

T.
382.9
M791

EL A.T.P.A. FRENTE A LA OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR
METALMECANICO DE LA CIUDAD DE CARTAGENA

CARLOS MONTERROZA YEE
ADRIANO MONTES FLOREZ

CARTAGENA DE INDIAS D.T.Y.C.
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

34069



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FUNDADA EN 1.827.

DIRECCION CENTRO; CRA . 6
No. 36-100
TELEFONOS: 654486 - 654772
654774 - 654776
APARTADOS: AEREO 1382
POSTAL 195

CARTAGENA, COLOMBIA

PROGRAMA DE ECONOMIA

FECHA: Mayo 16 de 1995

DE: COMITE DE GRADUACION

PARA: Doctor EDGARDO DE LA CRUZ.

REFERENCIA: Tesis de Grado,

Para su consideración y estudio remito a Usted la Tesis de Grado: EL A.T.P.A.FRENTE A LA OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR METALMECANICO DE LA CIUDAD DE CARTAGENA, presentado por los Señores: CARLOS YEE y ADRIANO MONTES

Sirvase remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja, marcando con una X los términos de:

APROBADA

MERITORIA

LAUREADA

NO APROBADA (Motivo)

Observaciones:

Cordialmente,


El Profesor (Jurado)

~~El plazo máximo para la entrega de este concepto es el 14 de Junio de 1995.~~

Escuela de Ingeniería de Alimentos



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FUNDADA EN 1.827

DIRECCION CENTRO: CRA . 6
No. 36-100
TELEFONOS: 654486 - 654772
654774 - 654776
APARTADOS: AEREO 1382
POSTAL 195

3

CARTAGENA, COLOMBIA

PROGRAMA DE ECONOMIA

FECHA: Mayo 16 de 1995
DE: COMITE DE GRADUACION
PARA: Doctor GERARDO RODRIGUEZ E.
REFERENCIA: Tesis de Grado

Para su consideración y estudio remito a Usted la Tesis de Grado: EL A.T.P.A.FRENTE A LA OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR METALMECANICO DE LA CIUDAD DE CARTAGENA, presentado por los Señores: CARLOS YEE y ADRIANO MONTES.

Si se va remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja, marcando con una X los términos de:

- APROBADA
- MERITORIA
- LAUREADA
- NO APROBADA (Motivo)

Observaciones:

Cordialmente,

El profesor (Jurado)

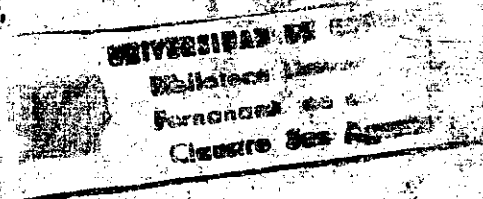
Cartagena, 10 de Mayo de 1995

Señores
MIEMBROS DEL COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Universidad de Cartagena
La Ciudad

Apreciados Señores:

De la manera más cordial nos dirigimos a ustedes, para poner a consideración y estudio de nuestra memoria de grado titulada "EL ATPA FRENTE A LA OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR METALMECANICO DE CARTAGENA", como requisito indispensable para obtener el Título de Economista.

Agradeciendo la atención prestada a esta, atentamente,



CARLOS MONTERROSA YEE

ADRIANO MONTES

Cartagena, 4 de Mayo de 1.995

Señores
MIEMBROS DEL COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Universidad de Cartagena
La Ciudad

Apreciados Señores:

Me permito informarle, que he venido asesorando satisfactoriamente la memoria del grado titulada **"EL ATPA FRENTE A LA OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR METALMECANICO DE CARTAGENA"** Elaborada por los egresados: **CARLOS MONTEROSA YEE y ADRIANO MONTES**, como requisito indispensable para obtener el Título de Economista.

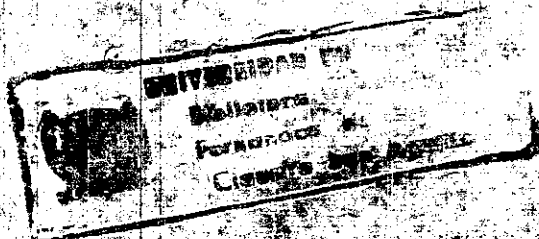
Atentamente,

RAUL QUEJADA
Asesor

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Escuela de Ciencias Económicas
Persepolis de la Universidad
Clasificación de la Memoria

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	1
0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	2
0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA	3
0.2.1 Delimitacion formal	3
0.2.1.1 Tiempo	4
0.2.1.2 Espacio	4
0.2.2 Delimitación Material	4
0.2.2.1 Variable Dependiente	4
0.2.2.2 Variable Independiente	4
0.3 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	5
0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	6
0.4.1 Objetivo General	6
0.4.2 Objetivos Especificos	6
0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS	7
0.5.1 Hipotesis General	7
0.5.2 Hipotesis de Trabajo	7
0.6 OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS	7
0.6.1 Definiciones Conceptuales	8
0.6.2 Definiciones Operativas	9
0.7 MARCO TEORICO	11
0.8 METODOLOGIA	15
0.8.1 Tipo de Investigación	15
0.8.2 Diseño de Campo	16



0.8.3	Diseño Bibliográfico	16
1.	PROGRAMA ATPA EN COLOMBIA	17
1.1	GENERALIDADES	17
1.2	VIABILIDAD DEL PROBLEMA ATPA	19
1.3	FUNCION DEL PROGRAMA ATPA	20
1.4	REQUISITOS EXIGIDOS POR EL PROGRAMA PARA LA ADMISION DE PRODUCTOS	21
1.5	PRODUCTOS QUE SE BENEFICIAN	25
1.6	PRODUCTOS NO BENEFICIADOS	27
1.7	CRITERIOS PARA LA DESIGNACION DE UN PAIS COMO BENEFICIARIO DE LA ATPA	28
1.8	TRAMITE DE ADUANA Y DOCUMENTACION NECESARIA PARA EXPORTAR BAJO EL ATPA	31
2.0	SECTOR METALMECANICO	33
2.1	RESEÑA HISTORICA	33
2.2	EVOLUCION Y DESARROLLO DEL SECTOR 1.991 - 1992	34
2.3	EVOLUCION Y DESARROLLO DEL SECTOR 1.992 - 1.993	42
2.4	EVOLUCION Y DESARROLLO DEL SECTOR 1.993 - 1.994	51
2.5	CONCLUSIONES	54
3.	OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR METALMECANICO, EN CARTAGENA	57
3.1	LOCALIZACION Y NUMERO DE EMPRESAS QUE CONFORMAN EL SECTOR	57

3.2 MERCADO ACTUAL	60
3.2.1 Principales Productos de Exportacion	60
3.2.2 Destino de los Exportaciones	63
3.4 PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN LA PRODUCCION Y VENTA DE PRODUCTOS AL EXTERIOR	67
3.4.1 Tasa de Cambio y de Interés	67
3.4.2 Competencia desleal	69
3.4.3 Apertura e integración sin reciprosidad	70
3.4.4 Funcionamiento a largo plazo	70
4. EXPORTACIONES HACIA LOS ESTADOS UNIDOS: COMPORTAMIENTO E INCIDENCIA DEL ALPO	72
4.1 Aspectos Generales	72
4.2 Exportaciones Tradicionales	73
4.3 Exportaciones no tradicionales	75
4.4 Conclusiones	82
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
5.1 Conclusiones	86
5.2 Recomendaciones	93
BIBLIOGRAFIA	97
ANEXOS	

INTRODUCCION

El sector metalmeccánico en la ciudad de Cartagena ha tenido un crecimiento muy importante durante los últimos años, a pesar de que es una industria considerada como no tradicional en nuestro país, tal comportamiento de la actividad manufacturera puede explicarse por la conjugación de una serie de factores que influyeron en forma positiva sobre la dinámica industrial, como el aumento de la demanda interna y la reducción de las tasas de interés.

A pesar de todo lo descrito anteriormente este sector es todavía muy pequeño en comparación con las actividades consideradas como tradicionales; es por este motivo y como incentivo a la lucha que mantiene Colombia contra el narcotráfico que Estados Unidos una Ley de preferencias arancelarias para los países Andinos conocida como A.T.P.A.

Es por esto, que en esta investigación trataremos en el primer capítulo de escribir en forma detallada esta Ley

con el propósito de conocer los productos beneficiados, las rebajas de aranceles y otros aspectos de mucha importancia para la aplicación de esta ley que desarrollaremos en este capítulo.

En el segundo capítulo trataremos de mostrar cual ha sido la evolución y desarrollo de este sector; con el objeto de determinar su crecimiento. En los últimos 4 años con respecto a los sectores considerados como tradicionales en la ciudad de Cartagena.

En el tercer capítulo realizaremos un diagnostico del mercado actual y potencial del sector con miras a establecer la verdadera capacidad de exportación de este.

En el ultimo capítulo se establecerá cuales son los productos que más se exportan a los Estados Unidos y cual de ellos en verdad recibió un beneficio real del A.T.P.A. en el periodo que estamos analizando.

0.1 PLANTRAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA

La Industria Metalmeccánica tiene en Cartagena características que lo distinguen de los demás sectores que se piensa que las empresas que conforman este sector

son grandes a causa de la enorme escala de sus instalaciones; en realidad las empresas de este sector son pequeñas en relación a las empresas de otros sectores.

Los mayores clientes potenciales para la producción de este sector son las Industrias de la construcción, las Instituciones Públicas y los Mercados Internacionales, que en la actualidad son de una gran importancia para nuestro país debido a la actual política económica del Gobierno.

Con el objeto de estimular las exportaciones no tradicionales y como programa de incentivos contra el tráfico de drogas, estados Unidos estableció una ley de preferencias arancelarias para los países andinos - A.T.P.A. - es por este motivo y lo expuesto anteriormente que nos planteamos el siguiente interrogante: ¿Con las ventajas que ofrece el acuerdo de preferencia arancelarias A.T.P.A. y teniendo en cuenta su aplicación aumentarán las exportaciones en este sector considerado como no tradicional?.

0.2 DELIMITACION DEL TEMA

0.2.1. DELIMITACION FORMAL

0.2.1.1. Tiempo.

Este estudio se llevara a cabo durante el periodo comprendido entre los años 1990-1994.

0.2.1.2. Espacio.

Este estudio se realizara en la ciudad de Cartagena.

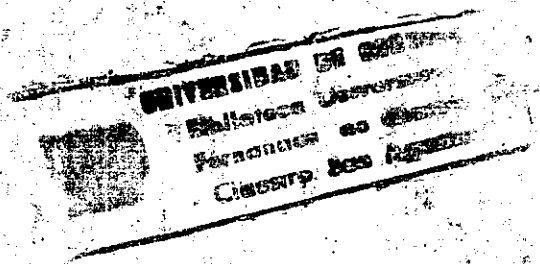
0.2.2. Delimitación material

0.2.2.1. Variable dependiente

- Ventajas para exportar
- Posibilidades de exportación
- Respuesta a los empresarios

0.2.2.2. Variables independientes

- A.T.P.A. (preferencias arancelarias)
- Oferta del sector
- Volumen de exportación
- Volumen de empleo
- Tecnología
- Precio



- Calidad -

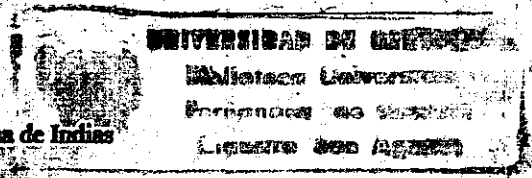
0.3 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Este estudio, es de mucha importancia e interés para la industria metalmeccánica de la ciudad de Cartagena la cual esta conformada por:

Siderúrgica del caribe, Intec, Metaluminio, Tubo caribe S.A., Sipsa S.A. e Ivan Fernando G. Pretelt¹ porque le permitirá conocer las ventajas comparativas que ofrece el programa de preferencias arancelarias otorgado por Estados Unidos a Colombia, además de esto permite la diversificación de las exportaciones y la penetración al mercado Estadounidense que como todos saben es el primer importador mundial.

El futuro de la industria metalmeccánica en la ciudad de Cartagena depende no solamente de las condiciones internas y externas sino también de conocer su posición dentro del mercado por lo tanto se hace necesario realizar un estudio que muestre la verdadera oferta global o producción de las empresas del sector metalmeccánico en la ciudad de Cartagena.

¹ Véase desarrollo de nuevos mercados Trade Point center, Cartagena de Indias



El desarrollo de esta investigación se hace posible dadas las facilidades de acceso a la información ya que se cuenta con el apoyo de entidades como el Trade Point (Cartagena) y cámara de comercio de Cartagena; con estas ayudas podremos realizar un análisis profundo de las diferentes variables que inciden en este estudio.

Esperamos que esta investigación sea de gran utilidad a las empresas del sector metalmeccánico lo mismo que a la facultad de ciencias económicas.

0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.4.1. Objetivo general

Determinar la aplicación del "A.T.P.A." frente a la oferta exportable del sector metalmeccánico de la ciudad de Cartagena.

0.4.2. Objetivos específicos

- Realizar una descripción detallada del acuerdo de preferencias arancelarias. A.T.P.A.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Escuela de Ingeniería
Fernando de Orosio
Ciudad de Cartagena

- 7 15
- Establecer cual ha sido la evolución del sector metalmeccánico en la ciudad de Cartagena durante los últimos años.
 - Determinar el mercado actual y potencial del sector metalmeccánico de la ciudad de Cartagena.
 - hacer una comparación y análisis de las exportaciones del sector con y sin la - A.T.P.A. - .

0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS

0.5.1 hipótesis general

El - A.T.P.A. - Es considerado por el sector metalmeccánico como un punto de apoyo para el desarrollo de esta industria en la ciudad de Cartagena.

0.5.2 Hipótesis de trabajo

La apuesta en practica del acuerdo de preferencia arancelarias - A.T.P.A. - permitirá a las empresas del sector metalmeccánico en Cartagena diversificar y aumentar la oferta y por ende las exportaciones del sector; se dará un incremento en el volumen de empleo y aumentara el bienestar de la población.

0.6 OPERACIONALIZACION DE LAS HIPOTESIS

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Escuela de Ingeniería
Cartagena de Indias
Carrera de Ingeniería

0.6.1 Definiciones conceptuales

EXPORTACIONES: Operación comercial que consiste en la venta de sus productos de un país al extranjero algunos visibles (bienes) otros invisibles (servicios).

Oferta:

Es la producción de una mercancía o un servicio que procede de todos los vendedores de un mercado.

EMPLEO:

Ocupación de los recursos humanos para la prestación de servicios a cambio de una remuneración.

A.T.P.A.:

Es un programa unilateral, diseñado para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en los cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú).

TECNOLOGIA:

Son todos aquellos elementos como equipos, maquinas, herramientas de trabajos utilizados con las mas altas

técnicas en las diferentes actividades, con el objetivo de aumentar su rendimiento.

PRECIO:

Cantidad de dinero que es ofrecida a cambio de una mercancía o servicio.

CALIDAD:

Atributo o características que distinguen una cosa de otra, mediante un patrón de comparación, grado o clase.

Una graduación standard o relación de excelencia o finura.

POSIBILIDAD:

Facultad para hacer o no hacer una cosa.

VENTAJA:

Superioridad de una persona o cosa respecto de otra.

0.6.2 DEFINICIONES OPERATIVAS

VARIABLE

INDICADOR

FUENTES

EXPORTACIONES

VALOR ANUAL DE LAS EXPORTACIONES

VARIABLE	INDICADOR DEL SECTOR	FUENTES
		DANE CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA
OFERTA EMPLEO	- PARTICIPACIÓN EN EL P.I.B. LOCAL - NUMERO DE EMPLEOS POR CATEGORÍA OCUPACIONAL	DANE DEPARTAMENTO DE PERSONAL DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR PUBLICO
A.T.P.A	- NUMERO DE EMPRESAS QUE UTILIZAN EL ACUERDO	TRADE POINT DE CIGENA
TECNOLOGIA	- NUMERO Y TIPOS DE MAQUINARIA - DISEÑO Y ESPECIFICACIÓN DE LOS EQUIPOS	DANE
CALIDAD	- GRADO DE ELABORACIÓN DEL PRODUCTO - PRUEBAS A QUE SE SOMETE EL PRODUCTO	OBSERVACIÓN DIRECTA ENTREVISTA EXPERTOS
PRECIO	- PRECIO DEL PRODUCTO EN EL EXTERIOR - MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN PARA EL EXPORTADOR - PRECIO RELATIVO	DEPTO. DE VENTA DE LAS EMPRESAS ENCUESTAS ENTREVISTAS A EXPERTOS.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
 Biblioteca Universitaria
 Calle 50 de Agosto
 Ciudad de Cartago

0.7 MARCO TEORICO

La actividad del sector metalúrgico establecida en el centro del país es un símbolo de predestinación industrial no solo para Boyacá, Cundinamarca y Bogotá, sino para toda la nación.

Asentó sus raíces en los postrimerías del siglo XIX, cuando aparecieron las primeras empresas en Samaca, con lo cual se dio origen a la tradición minera, que desde entonces se ha caracterizado a Boyacá.

En 1937 surgió en Medellín Simesa, reflejo del espíritu y la pujanza de la industria antioqueña, y con la aparición, en 1948 de la siderúrgica de paz del río ubicada en Belencito, el país comenzó a hablar en serio de la gran empresa representadas en estas dos instituciones. En líneas de empleo el aporte de estas empresas al bienestar social de la nación es bien elocuente.

Paz del mantiene una nómina 4.500 trabajadores y en conjunto otras dos pueden llegar a los 832 empleos directos.

Dicho, en otras palabras, el 60% del empleo de la industria siderúrgica nacional, lo generan las empresas del sector radicadas en esta zona del país.

La metalurgia, entendida como la integración de los subsectores de metálicas básicas y metalmeccánicas, a tenido siempre una misión decisiva en el desarrollo económico del país no solo por la contribución en el Producto Interno Bruto (P.I.B) sino por la participación en el consumo intermedio de la manufactura.

Si bien en los últimos años la industria metalmeccánica ha experimentado un avance la verdad es que su producción no alcanza a cubrir la demanda interna y, por lo tanto, se ha visto obligada a incrementar cada año ligeramente sus importaciones.

Colombia ocupa el sexto lugar en producción de acero en Latinoamérica, después de Brasil, México, Venezuela, Argentina y Chile.

frente a los grandes productores mundiales de acero como la Unión Soviética, Japón, Estados Unidos, China, Alemania, Italia y España, las estadísticas colocan a

Colombia en una modesta posición sin embargo la preocupación mayor que embarga a los dirigentes del sector metalúrgico en general (Metálicas Básicas y Metalmeccanica) radica en su inmediato futuro precisamente en esta década, considerada clave para el desarrollo nacional cuando el país intenta realizar una apertura no solo modernice los factores de producción sino que le devuelva a la nación la capacidad para llegar a tasas de desarrollo superiores al 5%.

La actual estructura de la industria metalmeccanica en Colombia se concentra en la producción de bienes de baja incorporación tecnológica, la productividad es baja y por lo tanto los costos de producción son altos comparados con los internacionales.

Estos signos negativos deben ser motivo de preocupación nacional. en efecto, son las industrias de metales por su capacidad de ofrecer bienes que todo el resto de la industria necesita, por su inmensa capacidad para incorporar tecnología, por ser por excelencia la productora de bienes de capital y por constituir la base mas decisiva para el desarrollo de los sectores reales de la economía, las que debieran crecer mas dinámicamente y responder a la función de abastecer a los demás sectores

con productos de alta calidad, y precios adecuados. es por esto que la industria colombiana debe afrontar un proceso dinámico de modernización con una mayor penetración en los mercados internacionales.

La integración, la apertura y los nuevos acuerdos internacionales deberían coordinarse muy cuidadosamente. de un lado es necesario que el país adopte automáticamente sus procesos y sus ritmo de apertura. del otro, los compromisos internacionales vigentes tienden a convertirse en factores de presión para que se adopten determinados criterios de apertura.

la verdadera razón por de la integración subregional puede desvanecerse, ante ese animo excesivamente liberalizado frente al resto del mundo.

El mismo tipo de consideraciones es valido cuando se examinan las posibilidades de que América latina celebre convenios especiales de acercamiento y coordinación comercial con países desarrollados. Este tema ha cobrado mucha actualidad a raíz de convenios como el -A.T.P.A.- y también ante las posibilidades de estrechar acuerdos comerciales con la comunidad económica europea, temas que merecen amplia y positiva consideración en nuestro país.

si se va a poner, como en el caso, mucho más énfasis en las exportaciones manufactureras, y en la apertura de la economía hacia los mercados externos será indispensable dirigir una parte mayor del esfuerzo industrializado hacia las áreas geográficas mejor situadas para exportar, o sea las costas, esto especialmente cierto en la costa atlántica, ya que posee una mejor infraestructura como es el caso de Barranquilla y Cartagena.

0.8 METODOLOGIA

0.8.1 Tipo de Investigación.

Teniendo en cuenta las características del problema la presente investigación es de tipo Analítico-Descriptivo, ya que aquí trataremos de demostrar las posibles ventajas o desventajas que trae consigo la aplicación del A.T.P.A. en el sector metalmeccánico de la ciudad de Cartagena.

0.8.2 Diseño de campo.

Realizaremos la investigación de campo mediante encuestas a las diferentes empresas del sector.

En este estudio no se utilizara la formula del tamaño de la muestra debido a que la población de empresas del

sector metalmeccanico de la ciudad de Cartagena es muy pequeña, debido a esto se encuentra a todas las empresas del sector.

0.8.3 Diseño bibliográfico

usaremos fuentes secundarias tales como revistas, documentos, boletines, libros. también información de organismos como el DANE y la cámara de Comercio.

I. PROGRAMA ATPA EN COLOMBIA

1.1 GENERALIDADES

Estados Unidos es el mercado más importante para los productos colombianos por la capacidad de compra y consumo que tiene el mercado estadounidense, su ubicación geográfica, la infraestructura de transporte y comunicaciones y los vínculos entre los dos países, generando así perspectivas favorables para el desarrollo de nuevas corrientes.

Los Estados Unidos, conviene recordarlo, mantiene decisiones preferenciales con muchos países por razones muy diversas. Por ejemplo desde 1984, la nación americana presentó la llamada iniciativa para la cuenca del Caribe I.C.C, programada en 1990, que concede ventajas arancelarias a 24 países de centro América y las Antillas, y del cual ATPA vino a ser una especie de segundo capítulo.

El ATPA (Andean Trade Preference Act: ley de preferencias comerciales andinas) es un programa de tratado preferencial otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a países del área andina (Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia).

Las preferencias otorgadas son exclusivamente de tipo arancelario (aranceles cero, para los bienes que fueron seleccionados). No incluye pues ventajas o preferencias no arancelarias.

La ley de preferencias andinas fue aprobada en los Estados Unidos en diciembre de 1.991 y expira el 4 de diciembre del año 2001. Colombia fue admitido en el programa en Julio 3 de 1.992.

Este programa es un componente comercial de la "guerra contra las drogas" del expresidente Bush, dentro de sus principales objetivos podemos citar:

- Fomentar alternativas al cultivo y producción de coca, ofreciendo mayor acceso a diversos productos de la región al mercado estadounidense.

- Estimular la inversión en sectores no tradicionales.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Subsecretaría de Comercio Exterior

Comisión de Comercio Exterior

Ciudad de México

- Diversificar la base de exportaciones.

1.2 VIABILIDAD DEL PROGRAMA ATPA

Existen varios medios a través de los cuales el programa ATPA posee mayor factibilidad y aprovechamiento; los más destacados del estudio ATPACOL son:

a. Las compañías multinacionales que operan en el país, en cuanto poseen redes de distribución en el mercado norteamericano.

b. Las producciones de bienes ATPA en las zonas francas, en lo referente estas últimas ofrecen excepciones importantes que reducen ciertos costos y facilitan algunos procedimientos (exoneración de impuestos a las rentas y derechos de aduanas, manejo y posesión libre de divisas, libertad de giros al exterior, inversión extranjera sin aprobación, libre entrada de bienes y servicios, compra de servicios públicos en bloques o autogeneración de los mismos):

c. La conformación de consorcios especializados para exportación; es decir, la asociación de dos o más empresas que actúan unidas en el proceso de exportación.

d. La producción dividida a través de las llamadas plantas gemelas.

e. La subcontratación.

f. La asociación de inversionistas tipo "Joint Ventures" ⁽²⁾.

De otra parte, el gobierno nacional a puesto a disposición de los usuarios ATPA líneas de crédito blando. Algunas financian capital de trabajo y otras financian a compradores americanos. Por lo demás, también se está prestando el servicio de factoría (que cubre riesgos comerciales y demoras de cartera).

1.3 FUNCION DEL PROGRAMA ATPA

Su función es la de otorgar dos tipos de reducción sobre el derecho arancelario general de los Estados Unidos aplicadas a sus importaciones:

² Es la unión de dos o más empresas, para obtener una mayor competitividad en el mercado

a. **Franquicia arancelaria de (0%),** es decir, rebaja total, para la mayoría de productos cubiertos por las preferencias.

b. **Reducción parcial, para un sector.**

En consecuencia, el programa ATPA se constituye en una excelente oportunidad para que exportadores colombianos ingresen al mercado estadounidense en condiciones preferenciales más favorables que en la gran mayoría de países en desarrollo.

1.4 REQUISITOS EXIGIDOS POR EL PROGRAMA PARA LA ADMISION DE PRODUCTOS

Se ha establecido si un producto es admisible para la franquicia aduanera según el ATPA si reúne los criterios siguientes:

1. Si es importado directamente de un país beneficiario hasta el territorio aduanero de los Estados Unidos.
2. Si es enteramente un cultivo, producto o manufacturas de un país beneficiario, o si ha sido substancialmente

UNIVERSIDAD DE CORDOBA

Escuela de Ciencias

Fernandez es

Ciudad de Cali

transformado en un artículo de comercio nuevo y distinto en un país beneficiario.

3. Si por lo menos el 35% del valor gravable del artículo provienen de uno o más países beneficiarios del ATPA o de la iniciativa de la cuenca del caribe (ICC), Puerto Rico o las Islas Virgenes estadounidenses. El porcentaje del valor agregado se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Costo de insumos locales directos de fabricación} \times 100}{\text{Valor del artículo al ingresar a los Estados Unidos}}$$

Además de los insumos y el costo directo de las operaciones de elaboración efectuados en Colombia, se pueden incluir:

- El valor de los materiales producidos y/o los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas, en los otros países beneficiarios del programa ATPA (Bolivia, Ecuador, Perú).

- El valor de los materiales producidos y/o los costos directos de elaboración realizados en cualquiera de los 24 países beneficiarios de la iniciativa para la cuenca del caribe.

- El valor de los materiales producidos en Estados Unidos, hasta en un 15% del valor gravable del artículo importado. En la práctica, si en el artículo exportado por Colombia se utilizan insumos producidos en Estados Unidos, el valor de estos se puede contabilizar hasta por 15 puntos porcentuales del valor del producto final, lo cual significa que el valor agregado local requerido se puede reducir al 20%.

La expresión "costos directos de las operaciones de elaboración" comprende, pero no está limitada a lo siguiente:

- Costo reales de la mano de obra involucradas en el cultivo, la producción o el ensamble de la mercancía específica incluyendo beneficios marginales, capacitación en planta y costos del personal de servicios de ingeniería, supervisión, control de calidad y análogos gastos por concepto de matriz, moldes de herramientas y depreciación de la maquinaria y equipo imputable a la mercancía específica, no se consideran costos directos las utilidades, salarios y para lo administrativo, seguro de accidentes y responsabilidad civil, publicidad, intereses, salarios, comisiones o gastos del personal de venta.

La expresión transformación sustancial consiste en que el producto exportado de un tercer país no beneficiario del ATPA ni acepta para completar esto 35% del valor agregado, como puede ser Venezuela, puede ser objeto de un proceso de elaboración tal que se obtenga un artículo de comercio nuevo y diferente para determinar si existen la transformación sustancial se pueden considerar factores tales como el cambio de posición arancelaria, el valor agregado y la complejidad de la operación se puede utilizar la doble transformación sustancial para aumentar el monto del valor agregado en el país beneficiarios del programa ATPA con el fin de alcanzar el 35% requerido. En este caso se puede contabilizar el valor del insumo importado cuando ha sido transformado sustancialmente para convertirse en un producto nuevo y diferente de comercio y lugar de la segunda transformación, para adquirir el carácter de producto del país beneficiario de la preferencia ATPA.

- Un producto se puede hacer acreedor del tratado preferencial por el simple hecho de ser objeto de operaciones de mezclas, empaque, colocación, de etiquetas o de dilución en agua u otra sustancia que no altere materialmente las características del artículo.

UNIVERSIDAD DE CAROLINA
 Biblioteca
 Formaciones de
 Clavero San

1.5 PRODUCTOS QUE SE BENEFICIAN

El Ministerio de Desarrollo y el IFI seleccionaron nueve factores y 50 productos por sector que se presentan a continuación con el objeto de determinar aquellos artículos con mayor posibilidad de aprovechamiento de beneficios otorgados por el ATPA.

- Autopartes
- Cerámicas, Porcelanas y vidrios
- Electrónico y eléctrico
- Joyería
- Juguetes y artículos para deportes
- Metalmeccánico
- Muebles
- Plásticos
- Químicos

Con franquicia arancelaria (0%):

El programa ATPA prevee ingreso libre de gravámenes arancelarios unas 6.000 posiciones arancelarias a 8 dígitos, lo cual presenta alrededor de 12.000 productos a 10 dígitos de la nomenclatura del sistema armonizado, es

decir una parte importante del universo arancelario de la nomenclatura del sistema armonizado de los Estados Unidos.

Con reducción parcial del derecho arancelario:

Los productos a los que se aplica reducción parcial de gravamen de importación son los siguientes: Bolsos de mano, artículos de viaje, artículos planos, guantes de trabajo, prendas de vestir en cuero, no elegibles para el sistema generalizado de preferencia SGP.

La reducción parcial es hasta del 20% sobre el derecho arancelario en general aplicado a 31 de diciembre de 1991, no puede ser del 2.5 puntos porcentuales y se efectúan en cinco (5) etapas anuales iguales. Para el sector metalmeccánico que es el que nos interesa en este estudio, se estudiaron 1.852 posiciones arancelarias a diez (10) dígitos de clasificación del sistema armonizado de los Estados Unidos que registraron importaciones durante 1.992 por 40588 millones de dólares, las cuales causaron gravámenes por valor de 1237 millones de dólares, los derechos arancelarios aplicables a los productos oscilan entre el 5.5% y el 20%.

Los productos seleccionados del sector metalmeccánico son: Asesorais para tubería, en hierro o acero, cables sin aislar para usos eléctrico, tirafondos, tornillos taladradores, estuches de uso personal en hierro, acero o cobre, hojas y tiras delgadas en aluminio, alicater, tijeras, cerraduras para muebles, tubos flexibles de hierro o acero, aparatos de gas para soldar, y diversos tipos de rodamientos y sus partes.

Los productos beneficiarios de los ocho sectores restantes se pueden consultar en el Anexo A.

1.6 PRODUCTOS NO BENEFICIADOS

Ciertas categorías de productos no tienen franquicia aduanera dentro del ATPA, los siguientes grupos de productos que están excluidos son:

1. La mayoría de los textiles, y confecciones, sujetos a acuerdos textiles (3).
2. Atún preparado o conservado, empacado al vacío.
3. Petróleo y sus derivados.

³ Bajo la LPA, los productos textiles fabricados de combinaciones de fibras de seda o vegetales, excepto el algodón, podrán ingresar exentos de aranceles.

4. Calzados con excepción de artículos desechables y partes para calzado, tales como capellados.
5. Algunos guantes de pieles, de caucho y de plástico.
6. Equipaje, carteras y otros productos de cuero sin curar. (4)
7. Ciertas prendas de cuero
8. Relojes y piezas de relojería, cuando algún componente proviene de un país no designado como "nación más favorecida" (MOST FAVORET. NATION).
9. Azúcar, jarabe y melaza.
10. Ron y tafia.

1.7 CRITERIOS PARA LA DESIGNACION DE UN PAIS COMO BENEFICIARIO DE LA ATPA

De acuerdo a los términos de la ley de preferencia arancelaria andina (LPAA o ATPA).

⁴ Los aranceles para algunos productos de cuero (Tales como pieles sin curtir, prendas de cuero y guantes de trabajo pero no calzado de cuero) tendrán una reducción del 20% introducida progresivamente durante cinco años a partir de 1991, pero no se permitirá más del 2,5% de reducción para cada producto.

El presidente no puede designar a un país como beneficiario cuando:

1. Es un país comunista
2. No satisface ciertos criterios en cuanto a la impropiedad de propiedades estadounidenses:
3. No reconoce decisiones arbitrales a favor de ciudadanos norteamericanos.
4. Concede privilegios arancelarios algún otro país industrializado que perjudique el comercio con los Estados Unidos.
5. No ha firmado un tratado de extradición con los Estados Unidos.
6. Permite a entidades gubernamentales practicar en transmisión de material que este protegido en los Estados Unidos bajo los derechos del autor, sin previa autorización del dueño de ese derecho.
7. No ha tomado medidas para otorgar a los trabajadores derechos reconocidos internacionalmente.

UNIVERSIDAD DE CALIFORNIA
Biblioteca Hemisférica
Servicios de Consulta
Ciudad de Los Angeles

Además el presidente debe tener en cuenta los siguientes criterios al designar un país como beneficiario:

- a. El deseo del país de participar.
- b. Sus condiciones económicas.
- c. La medida en que está dispuesto a permitir el acceso equitativo y razonable a sus mercados y a sus recursos naturales.
- d. La medida en que sus leyes conforman a las reglas de comercio internacional.
- e. El grado en que las políticas del país, en relación a otros países beneficiados de la LPAA, contribuyen a la rehabilitación de la región.
- f. La medida en que adopta programas eficaces para promover su propio desarrollo económico.
- g. Las condiciones de los derechos al trabajo.

h. La medida en que impide la difusión de materiales protegidos por los derechos de autor sin previa autorización de los propietarios de tales materiales.

i. La medida en que protege los derechos de propiedad intelectual, incluso patentes y marcas registradas cuyos propietarios son ciudadanos de otros países.

j. Si cumple con ciertos requisitos antinarcoóticos establecidos en las leyes de los Estados Unidos.

k. La medida en que está dispuesto a colaborar con los Estados Unidos en la administración de la legislación sobre la lpa.

1.8 TRAMITE DE ADUANA Y DOCUMENTACION NECESARIOS PARA EXPORTAR BAJO EL ATPA.

Además de la documentación normal de aduanas para exportación, para obtener la franquicia aduanera bajo el ATPA, la mercancía debe ir acompañada del significado de origen "formulario" (Véase Anexo). Este formulario deberá ser firmado y preparado por el exportador, y depositado junto con la documentación de entrada o antes

de la liquidación o cualquier otro proceso final de nacionalización.

Los países beneficiarios son responsables por imprimir y suministrar este formulario. Para completar debidamente este formulario el exportador en el país beneficiario debe tachar las palabras en inglés "GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENS" en el formulario y sustituirlas por "ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT (Ley de preferencias arancelarias andinas)" e insertar la letra "J" como prefijo al número arancelario del artículo.

Además cuando se agrega valor necesario en bodegas de la aduana en una zona franca en Puerto Rico luego de la exportación final del artículo desde un país beneficiario, se debe depositar una declaración detallada, preparada por la parte responsable de la adición de tal valor en lugar del "Formulario A".

En la mayoría de los casos, la documentación presentada es suficiente. No obstante la aduana de los Estados Unidos se reserva el derecho de comprobar que el producto este con todos los requisitos.

2.0. Sector Metalmeccanico

2.1 Reseña Histórica

La actividad del sector metalmeccanico y metalurgico asentó sus raíces en los postrimerías del siglo XIX, cuando aparecieron las primeras empresas en Samoca con lo cual cedió origen a la tradición metalúrgica y metalmeccanica del sector Boyaca, y del país.

En el año de 1937 surgió en Medellín, Simesa, reflejo del espíritu antioqueño, y el año de 1948 la siderúrgica de Paz del Río, fue con estas dos empresas, la una ubicada en Medellín y la otra en Belencito, cuando el país comenzó a hablar en serio de la gran empresa representadas en estas dos instituciones.

la metalúrgica, entendida como la integración subsectores de metalica básica y metalmeccanicas, ha tenido siempre una misión decisiva en el desarrollo económico del país no solo por la contribución en el producto interno bruto (PIB), sino también por la participación de la industria en cuanto a la generación de empleos, ya que el aporte de

las empresas de este sector al bienestar social de la nación es bien elocuente, un ejemplo muy claro de esta situación es Paz del Río quien mantiene una nómina de 4500 trabajadores y que junto con la otra pionera como lo es Simesa puede llegar a los 832 empleos directos. lo que demuestra el gran aporte de esta actividad en lo relacionado con la generación de empleos.

La actividad industrial en este sector considerado como no tradicional esta comprendida por la fabricación de productos metálicos para uso domestico e industrial como herramientas y muebles, maquinaria y equipo para uso en esta industria o otras ramas industriales como alimentos, calzados, confecciones y bienes industriales para la industria petrolera, construcción y obras publicas. También se incluyen los fabricantes de equipos y materiales de transporte, maquinaria para la agricultura y la agroindustria e instrumento para la medida y control de los procesos industriales.

2.12. EVOLUCION Y DESARROLLO DEL SECTOR 1991-1992.

El año de 1992 fue señalado por los distintos analistas de la industria como el año de la recuperación , a pesar

UNIVERSIDAD DE
Biblioteca
Paradise
Clasificación

de la percepción que se tenía de un impacto negativo de la apertura comercial.

La industria manufacturera según cifras de DANE creció en 1992 un 3,4% cifra que contrasta fuertemente con la desaceleración del 1,3% en 1991. Tal comportamiento de la actividad manufacturera puede explicarse por la conjugación de una serie de factores que influyeron en forma positiva sobre la dinámica industrial.

Simultáneamente con el aumento de la demanda interna, la apertura comercial afectó favorablemente los precios de materias primas y bienes industriales importados, no obstante la relajación del peso, propicio una coyuntura favorable para adelantar la reconversión industrial.

Desde luego la industria Metalúrgica y Metalmeccánica no fue ajena a este escenario como si lo reflejan las cifras de las variables: producción, ventas, salarios y empleos (cuadro 1.), lo mismo que exportaciones e importaciones (cuadros 2 y 3) respectivamente, y que a continuación se analizarán detalladamente.

UNIVERSIDAD DE ESTADOS UNIDOS
Biblioteca Universitaria
Fernando de Soto
Ciudad de Bogotá

CUADRO No. 1

INDUSTRIA METALÚRGICA Y METALMECANICA
COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES
 (Enero-Diciembre 1992/Enero-Diciembre 1991)

CIU	PRODUCCIÓN		VENTAS		SALARIOS		EMPLEO	
	REAL	REALES	REAL	REALES	REAL	REALES	REAL	REALES
371	-3.3	11.5	N.D.	9.7	-3.1	12.6	7.3	-7.9
372	-1.1	9.4	N.D.	10.5	-3.7	5.5	4.9	2.2
381	-0.5	10.4	N.D.	8.8	-5.1	0.5	-5.6	-2.5
382	-2.2	14.9	N.D.	15.6	-4.3	3.8	4.2	5.1
383	-0.3	16.4	N.D.	18.8	-2.1	4.1	-1.5	0.6
384	-6.5	19.2	N.D.	23.8	-7.1	5.6	-3.8	-0.6
385	3.4	17.1	N.D.	-1.8	-0.7	4.3	-0.9	5.4
total Industria manufac.	1.3	3.4	N.D.	4	-1.8	2.5	1.2	1.3

FUENTE: DA VE MENSUAL MANUFACTURA

371= INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO

372= INDUSTRIAS BÁSICAS DE METALES NO FERROSOS

381= PRODUCTOS METÁLICOS ELABORADOS

382= FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELÉCTRICO

383= FABRICACIÓN DE MAQUINARIA EQUIPO Y MATERIAL ELÉCTRICO

384= FABRICACIÓN DE MATERIAL Y EQUIPO DE TRANSPORTE

385= FABRICACIÓN DE EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTÍFICO

PRODUCCION:

Seis de los siete subsectores que desarrollan actividades industriales a lo largo de cadena siderúrgica metalmeccanica, lograron crecimientos significativos en la producción destacándose entre ellos la fabricación de material y equipo de transporte con un aumento del 19,2%,

fabricación de maquinaria y equipo e eléctrico con un 16,4%, y maquinaria y equipo no eléctrico con un 14,9%. las industrias básicas de hierro y acero, metales no ferrosos y la fabricación de productos no metálicos elaborados, registraron incrementos que se sitúan alrededor del 10% (ver cuadro 1).

los resultados obtenidos en la producción durante 1992 contrastan con el comportamiento observado en 1991 cuando el desempeño fue negativo en la actividad metalmeccánica a excepción de la fabricación de equipo profesional y científico.

Ventas:

Los indicadores de venta del sector validan la apreciación de la reactivación de la demanda. en efecto en tres de los subsectores señalados.

el crecimiento en las ventas fue superior a lo observado en la producción y en los demás se ajusta a su comportamiento.

las ventas fueron jalonadas por la reactivación del mercado de vehículos, el repunte del mercado de la construcción y la coyuntura de precios favorables de

bienes industriales, la estabilización en los niveles arancelarios para importación de vehículos y de bienes de capital, la abundancia de crédito, la poca rentabilidad observada en el mercado financiero y revaluación del tipo de cambio hizo que los tenedores de recursos destinaran sus excedentes de liquidez a la posibilidad de apalancamiento financiero hacia los bienes de consumo durable, la vivienda y la inversión en bienes industriales.

Salarios y empleo:

En términos reales los salarios tuvieron un desempeño positivo. En las industrias básicas de hierro y acero se observa el crecimiento real más significativo; 12,6% explicables por los programas de reconversión industrial que adelantaron las empresas del sector y que en frente laboral busca reducir la planta de personal, pero mejorando a la vez, la remuneración de sus trabajadores.

En los demás sectores la tendencia es similar y responde a esta misma política (ver cuadro 1).

Productividad:

La combinación de indicadores de salarios, empleo y producción permiten inferir un mejoramiento en la

UNIVERSIDAD DE
ESTADÍSTICA
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

productividad de las empresas del sector por cuanto que a una desaceleración o estancamiento en el nivel de empleo, corresponde una mayor remuneración de los trabajadores que, a su vez genera un nivel de producto más alto.

Adicionalmente, la reconversión industrial a través de la renovación de la maquinaria y equipo, la especialización de la producción, los programas de ensanche, la implantación de programas de control de calidad, está mejorando el nivel de competitividad de las empresas frente a la producción del mercado internacional.

El hecho es que en 1992 la competencia de las importaciones no ocasionó mayores problemas a la industria nacional del sector.

Exportaciones:

Las exportaciones del sector metalúrgico y metalmeccánico tuvieron un comportamiento positivo en 1992 frente a lo observado para el conjunto de la industria manufacturera y para el total de las exportaciones del país.

Mientras que las ventas al exterior crecieron un 5,3% al pasar de US\$494 a 521 millones la de la industria manufacturera decrecieron un 8%, pues pasaron de 3204 a

2949 millones de dólares, y los totales de país disminuyeron en 1,4% cayendo de US\$7244 a US\$7149 millones, como se observa en el cuadro 2.

La contribución de las exportaciones de la industria metalúrgica y metalmecánica al total del sector manufacturero se elevó a 15,4% en 1991, a 17,7% en 1992; los productos que más contribuyeron a las exportaciones son el ferroníquel, calderas, máquinas y aparatos metálicos, maquinarias, aparatos y materiales eléctricos, vehículos, partes y accesorios así como la manufactura de fundición de hierro y acero.

El buen desempeño en las exportaciones de maquinarias y equipo con un aumento del 40,6% con relación a 1.991, los automotores partes y accesorios con un 51,6%, las manufacturas de fundición de hierro y acero con un 27,7% y las manufacturas de aluminio, con 20,8% reflejan la tendencia de las exportaciones metalúrgicas y metalmecánicas en los últimos tres (3) años.

Importaciones:

El repunte de las importaciones registradas a lo largo de 1.992, nos muestra el buen desempeño del sector. Las importaciones metalúrgicas y metalmecánicas se elevaron

de US\$2007 millones en 1991 a US\$2584 millones en 1992, de los cuales el 20% correspondió a materias primas (metales comunes y sus manufacturas), el 52% a bienes de capital (maquinaria y equipos), y material y equipos de transporte con un 14,9% en este último hay que destacar la importación de vehículos para consumo final (ver cuadro 3)).

En suma la industria manufacturera, y en especial la industria metalmecánica que logró en 1992, niveles significativos de crecimiento respondió en forma adecuada al reto de la apertura. El buen desempeño en el frente exportador, pese a la tendencia revaluacionista del tipo de cambio el aprovechamiento de la coyuntura favorable para la importación de bienes industriales, el mejoramiento de la productividad en las empresas del sector, junto con el crecimiento favorable de la demanda interna, muestran la forma de como estaba preparada la industria colombiana en momentos en que se comenzaba a poner en práctica la apertura económica y comercial en nuestro país.

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
Biblioteca Universitaria
Departamento de Historia
Ciudad San Agustín

CUADRO No. 2

INDUSTRIA METALURGICA Y METALMECANICA COLOMBIANA

VALOR DE LAS EXPORTACIONES EN US\$ MILES

GRUPO CIU	1991	1992
37: METALURGICA	192.332	164.969
371: INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO	188.100	148.944
A) FERRONQUEL	143.400	125.200
B) RESTO DE INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO	42.620	23.744
372: INDUSTRIAS BÁSICAS METALES NO FERROSOS	6.228	6.045
38: METALMECANICA	278.830	280.020
381: PRODUCTOS METÁLICOS ELABORADOS	65.085	78.883
382: MAQUINARIA NO ELÉCTRICA	72.072	61.247
383: MAQUINARIA ELÉCTRICA		
384: MATERIAL EQUIPO Y DE TRANSPORTES	60.046	78.806
385: EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTÍFICO	62.374	28.192
	9.829	14.790
TOTAL SECTOR METALÚRGICO	484	621
TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	3.204.208	2840

CUADRO No. 3

INDUSTRIA METALURGICA Y METALMECANICA COLOMBIANA

VALOR DE LAS IMPORTACIONES EN US\$ MILES

GRUPO CIU	1991 M	1992 M
37 METALURGICA	430.961	617.383
371 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	304.090	383.790
372 INDUSTRIAS BASICAS METALES NO FERROSOS	126.861	163.693
38 METALMECANICA	2.033.002	2.707.823
381 PRODUCTOS METALICOS ELABORADOS	116.407	129.658
382 MAQUINARIA NO ELECTRICA	842.383	1.043.141
383 MAQUINARIA ELECTRICA	467.434	666.936
384 MATERIAL EQUIPO Y DE TRANSPORTE	468.690	778.756
385 EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO	140.788	179.373
TOTAL SECTOR METALURGICO	2.007	2.684
TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	4.707.187	6.064.848

(M) Datos Provisionales a mayo

Fuente: DANA, ENCUESTA ANUAL MANUFACTURERA, CALCULO

FEDOMETAL

SISTEMA INFORMACION DE FEDOMETAL - SIFE.

2.3 Evolución y desarrollo del sector 1992-1993

Los resultados para 1993 del sector industrial colombiano es desigual mientras que la producción de bienes de consumo se incremento en 4,78%, la producción de bienes intermedios cayó en un 4,31% dejando a otros sectores, la dinámica del crecimiento industrial

El año tuvo marcados contrastes en medio del proceso de apertura comercial emprendido por el gobierno hace tres años. El PIB creció 5,1% una tasa muy buena, comparada con el periodo de crecimiento del país en los últimos diez años, cuando los mejores resultados llegaron a 4,3%.

El éxito obtenido se originó en el buen comportamiento de la demanda, estimulada por el proceso de modernización estatal y los cambios originados en el empleo y la determinación de salarios del sector publico que le permitió crecer al consumo estatal en 11%, así mismo la inversión creció a una tasa del 28,4% liderado por la inversión privada con 37,5%, esa expansión de la demanda fue abastecida tanto por la producción nacional como por importaciones. A continuación se analizará detalladamente la producción, ventas, empleo y salarios (cuadro 4), lo

UNIVERSIDAD DE CALDAS

LABORATORIO DE INVESTIGACIONES

ECONÓMICAS Y SOCIALES

CICERO JOSÉ AGUIRRE

mismo que las exportaciones e importaciones (cuadros 5 y 6), respectivamente.

Producción:

El sector que más contribuyó al crecimiento industrial fue el equipo y material que lideró la industria colombiana, con un incremento del 42,53% (cuadro 4). Con excepción del equipo profesional y científico que disminuyó 3,39%, los demás sectores de la industria metalmeccánica crecieron por encima del promedio industrial, confirmando a esta industria como la más importante del año 1993. Los productos metálicos crecieron 13,54%, la maquinaria no eléctrica 12,53% y la maquinaria y aparatos eléctricos 7,66%.

No ocurre lo mismo en la industria siderúrgica que no tuvo un buen desempeño y culminó con tasas negativas de 3,45% en hierro y acero y 18,83% en metales no ferrosos.

CUADRO No. 4

INDUSTRIA METALÚRGICA Y METALMECÁNICA
COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES
 (Enero-Diciembre 1992/Enero-Diciembre 1991)

SECTOR PRODUCCIÓN REAL	VENTAS REALES		SALARIOS		EMPLEO REALES			
	1992	1993	1992	1993	1992	1993		
CIU	11.92	13.4	9.7	2.5	12.6	8.8	-7.9	-2.6
371	11.5	13.4	9.7	2.5	12.6	8.8	-7.9	-2.6
372	11.4	11.8	10.5	-3.0	15.5	10.2	2.2	-1.9
381	110.4	13.5	8.8	10.2	0.5	3.9	-2.5	1.8
382	11.9	12.5	15.6	15.0	3.6	7.0	5.1	11.0
383	111.4	17.71	18.8	6.2	7.1	4.6	0.6	3.8
384	110.2	142.5	23.8	40.8	5.6	11.4	8.6	4.94
385	-17.1	3.4	-1.6	-3.8	4.3	2.6	3.2	-1.06

FUENTE: DAN E MENSUAL MANUFACTURA
 371= INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO
 372= INDUSTRIAS BÁSICAS DE METALES NO FERROSOS
 381= PRODUCTOS METÁLICOS ELABORADOS
 382= FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELÉCTRICO
 383= FABRICACIÓN DE MAQUINARIA EQUIPO Y MATERIAL ELÉCTRICO
 384= FABRICACIÓN DE MATERIAL Y EQUIPO DE TRANSPORTE
 385= FABRICACIÓN DE EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTÍFICO

**EXPORTACIONES DEL SECTOR METALURGICO Y METALMECANICO
POR CAPITULOS DEL ARANCEL 1992-1993
CUADRO NQ5**

CAPITULO ARANCEL	DESCRIPCION	US\$ MILES		VARIACION %
		1992	1993(1)	
	METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	226.323	192.384	-14.99%
72	FUNDICION DE HIERRO	141.178	107.998	-23.50%
	(A) FERRONIQUEL	125.200	101.900	-18.61
	(B) RESTO FUNDICION DE HIERRO Y ACERO	15.978	6.098	-61.84
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION DE HIERRO Y ACERO	28.660	29.937	3.41
74	COBRE Y SUS MANUFACTURAS	4.973	1.870	-62.40
75	NIQUEL Y SUS MANUFACTURAS	6	4	-33.33
76	ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	14.913	16.525	10.81
78	PLOMO Y MANUFACTURAS	983	292	-69.68
79	ZINC Y SUS MANUFACTURAS	59	34	-42.37
80	ESTANO Y SUS MANUFACTURAS	0	0	
81	DEMÁS METALES, CERMETS Y MANUFACTURAS	9	12	33.33
82	HERRAMIENTAS MANUALES, CUCHILLERIA CUBIERTOS	122.810	24.508	7.44
83	MANUFACTURAS DIVERSAS METALES COMUNES	12.482	11.214	-10.01
	MAQUINARIA Y APARATOS MECANICOS Y ELECTRICOS	161.877	163.242	1.10
84	CALDERAS Y MAQUINARIAS Y APARATOS MECANICOS	63.614	63.144	1.86
85	MAQUINAS APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO	68.063	68.096	-0.06
	MATERIAL DE TRANSPORTE	23.777	43.222	81.78
86	VEHICULOS Y MATERIAL Y VIAS FERREAS, APARTS SEÑAL	104	673	547.12
87	VEHICULOS AUTOMOTORES	21.913	41.880	81.03
88	NAVEGACION AEREA O ESPACIAL	1.646	217	-86.82
89	NAVEGACION MARITIMA Y FLUMIAL	114	472	314.04
	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDIDA Y CONTROL	12.304	16.178	30.64
90	INSTRUMENTOS APARATOS DE MEDIDA Y CONTROL	11.107	14.971	33.82
91	RELOJERIA	606	667	31.82
92	INSTRUMENTOS DE MUSICA Y SUS PARTES	691	640	-21.86
93	ARMAS MUNICIONES Y SUS PARTES	189	31	-86.60
	MANUFACTURAS DIVERSAS	24.610	32.123	30.63
94	MUEBLES Y APARATOS DE ALUMBRADO	16.604	22.992	47.36
95	JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO Y DEPORTE	9.000	9.131	1.50
	TOTAL SECTOR METALURGICO Y METALMECANICO	438.830	437.190	-0.37%
	TOTAL EXPORTACIONES MANUFACTURERAS	2.761.664	3.093.603	12.42%
	TOTAL EXPORTACIONES DEL PAIS	6.908.800	7.110.600	2.92%

FUENTE: DIAN BOLETIN DE COMERCIO EXTERIOR 88- (1) Cifras provisionales - SISTEMA DE

INFORMACION DE FEDOMETAL-SIFE.

**IMPORTACIONES DEL SECTOR METALURGICO Y METALMECANICO
POR CAPITULOS DEL ARANCEL 1992-1993
CUADRO N°6**

CAPITULO ARANCEL	DESCRIPCIÓN	US\$ MILES		VARIACIÓN
		1992	1993	%
	METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	632.144	664.618	35.23
72	FUNDICIÓN DE HIERRO	275.833	303.871	42.79
73	MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN DE HIERRO Y ACERO	129.408	175.028	35.25
74	COBRE Y SUS MANUFACTURAS	61.383	75.076	22.31
75	NIQUEL Y SUS MANUFACTURAS	4.351	5.033	15.67
76	ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	77.098	88.799	15.18
77	PLOMO Y MANUFACTURAS	2.817	3.066	41.50
78	ZINC Y SUS MANUFACTURAS	24.422	23.360	-4.35
79	ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS	2.450	3.062	24.98
80	DEMÁS METALES, CERMETS Y MANUFACTURAS	1.636	1.697	3.73
81	HERRAMIENTAS MANUALES, CUCHILLERÍA Y CUBIERTOS	37.465	59.563	58.98
83	MANUFACTURAS DIVERSAS, METALES COMUNES	15.283	25.345	65.84
	MAQUINARIA Y APARATOS MECÁNICOS Y ELÉCTRICOS	1.699.621	2.391.340	40.12
84	CALDERAS Y MAQUINARIAS Y APARATOS MECÁNICOS	1.051.360	1.605.364	
85	MAQUINAS APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO	648.141	775.976	19.72
	MATERIAL DE TRANSPORTE	626.768	1.609.468	167.10
86	VEHÍCULOS Y MATERIAL Y VÍAS FERREAS, APARTE SEÑAL	27.370	62.890	129.78
87	VEHÍCULOS AUTOMOTORES	346.877	1.095.281	215.75
88	NAVEGACIÓN AÉREA O ESPACIAL	108.783	317.472	191.84
89	NAVEGACIÓN MARÍTIMA Y FLUVIAL	42.738	33.823	-20.86
	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDIDA Y CONTROL	173.768	276.458	58.40
90	INSTRUMENTOS APARATOS DE MEDIDA Y CONTROL	166.187	265.233	59.60
91	RELOJERÍA	5.142	7.959	54.78
92	INSTRUMENTOS DE MÚSICA Y SUS PARTES	2.429	3.258	34.13
93	ARMAS MUNICIONES Y SUS PARTES	40.404	121.808	201.72
	MANUFACTURAS DIVERSAS	26.510	51.675	94.93
94	MUEBLES Y APARATOS DE ALUMBRADO	8.866	21.373	141.07
95	JUEGOS Y ARTÍCULOS PARA RECREO Y DEPORTE	17.644	30.302	71.74
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	234.532	681.421	147.91
	TOTAL SECTOR METALÚRGICO Y METALMECANICO	3.332.637	5.777.076	73.35%
	TOTAL EXPORTACIONES MANUFACTURERAS	6.054.848	9.283.785	53.33%
	TOTAL EXPORTACIONES DEL PAÍS	6.512.952	9.841.012	51.10

FUENTE: DIAN-BOLETIN DE COMERCIO EXTERIOR N°- (1) Cifras provisionales - SISTEMA DE

INFORMACIÓN DE FEDOMETAL-SIFE.

UNIVERSIDAD DE COLOMBIA
Facultad de Ingeniería
Departamento de Ingeniería de Materiales
Cra. 30 No. 45-100

Ventas:

Los empresarios de la industria metalmeccanica no solo produjeron más sino que aumentaron sus ventas en proporciones cercanas al comportamiento de la producción.

Las industrias de equipos de transporte, productos metálicos y maquinaria eléctrica hicieron el mayor esfuerzo de producir abastecimiento para una mayor demanda.

Las ensambladoras vendieron ochenta y cinco mil trescientos noventa (85,390) unidades como resultado de haber comercializado once mil doscientas cuarenta y nueve (11,249) vehículos importados. Además exportaron mil ochocientos ocho (1808) vehículos lo que también constituye una cifra récord para el país. Entre ensamblados, importados y exportados las ventas crecieron 40,8% mejorando resultados de años anteriores y superando las expectativas de la apertura. Tanto en el sector de equipos de transporte como en el resto de la industria metalmeccanica los empresarios colombianos aceptaron el reto de competir con el mercado internacional. Sin olvidar que esta industria ha sido tradicionalmente la más abierta del país.

Empleo y salarios:

La industria no eléctrica generó nuevos empleos en 1.36% siendo los sectores de maquinaria no eléctrica y equipo y material de transporte de los que más contribuyeron con tasas del 11% y 8% respectivamente. Las cifras consolidadas de 1993 presenta al sector de maquinaria no eléctrica aumentando el empleo en 11% con tasas superior para obreros (11,3%) y para contratos temporales (25,8), similar situación para equipo y material de transporte donde el empleo se incremento en 8,5%, para obreros 11,15% y en contratos temporales el 42,94%.

EXPORTACIONES:

La declinación de la industria de productos básicos de hierro y acero es explicado por la reducción de sus exportaciones y la mayor penetración de las importaciones. las exportaciones de ferroniquel cayeron 18,6% (cuadro 5) y las de otros productos de hierro y acero cayeron 61,8%, mientras que las importaciones crecieron 35%. para esta industria 1993 fue un año en que se perdió la ventaja competitiva adquirida en años anteriores a causa de la caída del ferroniquel que no compensaron el incremento en volumen del 2,66% en sus ventas externas.

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

Biblioteca Universitaria

Formación de la

Ciudad de los Andes

Los sectores de la industria metalmeccanica incrementaron sus exportaciones y vieron aumentar la penetración de las importaciones, como resultados de una expansión de la demanda superior al incremento de la producción nacional. las exportaciones manufacturera crecieron 12,4% siendo liberada en las industrias metalúrgicas y metalmeccanica por la maquinaria eléctrica y productos metálicos, pero las mayores tasas de crecimiento fueron obtenidas por el sector de material de transporte con 81,8% principalmente destinados a Venezuela. visto por capitulos arancelarios las exportaciones colombianas, la deficiencia del pais se encuentra en la producción y exportación de productos básicos tanto en hierro y acero como en metales no ferrosos mientras que la fortaleza es transformar en productos finales metalmeccanicos. Además de los materiales de transporte las de manufactura de demás metales crecieron un 33%, los instrumentos de medida y control con 30,6% las manufacturas diversas con 30,5%.

Importaciones:

Las importaciones de bienes industriales crecieron a la tasa del 73,3% (Cuadro 6) tasa superior al crecimiento de las importaciones del país que fueron del 51%, las importaciones de bienes metalúrgicos y metalmeccanicos

correspondieron al 51,2% de las importaciones del país en 1992 y pasaron a ser el 58,7% en 1993.

Las cifras revelan compras externas por US Dólares 5777.1 Millones, contra US Dólares 3332.6 Millones del año 1992, el material de transporte creció 187.1% y alcanzó la suma de US 1509.5 Millones y las disposiciones de tratamiento especial, generalmente vehículos, con tasas de 147.9% y US 581.4 Millones de dólares, sin embargo las mayores importaciones se registraron en máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos, crecieron 40.1% y sumaron US 2381.3 Millones.

Productividad:

Los buenos resultados en producción y ventas con menores incrementos en empleo, la productividad sectorial aumentó. Medida como el incremento de la producción respecto a los incrementos del empleo, se obtienen índices positivos en varios sectores, sobresalen los logros satisfactorios de las industrias de productos metálicos con un crecimiento del 7,5% y de material de transporte con 4,99%. El único sector que presenta reducción en los niveles de productividad es el equipo profesional y científico y de escaso desarrollo en el país. Las mejores condiciones de producción y los

mayores incrementos salariales se constituyeron en el mejor incentivo para aumentar la productividad.

2.4 EVOLUCION Y DESARROLLO DEL SECTOR 1993 - 1994

CUADRO No. 7

INDUSTRIA METALURGICA Y METALMECANICA

Valor Producción en US\$miles

GRUPO CIU	1993	1994
37: Metalúrgica	780.327	315.208
371: Ind. básicas hierro y acero	586.209	255.045
371: Sin ferrosos	484.309	209.545
372: Ind. básicas metal no ferroso	144.118	60.163
38: Metalmeccanica	3.682.484	1.616.949
381: Prod. metálicos elaborados	767.146	335.785
382: Maquinaria no eléctrica	492.795	231.422
383: Maquinaria eléctrica	705.604	303.416
384: Material y equipo de transporte	1.581.295	685.312
385: Equipo profesional y científico	145.645	61.016
Total sector metalúrgico y metalmeccanico	4.412.811	1.932.157
Total industria manufacturera	25.813.082	11.210.974

(M) Datos a Mayo

Fuente: Datos de Encuesta anual manufacturera a empresas fedometal sistema de información de fedometal SIME.

REPUBLICA DE COLOMBIA
 MINISTERIO DE ECONOMIA
 Y FINANZAS
 BANCO MUNDIAL

CUADRO No. 8

INDUSTRIA METALURGICA Y METALMECANICA COLOMBIANA

Valor de las exportaciones en US\$miles.

GRUPO CIU	1993	1994
37: Metalúrgica	136.875	57.328
371. Inds. básicas hierro y acero		
a. Ferrometal	114.333	52.790
b. Resto de industrias básicas de hierro y acero	101.900	45.500
372. Inds. básicas de metales no ferrosos	12.433	7.290
38: Metalmeccánica	22.542	4.538
381. Prod. metálicos elaborados	289.239	121.633
382. Maquinaria no eléctrica		
383. Maquinaria eléctrica	78.830	40.890
384. Material y equipo de transporte	65.131	22.289
385. Equipo profesional y científico	80.105	37.567
	43.694	12.172
	21.480	8.714
Total sector metalúrgico y metalmeccánico	426.115	178.962
Total industria manufacturera	3.093.503	1.313.719

(M) Datos a Mayo

Fuente: DANE, encuesta anual manufacturera calculo Fedometal, Sistema de Información de Fedometal - SIFE.

El sector industrial colombiano en los primeros 5 meses de este año aumento su producción en un 6,5% frente a igual periodo en 1993. contribuyendo con este crecimiento el notable desempeño de la industria metalúrgica y metalmeccanica cuya producción aumento entre enero y mayo de 1994 el 1,93 con relación al mismo periodo del año pasado (ver cuadro 7). En mayo la producción aumento en el 52% de las empresas del sector metalúrgico y metalmeccanico, lo cual significa una mejora respecto, a los mismos meses del año anterior. Sin embargo la desaceleración de las industrias de equipos de transportes se acentuó, disminuyendo la producción en 50,5% de las empresas.

Con relación a las exportaciones, contrario a lo que venia ocurriendo con las exportaciones del subsector de metálicas básicas, hasta mayo del año anterior las ventas cayeron 47,4% los industriales de esta area apenas lograron exportar us\$11,8 millones, mientras que en los primeros 5 meses del 1993 las exportaciones habian ascendido a us\$22,4 millones.

Las mayores exportaciones correspondieron al rubro de bases de hierro y acero con us\$7,2 millones, frente a us\$4,7 millones de 1993 (ver cuadro 8), para un

crecimiento de 54,5%. El rubro que ocasiono la caída del anterior subsector fue el de bases metálicas no ferrosos con una variación negativa de 74,4% al pasar de us\$17,7 millones de 1993 a us\$4,5 millones entre enero y mayo de 1994.

2.5 CONCLUSIONES

- la participación de la industria metalúrgica y metalmeccánica en el conjunto industrial no ha sido estable en el tiempo, dependiendo de las condiciones coyunturales de la economía colombiana.

- Como consecuencia de la optima respuesta dada por los productores nacionales ante la nueva competencia, la participación sectorial en las variables de producción y empleo, aumento sin llegar a recuperar los mejores niveles obtenidos en años anteriores, mientras aumenta el desfase en el comercio internacional.

- La producción del sector a Mayo de 1994, corresponde al 17,8% del total industrial nacional, aumentando en 1,5% respecto de 1992, aunque sin recuperar el nivel de participación del 20,8% de 1988.

- En el sector metalúrgico y metalmeccánico, es uno de los más dinámicos en creación de empleos, liderados por los subsectores de maquinarias no eléctricas y equipo de transporte, terminando 1993 con 109.466 trabajadores, equivalente al 18,6% del empleo manufacturero y sin recuperar el nivel de 20,5% de 1988.

- Después de 1991, las exportaciones sectoriales incluidos en ferroniquel, se han reducido. El comportamiento subsectorial, sin embargo, no es homogéneo y contrasta los resultados siderúrgicos con los metalmeccánicos.

- La ventaja competitiva de los productos siderúrgicos y de transformación se perdió, trayendo esta como consecuencia un descenso en las exportaciones que pasaron de US\$42,6 millones en 1991 a US\$12,4 millones en 1993.

- Las importaciones crecieron considerablemente a tal grado que al desbalance comercial del país es explicado

totalmente por el comercio exterior de productos siderurgicos y metalmecanicos.

- Las importaciones de productos siderurgicos, pesan mucho menos que las de productos metalmecanicos elaborados en el total de importaciones del sector es decir, sector metalurgico y metalmecanico.

UNIVERSIDAD DE CHILE
Biblioteca Central
Fonoteca de Chile
Cicero San Agustín

3. OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR METALMECANICO EN CARTAGENA

El sector metalmeccánico tiene en la ciudad de Cartagena características que lo distinguen de los demás sectores, en primer lugar, gran parte de las empresas que conforman el sector en Cartagena son relativamente jóvenes, en segundo lugar, se piensa que las compañías que conforman este ramo son grande a causa de la enorme escala de sus instalaciones, en realidad estas empresas son relativamente pequeñas, en relación a otros sectores y en tercer lugar en su composición estructural hay una muy baja participación de la producción de bienes de capital.

3.1. LOCALIZACION Y NUMERO DE EMPRESAS QUE CONFORMAN EL SECTOR.

Cartagena es un excelente puerto natural para las industrias que allí se localizan, además es el polo de desarrollo mas dinámico del país, gracias a sus ventajas comparativas donde es fácil colocar en primer rango la seguridad, profundidad y amplitud de la bahía. este

región natural esta recuperando la importancia que tuvo en la colonia y esta tendera a acentuarse con la profundización de los canales de acceso al puerto; tales ventajas favorecen a la industria metalmeccanica de Cartagena respecto a otras empresas de este sector pero en otras regiones del país lo que disminuye costos de transporte de materia prima ya que la actual demanda es alta, de la cual el 56% debe ser importado por vía marítima.

Por otro lado la localización en un puerto permite la posibilidad de exportar productos terminados al mercado de la Cuenca del Caribe, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE).

La siguiente es una relación de las empresas mas importantes correspondiente a este tipo de industria, su actividad y localización dentro de la ciudad.

- Industrias técnicas de Cartagena Ltda (INTEC): Empresa metalmeccanica especializada en la fabricación de montajes y equipos de acero inoxidable para la industria láctea, de alimentos, bebidas, farmacéutica y química, elaborando equipos como unidades receptoras de leche, tanques exotérmicos estacionarios, torres de enfriamiento y

UNIVERSIDAD DE COLOMBIA

Biblioteca

Formación

Centro de

accesorios de sanitario inoxidable. Esta empresa se encuentra ubicada en el bosque sector San Isidro.

- **Siderúrgica del Caribe S.A.:** La planta inicio su producción en noviembre de 1989 con la fabricación de barras lisas y corrugadas para el refuerzo de concreto. Actualmente su producción esta detenida, esta empresa esta ubicada en el kilometro 9 via mamonal.

- **Tubos del Caribe S.A.:** Empresa Colombiana productora de acero de alta especificación, cuyos productos abastecen la industria petrolera, petroquímica y proyectos industriales del país. Esta empresa tiene sus instalaciones en ternera (parque industrial Rafael Pombo).

- **Metaluminio ltda:** Empresa Cartagena cuya actividad industrial es la carpintería de aluminio industrial, esta ubicada en el barrio el Bosque, calle de la Giralda.

- **Sociedad Industrial de Productos Siderúrgicos S.A. (Sipsa):** Esta empresa tiene su ubicación en el barrio bosque calle Cauca diagonal 21. Su actividad mercantil esta relacionada con el manejo de la chatarra de acero.

3.2. MERCADO ACTUAL

Cuando se habla de mercado actual se hace referencia a la participación de determinada industria en el mercado local, nacional y extranjero.

En este capítulo se tratara de establecer el verdadero potencial exportador del sector metalmeccanico de la ciudad de cartagena.

A continuación analizaremos el comportamiento de los principales productos de exportación y sus destinos, también mencionaremos a las empresas que conocen el acuerdo ATPA o que desean participar activamente en el.

Se analizara detalladamente los problemas que presentan las exportaciones de productos del sector no solamente en Cartagena sino en todo Colombia.

3.2.1. Principales productos de exportación:

Las exportaciones menores Colombianas, han mostrado una alta sensibilidad a las variaciones en la tasa de cambio en referencia con el comportamiento de sus tasas de

crecimiento. Se incrementan cuando hay devaluación real y disminuyen en épocas de revaluación.

De otra parte, la diversificación no ha sido importante, puesto que en las exportaciones manufactureras continúan predominando productos primarios, de consumo inmediato y aquellos intensivos en mano de obra. Sin embargo, el grado de competitividad de un país se mide por la inserción en el comercio internacional de productos con ventajas competitivas, trabajo calificado y conocimiento tecnológico. Colombia aun está en vía de efectuar este cambio estructural.

En general, los bienes que cumplen con una o varias de las características descritas, son los que han demostrado una mayor competitividad y dinámica en el crecimiento de las exportaciones.

Cartagena, a pesar de todo lo descrito anteriormente, sigue siendo una de las principales ciudades de Colombia - diversificadora de productos de exportación por excelencia, al contar con una gran variedad de productos en su catálogo de ofertas.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Instituto de Investigaciones
Económicas y Sociales
Carrera San Agustín

Las exportaciones de la industria manufacturera de Cartagena tiene una participación promedio en el total de exportaciones del país en los últimos tres años del 4.5%, caso contrario con lo que esta sucediendo con el sector metalmeccanico de la ciudad, y es que en los últimos años su participación ha disminuido dentro del total de exportaciones de la industria manufacturera local.

Actualmente la única empresa del sector que esta exportando es TUBOS DEL CARIBE S.A., la cual exporta tubería petrolera de línea y de perforación de diferentes tipos de normas. La mitad de la producción de estos dos productos es vendida en el mercado externo (ver cuadro 9). Otras de las empresas que anteriormente exportaba era SIPBA, pero que por diferentes motivos como son; el precio de la materia prima, la revolución y otras variables, dejo de hacerlo.

como se observa entonces este sector en la ciudad ha venido perdiendo importancia en el total de exportaciones locales, inclusive empresas como la Siderúrgica del Caribe S.A., cuyo objetivo era el mercado externo, la producción esta paralizada.

En el siguiente cuadro se observara la relación de las diferentes empresas del sector y su oferta exportable.

CUADRO No. 9
RELACION DE EMPRESAS Y OFERTA EXPORTABLE DEL SECTOR METALMECANICO DE CARTAGENA

NOMBRE DE LA EMPRESA	ARTICULOS QUE PRODUCEN	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
INTEC	- fabricación de partes y accesorios y repuestos industriales. - Diseño fabricación y montaje equipos industria lechera y de alimentos	No	No
SIDERURGICA DEL CARIBE	- Acero para refuerzo - Varillas lisas y corrugadas	No	NO
TUBOS DEL CARIBE S.A.	- Tuberia de acero norma API 6L para linea P1. - Tuberia de acero norma API SCT - CASING TUB - Tuberia de acero norma ASTM A53, A678, A178 tubos de conducción de fluidos - Tuberia en acero norma A800	- Tuberia de acero norma API 6L para linea - Tuberia de acero norma API SCT Casing TUB - Tuberia de acero norma ASTM A53 A 678, A 178	SI
METALUMINIO LTDA	- Ventaneria de aluminio - Vidrio seguridad y crudo.	No	NO
SIPSA	- Chatarra de acero, hierro - Tuberias y productos hierro acero manufacturados	No	SI

Fuente: Encuestas a empresas del sector Metalmeccánico

1.995.

3.2.2 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES:

Actualmente los principales mercados de destino de productos elaborados siguen siendo los países vecinos del pacto Andino, particularmente Venezuela, con el que se realiza un importante intercambio intra-rama. No obstante la importancia ganada por estos mercados, la evaluación del intercambio ha girado hacia un profundo desbalance,

tanto sectorial como nacional, en el que las importaciones de productos siderúrgicos y de automóviles concentran la mayor proporción del comercio. Bajo condiciones normales, es de esperar que Venezuela siga siendo el mercado regional más importante de destino de las exportaciones manufactureras colombianas, en las que el país destaca su ventaja competitiva sectorial.

Para el agregado de las exportaciones de Cartagena se observa un cambio importante en los mercados de destino a lo largo de los últimos años. Este cambio se encuentra muy asociado a la pérdida del mercado latinoamericano a raíz de los problemas que ha enfrentado la región durante los últimos años.

Sin embargo a pesar que las exportaciones a la COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA son en la actualidad las más importantes, seguidas por el mercado Norteamericano. El destino de las exportaciones de la empresa TUBOS DEL CARIBE S.A., es el mercado latinoamericano, sobre todo Ecuador y Venezuela. A pesar de no exportar hacia los Estados Unidos esta empresa es la única del sector que tiene conocimientos acerca del ATPA y esta en estudio por parte de la empresa su participación en este estudio.

3.3 Origen de las importaciones del sector metalmeccánico de Cartagena:

Las materias primas básicas siguen teniendo en los países vecinos importantes proveedores, acentuando el proceso de sustitución de mercados con respecto a los grandes países industrializados. Venezuela, Perú y Chile aparecen como socios privilegiados para la adquisición de estos bienes en los que, tradicionalmente, el país ha tenido desventajas.

La especialización Colombiana se sigue dirigiendo hacia el intercambio con los países vecinos de bienes de tecnología intermedia y mayor contenido de ingeniería y valor agregado, mientras que los de mayor contenido tecnológico provienen de países de mayor desarrollo relativo.

Las condiciones adversas de los últimos años, han contribuido a diluir las ventajas competitivas del país y entregar porción importante del mercado nacional a nuestros tradicionales socios comerciales, sin la debida reciprocidad.

Es importante en este estudio determinar el origen de los insumos del sector ya que una de las características principales del TAP, es la exportación de determinados productos, teniendo en cuenta la procedencia de los insumos que conforman ese producto, lo mismo que el porcentaje de mezcla entre los insumos nacionales y los extranjeros.

Las únicas empresas del sector metalmeccánico de la ciudad de Cartagena que están importando actualmente son SIPSA y TUBOS DEL CARIBE S.A. El origen de estas importaciones y su porcentaje de mezcla en el producto final se pueden observar a continuación en el cuadro 10.

CUADRO No. 10

EMPRESA	PRODUCTOS	% INSUMO LOCAL	% INSUMO EXTRANJERO	ORIGEN DEL INSUMO
Tubos del Caribe S.A.	Tubería de Línea	30%	70%	Sur Africa
	Tubería de perforación	60%	40%	Venezuela Brasil USA
SIPSA	Chatarra de acero	0%	100%	USA, Islas del Caribe

Fuente: Encuestas a empresas del sector metalmeccánico 1.995.

3.4 PROBLEMAS QUE SE PRESTAN EN LA PRODUCCION Y VENTA DE PRODUCTOS AL EXTERIOR.

Existen una serie de factores externos que influyen negativamente sobre el comportamiento del mercado, provocando una menor competitividad y especialmente con irregularidades en algunas importaciones, que coloca a los industriales nacionales en condiciones inequitativas de competencia.

Factores tales como el manejo de la tasas de cambio, la competencia desleal, la apertura y la integración sin reciprocidad y las difíciles condiciones de financiamiento competitivo, son de la mayor relevancia como determinantes del comportamiento de nuestra producción y venta.

3.4.1 Tasa de cambio de interés :

Mientras que el crecimiento del índice de precios al consumidor durante el año de 1993 fue de 22.6%, la devaluación observada alcanzo el 9.6% para la tasa representativa del mercado y 13% para los certificados de cambio. Para 1994 las metas propuestas por el gobierno

para las metas inflacionarias ascendían al 19% y la devaluación al 7%, lo cual como sabemos no se cumplió.

En los años descritos, existe una tendencia obviamente revaluacionista, favorable a las importaciones y con un sesgo anti-exportador. La inexistencia de una tasa de cambio real, ha convertido a la revaluación en un impuesto regresivo para los productores, que repercute en una baja para los márgenes de rentabilidad, insuficiente en algunos casos, inclusive para mantener inversiones vegetativa y en el aumento de la tasa de penetración de las importaciones (Ver anexo).

En la coyuntura entonces, la situación no es nada favorable alcanzar un tipo de cambio real, mediante una mayor devaluación, tomara tiempo, mientras que las tasa de interés se dispararon, afectándose los márgenes de rentabilidad empresarial.

En síntesis los empresarios del sector metalmeccánico consideran indispensable una tasa de cambio real y por otra parte, evitar el incremento de las tasa de interés reales, hasta el límite de producir transferencias de ahorro ineficientes e ineficaces de los sector

productivos que el sector financiero y actividades especulativas.

3.4.2. competencia desleal:

El sector metalmeccanico ha estado sometido a todo tipo de practicas de competencia desleal, que van desde el Dumping, las subfacturacion, el abuso de la posicion dominante del mercado y el incumplimiento del origen para beneficiarse de la desgravacion arancelaria de los acuerdos de integracion, hasta el lavado de dolares y el contrabando.

El gobierno nacional con el apoyo serio y responsable de los sectores productivos debe implementar estrategias que solucionen dichas dificultades, pues el mercado colombiano no puede continuar en manos de malos manejos, por lo cual debe ejecutar medidas, que en el corto plazo impliquen para la aduana el cumplimiento de funciones de control, simplificacion de tramites en la toma de decisiones ante las denuncias de competencias desleal y la penalizacion del contrabando.

FEDEMETA ha denunciado el contrabando, las importaciones efectuadas por paises a precios evidentemente menores que

los de su propio mercado, la entrada a Colombia de materias primas e insumos que no cumplen con la mínima normativa de calidad, poniendo en grave peligro al consumidor nacional, pero hasta el momento, no existen soluciones concretas al respecto.

3.4.3. Apertura e integración sin reciprocidad.

Existen países con los cuales se tienen algún tipo de acuerdo o de integración, los cuales se han venido violando unilateralmente por parte de estos países, ya que algunos a través del control de cambio cierran temporalmente las zonas de libre comercio, mientras que sus exportaciones se incrementan muchas veces en condiciones de Dumping.

3.4.4. Financiamiento a largo plazo:

Los formidables montos de inversión que realizara el país en los próximos años no pueden, ni deben dejar pasar la oportunidad de desarrollar una mayor participación de la industria nacional, dotándolas de condiciones equivalentes en materia de financiamiento a mediano y largo plazo, similares a las ofertadas por los competidores extranjeros.

A este respecto, debe señalarse que no existe en el país un programa de financiamiento competitivo con líneas de crédito internacionales y de largo plazo por parte del sector financiero lo cual coloca a la industria metalmeccanica en absoluta posición de desventaja frente a la competencia externa.

Los países competidores de Colombia en el mercado nacional e internacional cuentan con líneas de financiamiento a largo plazo, en condiciones competitivas internacionalmente para los productores de cada país y con tasas de interés, garantías y plazos, que definitivamente debe incorporarse al nuevo manejo financiero del estado Colombiano.

UNIVERSIDAD DE COLOMBIA
 Biblioteca Universitaria
 Calle 45 No. 48-111
 Ciudad de Bogotá

4. EXPORTACIONES HACIA LOS ESTADOS UNIDOS: COMPORTAMIENTO E INCIDENCIA DEL ATPA.

4.1. ASPECTOS GENERALES

En el periodo analizado, las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos presentan características muy especiales de crecimiento y evolución.

Presentan características muy especiales de crecimiento y evolución.

Entre 1991 y 1993 se pierde la dinámica en las exportaciones y se reduce el nivel de ventas a estados Unidos logrado anteriormente. En 1991 y 1992 disminuyen las exportaciones de petróleo: Fuel oil, Ferroniquel, Azúcar, Banano, Libros, Cementos Artículos de cuero, y tejidos de algodón, caída contrarrestada en parte por el importante crecimiento de las exportaciones con la relación a 1992 hay un incremento 5.3% en las exportaciones con relación a 1992, alcanzando US\$2637.7 Millones.

Si se aísla el espectacular crecimiento de las esmeraldas el aumento de las ventas totales solo habría sido del 1%. A partir de 1991 las exportaciones de productos tradicionales empiezan a declinar así mismo, su participación en el total descendió en 1993.

Por su parte las exportaciones de productos no tradicionales empiezan a declinar así mismo, su participación en el descendió en 1993.

Por su parte las exportaciones de productos no tradicionales presenta en el periodo analizado un crecimiento ininterrumpido, año a año con tasas promedio del 18% hasta alcanzar en el ultimo año us\$1386 millones y aumentar la participación al 52,6% dentro del total exportado a Estados Unidos.

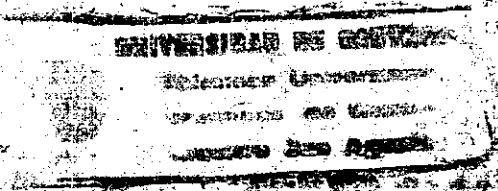
4.2. EXPORTACIONES TRADICIONALES

Las exportaciones tradicionales incluyen los rubros mas importantes y que siempre se han comercializado. Para estos productos el ATPA no implica ningún beneficio por alguna de las siguientes razones: Estar excluido del esquema; el margen otorgado es igual al que se tenia en el Sistema general de Preferencias (SGP). El principal

producto colombiano de exportación a Estados Unidos, es el petróleo entre 1991 y 1993 este producto represento entre el 33% y el 44% del total exportado al mercado estadounidense. Este es un producto que se encuentra excluido del ATPA.

El café es el producto que sigue en importancia entre las tradicionales, aunque su participación se redujo del 14% al 9% del total exportado a Estados Unidos entre 1.991 y 1.993, en los cinco (5) primeros meses de 1.994 el panorama parecía ser el mismo, es decir se notaba un pequeño descenso en las exportaciones con relación a los cinco (5) primeros meses de 1.993. En estos últimos diecisiete (17) meses se realizaron las ventas mas bajas que se han hecho a los Estados Unidos por US\$340 millones aproximadamente este producto estaba libre d derechos de importancia en el arancel de los Estados Unidos, como se observa entonces no recibió ningún beneficio del ATPA.

Los fuel oils han sido un componente importante en la canasta de exportaciones a Estados Unidos, especialmente en 1989 y 1990 cuando las ventas a este mercado alcanzaron a US\$245 millones y US\$236 millones respectivamente. Por el contrario en 1991, 1992 y 1993 y los cinco (5) primeros meses de 1.994, se reducen las



exportaciones a los Estados Unidos. Por ser un derivado del petróleo esta excluido del ATPA.

Las ventas de carbón han tenido una evolución irregular, con años de crecimiento y otros de caída en las exportaciones a Estados Unidos. Sin embargo y pese a la caída de los precios internacionales, en 1993 se registra el mayor nivel de ventas del periodo analizado con US\$65 millones y una participación del 2,5% en el total. En cuanto al ATPA, este es un producto incluido en el esquema pero libre de derechos arancelarios de importación desde antes en el arancel Estadounidense.

4.3 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

El análisis de este tipo de exportaciones se hace un poco mas detalladamente ya que a este grupo de productos hace especial énfasis el ATPA.

Para 1993 se estudiaron 944 items de las exportaciones no tradicionales, los cuales registran ventas a los Estados Unidos. De estos se destacan el comportamiento de los productos que se analizan a continuación, para los cuales se señala si recibe un beneficio adicional.

derivado del ATPA o por el contrario si su efecto es nulo.

Las flores son el primer producto en importancia entre las no tradicionales y entre las exportaciones totales del país ocupa el segundo después del petróleo, desplazando al café. En el periodo analizado sus exportaciones crecen de US\$202,6 millones en 1991 a US\$301 millones en 1993. En este último año aportaron el 11% del valor total exportado a los Estados Unidos.

En 1992 y 1993 se observa una dinámica importante cuando las ventas crecen 25% y 16,6% en cada uno de estos años. El ATPA trajo un beneficio real a estos productos ya que solo el clavel miniatura representa el 4% de las ventas de flores a Estados Unidos estaba liberado de aranceles en el SGP. Las flores distintas al clavel miniatura obtienen por el ATPA una franquicia arancelaria que antes no tenían y que representa una preferencia del 8% frente a otros proveedores de flores al mercado estadounidense.

Se presenta a continuación las confecciones para hombres y mujeres, cuyas ventas a este mercado desde 1990 no han sido significativas, ya que de US\$243 millones a principios de 1.991 pasan a US\$275 millones en 1993, en

los primeros 5 meses de 1994 el panorama parecia ser el mismo, las ventas a los Estados Unidos en este lapso no sobrepasaba los US\$5 millones.

En 1993 las confecciones contribuyen con el 10% del total de ventas a los Estados Unidos. Los productos del sector estan excluidos del ATPA por pertenecer al acuerdo multifibras.

Las ventas de banano pasan de US\$167 millones en 1991 a US\$203 millones en 1993, siendo este ultimo año el que registra mayores niveles de exportaciones y la participación aumenta al 7,7% del total de las ventas a los Estados Unidos. Sin embargo el crecimiento no se debe al ATPA pues este producto gozaba de la misma preferencia en el SGP desde hace varios años.

Sigue en orden de importancia por su nivel de exportaciones las esmeraldas que representaron el 7% de las ventas a los Estados Unidos. Su crecimiento es extraordinario, al pasar de US\$38 millones aproximadamente en 1991 a US\$177 millones en 1993, y en los primeros cinco (5) meses de 1.994 las exportaciones llegaron a US\$211 millones aproximadamente. este

UNIVERSIDAD DE COLOMBIA
Biblioteca Central
Sección de
Clase de

producto está incluido en el ATPA pero su condición no cambió pues estaba en el SGP.

La marroquinería ocupa un lugar importante dentro de este grupo de exportaciones, su comportamiento ha sido un poco particular desde que entro en vigencia el ATPA, primero se observa un crecimiento antes delo Acuerdo ya que sus ventas pasaron de US\$24 millones en 1987 a US\$77 millones en 1991, y desde este mismo año hasta los primeros cinco meses de 1994 las ventas pasaron a US\$52 millones. Este tipo de productos tienen una reducción parcial de aranceles por el ATPA, que consiste en una preferencia del 20%, a la cual se llega mediante rebajas del 4% anual durante cinco años. Como se observa en las cifras de exportación, esta preferencia no ha tenido un impacto positivo en las ventas, pues estas se han reducido desde la entrada del ATPA.

El azúcar también presenta un comportamiento irregular en sus exportaciones hacia los Estados Unidos. En 1991 las exportaciones alcanzaron US\$31 millones luego de una drástica caída del 73% ya que en 1990 alcanzaron US\$114 millones. En 1992 las ventas llegan a US\$26 millones. En 1993 hay una recuperación y se llega a US\$39 millones

con una participación del 1.5% en el total exportado a los Estados Unidos, este producto está excluido del ATPA.

Los crustáceos que vende Colombia al mercado estadounidense presenta un incremento sostenido del 23% anual entre 1990 y 1991, con una caída en 1993.

Es otro de los productos que estaba libre de derechos de importación en Estados Unidos y por esta razón su inclusión en el ATPA no implica el crecimiento de sus ventas en 1993.

Las exportaciones de libros han tenido una evolución irregular en el periodo analizado. En 1991 las exportaciones llegaron a US\$61 millones, luego estas descienden hasta US\$29 millones en 1993. Es un producto que tenía franquicia arancelaria por encontrarse en el SGP, por lo tanto su inclusión en el ATPA no cambia su situación.

El calzado de cuero tuvo un crecimiento en sus exportaciones hasta 1991. De este año a 1993 las ventas cayeron un 37%. Es un producto que se encuentra excluido del ATPA.

Las exportaciones al mercado estadounidense de cemento se incrementaron en 1991 llegando sus exportaciones a US\$24 millones. Luego se presentó una reducción del 5% en las ventas externas, registrando US\$14 millones en 1992 cifra idéntica a la 1993. Este producto no obtuvo una preferencia arancelaria nueva pues estaba incluida en el SGP.

Las ventas a estados unidos de ropa de tocador pasan de US\$4 millones a US\$13 millones entre 1987 y 1993, se observa una dinámica importante entre 1992 y 1993 cuando crecen el 44%. Sin embargo, esta dinámica no se debe al APTA ya que estos productos se encuentran excluidos del esquema.

Le siguen en importancia las exportaciones de pesticidas que a partir de 1990 comienzan a crecer y se da una dinámica importante en 1991, cuando se incrementan el 80%. Entre 1992 y 1993 hay un aumento del 11%. EL APTA les concede una franquicia arancelaria nueva, ya que antes no habían sido incluidos en el SGP. Esta preferencia arancelaria es del 5% frente a otros proveedores del mercado estadounidense.

El cacao y sus preparaciones registran exportaciones por us\$8 millones en 1993 y un crecimiento del 60% respecto a 1992. Esta incluido en el APTA pero estaba libre de derechos de importación desde antes en el arancel de los estados unidos, por lo tanto su crecimiento no se debe a una preferencia nueva.

Los cueros curtidos presentan exportaciones por us\$7 millones en 1993, valor que es la mitad de lo que se exportata en 1991. estos productos están incluidos en el ATPA y reciben una preferencia nueva que no ha tenido una drástica reducción al pasar de us\$19 millones en 1991 a us\$6 millones en 1993, esta tendencia a la baja también se aprecia en los primeros 5 meses de 1994 en donde sus ventas han sido inferior con relación al mismo periodo anterior. Es uno de los productos excluidos del ATPA.

Los productos que siguen en importancia son las gelatinas, que recuperan en 1993 el nivel de exportaciones del 90 y del 91 con US\$5 millones; el tabaco que reduce sus ventas en 20% entre 1992 y 1993 al pasar de US\$5 millones a US\$4 millones; las frutas procesadas cuyas exportaciones descienden de US\$5 millones en el 92 a US\$4 millones en el 93; las baldosas de cerámica que mantienen el nivel de ventas de 1992 a

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Contabilidad

Ciudad de Costa Rica

1993 con US\$3 millones; los fregaderos y lavados de cerámica que pasan de US\$2 millones en 1992 a US\$3 millones en 1993; y los artículos de aluminio para el hogar que aumentan de US\$2 millones a US\$3 millones entre 1992 y 1993. Estos seis productos gozan de una preferencia arancelaria nueva por el ATPA. Solo tres de ellos presentan crecimiento entre 1992 y 1993, pero sobre unos valores pequeños. En conjunto, las exportaciones de estos seis productos, aumentan US\$1 millón cada año desde 1.991 donde registraban exportaciones por valor de US\$20 millones, hasta 1993, es decir un total de US\$22 millones.

4.4 CONCLUSIONES

El ATPA cubre aproximadamente 6000 ítems arancelarios, a ocho dígitos, es decir 75% del universo arancelario. De este número total de posiciones arancelarias, hay 4000 que ya tenían preferencia arancelaria desde 1976, a raíz de la entrada en vigencia del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), por lo tanto, no se modificó su situación de acceso al mercado estadounidense.

Son 2000 los ítems que obtienen una ventaja arancelaria que antes no tenían y sobre los cuales existen

expectativas para aumentar los valores exportados y diversificar los productos vendidos a Estados Unidos. De estos, Colombia exporta únicamente 182 productos al mercado estadounidense.

Desde julio 1992 cuando entro en vigencia el ATPA, no se ha presentado una respuesta significativa en el valor exportado a Estados Unidos. Si se separa el efecto de las flores dentro del grupo con nuevas preferencias, se observa que las exportaciones de los productos diferentes a las flores crecen 2,8% entre 1991 y 1992 al pasar de US\$53,5 millones a US\$55 millones, pero en 1993 se reducen las ventas a US\$42,2 millones que presenta un decrecimiento del 5%.

En cuanto a la composición de las exportaciones, son los productos no tradicionales los que han jalonado las ventas al mercado estadounidense y en particular las flores, las esmeraldas, el banano y las confecciones. De estas, solo en las flores el ATPA ha tenido un impacto positivo.

La situación de acceso al mercado estadounidense de acuerdo al valor exportado en 1993 fue de la siguiente manera:

PROVINCIA DE ESTADO UNIDO

ESTADO UNIDO

ESTADO UNIDO

ESTADO UNIDO

- Un grupo de productos que representan 50% del valor total es decir, US\$1318,8 millones de las ventas a Estados Unidos en 1993, esta excluido del ATPA y por lo tanto debe pagar los derechos arancelarios de aduana plenos. Dentro de este grupo se encuentra el petróleo y sus derivados, los textiles y las confecciones el calzado de cuero, el azúcar y algunos productos elaborados con azúcar, y el atún enlatado, productos muy importantes en la canasta de exportaciones colombiana.

- Otro producto que representan un 20% del mismo valor total, es decir US\$527,5 millones, aunque fueron incluidos en el ATPA no obtienen una preferencia arancelaria nueva, pues estos libres de derechos de importación en el arancel estadounidense para todos los países. Dentro de este grupo se encuentran los pescados la langosta, los langostinos, los camarones, el café, el cacao, la manteca de cacao y el carbón.

- Los productos que representan el 18% del valor o sea US\$474,7 millones, están incluidos en el ATPA pero desde antes tenían preferencia por pertenecer al SGP, esto significa que su situación se mantiene igual.

Aquí se encuentran el banano, las esmeraldas y el clavel miniatura, entre otros.

Entre los productos que se han visto realmente beneficiados por el ATPA por haber obtenido una preferencia arancelaria que antes no tenían, sobresalen las flores (el clavel miniatura que representa el 4% de las ventas de flores estaba en SGP), las frutas frescas y procesadas, los vegetales frescos y procesados, la gelatina, los fungicidas, los artículos de cerámica, los artículos de aluminio para el hogar; y las manufacturas de cuero. Las exportaciones de estos productos representan el 12% del total, es decir US\$316,5 millones.

CONCLUSIONES

- Durante los últimos años nuestro país ha venido manifestándole a los Estados Unidos, la presencia de un sin número de factores que intervienen en el buen funcionamiento de las operaciones contra el Narcotráfico, motivo por el cual se le hizo saber la necesidad de realizar una reestructuración en las estrategias de tipo económico y comercial, de tal manera que se propicie un ambiente que incentive a los países productores de droga a continuar con el control y lucha contra el Narcotráfico. La respuesta sobre el particular fue la elección de Colombia como país beneficiado de la LEY de PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (ATPA). Este convenio encierra aspectos positivos para el país ya que se trata de una propuesta seria para un nuevo marco comercial con los Estados Unidos.

- Ley de Preferencia Arancelarias Andinas (ATPA) no es que Colombia requiere como cooperación en esta materia, el ATPA concede básicamente menos aranceles y las barreras arancelarias no son los principales obstáculos de entrada al país del libre comercio, ya que existen otra serie de factores mucho más importantes que hacen que sectores

hacen que sectores como el metalmeccánico de Cartagena y del país en general, no estén aumentando las exportaciones hacia los Estados Unidos a pesar de "gozar" de los Beneficios de la LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (ATPA). Entre los aspectos que han contribuido a conformar esta tendencia, hay que mencionar el manejo cambiario, la evolución de los tasas de interés, el desconocimiento de la ley de preferencias arancelarias andinas (ATPA), y la financiación a largo plazo.

El manejo cambiario con énfasis revaluacionista ha contribuido a crear un sesgo anti-exportador y, a desmejorar las condiciones de equidad en la competencia entre los productos nacionales y los extranjeros.

La diferencia entre tasas de inflación y devaluación se ha convertido en un impuesto regresivo para los productores que repercute en los márgenes de baja rentabilidad y el aumento de la tasa de penetración de las importaciones, este manejo cambiario influyó en la reducción la dinámica de las exportaciones, originando un creciente déficit comercial. Mientras las importaciones manufacturadas y de otros bienes del país crecieron 34,6% en 1992, y 51,1% en 1993, las tasa de crecimiento de las

exportaciones del mismo periodo fueron -2,4% y 2,9% respectivamente. Este menor dinamismo exportador es explicado como ya se anotó anteriormente por el manejo revaluacionista de la tasa de cambio, en mayor grado a los productos no tradicionales.

- Las medidas encaminadas a regular el mercado crediticio y controlar las presiones cambiarias ha sido poco efectivas y han tenido resultados opuestos a los esperados aumentando las tasas de interés internas sin afectar notoriamente la tasa de devaluación. Las medidas de restricción crediticia, han producido reacciones desproporcionadas en términos de las tasas de interés comparadas con la velocidad de la devaluación. Mientras que las tasas de interés efectivas suben por encima del 33% anual, la expectativas de devaluación solo llega al 7%, con lo cual se incrementan los costos financieros sin llegar a recuperar el equilibrio perdido en la tasa de cambio.

- En Colombia, no existe un programa de financiamiento competitivo con líneas de crédito internacionales y de largo plazo por parte del sector financiero, lo cual coloca a la industria metalmeccánica en absoluta posición de desventaja frente a la competencia externa. Un

ejemplo clásico de financiamiento a largo plazo es el del EXIMBANK, donde los proveedores, por ejemplo norteamericanos, pueden recurrir a un sistema de aval por parte de esta institución, calificado como Triple A en el mercado de capitales, con el que pueden fondearse en la banca nacional e internacional. Este aval puede ser negociado con cualquier institución financiera, por un costo mínimo de administración, teniendo así acceso el productor de cada país a financiamiento al comprador en condiciones absolutamente competitivas del "primer - rate" (o por debajo) en cuanto a tasa de interés.

Como puede observarse, al no existir este tipo de financiamiento en Colombia, las condiciones competitivas en proyectos de mediano y largo plazo son absolutamente desfavorables para el productor que demanda crédito en Colombia.

Las condiciones de competencia se han afectado igualmente por las deficiencias institucionales observada en lo referente a los controles aduaneros. la reducción en las tarifas arancelarias y en los niveles de protección afectiva no han servido de desestimulo eficiente al contrabando y las practicas de competencia desleal. La liberación de las importaciones debía tener

UNIVERSIDAD DE
 Bogotá
 Facultad de
 Ciencias Económicas
 Clase de

el doble efecto de estimular la competencia de los productores nacionales con el resto del mundo y crear mecanismos transparentes de emulación de precios y calidades.

Esta situación descrita anteriormente refleja no solamente la posición en que se encuentra el sector metalmeccánico en Cartagena, sino toda la industria manufacturera de Colombia.

- El desconocimiento de la ley de preferencias arancelarias andinas (ATPA), por parte de los empresarios del sector metalmeccánico es otro de los aspectos que han influido en forma negativa en el aprovechamiento de las preferencias con relación a Cartagena, de las cinco empresas mas representativas del sector solamente TUBO CARIBE S.A. tiene conocimiento de las preferencias, y está en estudio por parte de la empresa su utilización.

- En la economía americana aparecen múltiples esquemas de trato preferencial, algunos de ellos muy similares a las ventajas arancelarias andinas. Lo cual nos habla de preferencias compartidas como ejemplo podemos mencionar el caso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), con condiciones similares al ATPA, en cuanto a normas de

origen de los bienes y productos excluidos, otro esquema es la iniciativa para la cuenca del caribe (ICC), del cual como ya lo afirmamos, el ATPA es una extensión de esta. Estas preferencias similares al ATPA traen como consecuencia que nuestra economía tenga que confrontar con países de elevada capacidad competitiva en los productos cobijados por el programa. Para el caso del sector metalmeccánico de Cartagena la situación es un poco más complicada, ya que si la empresa Tubos del caribe S.A. se decidiera a exportar a los Estados Unidos tendría que competir con ellos ya que los Estados Unidos son el principal proveedor de materias primas de la empresa.

Finalmente tenemos que anotar que un alto porcentaje de los 2000 ítem que obtuvieron una preferencia nueva no tienen producción en el país, solo 385 de estos ítems están registrados en producción nacional del Incomex y 182 se exportan realmente al mercado estadounidense. Esto indica que hay un problema de producción cuya solución no presenta una respuesta clara.

Como podemos observar entonces, la situación de la industria metalmeccánica de la ciudad de Cartagena en materia de exportaciones no es muy buena, y por los factores señalados anteriormente se hace muy poco

probable que se pueda exportar hacia los Estados Unidos bajo el ATPA con posibilidades de éxito en las actuales condiciones.

5.2 RECOMENDACIONES

Con el propósito de plantear soluciones que ayuden un poco a mejorar la situación del sector externo de la industria metalmecánica no solo en Cartagena sino en todo el país, hacemos las siguientes recomendaciones:

- Crear un clima de sólida estabilidad macroeconómica, en el que se combine un desempeño satisfactorio de los precios al consumidor (IPC), el manejo acertado de la tasa de cambio (TC), y el control del déficit fiscal (DF). El manejo de variables que corresponden a distintas esferas del estado y que es necesario concertar.

- Alcanzar una tasa de cambio de equilibrio que devuelva la competitividad a las exportaciones no tradicionales, brinde condiciones de igualdad para la competencia en el mercado interno y detenga la avalancha de importaciones.

El equilibrio cambiario no puede convertirse en el único instrumento, anti-inflacionario utilizado y en el evento de existir la necesidad de revaluar esta fluctuación debe ser proporcional al incremento de la productividad.

- Mejorar la estructura nacional en vías de comunicación, sector energético y las telecomunicaciones, con el objetivo de reducir los costos de producción y aumentar los índices de competitividad externa.

- Fomentar la transparencia en las prácticas comerciales, controlando la competencia desleal, fortaleciendo las investigaciones del mercado externo y prevenir el dumping, restableciendo los controles aduaneros, y eliminando las deficiencias de la autoridad aduanera.

- Establecer líneas de financiamiento y como la que propone FEDEMETAL, es decir, financiamiento con recursos provenientes de exportaciones de petróleo, administradas por instituciones del estado como el Instituto de Fomento Industrial y Bancoldex, para otorgar crédito a compradores en las mismas condiciones que ofrecen nuestros competidores a nivel internacional y con un mínimo de sobre costo por manejo administrativo.

Esta propuesta aseguraría crédito a largo plazo para que los proveedores colombianos pudiesen participar en condiciones similares a sus competidores extranjeros en

el mercado mundial. El riesgo que los recursos de crédito se moneticen contribuyendo a una mayor presión inflacionaria, se minimizaría por cuanto son proyectos de mediano y largo plazo. Adicionalmente, se propone que parte del crédito se maneje a través de una cuenta de compensación de divisas, para que los industriales efectúen las correspondientes importaciones de insumos y de bienes de capital necesarios a los proyectos y únicamente se monetice el excedente equivalente, al trabajo nacional.

- Orientación gubernamental sobre las reales oportunidades que ofrece el ATPA a las exportaciones de Cartagena y de Colombia, en general.

- Se deben mantener y ampliar, en algunos casos, los actuales incentivos en un marco de mayor flexibilidad, particularmente el CERT, el Plan Vallejo y las Zonas Francas.

Como ejemplo específico podemos citar el CERT, que se puede utilizar de manera selectiva y transitoria para promover exportaciones nuevas, posicionar de nuevos mercados productos no tradicionales, y compensar las

dificultades de acceso aplicadas por el país comprador, bajo normas proteccionales y ausencia de reciprocidad.

- Promover un programa dirigido a mejorar la imagen del país en el exterior, haciendo énfasis en la calidad y cumplimiento de los exportadores colombianos. Este programa debe ser un propósito conjunto de los sectores públicos y privados.

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
Biblioteca
Fernando de
Clasificación

BIBLIOGRAFIA

ANUARIO METAL, Directorio del sector Metalúrgico y Metalmeccánico 94/94. Fedemetal 17a. Edición.

CARABALLO Judith, LEON, Norma y **VELASCO**, gloria.

diagnostico de la Industria manufacturera en Cartagena en momentos de apertura económica.

CARTA METALURGICA. Edición No. 374 I. trimestre de 1992.

CARTA METALURGICA. Edición No. 376 III. trimestre de 1990

CARTA METALURGICA. Edición No. 381 II. trimestre de 1992

CARTA METALURGICA, Edición No. 338 III. Trimestre de 1991

CHAMIE PUELLO. Mario. La metodología de una memoria de

grado. Universidad de Cartagena. Facultad

de ciencias Económicas. Cartagena 1985.

DESARROLLOS DE NUEVOS MERCADOS. trade point center,

Cartagena de indias. cámara de comercio

de Cartagena.

ECHEVERRI CORREA, fabio. la industria de los tiempos

del proteccionismo a los de la apertura.

Intermedio Editores. Bogotá 1991.

ESTRATEGIA INDUSTRIA, Concentración para la acción,
Estudio realizado por Fedemetal, Noviembre de
1.994

ESTRATEGIA ECONOMICA Y FINANCIERA, Edición No. 189,
Mayo de 1.994

LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS: una guía
para exportadores. U.S. department of
commerce International trade administration, U.S.
agency for international developmen. agosto, 1992.

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO, Instituto de
fomento industrial - IFI-, preferencias
de estados unidos para Colombia -ATPA-,
sector metalmeccanico.

OPORTUNIDADES COMERCIALES INTERNACIONALES, Cámara de
Comercio de Cartagena, trade point
Cartagena, año 1, volumen 2 marzo- abril
de 1994.

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO, Revista de Economía
Política, Enero a Junio /90

REVISTA DINERO, Edición No.11 de Marzo de 1.994

REVISTA DINERO, Edición No.15 de Julio de 1.994

REVISTA ANDI, Edición No.126 Enero - Febrero de 1.994

SABINO, Carlos. el proceso de investigación. el cid
editor, Buenos Aires, 1974

WIESNER, Eduardo. politica monetario y cambiara en
Colombia.

ANEXO A

**PRODUCTOS BENEFICIADOS POR EL ATPA EN LOS RESTANTES
8 SECTORES****Sector autopartes:**

Para este sector los productos seleccionados son: motores y sus partes; arboles de transmisión; engranajes; variadores de velocidad; limpiaparabrisas y sus partes; partes de carrocerías; cajas de cambio; ejes; partes y accesorios para ruedas; embragues y sus partes; sillines para motocicletas y bicicletas; ruedas para motocicletas; cuadros y sus partes para bicicletas; y pedales para bicicletas.

Sector químico:

Entre los productos seleccionados se encuentran: hidrocarburos cíclicos; ácido monocarboxílico y policarboxílico; compuesto con función amida, imida y nitrilo; compuestos amados con funciones oxigenadas; compuesto heterocíclicos; sulfonamidas; materias orgánicas sintéticas; aditivos para aceites minerales; y mezclas de alquibencenos.

Sector electrónico y eléctrico:

En este sector los productos seleccionados son los siguientes: pilas eléctricas; emisores receptores; receptores de radio para vehículos; aparatos de televisión en color y blanco y negro; de diferentes dimensiones; condensadores eléctricos variables o ajustables; resistencias eléctricas; fijas y variables de diferente potencias; partes para resistencias eléctricas; disyuntores; interruptores tubos catódicos para receptores de televisión en color y blanco y negro y sus partes; y aparatos de control de tiempo.

Sector de joyerías:

Entre los productos seleccionados se encuentran: imitaciones de piedras preciosas en plástico y vidrio; cuarzo piezoelectrico; piedras preciosas sintéticas o reconstituidas joyerías de plata y sus partes, incluso chapada en oro; o platino; joyería en oro; artículos de joyería en metales comunes, chapados en metales preciosos; cubiertas de mesa con mangos de plata; artículos de uso personal y para mesa, y cocina o baño en metales comunes, chapados en metales preciosos; joyería de imitación; cubiertas de mesa en metales, comunes incluso plateados, dorados o platinados; pulseras para

112

relojes y sus partes incluso doradas o plateadas; y encendedores y mecheros de oro o platino.

Sector juguetes y artículos para deporte:

Guantes para actividades deportivas; coches similares para el transporte de niños; juguetes de ruedas para ser montados por los niños; muñecos que representen seres humanos incluso vestidos; sus partes y complementos; trenes eléctricos; sus partes y accesorios; modelos reducidos para ensamblar y sus partes y accesorios; muñecos rellenos que representen animales o seres no humanos, sus partes y accesorios; instrumentos de música de juguetes y sus partes; rompecabezas; cometas; bolas de billar; artículos y equipos para esquiar en la nieve, para golf, tenis de mesa y para pescar.

Sector muebles:

En este sector seleccionaron los siguientes artículos: persianas en plástico; cajas y envases similares en madera; paletas, paletas-cajas y otras plataformas para carga en madera; barriles y otras manufacturas de tonelería, nuevas y usadas en madera; clasificadores, ficheros y material similar de oficina en metales comunes, diferentes tipos de asientos para oficina y hogar, en materiales como maderas en metal y plástico

Incluso tapizados; otros muebles en metal, madera, plástico; parte para muebles en madera, metal y materias textiles; somieres; colchones; construcciones prefabricadas y pizarras y tableros.

Sector cerámica, porcelana y vidrio:

Baldosas incluso barnizadas o esmaltadas; artículos para mesa o cocina de hoteles o restaurantes en porcelana y cerámica; artículo para mesa o cocina de uso doméstico, en porcelana; vidrios en masa; barras o varillas en vidrio; objetos en vitrocerámicas; vasos y copas en diferentes clases de vidrio, incluso tallados; otros artículos para mesa o cocina, en vidrio para laboratorios; y láminas no tejidas en fibras de vidrio.

Sector plástico:

Polímeros de etileno u de propileno en formas primarias; de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias; poliesteres, resinas epoxi y poliesteres en formas primarias; resinas de petróleo; polímeros naturales en formas primarias; tripas artificiales; hojas bandas en caucho celular; correas de transmisión en caucho vulcanizado sin endurecer y, construcciones prefabricadas.

GLOSARIO DE TERMINOS

FRANQUICIA: Libertad y exención que se concede a una persona para no pagar derechos por la importación o exportación de mercadería o por el aprovechamiento de algún servicio público.

consorcio: Forma de asociación de dos o más empresas para actuar unidas bajo una misma dirección y reglas comunes, si bien conservando cada una de ellas su personalidad y su independencia jurídica.

F.O.B (Libro abordo): Terminó aplicado a la evaluación de los bienes puestos en el punto de embarque. Se compara con el termino de C.I.F, concepto que incluye todos los costos y el seguro hacia el destino. En las cuentas de la balanza de pagos, las cifras de importación son ajustadas a una base F.O.B para hacerlos comparables con las exportaciones, que son registradas a base de precios.

Arancel: Son las tarifas de impuesto de importación y exportación que perciben las aduanas.

S.G.P. (sistema generalizado de referencias) : Es un sistema de aranceles preferenciales que consiste en la reducción total o parcial de los impuestos por parte de los países desarrollados, de todas las importaciones manufacturadas procedentes de países menos desarrollados. Este trato preferencial, sin embargo, está sujeto a limitaciones estrictas y no es aplicable, sino por un término de diez años desde el momento que las instituyen los países que conceden la preferencia.

Tasa de penetración de las importaciones (T.P.M) : Mide la proporción de mercado doméstico abastecido por las importaciones. $T.P.M. = \frac{M}{P - X + M}$ p= producción, M=importaciones, X= exportaciones.

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
Biblioteca Universitaria
Caracas, Venezuela
Calle 5ta. Avenida
Cuarto 301

1. Bienes enviados desde (nombre comercial del exportador, dirección, país)		Número de referencia
2. Bienes enviados a (nombre, dirección y país del consignatario)		<p style="text-align: center;">SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS CERTIFICADO DE ORIGEN (Declaración y certificado conjuntamente) FORMULARIO A</p> <p>Expedido en _____ (país)</p> <p>Véanse las notas al dorso</p>
3. Medio de transporte e itinerario (según se sabe)		4. Para uso oficial

T. 382.9
M791

34069

Monterroza Yee, Carlos.
El A.T.P.A. frente a la oferta exportable del sector metalmeccánico de la ciudad de C/gena.

8. Criterio de origen (véanse las notas al dorso)	9. Peso bruto u otra cantidad	10. Número y fecha de las facturas
---	-------------------------------	------------------------------------

12. Declaración del exportador

El suscrito declara que los detalles y declaraciones en este documento son correctos; que los bienes fueron producidos en _____ (país)

y que cumplen con los requisitos de origen estipulados para dichos bienes bajo el sistema generalizado de preferencias arancelarias para bienes exportados a _____ (país importador)

(Lugar y fecha, firma del signatario autorizado)

DECLARACIONES REQUERIDAS BAJO EL ARANCEL ARMONIZADO DE LOS EE.UU. SECCION 9802.00.8060

DECLARACION DEL CONFECCIONISTA, MONTADOR O PROCESADOR EN EL EXTRANJERO

YO, _____, DECLARO QUE A MI LEAL SABER Y ENTENDER LOS _____ FUERON CONFECCIONADOS O MONTADOS EN TODO O EN PARTE DESDE COMPONENTES FABRICADOS, ENUMERADOS Y DESCRITOS ABAJO, QUE SON PRODUCTOS DE LOS EE.UU.

MARCAS DE IDENTIFICACION, NUMEROS	DESCRIPCION DE LOS COMPONENTES	CANTIDAD	VALOR DE UNIDAD A LA FECHA Y AL LUGAR DE EXPORTACION DE LOS EE.UU.	PUERTO Y FECHA DE EXPORTACION DE LOS EEUU	NOMBRE Y DIRECCION DEL MANU FACTUERERO
-----------------------------------	--------------------------------	----------	--	---	--

DESCRIPCION DE LAS OPERACIONES REALIZADAS EN EL EXTRANJERO SOBRE LOS COMPONENTES EXPORTADOS (CON LOS SUFICIENTES DETALLES PARA QUE EL AGENTE DE LA ADUANA PUEDA DETERMINAR SI LAS OPERACIONES REALIZADAS ESTAN DENTRO DE LOS PARAMETROS DE LA SUBSECCION 9802.00.89, HTSUS (19 U.S.C. 1202)/ SIRVASE ADJUNTAR HOJA ADICIONAL QUE SE REQUIERE MAS ESPACIO.

FECHA	FIRMA
-------	-------

DIRECCION	CAPACIDAD
-----------	-----------

**ENCUESTA SOBRE EL A.T.P.A. FRENTE A LA OFERTA EXPORTABLE
DEL SECTOR METALMECANICO.**

- 1. Numero de la encuesta ----- Fecha -----
- 2. Nombre de la empresa -----
- 3. Privada ----- Oficial ----- Mixta -----
- 4. Que tiempo lleva funcionando la empresa?

- 5. Posee un programa definido de producción?
SI -----
NO -----

6. Determine el porcentaje de su producción que se destina a cada uno de los mercados

PRODUCTO	% LOCAL	EXTRANJERO
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

7. Conoce la ley de preferencia arancelarias para los paises andinos ATPA?

- SI -----
- NO -----

8. Han hecho uso de esta ley?

- SI -----

No ----- En caso de responder negativamente diga por que? -----

9. Si no exporta desearia hacerlo?

Si -----

No -----

10. Determine la cantidad porcentual de insumos necesarios para la elaboracion de ese producto y su origen en los mercados.

Producto	% Insumo Local	% Insumo Extranjero (pais)	Origen Insumo extranjero
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----

11. Señale si la empresa al exportar tiene problemas en materia de:

Politica Cambiaria -----

Politica Crediticia -----

Tecnologia -----

Personal especializado -----

Materias primas -----

12. Esta la empresa preparada para enfrentar un posible aumento de su demanda externa?

Si
No

Explique los motivos

13. Que numero de personas laboran en esta empresa, clasificados según los siguientes niveles:

- Ejecutivos
- Personal de Oficina
- Operarios
- Técnicos
- Otros

14. Que numero de personas laboran de manera indirecta en esta empresa?

15. Que procedimiento utiliza en el control de calidad de sus productos?

Explique

UNIVERSIDAD DE
Biblioteca de
Fernandes
Clasificación

16. Que métodos emplea la empresa para fijar al precio?

- a. -----
- b. -----
- c. -----

17. Determine el precio de los productos que exporta.

Producto	Valor Unitario	Destino (País)
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

PRESUPUESTO DE GASTOS DE LA INVESTIGACION

DESCRIPCION	VALOR EN PESOS
Transporte	\$ 100.000
Papeleria	60.000
Fotocopias	40.000
Secretaria	40.000
Material Bibliografico	26.000
Encuadernacion	20.000
Gastos varios	<u>25.000</u>
	301.000
Imprevistos ((10%del subtotal)	35.100
Total	----- \$336.100