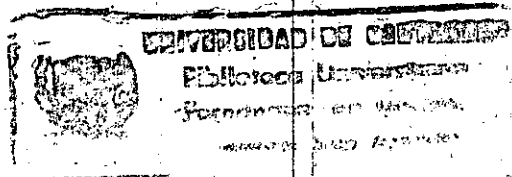


T  
382.7  
065

8 1

INCIDENCIA DE LA LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA  
EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR DE MATERIALES  
ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA



HAMILTON ORDONEZ NUNEZ

//

JORGE LUIS PUELLO LAMBIS

Trabajo de Grado presentado como  
requisito para optar el título de Economista

95469

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA ECONOMIA

95469



**PROGRAMA DE ECONOMIA**

**FECHA:** Octubre 31 de 1995

**DE:** COMITE DE GRADUACION

**PARA:** Doctor HAROLDO LOCARNO FIGUEROA

**REFERENCIA:** Tesis de Grado

Para su consideración y estudio remito a usted la Tesis de Grado:  
"INCIDENCIAS DE LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA.

Presentado por los señores: HAMILTON ORDOÑEZ NUÑEZ Y JORGE LUIS PUELLO LAMBIS.

Sírvase 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)

**PROGRAMA DE ECONOMIA**

FECHA: Octubre 30 de 1995.

DE: COMITE DE GRADUACION

PARA: Doctor : EFRAIN CUADRO GUZMAN

REFERENCIA: Tesis de Grado.

Para su consideración y estudio remito a Usted la Tesis de Grado:  
"INCIDENCIA DE LA LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA EN LAS  
EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR DE MATERIALES ELECTRICOS Y  
ELECTRONICOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA."

Presentado por los señores: HAMILTON ORDOÑEZ NUÑEZ Y JORGE LUIS  
PUELLO LAMBIS.

sirvase remitir el concepto respectivo en el original d esta hoja, marcando con  
una X los términos de:

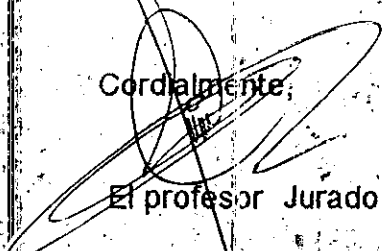
APROBADO

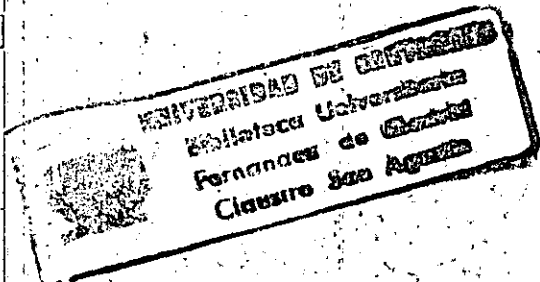
MERITORIA

LAUREADA

NO APROBADA (Motivo)

OBSERVACIONES:

Cordialmente,  
  
El profesor Jurado



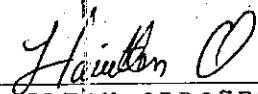
Cartagena,

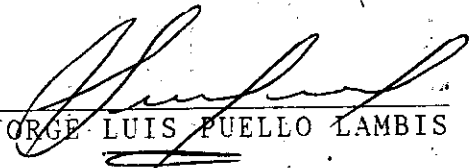
Señores  
COMITE DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Economicas  
Programa de Economía  
Universidad de Cartagena

Estimados Señores:

De la manera más cordial y respetuosa nos permitimos presentar ante ustedes nuestra Tesis de Grado titulada: "INCIDENCIAS DE LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA", para que a su consideración sea sometido a estudio y a su posterior aprobación en el tiempo que usted tenga estipulado para tal fin.

Agradeciéndoles de antemano la atención y el diligenciamiento que les merezca la presente.

  
HAMILTON ORDÓÑEZ NUNEZ

  
JORGE LUIS PUELLO LAMBIS

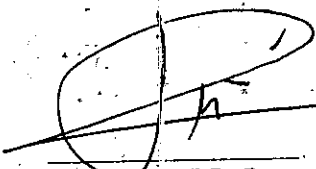
Cartagena,

Señores  
COMITE DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Economicas  
Programa de Economía  
Universidad de Cartagena

Estimados Señores:

El motivo de la presente es para informarles que he asesorado la Tesis de Grado titulada: "INCIDENCIAS DE LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA", elaborado por los señores: HAMILTON ORDONEZ NUNEZ y JORGE LUIS PUELLO LAMBIS, como requisito parcial para optar el Título de Economista.

Atentamente,



RAUL QUEJADA  
Asesor

DEDICATORIA

A nuestras madres, ELIZABETH LAMBIS Y EDITH NUÑEZ, quienes con sus invaluable esfuerzos y dedicación forjaron las esperanzas en nosotros, para la realización y culminación de este estudio.

A nuestros hermanos y familiares que nos colaboraron en todo lo posible en la realización de este sueño que nos llevará a nuestra superación diaria.

## AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos:

A RAUL QUEJADA, Profesor del Programa de Economía, por su invaluable labor como Asesor y Presidente de Tesis.

A PABLO SERPA, Director del Programa de Economía, por su colaboración en la realización del presente estudio.

A Todas las demás personas que de una u otra forma hicieron posible la realización de este trabajo de grado.

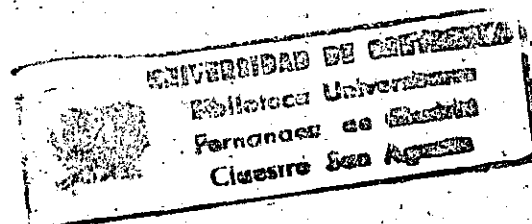


TABLA DE CONTENIDO

	PAG.
INTRODUCCION	7
0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
0.2. DELIMITACION DEL PROBLEMA	11
0.2.1. Delimitación formal	11
0.2.2. Delimitación material	11
0.3. OBJETIVO DE LA INVESTIGACION	11
0.3.1. Objetivo General	11
0.3.2. Objetivos Especificos	12
0.4. JUSTIFICACION	13
0.5. FORMULACION DE LA HIPOTESIS	13
0.5.1. Hipotesis General	13



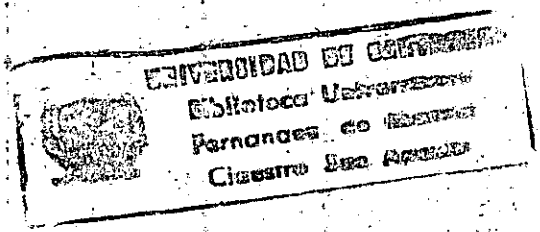
	PAG
0.5.2. Hipotesis de Trabajo	14
0.6. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	14
0.6.1. Definiciones Operativas	15
0.6.2. Definiciones Conceptuales	15
0.7. MARCO TEORICO	16
0.8. METODOLOGIA	20
0.8.1. Tipo de Investigación	20
0.8.2. Fuentes primarias	20
0.8.3. Fuente Secundarias	21
1. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y SUS PRINCIPALES CARACTERISTICAS	22
1.1. GENERALIDADES	22

	PAG
1.2. PAISES BENEFICIADOS	24
1.3. PRODUCTOS BENEFICIADOS	25
1.4. IMPORTANCIA DEL TEMA	26
1.5. NORMAS DE ORIGEN PARA EL APTA	29
1.6. EE.UU OTORGA OTRAS PREFERENCIAS	34
1.7. LA INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE	36
1.8. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE.UU Y CANADA	38
1.9. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE.UU, CANADA Y MEXICO(NAFTA)	39
1.10. CONTACTOS DE INTERES	41
1.11. PROGRAMAS DEL GOBIERNO DE EE.UU PARA EL FOMENTO EMPRESARIAL	45

	PAG
2. NATURALEZA Y EVOLUCION DEL SUBSECTOR DE MATERIALES ELECTRICOS	51
2.1. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL SUBSECTOR	51
2.2. EVOLUCION DEL SUBSECTOR EN LOS ULTIMOS ANOS	53
2.2.1. Cambios Tecnologicos	53
2.2.2. Cambios en la Capacidad Instalada	54
2.2.3. Cambios en la Demanda y Distribución de Materiales Electricos y Electronicos en la Ciudad de Cartagena	56
3. MOVILIZACION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES	58
3.1. EXPORTACIONES DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS BENEFICIADOS POR LA ATPA	58
3.2. IMPORTANCIA DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS BENEFICIADOS POR EL APTA	61

	PAG
3.3. PARTICIPACION DE EE.UU EN EL MOVIMIENTO DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS.	62
4. EVALUACION DEL SUBSECTOR EN LA CIUDAD DE CARTAGENA	
4.1. VENTAJAS POTUARIAS	65
4.2. VENTAJAS COMERCIALES	69
4.3. COSTOS PRODUCTIVOS	72
5. INCIDENCIAS DE LA ATPA EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR EN LA CIUDAD DE CARTAGENA	73
5.1. CUADRO DE LOS DISTRIBUIDORES EN LA CIUDAD DE CARTAGENA	74
5.2. ANALISIS DE LAS ENCUESTAS REALIZADA A LOS DISTRIBUIDORES DE LA CIUDAD DE CARTAGENA	75

	PAG
5.3. COMPARACION Y ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES REALIZADAS	77
5.4. ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES	78
5.5. ANALISIS DE LAS IMPORTACIONES	79
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	94
BIBLIOGRAFIA	98
PRESUPUESTO	100
CUESTIONARIO	101
ANEXOS	



### INTRODUCCION

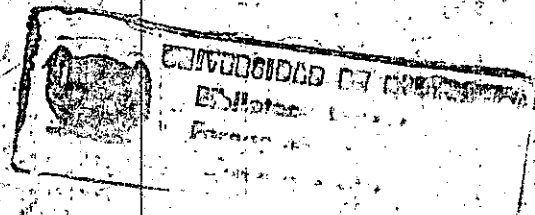
El gobierno de los EE.UU. ha venido desarrollando en los últimos años diferentes programas o acuerdos unilaterales y bilaterales de libre comercio ofreciendo a los demás países desgravación arancelaria y en algunos casos con reciprocidad, interactuando a la inversión privada en sectores no tradicionales en el caso de los países subdesarrollado, diversificando su base exportadora, implicando así su franquicia aduanera. Entre estos programas podemos mencionar la iniciativa de la cuenca Caribe (ICC), el cobija a 6100 productos con desgravación arancelaria para entrar al mercado de los EE.UU., beneficiando de esta manera a 24 países de Centroamericana y territorio del caribe.

El sistema generalizado de preferencias (SGP) es un esquema comercial aplicado por los países industrializados donde se da una reducción parcial o total de los derechos de Aduana para una serie de productos de países en vía de desarrollo.

El acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y Canadá ( FTA ) el cual tiene una serie de obligaciones reciprocas como eliminar los derechos arancelarios al comercio bilateral de bienes en un plazo de 10 años y otras obligaciones el NAFTA, acuerdo del libre comercio entre Canadá, EE.UU. y México, amplia el vigente entre Canadá y

EE.UU. este en termino generales incorpora toda las disposiciones del ( FTA) por lo tanto extiende los beneficios y obligaciones a México frente a sus socios.

Finalmente a los que quieren nuestro estudio, la ley de preferencia arancelaria Andina (ATPA) está además de contribuir en el desarrollo de los países andinos como son Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia es un programa comercial cuya estrategia es la guerra contra las actividades ilícitas impulsadas por el presidente George Bush, y tiene como meta la de fomentar alternativas al cultivo y producción de coca ofreciendo mayor acceso a diversos productos de la region al mercado de los EE.UU.



La misión primaria del programa es la expansión de la franquicia aduanera en los EE.UU. el cual esta disponible para 6100 productos y servirá como incentivo para la inversión privada en sectores no tradicionales y producción exportadora.

Entre los productos que cobija esta ley tenemos los del subsector eléctrico y electrónicos, el cual fueron seleccionados ( 50 ). En el capítulo ( I ) del presente trabajo se hará referencia a las características y ventajas de la ( ATPA ) el cual nos mostrará las ventajas de esta ley para exportar el mercado de los EE.UU., en el capítulo II, trataremos la naturaleza y evolución del subsector de materiales eléctricos y electrónicos. Este nos permitirá conocer como es este subsector en Colombia y en la ciudad de Cartagena y cuales son los cambios que este ha tenido en los últimos años.

En el capítulo III, trataremos sobre el movimiento de las exportaciones que salen por el puerto de Cartagena e importaciones que entran del subsector de materiales eléctricos y electrónicos. Aquí analizaremos que tan importante resulta el puerto de Cartagena para el comercio Internacional y especialmente para EE.UU. a este.



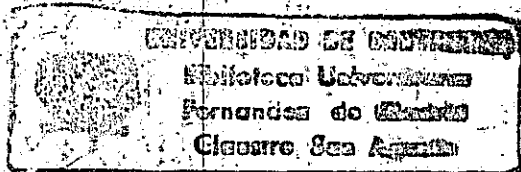
subsector se refiere. En el capítulo IV, trataremos sobre la evaluación del subsector de materiales eléctricos y electrónicos en la ciudad de Cartagena. En este capítulo analizaremos desde el punto de vista económico los medios con que cuenta y ventajas que tiene el subsector para competir en el mercado de EE.UU. En el capítulo V, trataremos sobre la incidencia de la ATPA en las exportaciones del subsector de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena. En este capítulo analizaremos los resultados que arroja nuestro estudio para luego sacar nuestras conclusiones en cuanto este subsector en la ciudad.

0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la búsqueda de alternativas de incrementar la exportación de bienes no tradicionales y la de diversificación de las exportaciones de países como Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador.

Como una forma para sustituir la producción de cultivos ilícitos de EE.UU. ha creado una ley que le permitirá a estos países competir en este gran mercado ante muchos productores del mundo con desgravación arancelaria para incursionar en este con precios mas competitivo.

Cartagena ciudad de Colombia privilegiada por su ubicación estratégica para el comercio internacional especialmente el Norteamericano posee uno de los puertos más importante que tiene el país cobrando mayor relevancia en el proceso de Apertura Económica nos ha motivado lo anterior o hacemos la siguiente pregunta:



Cómo ha incidido la ley de presencias arancelarias andinas en las exportaciones de materiales eléctricos y electrónicos a través de la ciudad de Cartagena?

## 0.2. DELIMITACION DEL PROBLEMA

### 0.2.1. Delimitación Formal:

Tiempo: El periodo de tiempo en el cual se ubica nuestro estudio está comprendido entre el año 1991 hasta 1994.

Espacio: La cobertura espacial de la investigación será la ciudad de Cartagena.

### 0.2.2. Delimitación Material:

Variable dependiente: Exportaciones del subsector de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena.

Variables Independientes: Aranceles, importaciones, costos productivos, competitividad.

0.3. OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

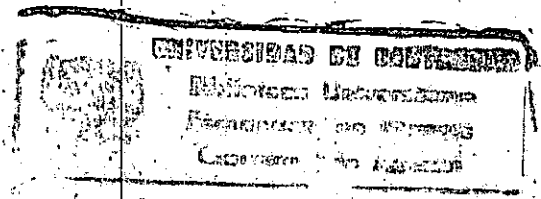
0.3.1. Objetivo General:

Determinar el grado de incidencia que ha tenido la ley de preferencia arancelaria como estímulos a las exportaciones, con destino a EE.UU. en el subsector de materiales eléctricos y electrónicos en la ciudad de Cartagena.

0.3.2. Objetivos Específicos:

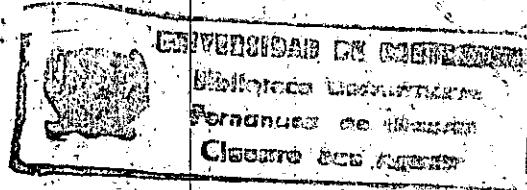
- 1: Suministrar información a los empresarios del subsector de materiales eléctricos y electrónicos de más interesados sobre la ventajas que ofrece la ley de preferencia arancelarias andinas.

2. Conocer y determinar si los empresarios distribuidores de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena, se ha beneficiado de la ley de preferencia arancelarias andinas para exportar hacia el mercado de EE.UU.
3. Conocer la factibilidad y viabilidad para competir en el mercado de EE.UU. en cuanto a precio y calidad.
4. Determinar las exportaciones e importaciones del subsector de materiales eléctricos y electrónicos que se movilizan por el puerto de Cartagena, además la participación de EE.UU. en este movimiento.
5. Determinar como ha evolucionado la innovación tecnológica durante los últimos años en el subsector de materiales eléctricos y electrónicos en la ciudad de Cartagena.



#### 0.4. JUSTIFICACION

Realizaremos el presente estudio con el fin de conocer si los empresarios del subsector de materiales eléctricos y electrónicos en la ciudad de Cartagena han aprovechado las ventajas comparativas que les ofrece la ley de preferencia arancelaria andinas de exportar sus productos a EE.UU. con desgravación arancelaria lo que les permite penetrar en uno de los mercados más importantes del mundo. Analizaremos para ello los resultados que arroje la investigación con el objeto de saber las posibilidades que tienen los empresarios distribuidores de este subsector de competir con buenos precios y calidad en este gran mercado significativo para muchos países; las posibilidades que la inversionistas nacionales y extranjeros inviertan en este subsector de la ciudad de Cartagena son amplias, lo que la beneficiará generando ingresos, empleo, divisas, etc, aportando mayor participación en las exportaciones de la ciudad y del país.



0.5. FORMULACION DE HIPOTESIS

0.5.1. Hipótesis General: La Ley de preferencias arancelarias no ha generado beneficios a las exportaciones del subsector materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena.

0.5.2. Hipótesis de Trabajo: Las ventajas que ofrece la Ley de preferencias arancelarias andinas para exportar al mercado de EE.UU. con desgravación arancelaria ha tenido un efecto nulo en las exportaciones de los distribuidores de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena.

0.6. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

0.6.1. Definiciones Operativas:

variable	Indicador	fuentes
-Ley de preferencias arancelaria	-Ley, reglamento de Importaciones	-Trade Point

-Exportaciones

-Volumen exportado a EE.UU.

-Bancomercio

DIAN

DANE

-Importaciones

-Volumen importado de E.E.U.U.

CAMARA DE

COMERCIO

MUELLES

AEROPUERTO

-Aranceles

-Tasa arancelaria a los productos

-Manual del

Impor-

Importados

tador -INCOMEX

-Agencia de Aduana

-Competitividad

-Indice de Grubelloy

-Documentos de

-Tasa de penetracion

comercio exterior

-Costo productivo

-Fletes, materia prima,

-Empresas del

-CMO, CGF

subsector



### 0.6.2. Definiciones Conceptuales

-Ley de preferencias arancelarias Andinas : programa del gobierno de EE.UU. o ley que incentiva las exportaciones de los productos no tradicionales para incursionar en el mercado de EE.UU. con desgravación arancelaria de 6100 productos provenientes de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.

-Exportación : Operación comercial que consiste en la venta de bienes y servicios de un país al extranjero.

-Mercado: Toda institución social en la que los bienes y servicios así como los factores productivos se intercambian libremente.

-Desgravación Arancelaria : Rebaja parcial o total de los aranceles o impuestos de exportación o importación que reciben las aduanas.

-Distribuidor: Empresario que compra los bienes finales y luego los vende a otras empresas, personas o a los minoristas, con el objeto que el producto llegue al consumidor final.

-Materiales eléctricos y electrónicos: productos que son fabricados por el subsector de eléctricos y electrónicos.

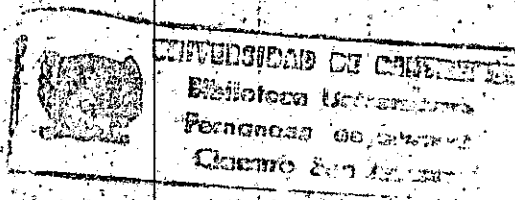
#### 0.7. MARCO TEORICO

Hasta el momento se ha demostrado que el libre comercio beneficia a todos los países que participan en él. Sin embargo, por muchos años las naciones del mundo han impedido o bloqueado el libre flujo de comercio a través de varios instrumentos tales como los aranceles, cuotas, reglas y procedimientos técnicos y administrativos y control de cambio de tales políticas comerciales están influenciadas por consideraciones políticas, sociológicas y económicas.

El instrumento más común de la política comercial es el arancel sobre un bien o servicio importado; el cual es un impuesto que se impone sobre un bien cuando cruza una frontera nacional. El efecto de un arancel mejora los términos de intercambios del país que lo establece, reduciendo el volumen de comercio y puede elevar el bienestar del país. Además según el teorema Stol-Per- Samuelson el efecto de un arancel incrementa los precios relativos de los bienes, elevando el rendimiento o los beneficios del factor utilizado intensivamente (escaso) en la producción de bienes.

En general se puede imponer aranceles sobre las importaciones y exportaciones en cualquiera de las siguientes tres formas: el arancel advalorem, arancel específico y el arancel compuesto.

Otras barreras al comercio son las cuotas a las exportaciones que consiste en exportar una cantidad fija, determinada por el gobierno en una unidad de tiempo. Las cuotas a las importaciones son otras barreras al comercio que limitan el volumen físico de importaciones, protegiendo la industria doméstica de la competencia extranjera.



Otras barreras adicionales no arancelarias incluyen el control de cambio el cual se utiliza para resolver problemas en la balanza de pagos, las regulaciones técnicas administrativas y otras. Estas incluyen formalidades como examen aduanero, regulaciones de seguridad, condiciones de marca, etc.

Todas estas barreras al comercio internacional mencionadas anteriormente han ido disminuyendo y a medida que nos acercamos al siglo XXI la economía mundial se esta moviendo hacia la formación de un pequeño numero de bloque o acuerdo comerciales los cuales poseen un carácter bilateral y multilateral.

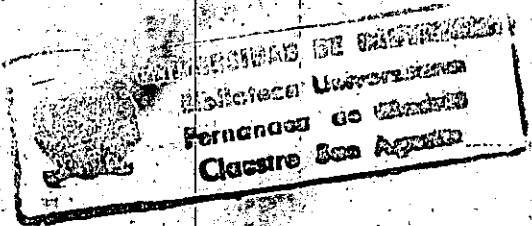
Podemos afirmar que la mayoría de los acuerdos internacionales persiguen objetivos comunes como condiciones de libre acceso al mercado, estabilidad de los precios, aranceles y medidas no arancelarias que buscan una integración económica cada vez mayor, que favorezca a los países miembros. La integración económica se refiere a la formación de un área de libre comercio, de un mercado común, o de una unión económica entre un grupo de países.

En un área de libre comercio se elimina todos los aranceles al comercio entre los países miembros pero cada país retiene sus propias tasas arancelarias, frente a terceros países; una unión aduanera es igual a un área de libre comercio, excepto que se aplica un arancel común frente a terceros países; un mercado común va más allá que una unión aduanera permitiendo también el libre movimiento de la fuerza laboral y del capital entre los países miembros; una unión económica va aun más lejos armonizando las políticas monetarias, fiscal e impositivas de los países miembros. Dentro de los acuerdos más importante tenemos el TLC (tratado de libre comercio entre EE.UU., Canadá y México) y la Comunidad Europea. Pero también han surgido otros bloques comerciales con diferentes grados de cohesión como son los países del sudeste asiático (ASEAN) ; y en el hemisferio occidental tenemos el MERCOSUR que incluyen a países como Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Otro bloque importante en Sudamérica es el Pacto Andino, el cual fue renovado dos década después de su lanzamiento por los presidentes de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Lo que hace importante este esfuerzo integracionista de América Latina es que esta verificándose dentro de un contexto que favorece fuertemente a las exportaciones y la expansión del comercio internacional a lo largo del mundo. También resulta importante la reciente proliferación de acuerdos de integración unilateral que se suman a la larga lista de acuerdos multilaterales como son: la ICC (INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE) acuerdo en el cual Estados otorgan ventajas arancelarias para una serie de bienes producido a los países y territorios pertenecientes a la cuenca del caribe (24).

Los productos que fueron admitidos a estos países a partir de 1991, fueron cedidos a la ATPA beneficiando a Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.

En nuestro estudio nos corresponde la ATPA (Ley de preferencia Arancelaria Andinas) el cual beneficia a 6100 productos con excepciones arancelarias para la mayoría de



estos en los 4 países andinos. Entre esta cantidad de productos beneficiados tenemos 50 del subsector de materiales eléctricos y electrónicos que gozan de dichas arancelarias, los cuales parten en el interior, y en otros países como Alemania, Taiwan, Japón, etc los cuales tienen compañías importadoras en el interior del país y tienen aproximadamente 40 años de estar distribuyéndose en Cartagena.

### 0.8. METODOLOGIA

0.8.1. Tipo de Investigación: El tipo de investigación es analítica - Descriptiva y evaluativa para su desarrollo utilizaremos los siguientes instrumentos: gráficos, tablas, porcentajes, etc.

0.8.2. Fuentes primarias: Realizaremos la investigación primaria mediante encuestas y entrevistas a las personas vinculadas a las empresas distribuidoras del subsector de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena. En este estudio no se utilizará la fórmula del tamaño de la muestra debido a que la población del subsector de materiales eléctricos y electrónicos es muy pequeña.

0.8.3 Fuente Secundaria: Realizaremos la investigación secundaria mediante boletines, revistas, textos, tesis de grado, DANE, DIAN, Cámara de Comercio, Documentos, Leyes, Decretos, etc., relacionados con nuestro estudio.



# I. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS.

## 11. GENERALIDADES

La ley de preferencias arancelarias andinas ATPA es un programa de comercio unilateral a la iniciativa de la cuenca del caribe diseñado para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en cuatro países andinos como son Bolivia, Ecuador, Perú, y Colombia, siendo este programa el componente comercial de la guerra contra cultivos ilícitos ideado por el expresidente George Bush, cuya finalidad básica es la de estimular la inversión en sectores no tradicionales y diversificar la base de exportaciones de los países andinos. La misión primaria del programa se centro en la expansión de la franquicia aduanera de los Estados Unidos, concedida a través de un acta establecida por el congreso Norteamericano. La ATPA entró a regir el cuatro (4) de diciembre de 1991 y expira el 4 de diciembre del año 2001, pero la ley requiere que cada país sea evaluado por el gobierno Estaudinense para determinar su elegibilidad basada en criterios estipulados en esta, una vez que cada país sea designado por el presidente como beneficiario, este incremento en la franquicia aduanera, de lo cual esta disponible para más de 6.100 productos, servirá de incentivo para la inversión y la producción exportadora.

La ley de preferencias arancelarias para los países andinos conocido por la sigla ATPA aprobado por el congreso y posteriormente por el presidente George Bush tiene como objetivos:

Promover el desarrollo económico de los países beneficiarios.

Estimular la inversión en sectores no tradicionales.

Diversificar su base exportadora, con la activa participación del sector privado

Con el programa ATPA, Estados Unidos otorga dos tipos de reducción sobre el derecho general aplicado a sus importaciones.

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

b) Reducción parcial, para un sector.

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

1.2. PAISES BENEFICIARIOS.

Estados Unidos otorga las preferencias arancelarias ATPA únicamente a cuatro países andinos, ellos son, Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú es decir las preferencias no cubren a Venezuela. No obstante los insumos de este país se pueden beneficiar indirectamente del programa ATPA, incorporándolos al producto final que se exporte de Colombia, con el cumplimiento del requisito de transformación sustancia que menciona en la opción de norma de origen para gozar de las preferencias. El programa ATPA esta previsto durante un plazo de 10 años hasta el cuatro (4) de diciembre del año 2001 para Colombia las preferencias arancelarias se aplican en la practica desde mediado de julio de 1992, es decir llevan casi tres (3) años de vigencia quedando un periodo cercano de (6.5) para aprovechar las posibilidades de comercio que se les ofrece.

### 1.3. PRODUCTOS BENEFICIADOS.

#### a) Con franquicia arancelaria (0%)

El programa ATPA prevé el ingreso libre de gravámenes Arancelarios 6000 posiciones a 8 dígitos la cual representa al rededor de 12000 producto a los 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 la reducción parcial del derecho arancelaria los producto a los que se aplica la reducción parcial del gravamen son los siguientes.

- Bolso de mano
- Artículos de viaje
- Artículos de plano
- Guantes de trabajo
- Prendas de vestir de cuero no elegible para el sistema armonizado de preferencias

SGP.

La reducción parcial es hasta el 20% del sobre del derecho arancelario general aplicado a treintuno (31) de diciembre de 1991. No puede ser mayor de 2.5 puntos porcentuales y se efectúa en cinco etapas anuales iguales.

c) Productos excluidos de las preferencia.

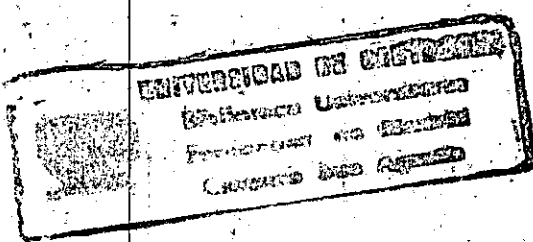
Los siguientes (7) grupos de productos no podrán designarse como elegible para el tratado preferencia:

- i. Textiles y confecciones, sujetos a acuerdos textileros
- ii. Calzado no elegible el cuatro (4) de diciembre de 1991, para el sistema generalizado de preferencia SGP.
- iii. Atún preparado o conservado, empacado al vacío.
- iv. Petróleo y sus derivados de las partidas 2709 y 2710 del arancel del sistema armonizado.

- v. Relojes y sus partes, si contienen materiales originales de países a los cuales Estados Unidos no otorga el tratado comercial denominado de nación mas favorecida.
- vi. Azúcar, jarabes y melazas de las subpartidas 1701.1103, 1701.1202, 1701.9902, 1702.9032, 1806.1042, y 2106.9012 del arancel del sistema armonizado.
- vii. Ron y Tafia, de la subpartida 2208.40.00 del Arancel del sistema armonizado.

A continuación daremos a conocer la forma de localizar una subpartida de arancel del sistema armonizado por ejemplo si se quieren buscar licores, los cuatro primeros dígitos conforman la partida de los licores a nivel mundial que en este caso 2208 pero

dentro de los licores hay una subclasificaciones que es el Ron y la Tafi en este caso los últimos dígitos nos indican el desdoblamiento de la subpartida mencionada. Y esta va de acuerdo con los convenios entre los países y con la especificación del producto.



1.4. IMPORTANCIA DEL TEMA

En el mercado de Estados Unidos el derecho arancelarios un determinante para los importadores en el momento de tomar una decisión de compra entre los posibles proveedores del exterior por cuanto el elemento precio es fundamental par el consumidor en 1992 los exportadores hacian que ese país estuviera sujetos al pago de más de US \$ 17.000. 000 por concepto de gravámenes a las importaciones. En este sentido, el programa de preferencias arancelarias se constituye en una ventaja comparativa, por cuanto permite a los exportaciones hasta finales del año 2001 ingresar una amplia gama de producto con rebaja total y en algunos casos parcial de derecho de importación. La perspectiva del acceso preferencial al mercado estadounidense puede traer los siguientes beneficios.

- a) Aumento de la utilización de la capacidad instalada.
- b) Incremento de la inversión nacional

c) Atracción de la inversión extranjera procedente de Estados Unidos de ciertos países como los del sudeste Asiático, que por haber alcanzado un desarrollo exportador no tiene acceso preferencial al mercado de ese país.

d) Aumento y diversificación de las exportaciones

e) Generación adicional de empleo

f) Generación adicional de divisas.

De la misma manera es importante tener en cuenta a Estados Unidos como mercado objeto para las exportaciones colombianas por los siguiente factores:

- La población cercana a las 250 millones de habitantes hace de Estados Unidos el país industrializado más grande del mundo.

- La capacidad de compra del país, con un ingreso percapita alrededor de US \$ 22000 superior al de las naciones como Alemania y Japón.

- Estados Unidos es el primer importador mundial



- El tamaño de su mercado de importación es superior a los US \$ 500. 000 que equivalen a una 700 veces el valor de las exportaciones colombianas durante 1992.
- Estados Unidos es el primer mercado de destino para los productos colombianos que se colocan en el exterior, con una participación cercana al 40% durante 1992 tanto en volumen como en valor.
- La frecuencia de alrededor de 70 vuelos semanales regular a Miami, New York. Y los Angeles durante 1992. De los 785.000 pasajeros que volaron al exterior desde Colombia, cerca del 42% tuvo como destino Estados Unidos.
- Es común que en Estados Unidos se hable el idioma español.
- Las diferencias horarias entre Colombia y Estados Unidos son mínimas con respecto a la zona Oeste o nulas durante la mitad del año con la zona este

De los 224 países con que comercia Estados Unidos únicamente cuatro (4) países son beneficiados del programa ATPA.

### 1.5. NORMAS DE ORIGEN PARA EL ATPA

Para que un producto exportado por Colombia pueda gozar efectivamente de la preferencia arancelaria, se requiere el cumplimiento de los siguientes requisitos:

#### CONTENIDO LOCAL

- a) El artículo debe ser enteramente producido o cultivado en Colombia.
- b) Cuando tenga contenido importado, el producto debe tener un valor agregado nacional mínimo del 35%, calculado sobre el valor de la mercancía en el momento del ingreso al territorio aduanero de Estados Unidos. En este porcentaje se contabilizan el valor de los materiales producidos localmente y los costos directos de las operaciones de elaboración efectuados en Colombia.

- El porcentaje de valor agregado se calcula según la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Costos de insumo locales + directos de fabricación}}{\text{valor del artículo al ingresar a EEUU}} \times 100 = \%$$

Para completar este valor agregado, además de los insumos por el costo directo de las operaciones de elaboración efectuadas 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 tres países beneficiarios del programa LPAA (Bolivia, Ecuador, y Perú)

- El valor de los materiales producidos y/o los costos directos de las operaciones de elaboración Realizadas en uno o más de los 24 países beneficiarios de la iniciativa para la cuenca del Caribe (ICC)

El valor de los materiales producidos y/o los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas en Puerto Rico y en las islas Virgenes de EE.UU., hasta en un 15% del valor gravable del artículo importado. En la practica, si en el artículo exportado con Colombia se utilizan insumos producidos en EE.UU., el valor de esto 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%.

Los insumos importados en Colombia o en los países mencionados, que se incorporan al producto exportado a EE.UU., deben haber sido objeto de la denominada transformación sustancial.

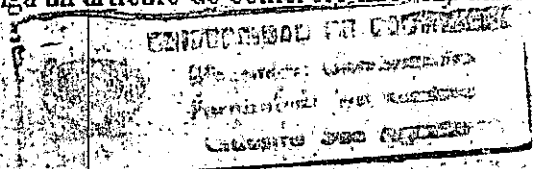
A continuación se presenta la definición de dos de los terminos mencionados:

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

Costos reales de la mano de obra involucrados en el cultivo, producción o el ensamblaje de la mercancía específica, incluyendo beneficios marginales, capacitación en planta y costos del personal de servicios de ingeniería, supervisión, control de calidad y analógicos y gastos por concepto de matrices, moldes, herramientas y depreciación de la maquinaria y equipos imputables a la mercancía específica.

No se consideran costos directos a aquellos que no se pueden atribuir directamente a la mercancía en mención o que no son costos de elaboración del producto, tales, como utilidades, salarios para el personal administrativo, seguros de accidente y responsabilidad civil, publicidad, intereses y salarios, comisiones o gastos del personal de venta.

La expresión transformación sustancial consiste en que el producto importado de un tercer país no beneficiario del LPAA ni aceptado para completar el 35% del valor agregado, como puede ser el caso de Venezuela debe ser objeto de un proceso de elaboración tal que se obtenga un artículo de comercio nuevo y diferente para



determinar si existe la transformación sustancial, se pueden considerar factores como el cambio de posición arancelaria, el valor agregado y la complejidad de las operacion.

Se puede utilizar la denominación **doble transformación sustancial** para aumentar el monto del valor agregado en el país beneficiario 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 substancialmente para convertirse en un producto nuevo y diferente de comercio y luego de la segunda transformación, para adquirir el carácter de producto del país beneficiario de la preferencia ATPA.

Un producto no se puede hacer acreedor al trato preferencial, por el simple hecho de ser objeto de operaciones de mezcla, empaque, colocación de etiquetas o de disolución en agua u otra sustancia que no altere materialmente las características del articulo.

c) Transporte Directo

La mercancía debe ser transportada directamente desde Colombia hacia el territorio Aduanero de EE.UU., si se quiere el tránsito por otro país, el producto debe estar bajo control aduanero y puede someterse solo a operaciones para mantenerlo en buenas condiciones.

d) Prueba Documental

Además de la documentación acostumbrada para toda importación, se requiere la presentación junto con la mercancía o en todo caso, antes del proceso final de nacionalización del certificado de origen (forma A), revisado, sustituyendo la leyenda Sistema Generalizado de Preferencia por Ley de Preferencia Arancelaria Andinas. Este documento es suministrado actualmente por el INCOMEX y firmado por el exportador.

1.6. EE.UU. OTORGA OTRAS PREFERENCIAS

a) Sistema generalizado de preferencias.

Países beneficiarios: Alrededor de 140 países y territorios en desarrollo y de Europa del Este. Incluye también a Colombia. No cubre los siguientes países del Sudeste Asiático: Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan. En este programa no existe reciprocidad y las preferencias arancelarias es 0%.

Productos beneficiados: Alrededor de 4.300 productos a nivel de 8 dígitos de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado. Cualquier producto puede perder su condición de elegible para el SGP, en el marco de las revisiones del esquema que EE.UU. efectúa cada año. No puede gozar del SGP los siguientes productos: Textiles



y confecciones sujetos a acuerdo textiles, calzados, bolso de mano, artículos de viajes artículos planos, guantes de trabajo, prendas de vestir de cuero.

a) La vigencia está asegurada hasta diciembre del año 2001 mientras que la extensión del SPG es incierta.

b) Tiene un cubrimiento más amplio de productos alrededor de 6000 a nivel de 8 dígitos frente a algo más de 4000 del SPG.

c) No existen limitaciones cuantitativas.

d) La probabilidad de retirar productos es bajar, por lo que existe más certeza de la preferencia que la del SPG.

e) Existe una rebaja parcial de los derechos de aduana para ciertos productos de cuero.

f) Las normas de origen son más liberales por que permiten completar el valor agregado de 35% con la participación de más países beneficiarios que en el caso SPG, que solo acepta la acumulación de origen Andina, insumos y operaciones de

elaboración efectuadas en los países beneficiarios de los programas ATPA y CBI (Iniciativa de la cuenca del Caribe), en Puerto Rico y en las islas Vírgenes de EE.UU., así como con materiales de EE.UU. (hasta 15 puntos porcentuales).

g) Estas ventajas se aplican únicamente a 4 países, mientras que el SGP se aplican a la generalidad de los países en desarrollo.

#### 1.7. LA INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE CBI/ICE

Vigencia: El programa CBI entro en vigencia el 1 de enero de 1984 y su carácter es permanente. Los productos beneficiados con 0%, son alrededor de 6100 productos a nivel de 8 dígitos de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado. Los bolsos de mano, artículos de viaje artículos planos, guante de trabajo y prendas de vestir de cuero, están cubierto de la rebaja del 20% del derecho de importación. No hay revisión anual de los productos cubiertos por el esquema CBI, como en el caso de SGP. No pueden gozar del programa CBI los siguientes productos: textiles y

confecciones, sujetos a acuerdos textiles; calzado; atun preparado o conservado, empacado al vacio; petrleo y derivados; algunos relojes y sus partes.

Los beneficiados del programa CBI son 24 territorios del caribe y cenra america. la reciprocidad entre EE.UU. y estos paises no existe; tampoco hay limitaciones cuantitativas. Las normas de origen requieren que el articulo debe ser totalmente producido o cultivado en el pais beneficiario. En caso de contenido importado, el valor agregado nacional minimo es del 35% con la posibilidad de incluir los materiales de los demas paises beneficiarios del programa CBI dentro del concepto de origen acumulativo asi como de Puerto Rico, de las islas Virgenes de EE.UU. y de EE.UU. (hasta 15 puntos porcentuales); se requiere la transformacion sustancial del producto importado de un tercer pais. Se requiere el transporte directo y la presentacion del certificado de origen "forma A", ajustado.

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES  
Biblioteca Universitaria  
Fernando de Ochoa  
Clasero San Agustín

45

Otros elementos del programa CBI son las cuotas de importación de productos textiles, cuando se apliquen son más flexibles que cuando afectan a otros proveedores; se promueven las inversiones en los países de la cuenca, a través de créditos con tasas menores que las del mercado; se permite la deducción de impuestos a los ciudadanos estadounidenses que efectúen gastos en convenciones y seminarios en los países beneficiarios del programa CBI.

El programa ATPA se inspiró en el modelo de la iniciativa para la cuenca del Caribe y en esencia, ambos esquemas preferenciales son idénticos en cuanto a los beneficios comerciales y requisitos. La diferencia radica en que los países ATPA puede atribuir el valor de los materiales y procesos efectuados en los países de la cuenca, al 35% del valor agregado. Por el contrario, los países CBI no pueden incluir los productos y procesos de los países del ATPA dentro del valor agregado nacional mínimo requerido, a no ser que los sometan a la doble transformación sustancial.

## 1.8. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE.UU. Y CANADA

(FTA)

El acuerdo de libre comercio suscrito entre EE.UU. y Canadá (FTA) entró en vigencia el 1 de enero de 1989 y tiene un carácter indefinido. El acuerdo que tiene una serie de obligaciones recíprocas está orientado a:

- a) Eliminar todo los derechos arancelarios al comercio bilateral de bienes en un plazo de 10 años, que se termina el 1 de enero de 1998.
- b) Eliminar o reducir barreras no arancelarias al comercio
- c) Establecer principios para el comercio bilateral de servicios
- d) Establecer normas sobre la inversión
- e) Fortalecer los recursos energéticos y la seguridad nacional de los países

f) Facilitar los viajes de negocios

g) Establecer un mecanismo bilateral de solución de diferencias.

En cuanto a la norma de origen aplicadas a las exportaciones tanto de Canadá como de EE.UU., se tiene: el artículo debe ser totalmente producido o cultivado en uno de los países o en ambos. En caso de contenido importado, se requiere, la transformación sustancial del producto adquirido en un tercer país.

La diferencia entre el ( FTA ) y el ( ATPA ) radica en que EE.UU. otorga ventajas más profundas a Canadá, por que el cubrimiento de producto es total. Se asemeja el ATPA en el sentido de que se aplica la franquicia arancelaria. Es necesario tener en cuenta, que no obstante la vecindad entre los dos países signatarios del acuerdo, la oferta exportable de Canadá no se presenta como competencia para Colombia, por la diferencia en sus estructuras productivas.

19. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE.UU. CANADA Y MEXICO (NAFTA)

El 17 de diciembre de 1992, se forma el acuerdo de libre comercio de América del Norte conocido como "NAFTA", entre Canadá EE.UU. y México, que amplía el vigente entre los dos primeros países desde enero de 1989. luego del proceso interno de consideración y aprobación por parte del poder legislativo de cada uno de los tres países. Entra en vigencia el 1 de enero de 1994.

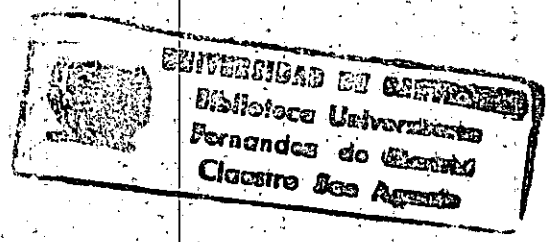
El NAFTA, en términos generales incorpora todas las disposiciones del FTA y por lo tanto extiende los beneficios y obligaciones a México frente a sus dos socios, para lo cual se han negociado los ajustes a nivel bilateral. El proceso de liberación arancelaria entre Canadá y EE.UU. continuara según se acordó en el FTA. Para el comercio entre México y los otros dos países, la eliminación recíproca de los gravámenes se hará durante 10 años (hasta el 1 de enero del año 2003) para la mayoría de los productos, mientras que unos renglones sensibles, habrá un proceso de desgravación durante 15 años ( hasta 1 enero del año 2008).

El acuerdo prevé la adhesión de otros países de la región, en la medida en que acepten las disciplinas del NAFTA.

La diferencia entre el NAFTA y el ATPA radica en que EE.UU. otorga ventajas más profundas a Canadá y México, por que en cubrimiento de productos es total. Se asemeja al ATPA en el sentido en que se aplica o se aplicará la franquicia arancelaria.

La ventaja la vecindad geográfica y el hecho de que la estructura productiva de Colombia puede ser semejante a la de México, representaría para los exportadores colombianos una fuerte competencia por parte de este último país. Sin embargo, conviene recordar que Colombia tiene asegurado su ingreso al mercado de EE.UU. en similares o en mejores condiciones que la de México, para una amplia gama de productos, hasta diciembre del año 2001. adicionalmente, los exportadores colombianos pueden evaluar la posibilidad de exportar insumo a México, para aprovechar indirectamente los mercados de EE.UU. y Canadá. de la misma forma es necesario tener en mente la posibilidad de que Colombia haga parte de una gran zona





de libre comercio Americana, iniciativa planteada desde hace algunos años por parte del ejecutivo de EE.UU.

1.10. CONTACTOS DE INTERES

1. MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO

Dirección: Carrera 13 No 28- 01, pisos 5 a 9, Santafé de Bogotá D.C

Teléfonos: 2455593, 2874934, 2874985

Fax: 2874737

Servicios: Fomento Industrial Y Monitoria Industrial

Informes:

Dirección de desarrollo industrial

Dirección de comercio y mercados Oficina sistema de información

2. INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL

Dirección: cl. 16 No 6-66, pisos 6 a 13, Santafé de Bogotá

Teléfonos: 2822055, 2815257

Fax: 2838553, 2868116

Servicios: Crédito para el fomento industrial

Informes: Gerencia de planeación departamento comercial

3. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

Dirección: cl. 28 No 13 a - 15, pisos 5 al 7, Santafé de Bogotá

Teléfono: 2869111, 2866634

Fax: 2849537

Servicios: Promoción y apoyo al comercio exterior

Informes:

Asesora ministro relaciones comerciales con EE.UU. zonas franca plan vallejo, cert,  
Draw Back comercializadora internacionales de transporte

#### 4. PROEXPORT COLOMBIA

Dirección: cl. 28 No 13A-15, piso 35 al 38, Santafé de Bogotá

Teléfono: 3412066

Fax: 2828130, 2828230

Informes:

Subdirector inteligencia de mercado

Atención al exportador

Servicios: Orientan, asesoran e informan al exportador sobre mecanismos y trámites  
para la exportación, información de mercado y participación en ferias y misiones

comerciales:

Dirección: calle 28 No 13a-15, pisos 2 al 15, Santafé de Bogotá

Teléfono: 2812200

Línea de información al usuario: 980010444

Oficina de apoyo y facilitación al usuario: 2431705

Fax: 2812560, 28849592

7. CORPORACION INVERTIR EN COLOMBIA ( COINVERTIR)

Dirección: calle 16 No 6-66 piso 14 ( Dirección provisional ),

Santafé de Bogotá,

Teléfono: 283513, 2839010

fax: 2821566.

Servicios: Información legal, trámites, y contactos para empresarios extranjeros que desean invertir en Colombia. Puede ser útil para conseguir socios extranjeros.

1.11. PROGRAMA DEL GOBIERNO DE EE.UU. PARA EL FOMENTO EMPRESARIAL.

Existe una serie de programas para el fomento empresarial auspiciados por organismos del gobierno de los EE.UU. para proyectos relacionados con LPAA, entre ellos tenemos:

1. EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE LOS EE.UU.

La administración para el comercio internacional del departamento de comercio cuenta con una red de especialistas comerciales con 66 embajadas estadounidenses en el mundo entero y en 68 ciudades de EE.UU. Todos están vinculados por un sistema electrónico de telecomunicaciones que permite un intercambio rápido de información comercial. La misión principal de esta red es aumentar las exportaciones desde los EE.UU., pero como parte de la ATPA, esta misión se ha ampliado para facilitar inversiones estadounidenses en los países miembros del ATPA, así como las importaciones desde

estos países, a través del centro de negocios para America latina y el caribe (LA/GBDC) en Washinton, DC.

## 2. EL CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE.

El centro fue concebido para facilitar el comercio y la inversion bilateral, proporcionando informacion a los empresarios en todas partes de las Americas interesados en aprovechar oportunidades comerciales. El enfoque en la realizacion de los objetivos de la iniciativa de la cuenca del caribe (ICC) y de la ley de preferencias arancelarias Andinas (ATPA). Las principales actividades del centro incluyen:

- Asesoria Para Empresas: Identificación de oportunidades comerciales y de inversión
- Identificación de contactos: El centro puede ayudar a empresas de países beneficiarios de ATPA en la localización de compradores e inversionistas potenciales en los EE.UU.

- Celebración de seminarios, simposios y conferencias:

El centro patrocina programas informativos, en los que participan expertos en asuntos tales como el ambiente comercial en diferentes regiones, los servicios y reglamentos del gobierno de los EE.UU. Y como hacer negocios con los EE.UU.

- Organización de misiones para fomentar el desarrollo empresarial:

Se organizan misiones a la región y a los EE.UU. Para brindar apoyo a las empresas interesadas en buscar contactos para el comercio o la inversión.

- Publicaciones: El centro publica una guía anual para comerciantes e inversionistas potenciales, así como el Boletín de negocios (LAC), concebido para informar a empresas estadounidenses, de la cuenca del Caribe y de la región andina sobre oportunidades de negocios e inversión conjunta en la región. Se puede suscribir gratis al LA/CBDC escribiendo a la siguiente dirección:

U.S. Department of commerce  
 Latin America/Caribbean  
 Business Development Center  
 Room HCCHB 3203 Washington  
 Dc 20230. Tel: (202) 482-0703  
 Fax: (202) 482-2218

3 DIVISION ANDINA

Los asesores encargados de las oficinas de diferentes países en la división Andina de la oficina de Latinoamérica de la administración de comercio Internacional (ITA), tienen la responsabilidad de desarrollar y apoyar la política comercial de los EE.UU. en la región y de servir como fuente de información sobre oportunidades de comercio e inversión en los países Andino.

Contacto en Washinton, Dc 20230  
 Tel: Colombia y Bolivia: (202) 482-1659  
 Ecuador y Perú: (202) 482-2521



4. AGENCIA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL  
DE LOS EE.UU. (USAID)

El programa de apoyo de la USAID para el ATPA esta concebido para estimular el crecimiento económico, elevar el nivel de vida, mejorar el ingreso de divisas, y servir como un catalizador crecimiento del comercio y a la inversión en la región. El programa de ayuda de la USAID para la iniciativa del sector privado es muy amplio y se adapta a cada país.

Contacto en Washinton, DC 20523  
Tel: (202) 647- 9144

5. DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE LOS EE.UU.

El departamento de agricultura de los EE.UU. (USDA) administra una gama de programas internacionales relacionados con la LPAA en áreas tales como la investigación. Y asistencia de mercancía en materia Agropecuaria. tambien ofrece programa en el desarrollo y administración de normas de importación para constatar la

calidad y la seguridad de productos y proteger contra pestes y enfermedades la agricultura de los EE.UU.

Los representantes oficiales de la USDA en el extranjero son los agregados agricolas.

En los paises de ATPA los agregados se encuentran en Bolivia, Colombia, y Peru, (el agregado en Peru tambien tiene a su cargo Ecuador). Contacto en Washington:

US Department of Agriculture

OICD / Food Industries Division

Trade and Investment + Program

South Agriculture Building

Room 3250

Washington, DC 202 50-4300

Tel: (202) 245 - 3985

Fax: (202) 245- 0349

## 6. BANCO DE EXPORTACION E IMPORTACION DE LOS EEUU

El Banco de exportación e importación de los EEUU (Eximbank) otorga facilidades para las exportaciones estadounidenses en forma de préstamos, garantías y seguros para préstamos de exportación. El crédito del Eximbank puede desempeñar un papel crucial en el financiamiento de importaciones de bienes, de equipos, repuestos y materias primas necesarias para proyectos de desarrollo en los países beneficiarios de ATPA.

Contacto en Washington:

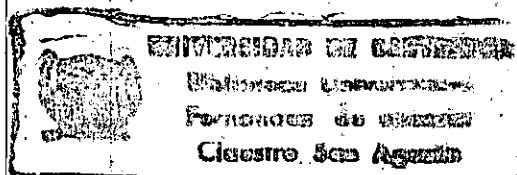
Export-Import Bank of the United States

Washington, DC 20571

Tel (202) 566-8943

(Asistencia para proyectos y seguros a mediano plazo)

Tel: (202) 566-8955 (seguros a corto plazo).



## 2. NATURALEZA Y EVOLUCIÓN DEL SUBSECTOR DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS

### 2.1. Antecedentes históricos.

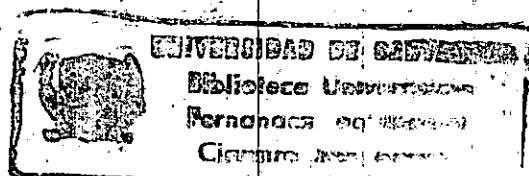
En Colombia antes de la década de los 50 los productos eléctricos y electrónicos los importaba la mayoría de estos provinieron de países especializados en este ramo cuya tradición productora para este tipo de bienes es bien conocida; entre estos se destacan EE.UU., Japón, Alemania etc. Estos países exportaban sus productos a los principales ciudades de Colombia como son Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla, las cuales distribuirán a las demás ciudades tal es el caso de Cartagena que demandaba sus productos de estas grandes ciudades especialmente de Barranquilla la cual dirigía el comercio de estos productos y abastecía el resto de ciudades de la Costa Atlántica. En la medida que fue pasando el tiempo se fue aumentando la necesidad de consumo de Cartagena y otras ciudades. Posteriormente fueron apareciendo grandes almacenes de eléctrico y electrónico los cuales se ubicaron en el centro de la ciudad amurallada.

Entre los cuales podemos mencionar J S de Barranquilla, almacén americano, Samuel Gerstein, Antonio Araujo etc; y también otros almacenes pequeños como el caso de Fernando Velez que hoy en día es el principal de la ciudad y almacén eléctrico y electrónico entre otros. Estos fueron los primeros que existieron en los años 50. La mayoría de los grandes almacenes ubicados en la ciudad dominaron el mercado durante una década. Pero fueron después desapareciendo del mercado y al mismo tiempo fueron creciendo los pequeños que hoy día son los grandes distribuidores de la ciudad debido a su buen manejo, organización administrativa y su buen servicio al cliente, posteriormente aparecieron otros almacenes como eléctrico S.A, electrónica Cartagena distribables etc, estos pequeños almacenes fueron creciendo a medida que aparecen grandes empresas y construcciones en la ciudad que demandan en gran cantidad estos productos, y hoy día son importantes ya que suministran sus productos a buena parte del mercado. También se creó un sindicato de electricistas en la ciudad cuyo presidente es el señor Fernando Velez, este creó también la caja de ayuda mutua en esa época el cual beneficiaba a los electricistas en el caso en que se enfermaran

ellos o algún familiar ya en los últimos 25 años, fue evolucionando el subsector y surgieron fabricas de todo tipo especializado en este subsector en ciudades como Cali, Medellín, Bogotá y Barranquilla. Donde se instalaron los principales representantes de grandes multinacionales del cual recibieron asesoría tal es el caso de fabrica como Facomec, Fadatec etc el cual producen conductores eléctricos de todo tipo. Entre otras fabricas podemos mencionar Inec en Cali, Delgón Medellín, Ergón en Bogotá todas ellas nacionales. y en la parte electrónica el país todo lo importaba debido a su grado de subdesarrollo la tecnología es muy deficiente. En el país la mayoría de estas fabricas obtienen la materia prima de otros países.

## 2.2. EVALUACION DEL SUBSECTOR

2.2.1. Cambios Tecnológicos: en años reciente el subsector de materiales eléctrico electrónico se ha ido desarrollando tecnológicamente ya que día a día se demanda una mayor de conductores, artículos eléctricos y electrónicos que son imprescindibles en industrias agrícolas mineras etc, distribución transmisión aérea y subterránea en ductos.



instalaciones domiciliarias etc. El avance tecnológica de la electrónica y las comunicaciones han señalado una fabricación especializadas de conductores para estos fines igualmente la industria y al construcción han señalado la necesidad de cables y conductores para esas particulares. Los cables y cordones flexibles de alimentación de equipos, artefactos electrodomésticos, equipos de soldar, cables para automotores y la telefonía indican la necesidad de un continuo perfeccionamiento y hacen cada día más amplio el mercado de los consumidores, lo cual hace imposible la segmentación particular de estos. La mayoría de estas fabricas en Colombia en los últimos años han ido instalando sus propios laboratorios de control de calidad para la supervisión de sus productos sacados al mercado debido a que cada fabrica en particular esta dedicada y especializada en sus artículos eléctricos enfocando de esta manera su laboratorio de control de calidad hacia esos productos que van a competir en el mercado, es por esta razón que en las fabricas no encontramos un laboratorio de control de calidad completo, desviando otra línea de producto que no son su fuerte en el mercado.

En los últimos años debido al proceso de apertura nuestras fabricas han ido reforzando su aparato productivo ya que la competencia los ha obligado a producir con mayor calidad y competitividad en el mercado.

Cabe anotar la importancia que tienen las multinacionales de eléctricos en Colombia el cual tienen fabricas que la representan y les brinda asesoría técnica y desarrollo tecnológico produciendo de esta manera articulo fabricados bajo normas internacionales.

Actualmente las empresas que tienen mejor sistemas de calidad en Colombia de acuerdo a Icontec son:

1. Fadaltec
2. Sadelec
3. Eternit
4. HB ferrostal
5. Magnetron



La mayoría de estas producen cables y conductores eléctricos demostrándose que en este grupo es donde se produce con mejor calidad en Colombia en cuanto a este subsector refiere

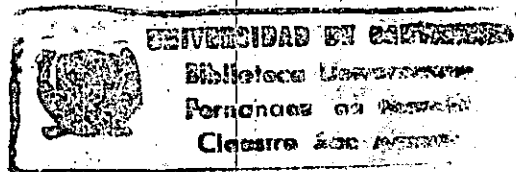
### 2.2.2 Cambio en la Capacidad Instalada.

En los últimos (4) años la capacidad instalada de las empresas del subsector de materiales eléctricos y electrónicos en Colombia ha aumentado considerablemente, ya que firmas extranjeras que tienen sus sucursales en Colombia y las nacionales han incrementado su producción debido al desarrollo de las ciudades y las grandes exigencias de la época moderna en el campo tecnológico. Este aumento se justifica ya que cada día las industrias, zonas hoteleras y turísticas, la construcción y otros demandan gran cantidad de estos productos, provocando de esta manera mejor productividad y calidad en la fabricación de éstos productos. De esta manera podemos analizar como han aumentado los canales de distribución en la ciudad de Cartagena y palpamos como los mayoristas han aumentado sus inventarios distribuyendo a todos

los sectores económicos de la ciudad de Cartagena. Tales caso de los almacenes Fernando Velez, Rodolfo Velez, eléctrica S.A. y otros que manejaban anteriormente inventarios pequeños y hoy día manejan grandes volúmenes de inventario.

### 2.2.3 Cambios en la Demanda y Distribución de los Materiales Eléctricos y Electrónicos en la ciudad de Cartagena.

En los últimos 4 años el subsector de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena a incrementado sustancialmente su demanda; ya que la ciudad se ha ido ensanchando en todos sus sectores principalmente en el sector de la construcción e industrial los cuales demandan en toda la época del año grandes cantidades de estos productos. los principales distribuidos de la ciudad como son almacén Fernando Velez; distribuidores, son los que abastecen la mayor parte de este mercado, mientras que almacenes como eléctrica S.A. eléctricos y electrónicos de Cartagena lo hacen en una menor proporción. Ya que los primeros poseen grandes cantidades de inventarios, mayor organización y mejores condiciones de venta de estos materiales, todo lo expuesto les permite dominar este gran mercado.



Podemos observar que a medida que van pasando los años, han aumentado los almacenes de eléctricos y electrónicos en la ciudad, los cuales se abastecen de los mayoristas incrementando la demanda de este sector.

También podemos agregar que estos grandes mayoristas venden a precios más competitivos debido a que ellos compran toda la producción a ciertas fábricas ubicadas a el interior del país o en la ciudad de Barranquilla, lo que les permite vender con buenos precios al mercado tanto de la ciudad como del departamento, e inclusive extenderse a ciudades como Barranquilla, Santa Marta, Sincelejo y pueblos circunvecinos. Otro factor que ha aumentado la demanda de estos materiales eléctricos y electrónicos en el proceso de apertura económica el cual con la disminución y liberación de las barreras \_\_\_\_\_ ha contribuido a que entren gran cantidad de productos a nuestro país cuya composición requiere de estos materiales que son vitales para su funcionamiento. Estos productos pueden ser radios, teléfonos, radio teléfono, televisor, calculadoras, etc.

### 3. MOVILIZACION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS POR EL PUERTO DE CARTAGENA.

#### 3.1. Exportaciones de materiales eléctricos y electrónicos por el puerto de Cartagena.

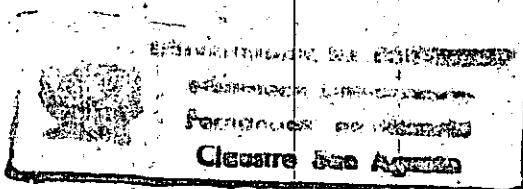
En los últimos 4 años el gobierno de EE.UU. ha venido incentivando las exportaciones de productos no tradicionales a través del ATPA (ley de preferencia arancelarias andina) en países como Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia, entre los cuales podemos encontrar más de 6100 productos con desgravación arancelaria, asignándole a cada sector una cantidad de productos que se benefician de este privilegio. Entre esta cantidad de productos beneficiados encontramos 50 del subsector de materiales eléctricos y electrónicos; que mencionaremos a continuación algunos de estos productos:

- receptores de TV para cables de EE.UU.
- Condensadores fijos con dieléctricos de cerámica.
- Condensadores fijos con dieléctricos del papel.
- Resistencia fijas de potencia inferior o igual a 3000.
- Disyuntores en circuito de 345 KV o más
- Resistencia vbles incluidos los reostatos.

- Tubos catódicos para receptores de TV.
- Partes de tubos catódicos no especificados
- Aparatos de control de tiempo no especificados.
- Partes de tubos catódicos no especificados.
- Tubos catódicos a color con una medida de PAN.

Estos productos se producen en el exterior especialmente en países desarrollados. Como EE.UU., Alemania, Japón, Francia etc, y son utilizados en bienes finales producidos en estos países como por ejemplo los receptor de televisión para canales de EE.UU. de diferentes capacidades y variedades. Otra razón por la cual no se producen en Colombia es por ser un país subdesarrollado y otras limitaciones tecnológicas y productivas a diferencia de los países desarrollados que pueden competir en el mercado con mas bajos precios y mejor calidad.

La producción en Colombia en materia de eléctricos y electrónicos son mas que todo cables conductores, lamparas, switches y alambres de todo tipo la mayoría son de buena



calidad, cabe anotar que compañías como \_\_\_\_\_ general cuya sede principal se encuentra en Cali disponen de asistencia técnica América y Europa y posee equipos técnicos modernos para fabricación y pruebas, y focomec una de las principales productoras de alambre y cables de potencia hasta de 2800 voltios produce con alta calidad ya que cuenta con asistencia técnica de EE.UU., igualmente la fabrica de alambres técnicos fadaltec S.A.

Cuenta con asistencia técnica de Canadá y se encuentra instalada en Bogotá. Como podemos observar estas fabricas producen con buena calidad y cuentan con normas internacionales para su fabricación beneficiados.

Por la ley de preferencia arancelarias, y tiene asistencia técnica de EE.UU., tambien podemos observar que en Colombia se encuentran otras fabricas que producen artículos eléctricos de buena calidad como por ejemplo, Luminex que produce todo lo referente a luminarias, switches corta circuito, ergon (Bogotá) produce alambres, etc, transformadores magon lida ubicada en Pereira produce transformadores etc.

Estas fabricas tampoco producen articulos beneficiados por la ley de preferencia arancelaria por lo cual es muy dificil que compitan en el mercado de EE.UU.

En nuestro estudio sobre la cantidad de electricos y electronicos seleccionados por EE.UU. que se benefician de la ley de preferencia arancelaria y que salieron por el puerto de Cartagena en los ultimos 4 años hacia el exterior, segun los datos arrojados por la DIAN no mostraron exportaciones, conformando las razones mencionadas anteriormente.

### 3.2. IMPORTACIONES DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS BENEFICIADOS POR EL ATPA.

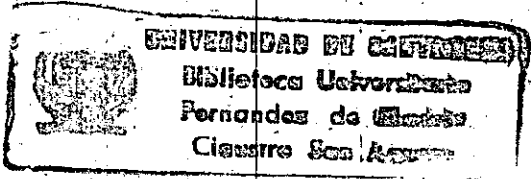
En Colombia gran parte de los materiales electricos y que se consumen provienen del interior del pais especialmente de ciudades como Bogota, Cali, Medellin, Pereira que de alli se distribuye en todo el territorio nacional, la mayor parte de estos materiales se producen en Colombia con asesoria de companias extranjeras como por ejemplo,

facomec, fadallec, otra parte de estos materiales la producen multinacionales ubicadas en el interior del país como Ceat general, Philip etc, y una menor parte son importadas a través de multinacionales, como 3m, telemecanique, philip etc.

En cuanto a la parte eléctrica nuestro país todavía está en pañales con respecto a otros países más desarrollados ya que se importa la gran mayoría de estos productos.

Según las encuestas hechas a los distribuidores de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad de Cartagena pudimos observar que en un 80% estos provienen más que todo del interior del país y Barranquilla, y un 20% son importados por multinacionales y distribuidos a esta ciudad, ya que para ellos es más barato traer estos productos del interior del país que importarlos directamente, debido a que los impuestos y el transporte de estas mercancías encarecen estos productos, con respecto a los productos no tradicionales seleccionados por EE.UU. para este subsector en beneficios arancelarios (ATPA) no se produce ninguno en Colombia.





Según resultados arrojados por la DIAN de Bogotá con respecto a estos su productos beneficiados por el ATPA, en los últimos 4 años se han movilizad importaciones por el puerto de Cartagena por un valor CIF de 200.526 dólares, representado en resistencias fijas de potencia inferior o igual a 300 V. provenientes de los EE.UU. y el resto de países desarrollados en una mayor cantidad.

Como podemos observar de estos productos beneficiados por el ATPA (ley de preferencia arancelarias andina) solo uno de ellos se movilizó por el puerto de Cartagena en los últimos 4 años.

Demostándose que las importaciones de estos materiales beneficiados por el ATPA por el puerto de Cartagena son poco representativos.

### 3.3. PARTICIPACION DE E.E.U.U. EN EL MOVIMIENTO DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MATERIALES ELECTRICOS Y ELECTRONICOS.

Segun la información obtenida por la DIAN de Bogotá la participación de EE.UU. en las exportaciones de Colombia que se movilizan por el puerto de Cartagena es nula ya que en Colombia no se fabrican ninguno de los 50 productos cobijados por esta ley debido a que nuestra tecnología es insuficiente para producir este tipo de materiales que nos permite competir con calidad y buenos precios en el mercado internacional con países como EE.UU., Japón, Alemania etc. Otra razón importante es que el gobierno ha incentivado poco este subsector y lo que destina del PIB para la investigación es muy poco, dificultando competir.

Con altura en este subsector tan complejo.

Con respecto a las importaciones de materiales eléctricos y electrónicos beneficiados por el ATPA que se movilizan por el puerto de Cartagena provenientes de EE.UU. podemos decir que ingresaron un total en dólares u \$ 53.344 en los últimos 4 años.

Segun el código arancelario del sistema "8533290000 pertenece a resistencias fijas de potencia inferior o igual 300V.

Este producto presento en los últimos 4 años la siguiente participación de EE.UU. frente al resto del mundo como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 1

EE.UU.	RES ( resto del mundo)
VAL CIF	VAL CIF
1991 u\$ 20119	u\$ 569
1992 u\$ 17125	u\$ 35.619
1993 0	u\$ 19.209
1994 u\$ 8100	u\$ 91.785
Total: 53344	Total: 147.182

Como en el cuadro anterior por el puerto de Cartagena en el año 1991 se movilizaron de los 30 productos.

Los \_\_\_\_\_ por la ley un total u\$ 20.119 frente u\$ 569 provenientes del resto del mundo lo que quiere decir que hubo una participación de EE.UU. del 97,2% con respecto a un 2,8% del resto del mundo hacia el puerto de Cartagena, en 1992 las exportaciones de EE.UU. fueron \_\_\_\_\_ mientras que el resto del mundo de u\$ 35.619 lo que quiere decir que la participación d EE.UU. fue menor con un 32,4% con relación aun 67,6% del resto del mundo, en el año 1993 EE.UU. no registro exportaciones por el puerto de Cartagena de estos productos presentando el resto del mundo u\$ 19.209 o sea un 100% de participación en ese año, y en el año 1994 EE.UU. tuvo una participación con respecto a ese producto de 8100 u\$ mientras que el resto del mundo de u\$ 91785. Teniendo EE.UU. una participación del 8.1% frente a 91.9% proveniente del resto del mundo.

Como podemos observar en los 3 últimos años la participación de EE.UU. fue menor que la de los otros países que exportan estos productos. Las razones las analizaremos en el ultimo capitulo de nuestro estudio.

## 4.0 EVALUACION DEL SUBSECTOR EN LA CIUDAD DE CARTAGENA

### 4.1. Ventajas Portuarias.

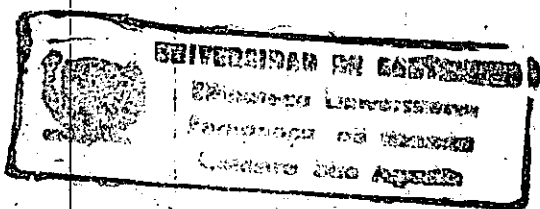
#### 4.1.1. Posición Geográfica

Cartagena ubicada en la bahía de su mismo nombre es una de las más amplias y bellas, seguras y profundas de América; 10 24 40 latitud Norte; 75 32 15 longitud Oeste. Su cercanía al canal de Panamá, al golfo de México, EE.UU. y a la mayoría de las de los puertos del caribe hacen de esta un puerto privilegiado. Desde su fundación ha sido el lugar propicio para la existencia del principal puerto de Colombia y un de los más importantes de Latinoamérica y el Caribe.

4.1.2. Ventajas: Debido a la actual legislación ( Ley 1a 90) y las nuevas regulaciones portuarias en Colombia, nuevas entidades administrativas privadas manejar hoy las antiguas instalaciones antes operadas por Colpuertos; como la Sociedad Portuaria de Cartagena S.A. el cual es la encargada de administrar actualmente el terminal marítimo

y fluvial de manga por un periodo de 20 años, teniendo en cuenta elementos administrativos como eficiencia, calidad total, gerencia activa y filosofía hacia la productividad. Asumió la operación a mediados de diciembre de 1993 y, reuniendo ventajas geográficas y económicas difíciles de igualar por otros Puertos del área como son:

- \* Las operaciones están protegidas gracia a la existencia de aguas profundas en todas las épocas del año.
- \* Excelentes instalaciones físicas adecuadas para el almacenaje de todo tipo de carga, en bodega o al aire libre.
- \* Cartagena y su terminal marítimo están conectados a una extensa red vial que comunica con lo principales centros de consumo y producción en el interior del país.



\* Acceso al río Magdalena a través del canal del dique, posibilitando el transporte de mercancía al interior del país en barcazas.

\* Posee un importante complejo industrial que sumado a su turismo y su importancia histórica convierte a esta ciudad en un lugar verdaderamente atractivo para realizar sus negocios.

\* Existencia de Zonas Francas y la más compleja variedad de servicios portuarios en general.

#### 4.1.3. SOCIEDAD PORTUARIA DE CARTAGENA

##### 4.1.3.1. Servicios:

\* Trabaja 24 horas, 365 días al año

\* Atiende todo tipo de barcos y cargas, incluyendo Cruceros Turísticos y Ro-Ro.

\* 40/42 pies de calados en nuestros muelles.

\* Más de 1200 mts disponibles para el atraque de embarcaciones, atendiendo hasta 8 naves simultáneamente.

\* Dispone de las más modernas grúas especializadas en manejo de contenedores, única en Colombia y el Caribe.

\* Más de 33000m<sup>2</sup> de área cubierta para bodegaje y más de 170.000m<sup>2</sup> de patio para contenedores.

\* Operaciones completamente automatizadas que garantizan agilidad, seguridad y eficiencia en las operaciones portuarias.

\* Servicios Complementarios necesarios para la operación

Portuaria: energía eléctrica para contenedores refrigerados, suministros de agua potable, áreas de parqueo y basculaje.



4.1.4. Movimiento Portuario De las terminales Administrados por las sociedades portuarias Regionales.

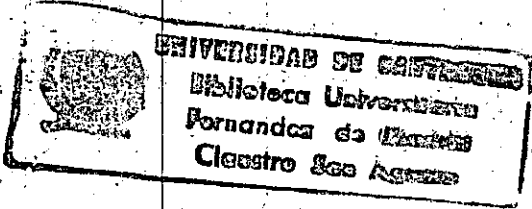
Según la información de las diferentes sociedades portuarias de la Costa Atlantica durante el mes de julio de 1994, el movimiento portuario de los terminales administrativos por ellas se refleja así:

CUADRO 2

Ciudad	Importación(ton)	Exportaciones(ton)	Nu de Naves
Barranquilla	53.035	26.725	41
Cartagena	74.445	42.923	76
Santa Marta	70.000	80.000	66

En el cuadro anterior puede observarse que el terminal maritimo de Cartagena recibió el Mayor Número de Naves y movilizó el 37.7% de la Carga de Importaciones recibida por la terminal de las sociedades portuarias regionales, frente al 35,4% movilizado por Santa Marta y el 26,8% por Barranquilla. Con relación a la carga de exportación a través de Cartagena se movilizó el 28. 7% de la carga frente a

Barranquilla con el 17.8% y superada ampliamente por Santa Marta con el 53.45%, esto debido que a través de este puerto se realizan las exportaciones nacionales de banano y un gran volumen de carbón, que le representan alrededor de 50.000 toneladas mensuales. Estos resultados demuestran la importancia del puerto de Cartagena que tiene para el subsector de materiales eléctricos y electrónicos de Colombia para que invierta en esta ciudad por la ventajas que brinda este Puerto también es importante para los grandes distribuidores como por ejemplo Fernando Velez. Los cuales compran toda la producción a algunas fabricas en el interior del país y pueden tener la oportunidad de exportar hacia otros mercados especialmente al de EE.UU. compitiendo con buenos precios y calidad. Y es una tentativa para que los inversionistas extranjeros inviertan en este subsector eléctrico y electrónico especialmente en los productos que son beneficiados por la ley de preferencias Arancelarias disminuyendose sus costos lo cual le permite competir con buenos precios con buenos precios en el mercado de EE.UU. y el resto de países cercanos a nuestro puerto.



4.2. VENTAJAS COMERCIALES

PUNTOS FUERTES DE CARTAGENA COMO PUERTO:

PUERTO MARITIMO: La geografía de la ciudad que permite la localización de muelles a lo largo de 40km de área urbana con ascenso directo desde la bahía.

Es la ciudad portuaria de mayor importancia nacional con 53 puertos localizados a lo largo del litoral de la bahía de Cartagena, dedicados a actividades comerciales industriales.

El 85%(45) de los puertos son de carácter privado y el 15% (8) oficiales

-Ventaja competitiva con Barranquilla y Santa Marta con 4 y 1 Muelles respectivamente

- La asesoría permanente del puerto de Rotterdam a la sociedad portuaria regional de Cartagena.

- Posicionamiento como principal puerto marítimo fluvial; turístico, naval - militar e industrial colombiano sobre el mar Caribe.

- La profundidad del canal de acceso a la bahía de Cartagena y sus aguas tranquilas y seguras que permiten la llegada de naves de gran calado durante todo el año.

- Movilización del 62% de la carga de comercio exterior colombiano en 1993, es decir más de 16 millones de toneladas al año, debido a la localización del alto número de empresas industriales en la ciudad.
- La capacidad instalada de los puertos que permite responder a la demanda de los próximos 15 años.
- Presenta tarifas más bajas en relación con sus competidores en el Caribe colombiano.
- El canal del varadero como acceso alternativo a la bahía de Cartagena puede ser habilitado mediante dragados.

#### Puerto Fluvial:

- La existencia del canal del dique que comunica la bahía de Cartagena con el Río Magdalena principal arteria fluvial del país.

- El canal del dique ubicado cerca de la zona industrial que facilita la integración de servicios portuarios. El 80% de la carga que mueve el Río Magdalena circula por el canal del dique 3 millones de toneladas aproximadamente al año.

#### Puerto Terrestre:

- Acceso a la red vial
- Regional y nacional
- Adecuada interconexión regional mediante: Construcción de la nueva vía entre Cartagena - Barranquilla para tráfico liviano.
- Designación de la cordialidad para tráfico pesado.
- Diseño y construcción de la variante Cartagena, anillo vial y variante gambote.
- Empalmes mamonal- variante Cartagena.

#### 4.3. COSTOS PRODUCTIVOS:

Cartagena una de las ciudades más importante de Colombia el cual brinda a los empresarios colombianos y extranjeros perspectivas en la industria, y lo portuario lo urbanístico y lo turístico haciendo del puerto de Cartagena el sitio ideal para la apertura ya que tiene una excelente posición geográfica que le permite disminuir costos de transporte. Cuenta un alto índice de contenerización con un movimiento mayor que el movimiento de contenedores de Barranquilla y Santa Marta. Esto le da la posibilidad obtener fletes marítimos y primas de seguro más económicos permitiendo a los fabricantes del subsector de materiales eléctricos y electrónicos producir y exportar con menores costos. Internacional especialmente a mercados como el de Centroamérica, EE.UU. etc. Que se encuentra cercano al punto de Cartagena, y puede traer las materias primas para producir estos materiales son menores con los que algunos se encuentran en Norteamérica y Europa. En cuanto a la mano de obra podemos decir que aquí en la costa especialmente en Cartagena la mano de obra es más barata que en el interior del país ya que aquí hay un alto índice de desempleo y se puede producir con este elemento del costo más bajo que en el interior del país también podemos decir que es atractivo para los inventarios extranjeros en este sentido. En cuanto a los costos generales de fabricación este subsector en Cartagena tiene desventajas ya que los servicios de agua, energía especialmente presentan unas tarifas un poco más alta que en el interior del país. Pero estos costos son compensados con las ventajas del puerto de Cartagena en cuanto a flete, cargas y también la mano de obra que es más barata al igual que la importación de la materia prima.

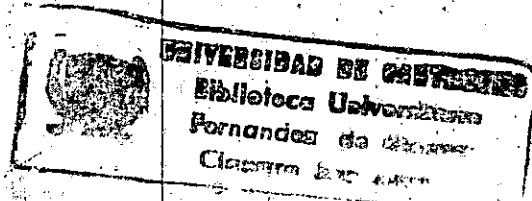
## 5. INCIDENCIA DEL ATPA EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.

### 5.1. Cuadro 3 DE LOS DISTRIBUIDORES ENCUESTADOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA. (ver anexos)

En el siguiente cuadro observamos y analizamos los resultados de las encuestas realizadas a los distribuidores de materiales eléctricos de la ciudad de Cartagena. Para luego determinar los efectos de la ley de preferencia arancelaria andina en este subsector.

### 5.2. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS DISTRIBUIDORES DE MATERIALES ELÉCTRICOS, Y ELECTRÓNICOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA.

1. En lo referente al 1er ítem de las encuestas realizadas y tabuladas podemos observar que ninguno de los distribuidores (5 en total) de la ciudad tiene conocimiento



de que en Cartagena se producen materiales eléctricos y electrónicos ; es decir esto es que en la ciudad de Cartagena no se esta produciendo en el momento materiales eléctricos electrónicos.

2. Al segundo ítem podemos darnos cuenta que ninguno de ellos a exportado alguna vez o sea el 100% lo que quiere decir que solamente se dedican a satisfacer la demanda interna. Esto por diferentes motivos como el de no poseer un conocimiento ni alguna asesoría acerca de esta actividad; otros tienen el conocimiento pero no tienen el apoyo por parte del gobierno a demás de esto temen exportar para la inseguridad del país simplemente no le interesa.

3. A los resultados del 3er ítem podemos observar que el 60% (3) respondió que Colombia si exporta materiales eléctricos a Centroamerica a los EE.UU. y el 40% (2) contesto negativamente. Esto quiere decir que en Colombia son pocas las fabricas que se dedican a exportar mientras que gran numero de ellos se dedican a satisfacer el mercado interno.



4. Analizando el 4 grado item pudimos observar que el 100% de los distribuidores tienen conocimiento de que en Colombia se producen materiales eléctricos.

5. En cuanto al item (5) el 80% de los distribuidores afirmo que los productos que fabrica Colombia poseen buena calidad y además son competitivos, y solamente el 20% rechaza esta afirmación. Quiere decir esto de que en Colombia se están fabricando productos de buena calidad y competitivos lo cual le permite competir en condiciones favorables en otros mercados.

En cuanto al ítem (6) podemos observar que el 60% de los distribuidores consideran mas costosos traer los productos del extranjero que comprarlos en Colombia mientras que el 40% de estos aseguran que es menos costoso esto puede ser por que algunos entran sus mercancías de contrabando y no cumplen con requisitos de pago de impuesto mientras que los primeros opinan que en Colombia hay cosas importadoras de eléctricos y electrónicos y distribuyen en todo el país de esta manera resulta mas barato que comprarlo directamente del extranjero.

Observando los resultados del ítem (7) tenemos que el total de los distribuidores han asegurado de que ha mejorado la calidad y los precios de estos productos en los 4 años.

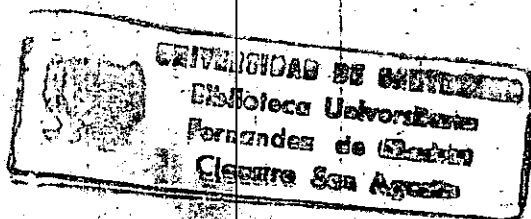
-Analizando el ítem 8 podemos darnos cuenta de que el 100% de los encuestados nunca han oído hablar de la Ley de las preferencias arancelarias. Esto debido a que en Colombia no existen entidades que se encarguen de divulgar y capacitar a la población sobre las leyes que se están dando en el momento. Y las ventajas que estas puedan generar al ser utilizadas.

- En este ítem 9 por las razones mencionadas anteriormente, y por la imposibilidad de exportar los productos seleccionados por EE.UU. y beneficiados por el APTA ya que en Colombia no se producen, los distribuidores de Cartagena no la han utilizado.

-En el ítem 9 después de haber explicado la ley a los distribuidores, pudimos observar que el 80% de estos afirmaron de que es beneficioso exportar a EE.UU. con las ventajas que brinda la Ley de preferencias arancelarias Andinas.

Ya que como afirman ellos sus productos entraran con mejores precios al mercado de EE.UU. y le generaria mejores utilidades. Mientras que en un 20% no lo consideraron de esta manera, ya que esto debido a que en Colombia para ellos esta actividad tiene un riesgo debido a la situación que estamos viviendo en los últimos años en materia de narcotráfico.

En el último ítem podemos observar que el 100% de los distribuidores afirmaron de que en Colombia no se produce ninguno de los 50 productos beneficiados por la ley de preferencias arancelarias y tampoco ellos venden este tipo de materiales. Estos resultados nos muestran de que el subsector de materiales eléctricos y electrónicos no tienen una tecnología avanzada que produzca esta clase de materiales. Estos productos se producen en el extranjero en países con un alto grado de desarrollo tecnológico y especializado en este tipo de materiales, entre los cuales tenemos EE.UU., Japón, Alemania, Taiwan, etc.



100

### 5.3. COMPARACION Y ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES REALIZADAS:

Con los resultados anteriores sobre las exportaciones e importaciones que se movilizaron por el puerto de Cartagena, comparando estos resultados últimos 4 años podemos analizar el grado de asociación (entre este sector) del comercio intraindustrial entre Colombia y EE.UU. que es el país objeto de nuestro estudio para ello analizaremos el índice de Grubel-Lloyd, cuya fórmula es la siguiente:

$$ICI = 1 - \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

$$X_i + M_i$$

Observamos que la lógica de esta fórmula radica en que si el país es solo exportador ( $X_i > 0$ ,  $M_i = 0$ ) y solo importador ( $M_i > 0$ ,  $X_i = 0$ ). El ICI toma el valor cero  $ICI = 0$  constatamos que el comercio interindustrial. El otro caso extremo es cuando el índice adopta el valor de uno se da cuando un país exporta e importa la misma cantidad de un bien el comercio es bidireccional  $X_i = M_i$ .

Aplicando este índice al caso de Colombia a EE.UU. obtenemos los siguientes resultados:

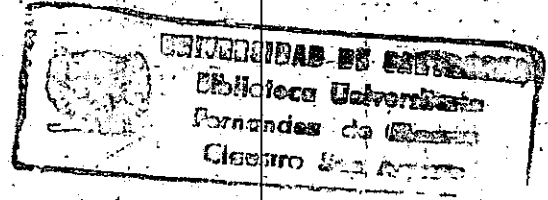
para el año (91) 1991 ----->  $X_i = 0$   $M_i = \text{US\$ } 20.119$

$$ICI = 1 \frac{20.119}{20.119} = 1 - 1 = 0$$

Esto nos indica que para el año 1991 el comercio entre Colombia y EE.UU. es interindustrial debido a que sólo hubo importaciones en este subsector tomando ICI el valor de cero, lo mismo sucede con años 92- 93- y 94 demostrándose que este subsector no se ha desarrollado en Colombia en a los 50 productos beneficiados por el ATPA.

#### 5.4. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES:

Los datos que arrojó la Dian de Bogotá, en cuanto a las exportaciones de eléctrico y electrónico beneficiados por el ATPA, que se movilizaron por el puerto de Cartagena en los últimos 4 años no registraron ningún movimiento. Ya que en Colombia ni en la ciudad de Cartagena no se produce ninguno de los 50 productos beneficiados por esta ley. Esto a diferentes factores, uno de los más importantes es que este subsector requiere de procesos productivos complejos e inversión de nuevas tecnologías que Colombia no posee además requiere de un personal capacitado para manejar tecnologías avanzadas; y el gobierno además no ha incentivado a este subsector no tradicional para su pleno desarrollo, como tampoco poseemos asesoría extranjera para producir este tipo de material quedando este subsector muy desprotegido ante la competencia de países especializados en la producción de este tipo de materiales beneficiados por el ATPA.



Las multinacionales y las fabricas nacionales producen articulos eléctricos de otro tipo en los cuales esta especializado y no esta cobijado por esta ley como por ejemplo: cables y conductores, suiches lamparas y todo tipo de alambres. Todo esto producidos con una calidad optima y bajo normas internacionales, los cuales se han exportados a paises de centroamerica e inclusive a los EE.UU.

5.5. ANALISIS DE LA IMPORTACIONES:

Según los resultados obtenidos por Dian de Bogotá.

En nuestra investigación podemos observar lo siguiente:

CUADRO 4

IMPORTACIONES

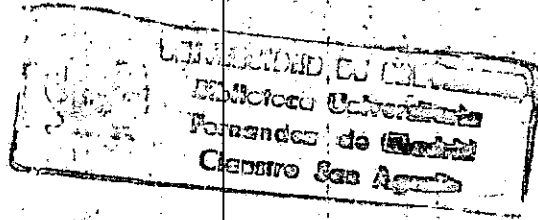
EE.UU.	Res
Valcif	Valcif
1991U \$ 20.119	5.69
1992 " \$ 17.125	35.619
1993 " \$ 0	19.209
1994 " \$ 3.100	91.785
<u>53.344</u>	<u>147.182</u>

Las importaciones de materiales eléctricos y electrónicos beneficiados por el ATPA que se movilizan por el puerto de Cartagena en los últimos 4 años según datos arrojados por la DIAN de Bogotá fueron en total de U \$ 200. 526 de un solo producto las cuales U \$ 53.344 provienen de EE.UU. y \$ 147.182 de resto del mundo( países industrializados ) observando el cuadro anterior, nos damos cuenta que los últimos 3 años la participación de EE.UU. en importaciones hacia Colombia por el puerto de Cartagena es menor que la partición del resto del mundo. Esto debido al fenómeno de apertura económica, el cual le ha permitido a Colombia ingresar productos con buenos precios y excelente calidad de países industrializados diferente de EE.UU. Este resultado nos demuestra de que en Colombia se demandan muy poco esta clase de materiales



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de realizada la investigación sobre la incidencia de la ley de preferencias arancelarias (ATPA) sobre las exportaciones del subsector de materiales eléctricos y electrónicos de la ciudad podemos afirmar, que los distribuidores a pesar de que existe una ley creada por el gobierno de EE.UU., como alternativa a la producción y comercialización de cultivos ilícitos, desconocen totalmente esta Ley que incentiva la producción y exportación de productos no tradicionales al mercado de EE.UU. otorgándole preferencias arancelarias con una desgravación total o parcial. A demás nunca han exportado los distribuidores ninguno de los cincuenta productos seleccionados por el APTA en este subsector, al mercado de EE.UU., debido a que en Colombia no se produce ninguno de estos materiales eléctricos y electrónicos. A un cuando en Colombia en materia de eléctricos se producen materiales de buena calidad y buenos precios, el gobierno de EE.UU. en sus preferencias comerciales no tuvo en cuenta a estos productos donde si tenemos excedentes para exportar para este y otros mercados.



Y es aquí donde los distribuidores principales de la ciudad de Cartagena si tienen la posibilidad de exportar al mercado de EE.UU. Primero por que algunos de estos compran toda la producción a varias fabricas del país y además por la excelente

ubicación geográfica y las ventajas portuarias que nos ofrece la ciudad frente a los demás puertos del país lo cual le permitirá lo cual le permitirá a este subsector exportar a este gran mercado en condiciones favorables. También podemos anotar que por todas estas ventajas que nos ofrece la ciudad de Cartagena y las preferencias arancelarias que otorga el gobierno de EE.UU. en 50 productos seleccionados por el APTA los inversionistas extranjeros tendrán la posibilidad de invertir en este subsector en Colombia y especialmente en la ciudad de Cartagena.

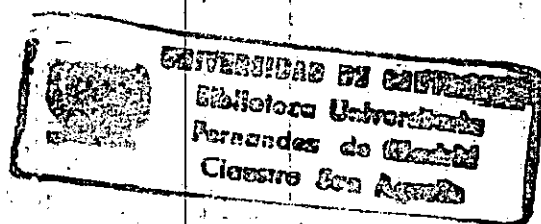
Los resultados de esta investigación nos motiva a presentarles las siguientes recomendaciones es necesario tener en cuenta que el cuando se cree y se rija una ley que incentive el desarrollo de nuestra economía, un organismo o entidad que verdaderamente se encargue de divulgarlas y capacitar a las personas para que tomen

conciencia y hagan uso de ella de la mejor forma posible y esta no se cree para quedar escrita en el papel sin que nadie llegue a conocerlas, especialmente aquellos sectores que se puedan beneficiar de las ventajas que les pueda ofrecer dicha ley.

Las entidades Colombianas como la ANDI (Asociación Nacional de industriales) o fenalco (Federación Nacional de comerciantes) deberían de participar o tener un control sobre los estudios de mercados que realicen los países que otorgue este tipo de preferencia comerciales a Colombia o que no tengan posibilidades de competir en el mercado internacional.

Las autoridades de la ciudad de Cartagena deberían estimular a la industria no solamente en este subsector sino también en otros sectores de las industrias disminuyéndoles una serie de costos como por ejemplo la energía, agua, e impuestos; ya que Cartagena es una de las ciudades más costosas en Colombia, y es por esto que muchas inversionistas no encuentran atractiva la ciudad de Cartagena para invertir en ella.

Ya que como afirman ellos en Colombia se esta fabricando muchos productos bajo normas internacionales mejorándose la calidad y los precios de estos productos. Otro factor que ha incidido en el fenómeno de apertura económica que ha obligado a modernizar mas este subsector y producir mejores artículos.



BIBLIOGRAFIA

BERMUDEZ, Mirian Susana. DE LA VEGA, Escariy del Carmen.

Analisis del Comportamiento de las Exportaciones de la ciudad de  
Cartagena.

DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS, Trade Point Center. Cartagena.

DIAN, Estadisticas de las Exportaciones de Electricos y Electronicos de Colombia y  
los que salen por el puerto de Cartagena.

DISEÑO DE LABORATORIO DE CONTROL DE CALIDAD para CABLES DE

USO ELECTRICOS 1977. Guzman Navarro.

Universidad Industrial de Santander (UIS).

SALVADOR, Oswaldo, Diccionario Económico. Editores Plaza & Janes.

ECONOMICA INTERNACIONAL. Dominick Salvatore. De Mc Graw Hill, 1982.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES. 1990.

Revista Nueva Frontera.

FENALCO. Estudio de Mercadeo a más de 8.000 productos de Almacenes y

Supermercado. Octubre de 1994.

GUIA DEL EXPORTADOR, 1993.

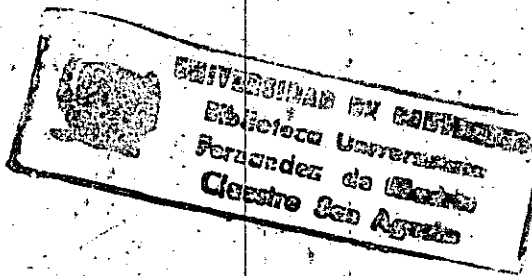
PERFIL DE LA COYUNTURA ECONOMICA. 1993

SABINO, Carlos. El proceso de investigación, el CID Editorial. Buenos Aires. 1974.

SEBASTIAN, Edwards. America Latina y el Reciente proceso de integración

Regional y Mundial. Marzo 1994. Coyuntura Económica

A N E X O S



PRESUPUESTO

-Costo total discriminado en rubros fuentes :	
- Encuesta	\$20.000
- Papeleria utiles de escritorio	60.000
- Fotocopias	25.000
- Mecanografía	150.000
- Transporte	45.000
Sub- Total	365.000
Imprevisto (10%) aprox	36.000
Total	\$401.000



# CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

MES/ ACTIVIDADES	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
SELECCION DEL TEMA	=====					
RECOLECCION DE LA INFORMACION			=====			
ELABORACION Y PRESENTACION DEL ANTEPROYECTO				=====	=====	
APROBACION DEL ANTEPROYECTO					=====	
RECOPILAR, CLASIFICAR Y ORDENAR LA INFORMACION DEL TRABAJO DE GRADO.					=====	
ELABORACION Y PRESENTACION DEL TRABAJO DE GRADO.						=====

CUESTIONARIO

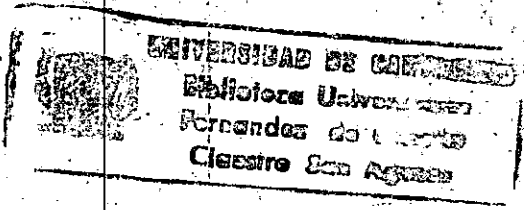
1. Nombre del establecimiento: \_\_\_\_\_

2. Fecha de iniciación de labores: \_\_\_\_\_

3. Cuáles son sus proveedores principales y de donde proviene: \_\_\_\_\_

4. Tiene ud. conocimiento si en la ciudad de Cartagena se producen materiales electricos: si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

a) que productos y que empresas lo producen: \_\_\_\_\_



5. Ud. como distribuidor a quien distribuye: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Ha exportado ud. alguna vez: si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

A que paises y que productos: \_\_\_\_\_

7. Tiene conocimiento si en Colombia se exportan productos electricos y electronicos a Centroamerica, E.E.U.U. a otros paises si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

que clase de productos y que paises: \_\_\_\_\_

8. Sabe usted si en Colombia se producen materiales electricos y electronicos

\_\_\_\_\_

En que ciudades y que fabricas: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

9. Los productos que fabrica Colombia son de buena calidad o competitivos

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Explique por que? \_\_\_\_\_

10. Cree ud. que es más costoso traer los productos del extranjero que comprarlo en

Colombia: \_\_\_\_\_

Explique por que? : \_\_\_\_\_

11. La mayoría de los productos que usted distribuye son nacionales o extranjeros?

12. Cree usted que en los últimos 4 años ha mejorado la calidad y los precios de los productos que usted distribuye:

Explique por que? \_\_\_\_\_

13. Ha oído hablar o ha leído sobre ATPA: \_\_\_\_\_

Sobre que aspectos: \_\_\_\_\_

14. Usted ha utilizado esta ley? si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

15. Explique por que? \_\_\_\_\_

16. Cree usted que con las ventajas que le ofrece la ATPA donde sus productos entran al mercado de E.E.U.U. con 0% arancel y la ubicación estratégica de la ciudad de Cartagena sería beneficiosa exportar a ese gran mercado: Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Explique: \_\_\_\_\_

**CUADRO DE LOS DISTRIBUIDORES ENCUESTADOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA**

		SI	NO
Distribuidores del subsector que conocen que en Cartagena se producen materiales electricos y electronicos	Q	0	5
	%	0	100%
Los que han exportado alguna vez	Q	0	5
	%	0	100%
Aquellos que tienen conocimiento si en Colombia se producen estos articulos	Q	3	2
	%	60%	40%
Los que tienen conocimiento de que en Colombia se producen estos articulos	Q	5	0
	%	100%	0
Los que opinan que los productos que fabrica Colombia son de buena calidad y competitivos	Q	4	1
	%	80%	20%
Aquellos que opinan que es más costoso traer los productos del exterior que fabricarlos en Colombia	Q	3	2
	%	60%	40%
Aquellos el cualla mayoría de los productos que distribuyen son nacionales	Q	4	1
	%	80%	20%
Los que creen que en los últimos años ha mejorado la calidad y precios de los productos que distribuye	Q	5	0
	%	100%	0
Distribuidores que han oído o leído sobre la Ley de preferencias arancelarias	Q	0	5
	%	0	100%
Los que han utilizado la ley	Q	0	5
	%	0	100%
Los que creen que las ventajas del APTA resulta más beneficioso exportar a EE.UU	Q	4	1
	%	80%	20%
Distribuidores del subsector que venden este tipo de materiales beneficiados por el APTA o saben si en Colombia se producen	Q	0	5
	%	0	100%

GLOSARIO DE TERMINOS

Reciprocidad: Norma que ha guiado tradicionalmente las negociaciones multilaterales, mediante el cual un paises que ha otorgado o ha ofrecido una concesión comercial, recibe o tiene derecho a recibir, del país beneficiario de tal tratamiento, una concesión que tenga un efecto equivalente en el comercio.

Zona de Libre Comercio: Es la primera etapa de un proceso de integración económica entre dos o más países. Su objetivo es la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio recíproco.

Transformación Sustancial: Proceso de elaboración que se puede exigir para que se efectúe en un producto importado, de tal manera que se obtenga un artículo de comercio nuevo y diferente, dentro de las normas de origen que busca asegurar que las preferencias comerciales se dirijan efectivamente a los países beneficiarios de las concesiones.

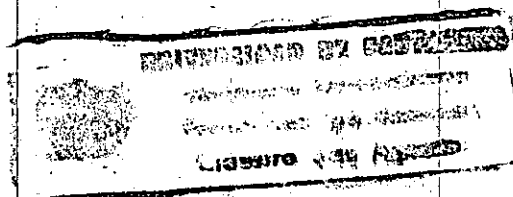
Arancel Aplicado: Es el derecho arancelario que E.E.U.U. aplica realmente a las importaciones originarias de cada uno de los proveedores, según el gravamen sea general o preferencial.

Comercio Intraindustrial: Aquel que se da en un mismo sector industrial entre dos o más países, con características económicas homogéneas, determinando en mayor o menor grado la intensidad del intercambio comercial.

Comercio Interindustrial: Tiene lugar cuando los países que tienen relaciones comerciales tienen características económicas heterogéneas o sea que solamente exportan los productos de un sector industrial o lo importan.

Certificado de origen "forma A": documento adoptado a nivel internacional en el marco de la UNCTAD, utilizado para que los países en desarrollo certifiquen el carácter de originario de los productos exportados a los países industrializados, para ser acreedores al trato preferencial del SGP.

E.E.U.U. también acepta la "Forma A" para efectos de las preferencias comerciales otorgadas en el marco de los programas ATPA y CBI.





Trato de nación más favorecida: Tratamiento básico del Gatt, que hace parte del principio de no discriminación, mediante el cual cualquier concesión por parte del contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será otorgada inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.