

**ESTRATEGIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE LAS  
PYME CONFECCIONISTAS DE BOGOTÁ PARA ACCEDER A LOS  
BENEFICIOS DE LA LEY ATPDEA**

**BIBIANA ALEXANDRA CAMARGO BARRERA  
JACQUELINE VIVAS CÁRDENAS**



**UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE ECONOMÍA  
BOGOTÁ D.C. 2005**

**ESTRATEGIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE LAS  
PYME CONFECCIONISTAS DE BOGOTÁ PARA ACCEDER A LOS  
BENEFICIOS DE LA LEY ATPDEA**

**BIBIANA ALEXANDRA CAMARGO BARRERA  
JACQUELINE VIVAS CÁRDENAS**

**Trabajo presentado como requisito para optar el Título de  
Economista**



**UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE ECONOMÍA  
BOGOTÁ D.C. 2005**

### ***Dedicatoria***

*A Dios por permitirme vivir en un hogar tan lleno de amor y felicidad. A mis padres Aníbal y Luz Marina por su inmenso apoyo en la realización de cada uno de mis proyectos. A mis hermanos Ricardo y Mónica porque gracias a sus enseñanzas y dedicación se convirtieron en mis más importantes guías. A Pablo Esteban, Laura María, Alejandra y Valeria por iluminar y alegrar todos los días de mi vida y a todas las personas que de una u otra forma colaboraron para la realización de este trabajo.*

### ***Bibiana***

### ***Dedicatoria***

*Todos los seres humanos queremos cumplir con metas en el transcurso de la vida, es así que en este momento agradezco a Dios que le dio salud y trabajo a Carlos Vivas y Aurora Cárdenas, mis padres, quienes me apoyaron para cumplir esta meta. Gracias a mis hermanos, amigos, profesores y a cada una de las personas que me colaboraron en el camino para llevar a cabo este proyecto que es muy gratificante.*

### ***Jacqueline***

***Nota de Aceptación***

---

---

---

---

***Firma del Jurado***

---

*Clara García de Villamil*

***Firma del Jurado***

---

*Manuel Pico Gil*

*Bogotá, 5 de Octubre de 2005*

## **TABLA DE CONTENIDO**

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	1
OBJETIVO GENERAL	3
OBJETIVOS ESPECIFICOS	3
1. COMPORTAMIENTO SECTOR CONFECCIONES	4
1.1 Caracterización del Sector	4
1.2 El Sector de Confecciones en Colombia	6
1.2.1 Participación en el PIB	8
1.2.2 Importaciones y Exportaciones del Sector	9
1.3 El Sector de Confecciones en Bogotá	11
1.3.1 Distribución de las Empresas en Bogotá	13
1.3.2 Importaciones y Exportaciones del sector de confecciones en Bogotá	15
2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS ECONÓMICOS	17
2.1 Ventaja Comparativa	17
2.2 Libre Comercio	18
2.3 Ventaja Competitiva	19
2.4 Modelo de Desarrollo Alternativo: Competitividad Sistémica	22
3. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DEL SECTOR DE CONFECCIONES EN BOGOTÁ	27
3.1 Diseño Metodológico	27
3.2 Matrices por Niveles	28
3.2.1 Nivel Micro	28
3.2.2 Nivel Macro	34

3.2.3 Nivel Meso	40
3.2.4 Nivel Meta	47
3.3 Estrategias para superar las limitaciones de las PYME Confeccionistas de Bogotá para acceder a la Ley ATPDEA	50
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	56
4.1 CONCLUSIONES	56
4.2 RECOMENDACIONES	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	59

## CONTENIDO DE GRÁFICAS Y TABLAS

	<b>Pág.</b>
Gráfica 1 Participación del sector en la producción industrial	7
Gráfica 2 Participación del sector de confecciones en el PIB	8
Gráfica 3 Importaciones y Exportaciones del sector	10
Gráfica 4 Principales Importaciones del sector de confecciones	11
Gráfica 5 Participación del sector por Región en Colombia 2000	12
Gráfica 6 Número de Empresas Renovadas	13
Gráfica 7 Número de Empresas Matriculadas	14
Gráfica 8 Importaciones y Exportaciones del sector de confecciones en Bogotá	15
Tabla 1 Principales destinos de exportaciones colombianas de todos los productos del sector de confecciones	9

## CONTENIDO DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA para el sector de confecciones en Bogotá	62
Anexo 2. Clasificación Industrial Uniforme del sector de confecciones (Revisión 3)	65
Anexo 3. Dirección de Unifábricas	67



## INTRODUCCIÓN

El presente estudio *Estrategias Para Superar las Limitaciones del las Pyme Confeccionistas de Bogotá Para Acceder a los Beneficios de la Ley ATPDEA*, es un análisis a la problemática que presenta el sector de confecciones que dificultan la capacidad de responder a los requerimientos del mercado internacional como son: el personal poco calificado, la carencia de tecnología entre otros.

Los estudios con relación a las Pyme confeccionistas de Bogotá, reflejan ciertas limitaciones que son características de este tipo de organizaciones y que dificultan su crecimiento y progreso. Sin embargo, no se ha tenido en cuenta que estas limitaciones pueden afectar también su acceso a beneficios que establecen acuerdos internacionales específicamente al ATPDEA, texto que se anexa. Hasta la fecha, en los estudios realizados no se presentan alternativas de solución para enfrentar esta problemática con el objetivo específico de beneficiarse de la ley, de ahí lo novedoso de este trabajo.

Este estudio se fundamenta con los conceptos del modelo de desarrollo Alternativo de Competitividad sistémica que diferencia los cuatro niveles analíticos (micro, macro, meso y meta), los cuales son utilizados para el análisis del sector objeto de estudio; aportando así una visión detallada de las falencias y fortalezas que se presentan dentro de las pequeñas y medianas empresas, creando mecanismos que ayuden al surgimiento de nuevas alternativas de desarrollo que incentiven los acuerdos comerciales como el ATPDEA, ya que Colombia esta por incursionar al Tratado de Libre Comercio (TLC).

El propósito del presente trabajo es caracterizar el sector de las Pyme Confeccionistas de Bogotá, así como también determinar los requisitos y bondades del ATPDEA para las mismas, reconociendo las condiciones que permitan el acceso a los beneficios de la ley. En consecuencia se justificó su elaboración, dadas las características de la negociación futura en un TLC con Estados Unidos, de ahí que no sólo es un aporte de orden pragmático sino también metodológicamente, puesto que se aplica en su totalidad la propuesta de Michael Porter a nivel sectorial.

El informe consta de cuatro capítulos de los cuales el primero contiene el comportamiento y caracterización del sector de confecciones a nivel nacional y en Bogotá principalmente por ser la región objeto de estudio. El segundo capítulo muestra algunos aspectos teóricos relevantes para el análisis de la competitividad entre mercados. En la tercera parte se realizó una matriz con los factores de la competitividad sistémica con el propósito de utilizarla como referencia para la caracterización del sector de Pyme confeccionistas de la ciudad de Bogotá y de su entorno institucional, a la vez, como marco general para el planteamiento de políticas de competitividad y estrategias de desarrollo empresariales. Finalmente, la cuarta parte plantea las conclusiones y recomendaciones del estudio realizado.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Analizar las limitaciones actuales de las Pyme Confeccionistas de Bogotá frente al ATPDEA y alternativas de solución.

### **OBJETIVO ESPECIFICOS**

1. Caracterizar al sector de las Pyme Confeccionistas de Bogotá
2. Analizar los requisitos y bondades del ATPDEA para las Pyme Confeccionistas de Bogotá.
3. Identificar condiciones que permitan el acceso a los beneficios del ATPDEA.

# 1. COMPORTAMIENTO SECTOR CONFECCIONES

La Industria de las Confecciones es una actividad productiva importante para la industria manufacturera colombiana por lo tanto, en este capítulo se presenta la caracterización del sector y el comportamiento a nivel nacional y en la ciudad de Bogotá D.C. como punto de partida hacia el análisis competitivo del sector de confecciones en el distrito capital que ha contribuido en gran medida desde los años noventa a la participación en el producto interno bruto PIB.

## 1.1 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR

El sector de confecciones es una parte de la economía colombiana que cuenta con una clasificación industrial uniforme (CIU) desde D18100 hasta D181030 y de D182001 a D182004<sup>1</sup>, para un total de 35 ítems.

Las confecciones disponen de alto potencial de crecimiento en el país, entre otros productos. A la vez se beneficia de sistemas especiales de importación y exportación como la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA y de incentivos como las zonas francas entre otros.

El sector se caracteriza por tener una diversidad de productos dirigidos a todos los grupos de consumidores de cualquier edad. A continuación se describe el tipo de prendas que se confeccionan en el sector, el empleo generado, el número de empresas y el personal que labora a nivel nacional

El sector de confecciones comprende la fabricación de todo tipo de prendas de vestir excepto calzado y se clasifican de la siguiente manera: *Ropa exterior femenina*: sastres, conjuntos, abrigos, blusas, eslocks, faldas, ropa de gala, ropa eventual, pescadores, bermudas, túnicas, overoles y enterizos. *Ropa exterior especial*: ropa de trabajo, uniformes de colegio, uniformes de trabajo, delantales, elementos de trabajo, uniformes de deporte, uniformes formales, ropa medica, ropa de seguridad, ropa infantil, ropa para bebé, mamelucos, ropa ocasional, ropa para maternidad, disfraces y ropa tejida. *Ropa exterior masculina*: vestidos, chaquetas, bermudas, camisas de cuello, camisetas, pantalones,

---

<sup>1</sup> Clasificación CIU ver Anexo 2

safaris, guayaberas y pantalones. *Ropa exterior general*: jeans, chalecos, bermudas, pantalones y chaquetas sport, pantalonetas, trusas, vestidos de baño y salidas de baño. *Ropa íntima de descanso*: panties, brasieres, enaguas, bodis, fajas, pantaloncillos, franelas, pijamas, levantadoras, batolas, calcetines y medias. *Ropa de hogar*: sábanas, fundas, cobijas, sobre sabanas, cubre lechos, cobertores, toallas, elementos de baño, manteles y limpiadores. y *complemento de vestuario como*: corbatas, pañolones, pañuelos, gorros, guantes y ruanas.

Las principales materias primas utilizadas en el sector de confecciones son los productos finales en el sector textil: Tejidos de algodón, fibras sintéticas y artificiales e hilos de diferentes fibras. El 70% de las materias primas utilizadas por los confeccionistas son nacionales y el 30% restante corresponde a importaciones (Proexport, 1999).

El personal de este sector se caracteriza por ser mano de obra no calificada, como madres cabeza de hogar, aquellas personas que se encuentran en un nivel bajo de estudio o que han terminado en muy pocos casos el bachillerato y cuyas empresas no ofrecen a sus trabajadores capacitación, especialmente las que están en el rango de micro y pequeña empresa; siendo este factor determinante para el detrimento de la productividad. Los trabajadores especializados son muy pocos y la tecnología utilizada no es de punta generando así que el personal no calificado la pueda operar causando una desventaja para aquellas empresas que piensen buscar una mayor o una mejor rentabilidad.

Según las cifras de la Encuesta Anual Manufacturera del DANE el personal ocupado por el sector tuvo un leve incremento del 0.93% con 70.942 empleados en 1994 y 71.610 en el 2001. En Bogotá al contrario esta cifra disminuyó en 24.69% al pasar de 18.139 a 13.160 en 1994 y 2001 respectivamente.

Los avances tecnológicos más importantes que se han producido en el sector están relacionados con la organización y control en la producción; por un lado se han implementado innovaciones en la informática y electrónica de los procesos y por otro, se han adoptado nuevas filosofías de gestión y organización; esto con el objetivo de obtener una planta que se adapte con facilidad a los cambios de la demanda para tener una efectiva rapidez de respuesta y una reducción de costos e inventarios. (Proexport, 1999).

En cuanto al tamaño de las empresas de este sector, como en los demás en Colombia la mayor participación se encuentra en las micros, pequeñas y medianas empresas; estas se especializan en segmentos del mercado, donde las condiciones de moda varían rápidamente y la demanda exige exclusividad. Las empresas de gran tamaño con grandes plantas de personal, alta capacidad instalada y gran nivel de tecnología asociada se especializan en productos que no son muy sensibles a la moda ni a las tendencias de la demanda.

En cuanto a las estadísticas sobre el número de empresas dedicadas a la industria de la confección en Colombia resultan muy variadas dependiendo de la fuente que se consulte, según la encuesta manufacturera del DANE en el 2002 había 820 empresas en el país dedicadas a la confección y estas cifras no concuerdan con las de otras entidades como ACOPI y CONOR ingenieros, que pasan de una cifra mayor a 20.000 empresas dedicadas a este trabajo.

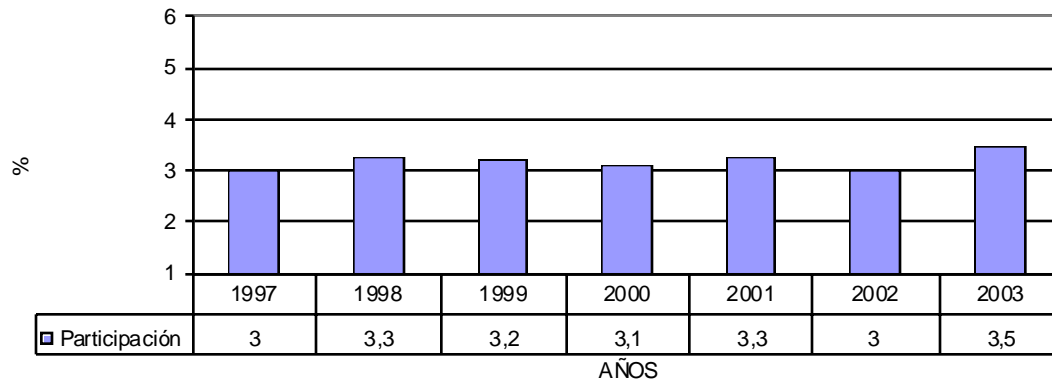
## **1.2 EL SECTOR DE CONFECCIONES EN COLOMBIA**

El sector de confecciones se ha venido posesionando en el mercado tanto interno como externo. La apertura económica entendida como un mecanismo para impulsar los productos nacionales hacia el mercado exterior, funcionó como un incentivo para que muchas empresas pertenecientes a la rama de textiles y confecciones comenzaran a exportar; en 1993, 166 empresas de textiles y 756 de confección realizaron negocios en el extranjero.

A continuación se presenta la evolución de la participación del sector en la producción industrial a nivel nacional.

**Gráfica 1**

**Participación del sector en la producción industrial**



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior, Proexport, Dane

En año 1997 el sector de confecciones participaba con el 3% de la producción industrial y en 1998 participó con el 3.3%; esto debido a un incremento en la productividad, como consecuencia del proceso de modernización, reconversión industrial y de innovación tecnológica que eran las fortalezas que presentaba el sector en estos años. Sin embargo con el periodo de recesión económica que comenzó a darse en el país a finales de 1998, las confecciones presentaron una caída en la producción disminuyendo en 20% de pasar de USD 1.098 millones en 1998 a USD 879.7 millones en 1999; lo que representó que la participación de la producción industrial disminuyera a 3.2% como lo muestra la gráfica número1.

Este año (1999) tampoco fue fácil para el sector ya que terminó con los tres años de bonanza que había presentado las confecciones que como consecuencia trajo un importante exceso de inventarios, que perjudicó a las empresas de todos los tamaños (Alianza entre todos, 2001).

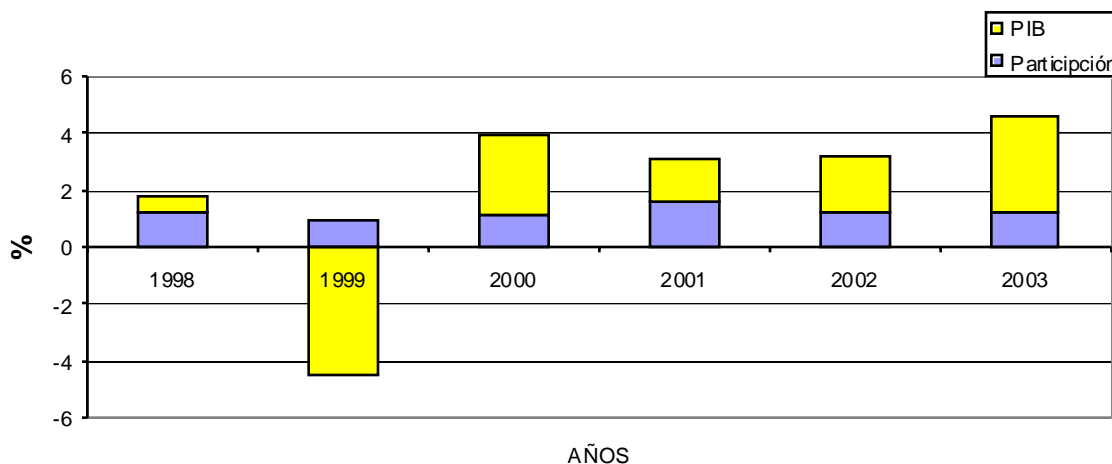
En el periodo comprendido entre 2001 a comienzos del 2002 se terminó el Acuerdo de Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), lo que represento una disminución en la producción industrial de 3.3% a 3.0% respectivamente. En el segundo semestre del 2002, se prorrogan y amplían los beneficios del ATPA, con la reglamentación de la Ley de

Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA), lo que produjo un incremento en la industria de 3.5% en el 2003.

### 1.2.1 Participación en el PIB

El PIB es el indicador que mide el crecimiento económico en un país, con base en la productividad de los diferentes sectores. Por tal razón se muestra la participación del sector de confecciones dentro del producto interno.

**Gráfica 2**  
**Participación del sector de confecciones en el PIB**



En 1999 el Producto Interno Bruto del país fue de  $-4.5\%$ , de los cuales el  $0.9\%$  corresponde a la participación del sector de confecciones en la producción nacional. Esta disminución se produjo por la recesión económica que presentaba el país debido a al estancamiento de la cadena productiva. Las confecciones no fueron ajenas a este comportamiento siendo su participación deficiente. Entre los años 2000 a 2003 la participación del sector dentro del Producto Interno Bruto se mantuvo constante por el ingreso libre de arancel al mercado norteamericano de los productos cobijados por la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA).



### ***1.2.2 Importaciones y Exportaciones del sector***

Dentro del entorno económico de un país la Balanza Comercial es importante ya que permite establecer la diferencia entre exportaciones e importaciones y la generación de nuevas divisas para la nación. En la gráfica No. 3 se muestra el comportamiento de la Balanza Comercial para el sector de las confecciones. En la siguiente tabla No.1 se observa la variación en las exportaciones desde el año 1998 hasta el 2003 en sus principales destinos.

**Tabla 1**

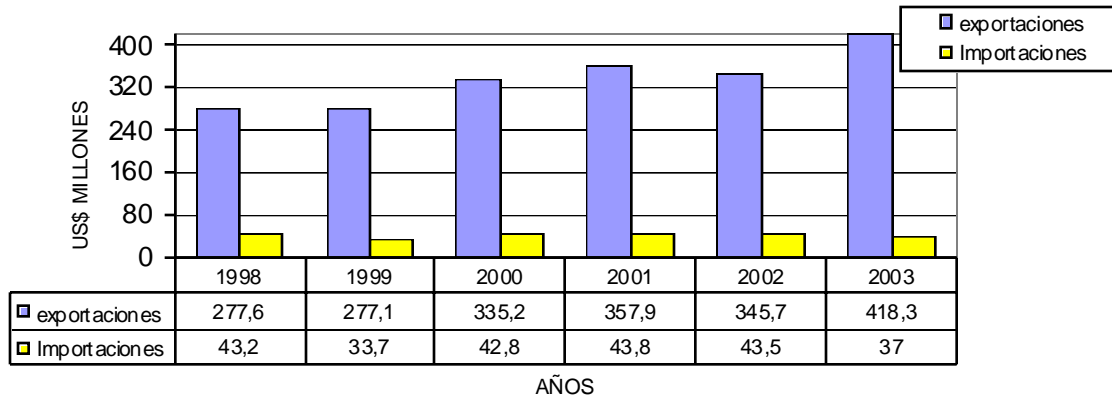
**PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE TODOS  
LOS PRODUCTOS DEL SECTOR DE CONFECCIONES**

<b>Mercados</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
<b>USA</b>	61.7%	66%	67%	58%	35%	74%
<b>Alemania</b>	nd	4%	3%	2%	nd	nd
<b>Reino Unido</b>	7.04%	nd	nd	nd	3%	8%
<b>Venezuela</b>	10.3%	9%	15%	19%	7%	6%
<b>Panamá</b>	nd	nd	nd	2%	nd	nd
<b>México</b>	nd	3%	5%	4%	3%	5%
<b>Puerto Rico</b>	nd	2%	3%	3%	1%	nd
<b>Otros</b>	20.88%	13%	7%	12%	51%	7%

Fuente: Proexport – Bancoldex.

nd: Información no disponible.

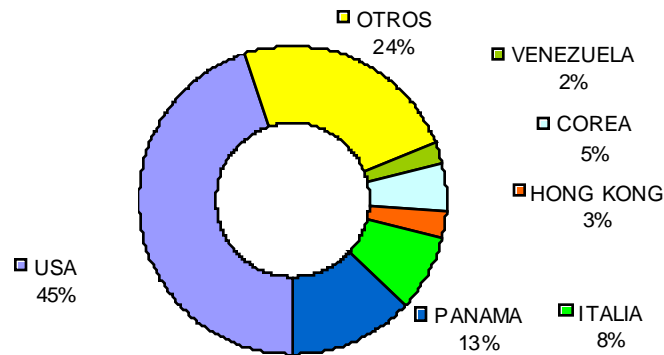
**Gráfica 3**  
**Importaciones y Exportaciones del Sector**



Fuente: Bancoldex, Proexport, Dane. Datos unificados por las autoras.

Teniendo en cuenta que el entorno económico que presentaba Colombia a comienzos de la década del noventa era satisfactorio, pero cuando comenzó la recesión en 1998 la gran mayoría de los sectores fueron afectados incluido el de confecciones; entre 1996 y 1999 las exportaciones disminuyeron en 11.6%, hubo en este período una alta competencia Asiática en cuanto al subsector de algodón y fibras sintéticas que provocaron el desplazamiento de los productos Colombianos al mercado internacional en especial de países como Estados Unidos y Alemania. Desde el año 2000 las cifras de exportaciones del sector se han incrementado a USD 335.2 millones. En el 2001 las confecciones obtuvieron un cuarto lugar en importancia de clasificación de las exportaciones Colombianas según el DANE. Para 2003 las exportaciones se incrementaron con respecto al 2002 en un 21%, esto se debió a los beneficios que se tienen del acuerdo ATPDEA; cerca del 35% de las ventas se exportaron bajo este programa que se tiene con Estados Unidos. Los productos con mayor nivel de exportación fueron: Pantalones para hombre, mujeres y niñas también sostenes (Bancoldex, 2003).

**Gráfica 4**  
**Principales Importaciones del Sector de Confecciones**



Fuente: Bancoldex, Proexport

Con respecto a las importaciones del sector en lo transcurrido en la década del noventa con la llegada de la apertura se presentó un fuerte movimiento de las importaciones ilegales debido al desmonte de control aduanero, esto se comenzó a inspeccionar en 1995 con mayor eficiencia especialmente los productos de textiles que entraban al país con el objetivo de acabar con los problemas presentados por el contrabando y así mismo proteger a los fabricantes Colombianos tanto de textiles como de confecciones.

En 1996 el valor de las importaciones fue de USD 39.6 millones teniendo un decrecimiento del 55.16% con respecto al año anterior, esta disminución se vio causada por la reevaluación llevada a cabo en el país. De esta manera por la estabilización de la reevaluación las importaciones aumentaron en un 34.5% en 1997 con respecto al año anterior.

### **1.3 EL SECTOR DE CONFECCIONES EN BOGOTÁ**

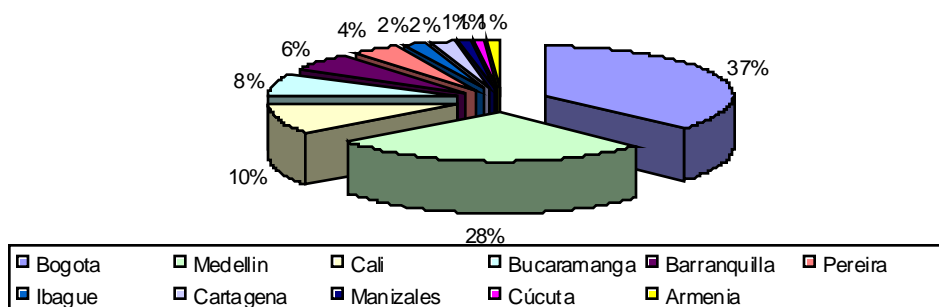
La economía de la capital se ha caracterizado por ser bastante diversificada y más orientada hacia el comercio. Sin embargo la recesión económica que comenzó a atravesar el país desde finales de 1998 y principios de 1999 afectó considerablemente a la Capital generando

la liquidación de empresas de todas las categorías causando un aumento en la tasa de desempleo.

Es así como el sector de confecciones en 1999 sufrió un empeoramiento en su productividad y ventas. En la Encuesta de Opinión Comercial realizada por la Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) a nivel regional se observó que la situación económica para el 70% de los encuestados era de un nivel muy bajo de ventas comparándolo con 1998. Además de la disminución de las ventas en el sector entre 1999 y el 2000 eran: el abastecimiento de productos extranjeros, crédito a los proveedores, incremento en el comercio ambulante y las ventas directas de fábrica. (Fenalco, 1999)

La siguiente gráfica muestra la participación de cada región en Colombia para el sector de confecciones.

**Gráfica 5**  
**Participación del Sector por Región en Colombia 2000**



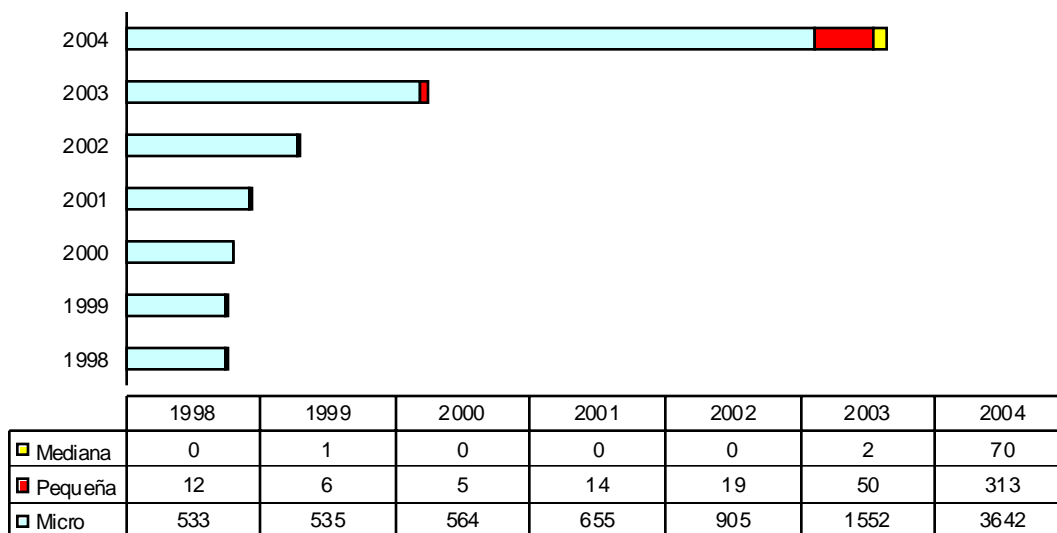
Fuente: Directorio Coltejer, DANE, Proexport

La participación Bogotana en el sector de confecciones representa el 37% a nivel nacional, siendo la mayor de todas las regiones. La industria tiene una participación muy importante en el conjunto de la economía en Bogotá, representando el 16.8% del total de la economía de la ciudad. El sector de confecciones por su parte tiene una participación de 3.44% en el conjunto de la industria Bogotana. (Encuesta Anual Manufacturera DANE 2000)

### 1.3.1 Distribución de las empresas en Bogotá

El mayor número de empresas bogotanas está ubicado en los sectores económicos de: comercio (40%), actividades inmobiliarias (14%), servicios de hoteles y restaurantes (8%), los servicios comunitarios (5%); y el sector financiero que fue el único que redujo su participación en el número de empresas durante 2002 y 2003. En este periodo se constituyeron en promedio cerca de 12000 nuevas sociedades por año de las cuales el 96% fueron microempresas y el 4% pequeñas empresas. Se liquidaron 2.800, de las cuales el 78% representan a las microempresas y el 18% a las pequeñas que se extinguieron. (Cámara de Comercio de Bogotá 2004)

**Gráfica 6**  
**Número de Empresas Renovadas**

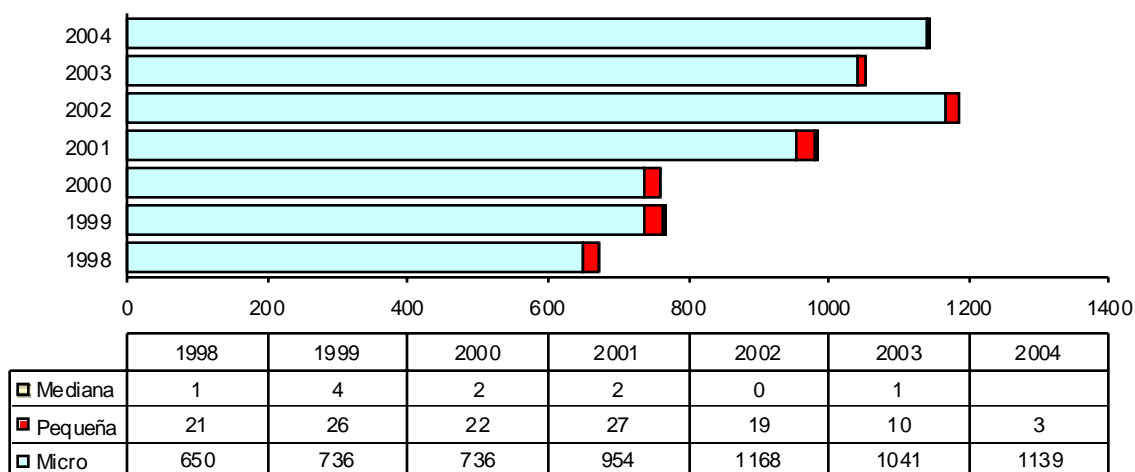


Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

La gráfica No. 6 muestra el número de empresas renovadas del sector de confecciones en la ciudad de Bogotá es decir, las empresas que han sido matriculadas en años anteriores y que siguen vigentes hasta el año en el cual se volvieron a matricular en la Cámara de Comercio. Se puede apreciar que el mayor número de empresas se clasifican como microempresas siguiendo las pequeñas. En los años donde aparece el número cero no se

renovaron las empresas que ya estaban constituidas en años anteriores. Debido a la recesión económica algunas empresas liquidaron, otras pasaron de ser clasificadas como medianas a pequeñas, o simplemente sus propietarios no han renovado su número de matrícula ante la Cámara de Comercio.

**Gráfica 7**  
**Número de Empresas Matriculadas**



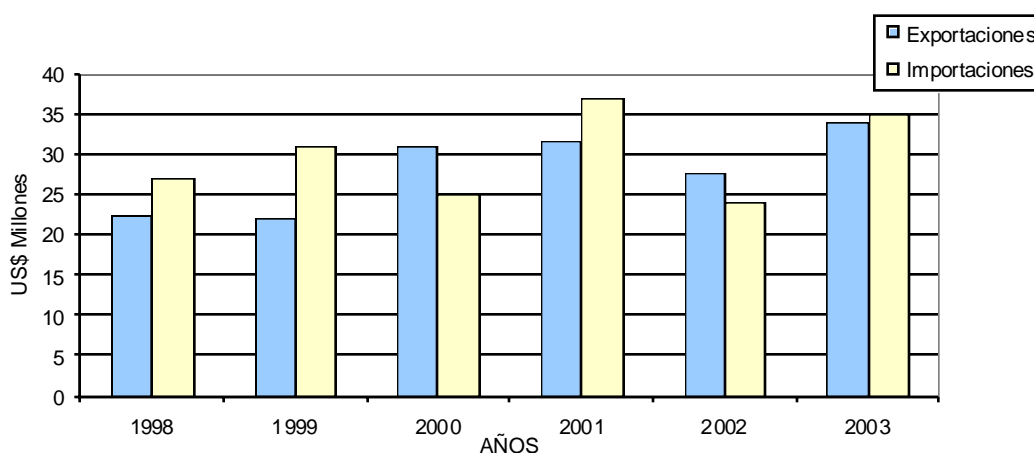
Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

La gráfica No. 7 muestra el número de empresas matriculadas del sector de confecciones en Bogotá desde el año 1998 a la fecha, es decir, las empresas que comenzaron a confeccionar desde estos años; como se observa al igual que en la gráfica No. 6, el mayor número lo presenta las microempresas, éstas son las que tienen un rango de personal entre 1 a 10 trabajadores; las empresas que tienen entre 11 a 300 trabajadores se observan en la gráfica como pequeñas y medianas.

### 1.3.2. Importaciones y Exportaciones del Sector de Confecciones en Bogotá

Dentro del sector manufacturero, las confecciones tienen una participación cada vez más importante, lo que ha permitido que el sector en general mantenga su dinamismo en las exportaciones de la región.

**Gráfica 8**  
**Importaciones y Exportaciones del Sector de Confecciones en Bogotá**



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá.

En los años 1998 y 1999 la economía Bogotana presentó un desequilibrio en la Balanza Comercial, debido al incremento de las Importaciones con respecto a las Exportaciones, esto debido en gran medida a que aumentó el consumo de artículos de confección extranjero y a que la clase media institucionalizó el mercado negro para mercancías de contrabando. (DNP 2000).

La Apertura Económica funcionó como un incentivo para que muchas empresas de la capital empezaran a exportar, durante la década de los 90 principalmente a países como Estados Unidos y Venezuela.

Actualmente existe en el mercado interior de confecciones una amplia oferta de varias marcas de confección internacionales las cuales tienen sus propias tiendas y compiten también en los grandes almacenes con las empresas nacionales. Sin embargo Colombia es miembro de muchos acuerdos internacionales de negocios, lo que permite entrar a un mercado internacional, compitiendo con productos como las confecciones, y ya que Bogotá es uno de los más importantes centros de producción del sector a nivel nacional, las exportaciones de la región han incrementado en los últimos años.

En este capítulo se ha analizado la caracterización y evolución del sector en los años comprendidos de 1998 al 2003, y su importante participación en el crecimiento y desarrollo en la economía nacional, debido al incremento de las exportaciones especialmente a potenciales compradores como Estados Unidos en momentos de auge comercial generados por las negociaciones comerciales como el ATPDEA.

La información recopilada en este primer capítulo muestra como el sector de confecciones es de gran influencia en la economía colombiana por su gran diversificación de productos que llegan a todo tipo de consumidores. Además contribuye en gran medida a bajar las tasas de desempleo puesto que el nivel de los trabajadores son en su mayoría personas con bajo nivel de educación.

En Bogotá el sector es conformado principalmente por micro y pequeñas empresas representando una parte significativa a nivel nacional. Gracias a los acuerdos comerciales a los que Colombia pertenece, la capital ha venido incrementando sus exportaciones en los últimos años generando mayores beneficios para la ciudad.

A continuación se referencia las teorías económicas que fundamentan el comercio entre países generando mayores beneficios entre ellos.



## **2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS ECONÓMICOS**

A lo largo del tiempo el comercio ha facilitado la internacionalización de los países en el mercado mundial, gracias a la ayuda de teorías económicas se ha logrado un mejor desarrollo de las negociaciones comerciales. En la actualidad y para el sector objeto de estudio del presente trabajo estas teorías ayudan a abrir el mercado con la generación de bases para la comercialización.

### **2.1 VENTAJA COMPARATIVA**

A comienzos del siglo XIX David Ricardo demostró que el comercio es beneficioso cuando solamente existe una ventaja comparativa es decir, que un país es más eficiente que otro en todas las líneas de producción, pero que a pesar de esto el beneficio es mutuo entre los países que comercializan.

El enfoque que se da de la teoría Ricardiana es “un enfoque del valor del trabajo que establece que los costos de producción dependen de la diversidad de los recursos que tiene un país”<sup>2</sup>. Los supuestos de este modelo son: que existan dos bienes, un factor de producción (trabajo) y los requerimientos de trabajo unitario (Krugman,- 1995).

Entonces en la literatura se especifica que en la teoría la ventaja comparativa al tenerse en claro los supuestos el autor de ésta deja por fuera la explicación de los efectos del comercio sobre la distribución del ingreso en una nación.

Para Porter los supuestos en que se basa la ventaja comparativa” en cuanto a los factores eran más fáciles de explicar y llevarlo a la practica en los siglos XVIII Y XIX, cuando muchos de los sectores de este tiempo estaban fragmentados, y la producción era más

---

<sup>2</sup> Krugman & Obsfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, p. 45.

intensiva en la mano de obra y una gran parte del comercio reflejaba diferencias en condiciones de crecimiento, recursos naturales y capital.”<sup>3</sup>

Se dice que la teoría tiene muy poco parecido con la competencia real porque ésta pasa por alto la estrategia de las empresas en cuanto a la mejora de tecnología, diferencia los productos dejando así pocas salidas a las empresas (Porter 1990).

La relación que tiene esta teoría económica con el sector de las confecciones radica en que la ventaja comparativa la tiene Estados Unidos por ser mas eficiente en las líneas de producción con respecto a Colombia; sin embargo los dos países se benefician de la comercialización de los productos del sector, porque a Colombia le genera mayores divisas y para el exportador dar a conocer sus productos generando ingreso.

## **2.2 LIBRE COMERCIO**

La teoría del libre comercio “tiene como base las ventajas que los sujetos de distintas economías aprovechan por la diversificación del trabajo. En lugar de producir todos los bienes demandados dentro de una economía autónoma, la división del trabajo sugiere que las economías se especialicen en la producción de ciertos bienes que constituyan para ellas una ventaja comparativa para cambiarlos por otros bienes que son producidos en otras economías con una eficiencia relativamente más alta.”<sup>4</sup>. Es decir que el sistema funciona como una producción indirecta de bienes importados a cambio de la producción primera de bienes de la exportación.

En segundo lugar el comercio libre “permite la producción para un mercado más grande; el incremento de consumidores permite una producción mayor. Como consecuencia, la fabricación de bienes intensivos de capital es más económica y los precios bajan, porque los costos de la producción para cada unidad baja relativamente y el margen de beneficios es menos relevante.”<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Porter, Michael, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, p. 27.

<sup>4</sup> Krugman, Paul, *Geografía Económica Internacional*, p. 16.

<sup>5</sup> *Ibidem*, p.16.

Otras ventajas resultan de la competencia más fuerte, que tiende a reducir la ineficiencia y a aumentar la especialización con la consecuencia que el desarrollo de tecnologías estimula la actividad económica. También se puede decir que en un sistema de libre comercio bajan los costos no productivos de transacciones. Como resultado, estos efectos aumentan la aptitud de los productos para competir en el mercado mundial. Así que la teoría del libre comercio puede aumentar el bienestar de una economía.

Estos efectos positivos lamentablemente no se consiguen de igual manera si el libre comercio está reducido a una región limitada. El beneficio que brinda del libre comercio se basa en la explotación máxima de la eficiencia en la producción. Pero aunque las barreras comerciales antes de crear una zona de libre comercio parecen incomodar los mecanismos de incentivo de una economía, estos problemas sin embargo pueden ayudar a reemplazar problemas mayores de incentivo que pueden surgir al reemplazar las barreras por una zona de libre comercio solo regional.

La teoría del libre comercio tiene una relación directa con el ATPDEA ya que el acuerdo establece que los países beneficiados y en este caso las Pyme confeccionistas, deben importar materia prima de Estados Unidos a cambio de la exportación de los productos terminados, generando un beneficio para ambas partes. Así mismo con el libre comercio se puede acceder a un mercado mayor aumentando la producción de un bien para atraer un nuevo grupo de consumidores.

## **2.3 VENTAJA COMPETITIVA**

Esta teoría se originó con la investigación realizada por Michael Porter para analizar la causa de la competencia entre las naciones más fuertes del mundo y cómo producían riqueza. Su objetivo final era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como para la formulación de políticas industriales orientadas a promover la competitividad de un país.

Son muchas las explicaciones que se tienen al responder por qué algunos países son mejores que otros en cuanto su competitividad. Por ejemplo, algunos consideran la competitividad de un país como un fenómeno macroeconómico, movido por factores variables como los tipos de cambio, las tasas de interés y los déficit gubernamentales; otros sostienen que la competitividad está en función de la mano de obra barata y abundante; otros creen que, la competitividad depende de la abundancia de recursos naturales; y finalmente algunos sostienen que en la competitividad influye la política gubernamental.

“El papel de la política gubernamental en lo relativo a la competitividad no se ve confirmado cuando se estudian los hechos con mayor amplitud.”<sup>6</sup> Muchos observadores consideran que la política gubernamental en cuanto a la industria, por ejemplo en Italia, ha resultado ineficaz en buena parte de la posguerra, aun cuando las exportaciones italianas hayan experimentado un aumento sólo superado por las japonesas, conjuntamente con un nivel de vida en rápido ascenso. (Porter-1991).

Se podría decir que el principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso, en este caso se puede sostener que esta es la manera en que un país obtiene un buen nivel de competitividad; y la capacidad para lograr el objetivo, depende de la productividad con la que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo. La productividad es el valor del rendimiento de una unidad de mano de obra o de capital. Depende, a la vez, de la calidad y de las características de los productos y de la eficiencia con que se manufacturan; la productividad es, a la larga, el determinante primordial del nivel de vida de un país.

Porter sostiene que el comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro del mismo país (Porter, 1990). Así; un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus compañías son menos productivas que las de los competidores

---

<sup>6</sup> Porter, Michael, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, p. 11.

extranjeros. Las importaciones y las exportaciones son, por consiguiente, partes integrantes del aumento de la productividad y por ende en el aumento en la competitividad.

En los escritos y conferencias de Michael Porter se destacan ciertas modalidades de conductas en las empresas o industrias que obtienen un nivel de competitividad y que se reflejan en el sector productivo al que corresponden como son:

1. “La ventaja competitiva nace fundamentalmente del mejoramiento, de la innovación y del cambio: “Las empresas aventajan a sus competidores internacionales porque caen en la cuenta de nuevos métodos para competir o encuentran nuevos y mejores medios para luchar dentro de los antiguos lineamientos.
2. La ventaja competitiva abarca todo el sistema de valores: El sistema de valores es el conjunto de actividades que intervienen en la creación y uso de un producto. El intercambio cercano y constante con los proveedores, los canales de distribución y los compradores son parte integral del proceso que crea y mantiene la ventaja. La ventaja competitiva a menudo proviene de percibir nuevas formas de configurar y manejar todo el sistema de valores.
3. Hay pocas ventajas competitivas que no puedan imitarse. Algunas veces, posiciones competitivas bien fortificadas logran sostenerse durante años después de que dejaron de hacerse mejoras por la fuerza de ventajas anteriores, tales como sólidas relaciones con la clientela, economías de escala, en las tecnologías en uso y la lealtad de los canales de distribución.
4. Sostener la ventaja requiere de implantar estrategias de enfoque internacional: Una empresa no puede conservar a la larga su ventaja competitiva en medio de la competencia internacional sin utilizar ni ampliar las ventajas de su centro de operaciones mediante una estrategia de enfoque internacional”<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Ibidem, pag. 45

Con la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA) se busca diversificar el comercio entre los países andinos y los Estados Unidos, generando un mayor beneficio económico para las naciones; esta sería la manera en que se obtiene un mayor y mejor nivel de competitividad.

Las Pyme confeccionistas objeto de estudio, obtienen ventaja competitiva porque encuentran nuevos métodos para competir como los acuerdos comerciales con Estados Unidos que permite a los exportadores ingresar al mercado norteamericano libre de arancel. Ya que el acuerdo beneficia solo a 4 países y Colombia es líder en la fabricación de confecciones, se crea una ventaja competitiva importante para las empresas pertenecientes a este sector, en el sentido en que se establece una estrategia de mercado internacional frente a los competidores aumentando sus beneficios y utilidades.

## **2.4 MODELO DE DESARROLLO ALTERNATIVO: COMPETITIVIDAD SISTÉMICA**

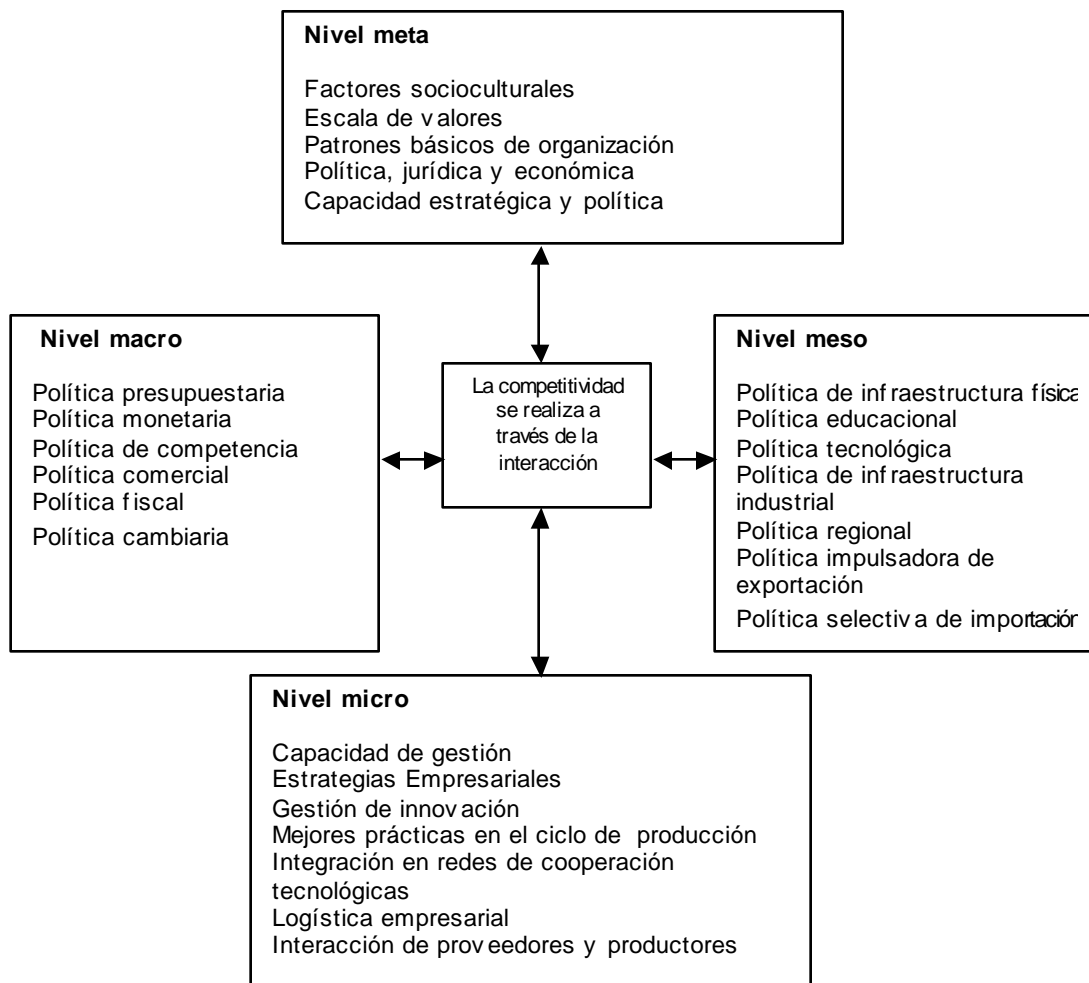
Esta teoría se desarrolla teniendo en cuenta algunos factores que están en la ventaja competitiva.

A continuación se muestran los factores determinantes de la competitividad sistémica, teniendo en cuenta el diamante publicado por la CEPAL, en su revista No. 59 “Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política”, el cual se utiliza para los trabajos sobre competitividad, objeto del presente estudio<sup>8</sup>:

---

<sup>8</sup>Esser, Klaus, “Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política”. **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile No 59,(Agosto 1996), p. 39-52.

## FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA



El concepto de competitividad sistémica se inició en el modelo de política neoliberal al liberalizar el comercio, la libre movilidad de capitales y la disponibilidad de mercados, estableciendo las funciones concretas con los niveles de la economía como son: micro, macro, meso y meta

A continuación se explican los niveles del modelo:

*NIVEL MICRO* (Aspectos básicos de la empresa respecto a su demanda y oferta)

Este nivel es muy importante debido a que abarca a las empresas que son las que deben mejorar la calidad de sus productos y ser más eficientes para que puedan competir en el mercado internacional. Los grandes avances hacen que las empresas estén innovando en los procesos de producción y salgan adelante con sus productos o servicios, en el mundo se han implementado por parte de los países desarrollados grandes avances de telemática y optomécatronica, dejando subordinados los países en vía de desarrollo y así mismo dejando para éstos un reto casi imposible. (CEPAL-1996).

“Los crecientes requerimientos a las empresas van de la mano con requerimientos cada vez mayores al entorno de las mismas. Es por ello que las empresas que actúan en el mercado mundial ya no compiten de manera descentralizada, sino en forma de Clusters Industriales, es decir, como grupos empresariales organizados en redes de colaboración”. (CEPAL-1996).

*NIVEL MACRO* (Políticas del gobierno que ejercen presión sobre las empresas mediante exigencias de desempeño)

El concepto de competitividad sistémica aclara que en este nivel las políticas monetarias, cambiarias, fiscales, presupuestarias, etc. deben estabilizarse en el contexto macroeconómico por medio de reformas. De este nivel macro se puede decir que ayuda a que la competitividad mejore debido a que el nivel de inversión aumente llevando un mejor manejo en el sector privado que a la vez colabore con las políticas macroeconómicas, y es necesario que el gobierno efectúe un concepto de formación activa de estructuras.

*NIVEL MESO* (Políticas en aspectos educativos, tecnológicos y de innovación, que articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad)

Este nivel estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos a nivel de la empresa.

El fundamento de la competitividad en este nivel se basa en “stocks” de conocimientos y procesos de aprendizaje acumulativos que van materializándose en el curso de la



interacción entre empresas e instituciones. De esta manera van surgiendo los patrones y ventajas competitivas para cada país y región.

La formación de estructuras a nivel meso es promovida no sólo por la política pública, pues las empresas, instituciones y asociaciones también pueden aportar a la configuración de la localización industrial.

La estructura del nivel meso debe ser una tarea dirigida a mejorar la localización económica y debe realizarse tanto en el sector privado como el público. Un nivel meso bien estructurado no solo sirve para incrementar la competitividad internacional sino que es la base de una implementación efectiva de la política social y ambiental.

*NIVEL META* (Aspectos de carácter cultural, es la complementación de los demás niveles, en algunas ocasiones duda por la condición de un estado controlador)

Plantea que la competitividad sistémica exige que en un país deba haber reformas económicas y proyectos que ayuden a la transformación de la sociedad. La formación de estructuras a nivel de sociedad para complementar la estructura económica, aumenta la capacidad para que los agentes económicos en todas sus posiciones integren sus intereses y satisfagan los requerimientos tecnológicos, sociales, ambientales y los que el mercado mundial plantea.

La capacidad de gestión necesaria a nivel meta implica la existencia de elementos como son: un consenso acerca del modelo “orientación al mercado nacional y mundial”, una orientación tendiente a la solución conjunta de problemas que presupone una separación institucional entre el estado, el sector privado y las organizaciones intermedias. Se argumenta por parte de la CEPAL, que implementándose esta separación de las diferentes instituciones, es posible mejorar la eficiencia y eficacia de éstas debido a que el Estado posiblemente sea autónomo y que los grupos sociales tanto públicos como privados se muestren dispuestos a cooperar entre si.

La capacidad competitiva exige una gran organización, interacción y gestión por parte de todos los grupos nacionales que deben procurar una gestión sistémica que tenga en cuenta a toda la sociedad (CEPAL-1996).

En estos momentos las empresas e industrias de un país sea desarrollado o en vía de desarrollo están interesados en aumentar el nivel de competitividad porque el mundo es cada vez más exigente, debido a esto las empresas quieren adoptar modelos y acelerar la tecnología porque las circunstancias lo exigen.

El concepto de competitividad sistémica se inició en el modelo de política neoliberal al liberalizar el comercio, la libre movilidad de capitales y la disponibilidad de mercados, estableciendo las funciones concretas con los niveles de la economía como son: micro, macro, meso y meta.

El concepto de competitividad sistémica expresa que las empresas deben estar sometidas a una presión de competencia con el objetivo de mejoren su eficiencia productiva y que de igual manera sus productos puedan competir con los demás. También deben estar interesadas en redes para que los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por servicios que presten algunas instituciones; estos requisitos están asociados con todos los niveles del modelo.

Con los fundamentos de esta teoría, se analizará el sector confeccionista de Bogotá para las pequeñas y medianas empresas, ya que el modelo presenta un enfoque generalizado para el análisis económico de cualquier sector. Además el concepto de competitividad sistémica se caracteriza por reconocer un desarrollo industrial exitoso que se logra no solo a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta). Estos elementos son importantes para determinar la capacidad que tienen las Pyme confeccionistas de Bogotá de producir bienes demandados en el mercado norteamericano y aprovechar los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA).

### **3. DIAGNOSTICO Y ANÁLISIS DEL SECTOR CONFECCIONES EN BOGOTÁ**

#### **3.1 DISEÑO METODOLÓGICO**

La ciencia económica es muy enriquecedora en materia de métodos en cuanto puede abordarse la realidad desde lo general hacia lo particular (método deductivo), como también de lo particular a lo general (método inductivo), abstrayendo o delimitando la realidad para fortalecer los argumentos teóricos. Es así como esta investigación de tipo descriptivo trata de analizar el comportamiento y sus limitantes del sector de confecciones de Bogotá para acceder a los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA); basado en fuentes de orden secundario como son publicaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá, Proexport, Bancoldex, Alcaldía Mayor de Bogotá para el nivel micro; Informes del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) , Departamento Nacional de Planeación (DNP) para el nivel macro; El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Corporación Autónoma Regional (CAR), la Alcaldía de Bogotá y artículos del diario La Republica para el nivel meso; y el nivel meta de la Constitución Política de Colombia, artículos del diario La Republica.

Toda esta información fue procesada como una matriz determinando para cada nivel del modelo de desarrollo las debilidades y fortalezas que presenta el sector, analizadas desde dos puntos de vista primero desde el factor hacia el mismo sector y segundo desde el resto de la economía hacia el sector.

Esta metodología fue explicada para Colombia con la misión Monitor liderada por M. Porter y auspiciada por la Cámara de Comercio de Bogotá y el Ministerio de Desarrollo de 1990. Una vez asume la presidencia Andrés Pastrana invita a Klaus Esser del Instituto Alemán para el Desarrollo, para que en discusiones con la CEPAL para Colombia se diseñen instrumentos claramente explicables para todos los que intervienen en las diferentes instancias del sistema competitivo.

Por consiguiente en ese gobierno se adopta como plan bandera del plan de desarrollo “ampliar la oferta exportadora” y se compromete en la reunión DAVOS (Suiza) – Foro Económico Mundial- 1999, para que el modelo de desarrollo competitivo de la competitividad sistémica sea aplicado a través del Ministerio de Comercio Exterior junto con el Ministerio de Desarrollo.

## 3.2 MATRICES POR NIVELES

### 3.2.1 Nivel Micro

En este nivel se encuentran los aspectos básicos de la empresa respecto a su demanda y oferta, requerimientos tecnológicos e institucionales. Constituido por la capacidad individual de desarrollar procesos de mejora continua, asociaciones y redes de empresa.

FACTORES	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	Alto	Medio	Bajo
Capacidad de gestión					X			X	
Estrategias Empresariales		X						X	
Gestión de Innovación				X			X		
Mejores prácticas en el ciclo de producción			X						X
Integración en redes de cooperación tecnológicas					X			X	
Logística empresarial				X			X		
Integración de proveedores y productores	X						X		

## FACTOR: CAPACIDAD DE GESTIÓN

### *Debilidad Media*

Existe gran cantidad de empresarios Pyme que no logran convertir sus empresas en grandes cadenas, porque su mayor interés se encuentra en poder lograr tranquilidad construyendo un negocio rentable con un crecimiento sostenible. Es necesario que los empresarios realicen estudios de mercado y que cuenten en muchos casos con una visión global y no se conformen solo con llegar a mercados locales.

### *Impacto Medio –Positivo*

La carencia de los empresarios de las Pyme de no poseer el conocimiento o no querer proyectarse al mercado internacional, puede generar un debilitamiento en las empresas y en muchos casos llevarlas a la liquidación total. Los gerentes de las Pyme deben mejorar sus habilidades, ser personas visionarias, y producir resultados a través de los empleados y clientes transmitiendo motivación.

## FACTOR: ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

### *Fortaleza Media*

Se puede pensar en fortaleza alta ya que en Colombia existen canales de comercialización como los canales y ferias como Colombia moda, Colombiatex estas son organizadas por el Instituto para la Exportación y la Moda (Inexmoda) y Bogota Fashion todos dirigidos al macro sector de textiles, confecciones y cuero.

Otra estrategia empresarial es la integración entre Pyme para generar proyectos que les ayudan a comercializar, producir y ejecutar diferentes actividades con el objetivo de dar a conocer los productos y poder desarrollarse como grandes industrias.

Este proyecto es propuesto por la Confederación Nacional de Empresarios de la Microempresa (Conamic); otro es la innovación en las Pyme de confección de la ciudad de Bogotá propuesto por la Corporación Minuto de Dios. Pero se convierte en media debido a la falencia constante en la adquisición de tecnologías por parte de las Pyme nacionales que se ven limitadas por los altos costos de los equipos y programas; a esto se le suma el hecho de que los empresarios de las Pyme tienen pocos conocimientos informáticos y no saben cuales son los equipos y software adecuados a sus necesidades.

#### *Impacto Medio –Positivo*

En cuanto a la forma de asociaciones y grupos entre las Pyme hace que éstas crezcan y se desarrollen. Los gremios, cooperativas y asociaciones son de gran ayuda al crecimiento económico del país; en este caso que se estudian las Pyme confeccionistas las empresas que están asociadas, encuentran una mejor posibilidad de exportar y aprovechar en gran medida el beneficio de cero arancel del tratado ATPDEA.

En cuanto a la falencia en la adquisición de tecnología se presenta un gran problema para las Pyme que no están sistematizadas, puesto que la innovación en la informática es necesaria para todas las personas y empresas que quieren tener un mayor ingreso en sus negocios, debido a que los software especializados son una herramienta para una mejor administración de las empresas como llevar inventarios, nominas y agendas ejecutivas que ayudan a los gerentes en todo momento a depurar diferentes casos que se presentan dentro de la empresa.

#### FACTOR: GESTION DE INNOVACIÓN

##### *Debilidad Alta*

La falta de innovación se sigue presentando en la mayoría de Pyme, puesto que éstas no toman la iniciativa de diseñar sino que se basan sólo en fabricar imitaciones de las grandes industrias. A esto se le suma que son pocos los empresarios de Pyme confeccionistas que

mantienen la vanguardia en avances técnicos referentes a maquinaria que ayuden a que la calidad en la producción y los márgenes en volumen sean cada vez mayores y mejores.

#### *Impacto Alto –Negativo*

La poca creatividad que se presenta en las Pyme confeccionistas es causa de que no logren entrar con fuerza a diferentes nichos de mercado, haciendo que se estanque en un solo consumidor. Es necesario innovar y no solamente imitar a otros para poder obtener posicionamiento y a la vez garantizar beneficios que lleven a incrementar la confiabilidad, credibilidad y lo más importante la rentabilidad para la empresa.

#### FACTOR: MEJORES PRÁCTICAS EN EL CICLO DE PRODUCCIÓN

#### *Fortaleza Baja*

Inicialmente se puede establecer una fortaleza media puesto que en el Plan Departamental para Cundinamarca 2004- 2008 se encuentra una línea de acción para los sectores de confección y manufacturas orientada a la organización y fortalecimiento del equipamiento productivo con mecanismos como la conformación de satélites y/o clusters especializados en una sola rama, llevando a una mejor gestión de calidad con el fin de lograr volúmenes importantes de producción. La meta es organizar 10 clusters y/o satélites.

Sin embargo se convierte en una fortaleza baja ya que las Pyme confeccionistas tienen una debilidad frente a las grandes empresas ya que estas últimas buscan tecnologías futuras para diseñar productos funcionales, como son las prendas inarrugables, de fácil cuidado, termo resistentes especiales para ropa de trabajo y ropa interior femenina, también se encuentran los consumidores de prendas sin costuras en la ropa de línea casual y sport; se quiere diseñar productos con protección ultravioleta, antibacterial, terapéutico, cosmético, antiestrés entre otros. A la vez se busca que la producción en estas prendas sea automatizada.

### *Impacto Bajo –Positivo*

Con el Plan Departamental para Cundinamarca se puede acceder a los acuerdos de preferencias arancelarias, obviamente organizando y fortaleciendo estas actividades económicas que se tienen en cuenta para los sectores cobijados por los acuerdos comerciales.

La pequeñas y medianas empresas dedicadas al diseño de prendas de vestir deben estar pendientes de los nuevos productos que se requieren en el mercado, para las Pyme es indispensable que sus gerentes y directivos estén pendientes de lo nuevo de innovar mejores productos para los consumidores, de no ser así no van a poder competir con las empresas de gran tamaño que siempre están en busca de acceder al mercado con tecnología e innovación.

### FACTOR: INTEGRACIÓN EN REDES DE COOPERACIÓN TECNOLÓGICAS

#### *Debilidad Media*

Dentro del entorno de las pequeñas y medianas empresas confeccionistas no se encuentra constituida ninguna red de cooperación que ayude al avance tecnológico para éstas. La cultura que se tiene de individualidad es perjudicial para aquellos que deseen crecer en un ambiente de innovación para un mejor desempeño en el proceso de producción y a su vez ser más competitivos.

#### *Impacto Medio –Negativo*

La inexistencia de una red de cooperación tecnológica entre el gremio puede ocasionar una mayor desventaja ante las grandes empresas. Al asociarse en una red como ésta se pueden obtener beneficios que conllevan a una mejor y mayor información de programas y proyectos que ayuden a las Pyme a buscar grandes mercados.



## FACTOR: LOGÍSTICA EMPRESARIAL

### *Debilidad Alta*

Los empresarios de las Pyme no invierten en instrumentos publicitarios, para dar a conocer al mercado sus productos, desconociendo que es un mecanismo para incrementar la demanda.

### *Impacto Alto -Negativo*

La poca conciencia de la necesidad de pautar a través de los medios de comunicación imposibilita a las empresas la expansión a otros nichos de mercado lo que genera un estancamiento en el nivel de producción y no poder mostrar sus fortalezas.

## FACTOR: INTERACCIÓN DE PROVEEDORES, PRODUCTORES Y USUARIOS

### *Fortaleza Alta*

Por lo menos el 42% de los proveedores de Carrefour son Pyme, que gracias a su organización han demostrado capacidad para atender la demanda por sus productos porque tienen que competir con marcas y empresas de reconocida trayectoria. Para muchas Pyme es todo un reto convertirse proveedores de una cadena comercial y asegurar un mercado para sus productos. Además 100 Pyme entre confecciones y textiles se dedican a abastecer los almacenes de Carrefour; en el sector de confecciones se encuentran empresas como CREPLATIE, la cual apenas tiene 14 empleados y confecciona ropa infantil y la empresa de ropa interior femenina EMPRESA NUEVA SIMPHONY S.A.

### *Impacto Alto -Positivo*

Esta es una gran oportunidad que dan las cadenas de almacenes para las Pyme puesto que hay en estos almacenes diferentes clases de compradores que pueden adquirir los productos y esto da una visión más clara a los pequeños y medianos productores para que puedan

enfocarse en cuanto a qué producir en mayor volumen. Es un gran ejemplo a seguir para las Pyme de diferentes sectores.

### 3.2.2 Nivel Macro

Este nivel está compuesto por el conjunto de condiciones macroeconómicas estables particularmente una política cambiaria y una política comercial que estimule la industria local.

FACTORES	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	Alto	Medio	Bajo
Política presupuestaria		X						X	
Política monetaria			X						X
Política de competencia	X						X		
Política comercial		X						X	
Política fiscal				X			X		
Política cambiaria		X						X	

#### FACTOR: POLÍTICA PRESUPUESTARIA

##### *Fortaleza Media*

El gobierno diseñó una política para la Pyme con el objetivo de hacer una sinergia institucional, de recursos, normas y procedimientos que permita fortalecer, desarrollar y articular el sector Pyme en los cuatro años (2002- 2006). El componente financiero de esta política tiene el propósito de incrementar la colocación de recursos de crédito e incrementar la capitalización de la Pyme; a la vez se busca lograr la vigilancia del Fondo Nacional de Garantías, por la Superintendencia Bancaria para facilitar el crecimiento y someter a la vigilancia de la misma entidad a las ONG's especializadas en micro créditos.

A través del Banco de Comercio Exterior (Bancoldex), existen mecanismos de financiación que ayudan a los empresarios por medio de los créditos dar a conocer sus bienes y servicios que estos ofrecen. Para el año 2004 se destinaron recursos por un monto de \$183.233 millones, al macro sector de textiles, confecciones y cuero en forma de créditos y de estos \$8154 millones se destinaron a los empresarios que necesitaba crédito para exportar bajo el convenio ATPDEA.

### *Impacto Medio –Positivo*

Por medio de estos mecanismos de financiación pueden llegar las Pyme a posesionarse en diferentes mercados, siempre y cuando los créditos se empleen para dar un paso al desarrollo de la empresa. Es importante que los empresarios estén pendientes de los recursos que son destinados por Bancoldex, porque en muchas ocasiones estos recursos no se otorgan por falta de información y comunicación, de esta manera no se aprovechan estos recursos como debe ser, haciendo que las Pyme se estanquen. De la misma manera es importante que las pequeñas y medianas empresas del sector confección utilicen los créditos para acceder a grandes beneficios como lo es el ATPDEA y poder dar a conocer sus productos en otros mercados.

### FACTOR: POLÍTICA MONETARIA

#### *Fortaleza Baja*

El Banco de la República ha venido aplicando una política monetaria anticíclica, con el fin de impactar en el comportamiento de las tasas de interés. Se aprecia en: las disminuciones en las tasas de interés de intervención del banco desde el año 2000 y el crecimiento de la base monetaria en el 2002. Esto permitió reducir la DTF de 11.4% en 2001 a 7.7% en 2002 y a junio de 2003 a 7.6%, repercutiendo en menores tasas de interés para el crédito.

La política monetaria en Colombia en años recientes ha tratado de impulsar el aumento de crecimiento económico y el logro de la meta de inflación; la política se ha basado en una

estrategia de inflación objetivo según la cual la autoridad monetaria modifica su postura ante desviaciones entre la inflación proyectada y las metas establecidas para la inflación.

#### *Impacto Bajo Positivo*

Esta política de reducir las tasas de interés en los créditos, se podrá ver como una oportunidad para que los empresarios se endeuden y así invertir en maquinaria para ampliar los márgenes de producción, aumentando la oferta al mercado. Pero el reducir la tasa de interés no beneficia a todos porque puede darse que en algunas entidades financieras no se otorguen créditos a todos los que lo soliciten o simplemente que la disminución no sea tan significativa para que los empresarios de las Pyme tomen la decisión de endeudarse.

#### **FACTOR: POLÍTICA DE COMPETENCIA**

##### *Fortaleza Alta*

En cuanto a este factor enfocado al estudio de las Pyme confeccionistas, se encuentra el programa para la productividad y competitividad que se desarrolla desde el año 1999 y abarca hasta 2009, a través de mecanismos como las redes especializadas de la Red Colombia Compite, la red es un esquema de trabajo integrado entre las entidades del sector público y de estas con el sector privado y académico. El programa busca apoyar la innovación y orientación tecnológica para el sector exportador a través de encuentros nacionales para la competitividad y productividad, son eventos semestrales liderados por el presidente de la República y organizados por el sector de comercio exterior.

Al terminar con el programa que va hasta el año 2009, se espera la certificación de 500 empresas con normas internacionales y el desarrollo empresarial de Pyme exportadoras.

Otras políticas de competencia son los programas de articulación y fortalecimiento productivo como el programa de desarrollo productivo, programa nacional de diseño, Pymeco, turismo y desarrollo microempresarial, minicadenas productivas, centros regionales de inversión y Prodes; el fortalecimiento institucional donde se destaca el premio

Colombiano a la innovación tecnológica empresarial, con el cual se busca fomentar una cultura hacia la innovación y desarrollo tecnológico.

### *Impacto Alto –Positivo*

Todos estos programas es una gran oportunidad para que los empresarios adopten normas con estándares internacionales que les permita un desarrollo en cuanto a convenios para exportar gran calidad de bienes y servicios. Programas como el apoyo a pequeños comerciantes repercuten positivamente en los índices de ingreso, bienestar social y generación de nuevas oportunidades de negocio; al adquirir entre empresarios una cultura de innovación se permite la introducción de nuevos procesos en la producción cada vez más frecuente, todo esto a causa del reconocimiento y estímulo a las empresas que lo realicen y mucho mejor si pertenecen al sector de las Pyme. El gobierno debe encargarse más en que los empresarios se interesen más por los programas por medio de una mejor información ya que esto conlleva a un incremento no sólo en el desarrollo de las Pyme sino también el del país.

## FACTOR: POLÍTICA COMERCIAL

### *Fortaleza Media*

Se pretende apoyar, promover y fortalecer a las Pyme a través de proyectos y acciones encaminadas a mejorar su posición en los diferentes mercados haciendo que por medio de las Pyme se genere empleo y un crecimiento económico sostenido; el plan del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, contempla el acceso a mercados con programas de comercialización, compras estatales y Expopyme. Paralelo con estos programas los empresarios de las Pyme de textiles y confecciones junto con la Cámara de Comercio de Bogotá se han comprometido a incrementar las exportaciones de USD 70 a USD168 millones anuales durante el cuatrienio de la reciente presidencia, uno de los mecanismos para contribuir con esta meta es el programa Alianza entre Todos, este es el resultado de la

unión de varios empresarios del sector de textiles y confecciones, y se busca que esta unión ayude a la reactivación económica y social del país.

### *Impacto Medio –Positivo*

Aunque los programas que tiene el gobierno para apoyar a las Pyme en forma teórica se califica como bueno; se requiere que los programas de comercialización y compras estatales sean mejor fundamentados y enfocados a ciertos sectores. Es de gran importancia Expopyme para que las empresas identifiquen sus necesidades, fortalezas, debilidades y oportunidades que tienen en comparación con otras Pyme homogéneas, y de esta manera poder definir las estrategias para la oferta y comercialización de sus productos y a la vez buscar una proyección a la exportación.

En cuanto a la meta esperada en el programa Alianza entre Todos, el beneficio a los micro, pequeños y medianos empresarios esta latente a exportar sus productos a mercados con convenio ATPDEA (vigente hasta Diciembre de 2006), y es de gran importancia para generar un incremento en la productividad del sector textil y de confección y a la vez generar empleo.

## FACTOR: POLÍTICA FISCAL

### *Debilidad Alta*

La política fiscal de este cuatrienio presidencial, creó en el año 2002 una sobretasa a cargo de los contribuyentes obligados a declarar impuestos sobre la renta equivalente al 10% del impuesto neto de renta para el año 2003. Además creó tarifas diferenciales del IVA con el 2 y 7% para los bienes y servicios, estableciendo que a partir del 1 de enero del 2005, los bienes gravados con el 7% pasan a ser gravados con el 10%.

En el 2003 la política fiscal se orienta a reducir el déficit fiscal del sector público como proporción del PIB de 4% a 2.5%. Además entre los aspectos más importantes de la

reforma tributaria se tiene la elevación de la tasa del IVA al 16% nuevamente en algunos bienes y servicios que ya habían subido de 7 a 10%.

#### *Impacto alto Negativo*

Esta política gubernamental es perjudicial para empresas, especialmente para las Pyme, ya que las constantes modificaciones tributarias hacen que los pequeños y medianos productores no tengan un presupuesto fijo para la compra de sus insumos y materia prima. Esta inestabilidad tributaria repercute en la rentabilidad de las Pyme debido a los mayores costos que tiene que ser invertidos.

#### FACTOR: POLÍTICA CAMBIARIA

#### *Fortaleza Media*

En el año 2003 la tasa de cambio se apreció 3.2% al pasar de \$2864 en enero a \$2778 el 31 de diciembre de este año, durante el año registró una devaluación promedio de 15.8%.

Entre diciembre del 2003 y junio del 2004 se observó un período de apreciación cambiaria en la cual el Banco de la República realizó operaciones de intervención para acumulación de reservas internacionales. La evolución entre enero y junio del 2004 estuvo asociada entre otros factores a la coyuntura internacional y al exceso de oferta de divisas del sector real, relacionada en parte con la mejora en los términos de intercambio y de exportaciones (Revista Banco de la República Julio 2004)

#### *Impacto Medio Positivo*

Al apreciarse la moneda nacional es beneficioso para los exportadores porque obtienen mejores ingresos, de esta manera los empresarios tendrán mayor oportunidad de invertir en su empresa para mejorar los niveles de producción y comercialización. Sin embargo la tasa de cambio fluctúa constantemente lo que ocasiona que no siempre los exportadores obtengan la misma rentabilidad.

### 3.2.3 Nivel Meso

Esta formado por las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones (institutos tecnológicos, centros de formación y capacitación profesional, instituciones financieras especializadas, instituciones de fomento de exportaciones y cámaras empresariales)

FACTORES	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	Alto	Medio	Bajo
Política de infraestructura física	X						X		
Política educacional	X						X		
Política tecnológica				X			X		
Política de infraestructura industrial	X						X		
Política ambiental		X						X	
Política regional	X						X		
Política impulsadora de exportación							X		
Política selectiva de importación				X			X		

#### FACTOR: POLÍTICA DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA

##### *Fortaleza Alta*

Estudios de la Cámara de Comercio de Bogotá (2002) revelan que en los últimos 10 años de apertura comercial e integración global, el desarrollo económico nacional se ha polarizado alrededor de Bogotá y los municipios más próximos al Distrito Capital. La ciudad cuenta con ciertas condiciones que favorecen el comercio como son:

- La Zona Franca de Bogotá: se encuentra ubicada a tan solo 2 Km. Del aeropuerto internacional El Dorado, en un área de 70 hectáreas



- Corferias: cuenta con un área de 151.460 metros cuadrados, distribuidos en 27 pabellones, 10 áreas libres, zonas verdes y peatonales, posibilitando de esa manera la realización simultánea de varios eventos ferials.
- Los 10 Puntos de Venta de los almacenes Unifábricas, ubicados en zonas estratégicas y comerciales de la ciudad <sup>9</sup>

### *Impacto Alto -Positivo*

Este factor es de vital importancia para el desarrollo productivo y competitivo del sector, ya que gracias a la ubicación estratégica en varias zonas de la ciudad de los almacenes Unifábricas, la comercialización y distribución de los productos, se hace de una manera equitativa por toda la ciudad, garantizando un mayor cubrimiento de la oferta disponible para los ciudadanos. Es indispensable también, que se fomenten ferias comerciales, como las realizadas en Corferias, donde pequeños grupos de empresarios se concentren en un sólo sitio, para satisfacer la demanda temporal y al mismo tiempo creando nuevas posibilidades de negocios con compradores extranjeros.

## FACTOR: POLÍTICA EDUCACIONAL

### *Fortaleza Alta*

El Gobierno Nacional junto con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) crean el programa “Jóvenes en Acción”, cuyo objetivo es mejorar la empleabilidad y posibilidades de inserción laboral a jóvenes desempleados entre 18 y 25 años pertenecientes a los niveles 1 y 2 del SISBEN, a través de acciones de formación para el trabajo, formación laboral en un oficio y práctica laboral en empresas legalmente constituidas.

El programa vincula a 100.000 Jóvenes recibiendo formación de 3 meses, que es la etapa lectiva y posteriormente 3 meses de práctica laboral en una empresa de categoría Pyme. Además reciben un subsidio de \$5000 diarios para refrigerio y transporte durante los 6

---

<sup>9</sup> Direcciones Unifábricas ver Anexo 3

meses de formación, con la colaboración de las Entidades Capacitadoras (Ecaps) que constituyen alianzas estratégicas con las empresas.

### *Impacto Alto -Positivo*

Es importante la colaboración de las empresas en el proceso de formación que ofrece la alcaldía a los jóvenes que buscan una estabilidad laboral y económica, debido a que la mayoría no han tenido muchas oportunidades de acceso a la educación superior lo que limita sus posibilidades de ingreso al mercado laboral. Además la formación laboral que reciben los beneficiarios, es un proceso a través del cual se desarrollan conocimientos, habilidades y destrezas para desarrollarse productivamente en el trabajo y la sociedad. Si bien el programa está proyectado con una duración de 6 meses, durante este tiempo las empresas Pyme tienen la oportunidad de formar de acuerdo a sus requerimientos a los jóvenes, lo que permite contar con más personal capacitado para generar mayor competitividad en el mercado.

## FACTOR: POLÍTICA TECNOLÓGICA

### *Debilidad Alta*

Las tecnologías de la información y las comunicaciones, revolucionan el sector productivo. Los servicios de información, los sistemas de control y automatización industrial en las herramientas de servicio al cliente, están íntimamente relacionados con los procesos de innovación en las empresas de todos los sectores, constituyéndose en factor esencial de productividad y competitividad de los mismos. Investigaciones realizadas por el Departamento de Investigaciones de la Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales de la Universidad Sergio Arboleda, señala que el uso de las tecnologías de información y las comunicaciones (Ticas), es escaso en particular por las pequeñas y medianas empresas donde no existe un grado de integración en la cultura empresarial y organizacional.

La misma investigación reconoce que la adopción y uso de dichas tecnologías causan un impacto real en el dinamismo tecnológico del sector productivo en sus niveles de productividad y competitividad, sin embargo este comportamiento no se ha evidenciado en la producción de las Pyme.

#### *Impacto Alto –Negativo*

Es evidente que uno de los principales problemas de las Pequeñas y Medianas Empresas es su generalizado atraso tecnológico, que produce una escasa especialización en la producción; siendo ésta una de las principales causas de mortalidad de estas empresas. La competitividad de las Pyme y su capacidad de generar potencial exportador, está determinado por la capacidad de adaptación y administración al cambiante escenario comercial y a la asimilación de nuevas tecnologías. Si estos determinantes no se cumplen, no se podrá disminuir el impacto de las restricciones en acceso a mercados, créditos e inversiones, factores que de no tenerse afectan a las Pequeñas y Medianas Empresas.

#### **FACTOR: POLÍTICA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL**

(Aporte de las Zonas Francas al desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa)

#### *Fortaleza Alta*

Las zonas francas pueden convertirse en plataformas logísticas de creación y fortalecimiento de las Pyme, ya que pueden incrementar su potencial de competitividad y capacidad de exportación. Debido a ciertas dificultades de las Pyme como la carencia de información específica sobre sus competidores y el mercado, además de la falta de un adecuado desarrollo tecnológico, las zonas francas han venido prestando estos servicios, ya que las Pymes de manera individual no pueden afrontar estas dificultades. En la zona franca de Bogotá, se desarrollo el Proyecto de Centro Textil y de Confecciones, cuyo objetivo es el eje de un desarrollo industrial que cubra una amplia gama de actividades para darle competitividad a estos sectores. Dentro de este programa se desarrolla un programa

de capacitación en confecciones, almacenamiento de máquinas de coser y programas de subcontratación entre la zona franca y el resto del país.

### *Impacto Alto –Positivo*

Teniendo en cuenta que los procesos de producción van cambiando, las empresas además de competir con sus precios, compiten ahora con su habilidad para mantener su producto. Es por esto que surgen las zonas francas, las cuales pueden llegar a convertirse en incubadoras empresariales, cumpliendo la función de facilitar el desarrollo industrial de nuevas empresas y negocios, proporcionando un lugar físico común y una serie de servicios y ventajas por un determinado período. Entre los servicios principales que ofrecen las zonas francas a las empresas se destacan, la asistencia en la gerencia de los negocios, el apoyo en la comercialización de productos y para la comercialización y la elaboración de planes de desarrollo. En la zona franca de Bogotá uno de los principales centros productivos es el de sector de confecciones, que desarrolla y promueve el desarrollo de industrialización destinado a la oferta de productos destinados principalmente a los mercados externos, además espera convertirse en importante polo de desarrollo económico que sirva de motor para la ciudad.

## FACTOR POLITICA AMBIENTAL

### *Fortaleza Mediana*

Inversión de 1000 millones de pesos creada por la Corporación Autónoma Regional (CAR) y la Cámara de Comercio de Bogotá. En la primera fase del programa (Dic de 2004-2005) se le dará prioridad a los sectores productivos de Pyme Bogotanas más significativos (no confecciones). El objetivo es promover entre los empresarios prácticas de producción mas limpia para mejorar la productividad de las empresas y proteger el medio ambiente.

### *Impacto Mediano -Positivo*

Aunque el sector confeccionista de pequeñas empresas no está incluido inicialmente en el programa, se espera que una vez terminada la primera fase y debido al éxito de la formación de capacitación, más sectores productivos de Bogotá obtengan los mismos beneficios dentro de la Política Nacional de Producción mas limpia expedida por el Ministerio de Medio Ambiente. Este factor ambiental es muy importante dentro de la competitividad, ya que es una exigencia del mercado internacional, objetivo de las pequeñas y medianas empresas.

### FACTOR: POLÍTICA REGIONAL

#### *Fortaleza Alta*

Basado en el Plan de Desarrollo de la Alcaldía de Bogotá, la ciudad cuenta con oportunidades y capacidades para la generación de empleo con la vinculación de hombres y mujeres en condiciones de pobreza a programas de educación básica, orientados a la generación de ingresos y trabajo asociativo. Según el Acuerdo No. 119 de Junio 03/2004, el programa “Bogotá asociativa y emprendedora”, se basa en la utilización de inversión pública para generar empleo y promover la producción local para incrementar la demandad de bienes y servicios de consumo masivo y el fortalecimiento de la economía social en la micro, pequeña y mediana empresa; esto mediante el incremento de la cobertura y la permanencia de la población joven en el sistema educativo.

En este mismo acuerdo el distrito pretende emprender una gestión de relaciones internacionales con perfil propio en materia política, comercial, cultural y de cooperación técnica con el fin de promover su inserción competitiva en la comunidad internacional. Para este objetivo esta establecido en la estructura administrativa del Distrito una instancia con la función de orientar y ejecutar la política y los programas de relaciones internacionales.

### *Impacto Alto Positivo*

El apoyo brindado por la Alcaldía de Bogotá para las pequeñas y medianas empresas es de gran importancia ya que permite una especialización más eficiente de sus procesos productivos con el objetivo de internacionalizar sus productos. El proceso de vinculación de la población joven al mercado laboral ayuda a absorber la mano de obra que las empresas del sector requieren, aprovechando las oportunidades de apertura del mercado con otros países.

### FACTOR: POLÍTICA IMPULSORA DE EXPORTACIÓN

#### *Fortaleza Alta*

Bancoldex planea destinar 1.5 billones de pesos para el financiamiento de programas orientados a mejorar la competitividad de la Pyme en Colombia. Los recursos serán desembolsados durante los próximos 3 años en créditos para capital de trabajo y modernización. Esta estrategia está diseñada por Bancoldex y las cámaras de Comercio de todo el país, con el fin de mejorar los índices de competitividad de los pequeños y medianos empresarios colombianos en momentos en que el gobierno nacional avanza en un plan de apertura comercial, con acuerdos como el TLC y el ALCA.

### *Impacto Alto Positivo*

El crédito destinado por el Banco de Comercio Exterior es importante para los pequeños y medianos empresarios, ya que permite solucionar los problemas que caracterizan a estas empresas, y que no les permite alcanzar niveles óptimos de competitividad internacional. Es por esto que con una reducción de estas limitaciones, se pueden aprovechar de una manera más efectiva los beneficios de los acuerdos de apertura comercial como el ATPDEA

## FACTOR: POLÍTICA SELECTIVA DE IMPORTACIÓN

(ATPDEA restricción de las confecciones)

### *Debilidad Alta*

Los Pequeños y Medianos productores del sector de confecciones consideran que necesitan una mejora en los beneficios del ATPDEA, flexibilizando el uso de materia prima extranjera. Consideran que se debe ampliar la capacidad de conseguir tela en otras partes, es decir en terceros países y no exclusivamente en Estados Unidos como lo indica la ley.

### *Impacto Alto –Negativo*

Debido a la baja producción de tela en el país, es necesario que se utilice materia prima de otros países, no sólo los del acuerdo, para lograr el desarrollo eficiente del sector, que para el presente año se estima lograr ventas al mercado externo de 1000 millones de dólares (DANE)

### **3.2.4 Nivel Meta**

Esta constituido por los patrones de organización política y económica orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Es la complementación de los demás niveles por tener aspectos de carácter cultural.

FACTORES	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	Alto	Medio	Bajo
Factores socioculturales	X						X		
Escala de Valores	X						X		
Patrones básicos de organización política, jurídica y económica	X						X		
Capacidad estratégica y política				X			X		

## FACTOR: FACTORES SOCIOCULTURALES

### *Fortaleza Alta*

La Consejería de la Presidencia para la Equidad de la Mujer, creó el Programa “Mujer Cabeza de Familia”, en varias localidades de Bogotá. Esta jornada pedagógica busca que las mujeres de familia de estratos 1 y 2 que posean un pequeño negocio con al menos un año de vigencia reciban líneas de crédito con el objetivo de fortalecer su negocio.

Los préstamos oscilan entre 550.000 y 2 millones de pesos. Además se beneficiaran con consultores empresariales, con el objetivo de crear una cultura empresarial. Este programa tiene prelación para los sectores de confecciones, alimentos, manualidades.

### *Impacto Alto Positivo*

Este programa tiene grandes beneficios para las pequeñas y medianas empresas confeccionistas de Bogotá, ya que es un sector caracterizado por mujeres de bajos estratos y con niveles mínimos de educación. La inyección de Capital para estas empresas logrará mejorar la capacidad de producción para tener mayor posicionamiento en el mercado.

## FACTOR: ESCALA DE VALORES

### *Fortaleza Alta*

Este factor se fundamenta en la Constitución Política de Colombia en su primer artículo que establece: Colombia es un Estado social de derecho, organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en la prevalencia del interés general.



### *Impacto Alto Positivo*

Con los fundamentos de la Constitución Política, el Estado Colombiano promueve a sus habitantes el trabajo, de una forma democrática y participativa que garantice un orden económico y social justo. Es así como cada individuo es libre de realizar cualquier oficio siempre y cuando genere bienestar a la sociedad.

### FACTOR: PATRONES BÁSICOS DE ORGANIZACIÓN, POLÍTICA, JURIDICA Y ECONOMICA

#### *Fortaleza Alta*

Según la Alcaldía de Bogotá, las diferentes formas de asociatividad empresarial que existen en la ciudad, sirven como estrategia empresarial para lograr el crecimiento de la economía capitalina. En la ciudad de Bogotá, las cadenas productivas y los clusters, son los mecanismos de organización que más se destacan. Con la definición propuesta por Porter, se puede entender estos tipos de organización como “concentraciones geográficas de empresas relacionadas”. Un ejemplo significativo de esta definición es la unión de más de 70 empresas del sector de confecciones en Bogotá llamada *Unifábricas*, unidas desde hace más de 5 años con el propósito de llegar a los consumidores a través de un mismo punto de venta.

### *Impacto Alto Positivo*

Ante la globalización del mercado y la entrada de Colombia en negociaciones de tratados de libre comercio, las asociaciones de empresarios han tomado conciencia de la necesidad de ofrecer productos a precios competitivos. La asociación de empresas *Unifábricas* con 9 puntos de venta ubicados en Bogotá, genera más de 70 empleos directos y más de 300 indirectos, a través de las fábricas confeccionistas que son sus proveedoras. Esto genera buenos resultados porque produce permite consolidar los almacenes participantes y ofrecer mejores precios a los consumidores finales.

## FACTOR: CAPACIDAD ESTRATÉGICA Y POLÍTICA

### *Debilidad Alta*

Según estudios del área de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, de cada 100 empresas que nacen en un lapso de 5 años, 70 desaparecen y 30 sobreviven. De esas 30 empresas que siguen vivas alrededor de 20 subsisten con dificultades y sólo 10 han alcanzado niveles de éxito, esto por falta de planeación y el por el trabajo individual.

La creación de empresas no corresponde a una planeación detallada, sino que la mayoría nacen por generación espontánea. Por otro lado la falta de competitividad que presentan estas empresas se presentan por varios aspectos como son: a). Al iniciar cualquier negocio, las normas legales son tan complejas que se requiere de los servicios de un abogado quien además cobra IVA. b). Se necesitan varias licencias y autorizaciones de diferentes autoridades gubernamentales. c). Pago de Impuesto sobre las Ventas del 16 por ciento.

### *Impacto Alto Negativo*

El fracaso empresarial, es una constante debido a la falta de planeación y la carencia de investigación de mercados, lo que significa que suelen carecer de una claridad estratégica y de investigación para establecer la viabilidad de sus productos. Esto trae como consecuencia que las firmas pequeñas y medianas tienen deficiencia de calidad y sumada a las condiciones establecidas por el gobierno para la creación de un negocio, es muy difícil que las empresas amplíen sus posibilidades de negocio.

### **3.3 ESTRATEGIAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES DE LAS PYME CONFECCIONISTAS DE BOGOTÁ PARA ACCEDER A LA LEY ATPDEA**

Las estrategias propuestas a continuación se proponen para superar los problemas que fueron hallados en el análisis realizado por medio de la matriz de competitividad sistémica

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Capacidad de gerenciar las Pyme	Micro	Se explica a continuación	Meso

*Estrategia:*

Los empresarios de Pyme deben ser personas con liderazgo, que tengan interés en buscar alternativas de desarrollo. Es necesario que las personas encargadas en la administración de las empresas tengan conocimientos teóricos en cuanto a procesos administrativos, de gerencia, de mercadeo entre otros por parte de una entidad de educación superior. De esta manera poder buscar con mayor facilidad alternativas de crecimiento y desarrollo para la empresa.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* El nivel meso por ser la parte que trabaja para que la sociedad pueda acceder a programas educativos y tecnológicos que promuevan la formación laboral. La Asociación Colombiana de Pequeñas y medianas Industrias (ACOPI), debe facilitar a las Pyme mecanismos que fomenten la competitividad a través de estrategias asociativas que permitan la consolidación en el mercado interno y externo, con políticas de innovación.

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Capacidad para innovar	Micro	Se explica a continuación	Meso

*Estrategia:*

Los administradores o gerentes deben buscar alternativas para tener claro que producir, realizando estudios de mercado que les ayuden a determinar cuáles son los gustos de los diferentes consumidores internamente; a la vez estar enterados de que productos demandan los consumidores en otros países, esto puede beneficiar a las Pyme que estén interesadas en exportar puesto que van a tener una probabilidad alta de que sus productos si van hacer demandados rápidamente por estar a la vanguardia, y va a ser más gratificante si los productos están incluidos en el programa ATPDEA.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* El nivel meso con apoyo gubernamental que promueva la creación de ventajas competitivas por medio de instituciones financieras especializadas, instituciones de fomento a exportaciones, institutos tecnológicos y centros de formación y capacitación profesional capacitados en el sector.

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Integración en redes de cooperación tecnológicas	Micro	Se explica a continuación	Meso, Macro

*Estrategia:*

Los pequeños empresarios deben ser conscientes de los beneficios que podría generar una red de cooperación tecnológica que promueva los nuevos avances en busca de un mejor desempeño en la producción, el gremio no sólo debe preocuparse por asuntos de comercialización y como se benefician de programas, sino estar a la vanguardia de nuevas tecnologías que faciliten la comercialización entre los países para beneficiarse de acuerdos comerciales como el ATPDEA.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* El nivel meso mejorando la política tecnológica, y el nivel macro con condiciones macroeconómicas estables por medio del Ministerio de Comercio Exterior y Proexport generando una mayor comercialización de tecnologías.

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Logística Empresarial	Micro	Se explica a continuación	Meso,

*Estrategia:*

Las pequeñas y medianas empresas deben destinar un porcentaje de sus ingresos para invertir en publicidad y herramientas como el Internet, ya que es un medio de consulta permanente al alcance de cualquier persona, facilitando el flujo de negociaciones comerciales y beneficiándose de ellas.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* El nivel Meso con su política de infraestructura participando en los eventos fériales del sector confeccionista que se realizan en Corferias.

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Política Fiscal	Micro	Se explica a continuación	Macro

*Estrategia:*

El sistema tributario de la economía nacional debe velar por los intereses de los ciudadanos y no solo ser un medio de recaudación de ingresos del gobierno para subsanar los gastos de endeudamiento. El impuesto al valor agregado -IVA- no debe ser aplicado a los productos básicos de la canasta familiar ya que afecta de manera considerable el poder adquisitivo de los consumidores, lo que limita sus posibilidades de satisfacer otras necesidades básicas como el vestuario.

Esto beneficia de igual forma a las Pyme confeccionistas ya que con un mayor número de demandantes en el mercado, las empresas reciben más ingresos lo que permite expandir su producción y comercialización no solo en el entorno nacional sino también en el internacional.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* Macro. Constituyendo por parte del gobierno una política tributaria y fiscal sólida que favorezca a todos los actores de la economía.

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Política Tecnológica	Micro	Se explica a continuación	Meso, Meta

*Estrategia:*

Asesoramiento de las instituciones educativas especialmente de las Universidades a las Pyme objeto de estudio, por medio de la vinculación de estudiantes a las empresas con la aplicación de la teoría a los diferentes problemas generados por la carencia tecnológica y la creación de nuevas entidades estatales que ayuden a las empresas más frágiles y vulnerables a los cambios tecnológicos.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* Meso. Por medio de la política educacional; nivel macro con la política presupuestaria destinando un rubro del gasto a la difusión de tecnologías para mejorar los procesos de producción y el nivel meta en los factores básicos de organización fomentando el interés en avances tecnológicos por parte de las cadenas productivas

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Capacidad estratégica y política	Micro	Se explica a continuación	Macro

*Estrategia:*

Para evitar la mortalidad empresarial de las Pyme, se debe fomentar el trabajo asociativo con el fin de resolver problemas comunes. Así mismo al interior de las empresas debe existir una cultura innovadora que fortalezca el acceso a nuevos mercados especialmente externos que ayuden a incrementar su competitividad, sin embargo esta también debe ser una responsabilidad del gobierno ya que el incremento de negociaciones con compradores potenciales fortalece el desarrollo de la economía, con el ingreso de más divisas para el país.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* El sector macro debe hacer un aporte con una política comercial más agresiva que busque aprovechar al máximo los beneficios establecidos por acuerdos comerciales especialmente de países altamente importadores como Estados Unidos.

<b>Problema</b>	<b>Unidad Afectada</b>	<b>Estrategia para mejorar</b>	<b>Unidad que corrige</b>
Política selectiva de importación	Micro	Se explica a continuación	Macro, Meta

*Estrategia:*

Es necesario que en las negociaciones comerciales las barreras no arancelarias de carácter legislativo por parte de los Estados Unidos como los estándares de calidad sean más flexibles a las capacidades de las empresas en especial a las Pyme que son las más vulnerables a las restricciones comerciales.

De esta manera se podrán negociar más fácilmente los acuerdos futuros como el TLC para que así los empresarios tengan grandes ventajas para competir con otros mercados.

*Unidad que debe trabajar para corregir:* El sector macro con una política comercial que genere beneficios especialmente en las Pyme; y el nivel meta teniendo una mayor sensibilidad con el sector que muestre al mercado extranjero los productos.

## **4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1 CONCLUSIONES**

A lo largo del trabajo se analizó el desarrollo de las Pyme del sector de confecciones en la ciudad de Bogotá desde 1998 hasta la actualidad. El análisis se fundamentó con los instrumentos que se llevan a cabo en la teoría de competitividad sistémica que reúne todo un conjunto de factores relacionados con el crecimiento y desarrollo de una nación.

El sector de confecciones de Bogotá lo conforman en su mayoría las pequeñas y medianas empresas, dando a conocer una gran variedad de productos dirigidos a todos los grupos de consumidores. Así mismo genera un gran aporte a la economía del país en cuanto a la participación significativa en la generación del empleo (15%). Para el sector es fácil contratar personal ya que se requiere en su mayoría personal no calificado de acuerdo a los requerimientos de las empresas.

Las Pyme enfrentan nuevos desafíos al tener que adaptarse a un nuevo modelo económico caracterizado por nuevos procesos de apertura comercial. La necesidad de impulsar los productos nacionales hacia mercados externos desde principios de la década de los noventa, ayudó a que las Pyme comenzaran a desarrollar mecanismos para mejorar su calidad y así competir con los productos de los demás países. Sin embargo esto produjo que muchas de ellas se extinguieran porque no pudieron competir en precios.

Las Pyme que lograron salir adelante con sus productos junto con las grandes empresas lograron una buena participación en la industria Colombiana, debido a que las exportaciones después de la recesión presentada a finales de la década de los noventa se ha incrementado especialmente desde el 2002 por el acuerdo comercial ATPDEA establecido entre los Estados Unidos y los países andinos. Por esta razón el principal destino de las exportaciones de confecciones colombianas es el mercado norteamericano. (Ver tabla 1).



El modelo de Competitividad Sistémica enriquece el análisis del sector porque reúne la articulación de las políticas micro, macro, meta, meso que intervienen en todo el entorno económico generando un enfoque detallado de la situación del sector. De este análisis sistémico se concluye que el desarrollo competitivo de las Pyme confeccionistas no se logra solamente a través de una función de producción en el nivel micro o de condiciones macroeconómicas en el nivel macro, sino también por la incidencia de medidas y políticas del gobierno orientadas a fortalecer la competitividad (nivel meso) y teniendo en cuenta que la capacidad de vincular lo macro con lo meso depende del tipo de interacción de las estructuras políticas y económicas y de los patrones básicos de organización social (nivel meta).

El presente estudio demostró que el nivel micro es el más afectado ya que las Pyme presentan problemas que afectan la construcción de la ventaja competitiva como son: la poca visión estratégica a largo plazo, la falta de innovación tecnológica y políticas de capacitación, limitando al sector de los beneficios presentados por acuerdos comerciales como lo es el ATPDEA.

También se concluye que las Pyme no son competitivas por sí mismas y que mas bien su interacción e integración productiva en redes empresariales determina en buena medida su competitividad y posicionamiento en un mercado específico.

## **4.2 RECOMENDACIONES**

Las pequeñas y medianas empresas confeccionistas de Bogotá deben mejorar su capacidad para desarrollar su posición competitiva; las ferias y eventos realizadas temporalmente como Colombia Moda y Bogotá Fashion entre otros son una gran ventaja para que las Pyme den a conocer sus productos, además es una oportunidad para adoptar las fortalezas de otras empresas para mejorar sus debilidades y lograr mejores resultados posteriormente.

Otro elemento asociado al desarrollo es la promoción de diferentes formas de asociatividad empresarial como clusters y distritos industriales que sirvan como una forma de organización industrial y de estrategias empresariales para el crecimiento y desarrollo del sector. Sin embargo son opciones escasamente desarrolladas en el sector y con excepción de casos claramente identificables en Bogotá, las Pyme continúan actuando de forma aislada. El acceder a los mercados internacionales competitivos requiere un verdadero esfuerzo donde el nivel meso debe ofrecer al productor la oportunidad de conocer la información sobre los estándares de calidad internacional y ofrecer los recursos necesarios para obtener los beneficios de los acuerdos comerciales.

Se sugiere además promover más los beneficios que se generan de una integración entre el gremio del sector para llevar a cabo mecanismos de avances tecnológicos, gerenciales, administrativos entre otros, que mejoren las relaciones comerciales para beneficiarse de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA, con el objetivo de lograr un incremento en la producción nacional. Este es un factor fundamental en economías en vía de desarrollo como la colombiana para fomentar la productividad de las pequeñas y medianas empresas.

Por último se recomienda que las políticas de apoyo a las Pyme se diseñen en conjunto con las empresas y sus representantes además de las estructuras institucionales; esto con el objetivo de convertir a las Pyme en protagonistas, gestores y actores de su propio desarrollo, reconociendo las limitaciones existentes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACOPI, Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias “*Apostándole al futuro*” Bogotá, (1997).
- ACOPI- DANE- EAN, “*De la crisis al resurgimiento* Observatorio económico para la PYME Colombiana”, Bogota. (2001).
- ANIF, Asociación Nacional de Instituciones Financieras, “*Riesgo Industrial, análisis del sector de textiles y confecciones primer semestre de 2002*” Bogotá, 2002.
- BANCO DE LA REPÚBLICA, “*Política Cambiaria*” y “*Política Fiscal*”. Julio, Marzo, Julio, Bogotá.2003-2004.
- BANCOLDEX –Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (2004): *Indicadores sectoriales*. Bogotá
- CCB, Cámara de Comercio de Bogotá (2003): *Productos seleccionados que presentan las mayores oportunidades para Bogotá y Cundinamarca en el marco del ATPDEA*. Bogotá
- CCB, Cámara de Comercio de Bogotá (2004): *Folleto Observatorio Económico de Bogotá*. Abril No. 14. Bogotá
- CHACHOLIADES, Miltiades, *Economía Internacional*,. Mc. Graw Hill, 1992.
- DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (1998 a 2003): *Encuesta anual manufacturera*. DANE. Bogotá, Diciembre.
- DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2004): *Boletín mensual manufacturero*. DANE. Bogotá, Abril.
- DNP, Departamento Nacional de Planeación, “*Cadena Productiva Textil- Confección*” Bogotá 1996
- ESSER, Klaus: Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Stamer-Meyer, Jörg (1996): “Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política”. Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, No 59, (Agosto 1996), p.39-52.
- FLOREZ, Gloria y Carlos Galvis, *Incidencia de la capacitación brindada por la Fundación Compartir en el Sector Microempresarial de Confecciones*. Bogotá, Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. 1990.

- GÓMEZ, Ángela., *Propuesta Alternativa para gestionar el mantenimiento cooperativo de las PYME homogéneas*. Bogotá, Universidad EAFIT, 1990.
- HERNÁNDEZ, Siampieri, *Metodología de la Investigación*. México. Mc Graw Hill. 2003.
- KRUGMAN, Paul, *Geografía Económica Internacional*, México, Mac Graw Hill, 1997.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, “*Política para la productividad y competitividad 1999 - 2009*”, Republica de Colombia, Julio 2002.
- MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO, “*Indicadores de Competitividad de la Industria Colombiana*” Bogotá, Nos. 6,10 y 14. Diciembre, Marzo y Diciembre. 2003-2004..
- MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO, *Economía Abierta*, Bogotá, No.5. Octubre. 1996.
- PÉREZ, Rafael, *Gerencia de las Mipymes en Santa fe de Bogotá*. EAN. Bogotá.1999.
- PORTAFOLIO, “*Atpa a su alcance*”, Bogotá, 2003.
- PORTER, Michael, *La ventaja Competitiva de las Naciones*. Argentina, Javier Vergara S.A., 1990.
- PROEXPORT y UMD, Universidad Minuto de Dios, *Alianza entre todos: Programa para incrementar las exportaciones en la cadena de textil confecciones y generar empleo productivo en la ciudad de Bogotá*. Bogotá. 2002.
- PROEXPORT, “*Análisis del sector textil y confecciones*” Bogotá Dirección de Información Comercial, Enero 1999.
- SALVATORE, Dominick , *Economía Internacional*. España. Mc Graw Hill. 1998.

- SAMUELSON, Paul , *Economía*. España. Mc Graw Hill. 1993.
- SENA –Servicio Nacional de Aprendizaje, *Estudio de caracterización ocupacional del sector fibra textil en Colombia*. SENA, Bogotá. 2000.
- TAMAYO y TAMAYO, Mario, “*El proceso de la investigación científica*”, cuarta edición, México, Limusa, 2002.
- ZERDA, Alvaro y Nicolás Rincón, *La pequeña y mediana industria en la encrucijada*. Bogotá Facultad de ciencias económicas. Universidad Nacional de Colombia. 1998.

## **Anexo 1**

### **Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA para el sector de confecciones en Bogotá**

La ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA) es la ley por medio de la cual se prorrogan y amplían los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias (ATPA) que estuvo vigente hasta diciembre 4 de 2001. Esta nueva ley que tiene vigencia hasta el 31 de diciembre de 2006, contempla beneficios para aproximadamente 700 productos adicionales a los 5,600 que ya estaban incluidos en el ATPA. Para estos productos adicionales, se consagran nuevas normas de origen que facilitan el acceso a los exportadores que deseen beneficiarse de las preferencias que otorga la ley.

El 8 de Agosto de 2002, la Aduana de los Estados Unidos, reglamentó mediante circular, la renovación del tratamiento preferencial para los productos que se encontraban cobijados por el antigua ATPA. Así el gobierno de los Estados Unidos, otorgó la posibilidad a los empresarios que hubieran realizado importaciones a los Estados Unidos, entre el 4 de Diciembre de 2001 y el 6 de Agosto de 2002, para obtener el reembolso de los aranceles que se pagaron durante este periodo. El plazo que tenían los empresarios para presentar la solicitud correspondiente, venció el 2 de febrero de 2003, fecha a partir de la cual se pierde el derecho de exigir el reembolso correspondiente.

Los países que pueden beneficiarse del ATPDEA son Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador.

El ATPDEA permite el ingreso libre de arancel a los cerca de 5600 productos, que se encontraban cobijados en el ATPA, adicionalmente la ley otorgó preferencias a 700 nuevos productos entre ellos el sector de prendas de vestir y ciertos artículos textiles como:

1. Prendas de vestir confeccionadas con insumos de los Estados Unidos, o países beneficiarios del ATPDEA o insumos no disponibles en cantidades comerciales.
2. Prendas de vestir confeccionadas en uno o más países beneficiarios del ATPDEA con telas regionales o componentes regionales.

3. Artículos hilados en telar artesanal, hecho a mano y típico.
4. Algunas otras prendas de vestir.
5. Telas adicionales.

Las prendas de vestir que sean directamente importadas hacia los Estados Unidos, desde un país beneficiario del ATPDEA, entrará libre de impuestos así como de restricciones o limitaciones cuantitativas, en los siguientes casos:

a. Prendas de Vestir Fabricadas con Productos de los Estados Unidos o de los Países Beneficiarios del ATPDEA o con Productos no Disponibles en Cantidades Comerciales.

Las prendas de vestir cosidas o fabricadas de otra manera, en uno o en más países beneficiarios del ATPDEA o en los Estados Unidos, o en ambos, a partir de:

1. Telas o Componentes de tela totalmente formados, o componentes con tejido de punto producido en los Estados Unidos, a partir de hilazas totalmente fabricas en ese país o e uno o mas de los países beneficiarios del ATPDEA

Estas telas pueden ser cortadas en los Estados Unidos en cualquier País beneficiario o en ambos. En todo caso el proceso de tinturado, impresión y acabado (dyeing, printing and finishing), bien sea de tejido plano o de punto, debe ser llevado a cabo en los Estados Unidos (conocida como DeMint provisión).

2. Telas o componentes de telas con tejido de punto hormado fabricado en uno o mas países beneficiarios del ATPDEA, a partir de hilazas totalmente formadas en uno o más países ATPDEA , si las telas o sus componentes están principalmente constituidos por piel de llama, alpaca o vicuña.

3. Telas o hilazas, en la medida en que las prendas de vestir de éstas sean elegibles para tratamiento preferencial, independientemente de la fuente de las mismas

b. Prendas de Vestir fabricadas en Uno o más Países Beneficiarios del ATPDEA a partir de telas o componentes Regionales:

Confecciones elaboradas de telas o componentes de telas o de componentes con tejido de punto hormado en uno o más países beneficiarios del ATPDEA, a partir de hilazas totalmente formadas en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios del ATPDEA, distintas de las clasificadas en el literal a. Para esta categoría se establece una cuota anual de 2% del total de importaciones de los Estados Unidos en metros cuadrados equivalentes (SME), iniciando el 1 de octubre de 2002. Dicha cuota se incrementará en un 0.75% cada año hasta llegar a 5% en el cuarto año.

Todas las confecciones que se importen a los Estados Unidos cumpliendo esta condición podrán ingresar libres del pago de arancel, siempre y cuando no se haya copado el monto de la cuota. La cuota aplica para todas las confecciones que cumplen con las condiciones de origen previstas en la ley, y no para cada subpartida en particular. La Aduana de los EEUU ha establecido que para el periodo de octubre 1 de 2002 a septiembre 30 de 2003, la cuota será de 347.010.859 metros cuadrados equivalentes para los países andinos, la cual será administrada bajo el sistema de primer llegado, primer servido.

c. Artículos Tejidos a Mano en Telar o Bastidor, Artículos Hechos a Mano y Folclóricos: Artículos de telares, elaborados a mano y folclóricos que sean certificados como tal por la autoridad competente de cada país beneficiario, con base en un acuerdo con el gobierno de los Estados Unidos.

d. Algunas Otras Prendas de Vestir: Confecciones clasificadas por la subpartida 6212.10, que no correspondan a las categorías anteriores. Los Brassieres serán elegibles para tratamiento preferencial sólo si el costo de las telas, sin incluir adornos y accesorios, formado en los Estados Unidos es de al menos el 75%, en promedio, del valor agregado de la tela declarada en la aduana



## Anexo 2

### Clasificación Industrial Uniforme del Sector de Confecciones (Revisión 3)

Número CIU	CLASIFICACIÓN
D18100	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel
D181029	Confección de servicios satélites (utilizando materiales suministrados por el contratante).
D18006	Fabricación de artículos de camisería
D181012	Fabricación de tirantes y cinturones de cuero
D181013	Fabricación de cinturones y tirantes de plástico obtenido por costura
D181022	Fabricación de corbatas de fibra artificiales y sintéticas
D181021	Fabricación de corbatas de fibras naturales
D181005	Fabricación de corsetería
D181017	Fabricación de disfraces
D181019	Fabricación de guantes de algodón
D181020	Fabricación de guantes de fibra artificial y sintética
D181016	Fabricación de hábitos religiosos
D181014	Fabricación de impermeables
D181025	Fabricación de pañoletas de fibras artificiales y sintéticas
D181024	Fabricación de pañoletas de fibras naturales
D181030	Fabricación de pañoletas, bufandas, chales y ruanas
D181023	Fabricación de pañuelos
D181028	Fabricación de prendas de vestir en cuero

Número CIU	CLASIFICACIÓN
D181027	Fabricación de prendas de vestir de fibras sintéticas
D181008	Fabricación de ropa de trabajo
D181002	Fabricación de ropa exterior para mujer y niña
D181001	Fabricación de ropa exterior para hombre y niño
D181003	Fabricación de ropa interior para hombre y niño excepto tejido de punto
D181004	Fabricación de ropa interior para mujer y niña excepto tejido de punto
D181007	Fabricación ropa para bebé
D181009	Fabricación de ropa para deporte
D181026	Fabricación de ropa sobre medidas
D181011	Fabricación de sombreros y partes para sombreros de fieltro, lana o fibras vegetales
D181015	Fabricación de togas académicas
D181018	Fabricación de trajes para teatro
D181010	Fabricación de vestidos de baño
D182002	Adobo curtido y acabado de pieles
D182003	Fabricación de mantas de piel
D182004	Fabricación de pieles para tapicería
D182001	Fabricación de pieles para vestir de pieles naturales

**Anexo 3**  
**Direcciones de Unifábricas**

- Unisur: Carrera 3 No.29A-02 Local 1033
- Zona Industrial: Carrera 60 No.10-71
- Carrera 13 No. 58-75
- Bulevar: Carrera 52 No. 125<sup>a</sup>-59 Local 289
- Centro Suba: Carrera 91 Calle 137 Local 17011
- Chapinero: Carrera 13 No.58-71
- Ferias: Avenida Calle 72 No.69K-06
- Fontibón: carrera 100 No.27-13
- Restrepo: Carrera 20 No.16-55 Sur

## LISTA DE SIGLAS

PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
PIB	Producto Interno Bruto
ATPDEA	Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística
ACOPI	Asociación Colombiana de Pequeños y Medianos Industriales
CONOR	Firma de Ingenieros
ATPA	Ley de Preferencias Arancelarias Andinas
FENALCO	Federación Nacional de Comerciantes
DNP	Departamento Nacional de Planeación
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje
CAR	Corporación Autónoma Regional
INEXMODA	Instituto para la Exportación y la Moda
CONAMIC	Confederación Nacional de Empresarios de la Microempresa
ONG	Organización no Gubernamental
BANCOLDEX	Banco de Comercio Exterior
PYMECO	Pequeñas y Medianas Empresas Colombianas
IVA	Impuesto al Valor Agregado
ECAPS	Entidades Capacitadoras

TICAS	Tecnologías de Información y las Comunicaciones
TLC	Tratado de Libre Comercio
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
EAN	Escuela de Administración de Negocios