

Colombia y EE.UU.

en la ERA

del libre

COMERCIO

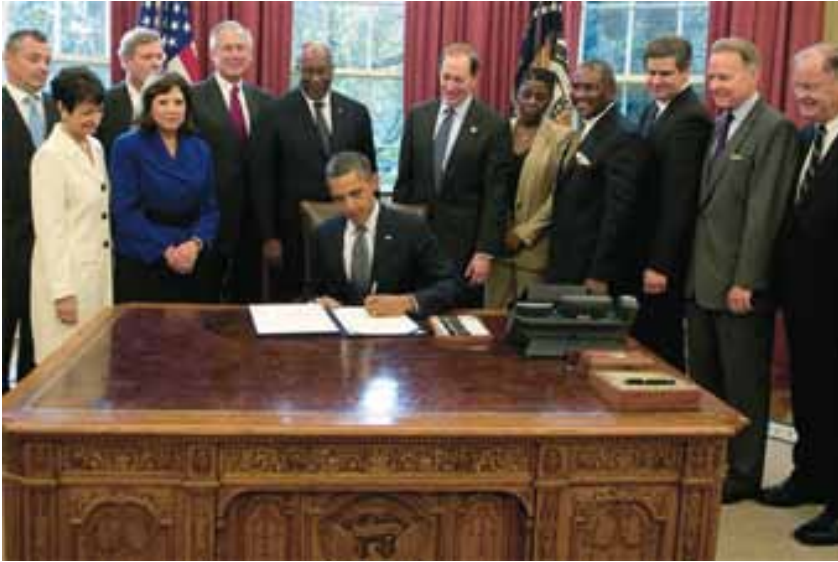


El país norteamericano importó del mundo 20.710 millones de dólares en calzado durante el 2010 que corresponden a 2.360 millones de pares

La aprobación del tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos por parte del Congreso de ese país, el pasado 12 de octubre, se convirtió en una de las noticias más importantes en el ámbito económico y social de los últimos años. Si bien, el Tratado andino de promoción del comercio y de erradicación de las drogas (Atpdea, por su sigla en inglés) le dio a Colombia una base importante de crecimiento, el TLC le abre mejores posibilidades de continuidad y estabilidad que son necesarias para retomar, definitivamente, la senda del crecimiento.

El TLC conduce a ampliar el comercio entre los dos países, por cuanto una gran proporción de los materiales e insumos utilizados por las industrias nacionales de calzado y marroquinería, se puede importar de Estados Unidos como es el caso de cintas, adhesivos, resinas, accesorios y repuestos, entre otros, además de incentivar el intercambio de productos terminados. En general, se estima que será evidente el beneficio comercial para ambas naciones.

El mayor interés de Colombia en el TLC se concentra en ampliar la participación de los productos nacionales en el mercado norteamericano,



Fotografía: Reuters.

Firma del TLC entre Colombia y EE.UU. por parte del presidente Barack Obama.

dado que la disminución de aranceles y el menor costo de los fletes desde Colombia, comparativamente con los de los países asiáticos, contribuyen a generar una oferta de productos más competitiva.

Resultados relevantes

El TLC establece la eliminación de los derechos arancelarios, en los dos mercados, para el cuero, las manufacturas de cuero y el calzado. No obstante, en lo pertinente a 17 subpartidas de calzado declaradas sensibles por Estados Unidos, el plazo de desgravación será de 10 años, a partir de la entrada en vigencia del tratado.

En cuanto a reglas de origen, para marroquinería se acordó que la transformación de las materias primas en productos terminados se realice en el territorio de los países firmantes, eliminando la posibilidad de la maquila en un tercer país.

Con respecto a los productos de marroquinería con la superficie exterior de materiales sintéticos o textiles, se definió una regla más restrictiva según la cual los bienes tienen que ser cortados y cosidos en el territorio de los países firmantes. Sin embargo, hay una lista de excepción para mate-

riales que permite que éstos puedan ser originarios de la región como los textiles recubiertos.

Para la mayoría del calzado, la norma de origen estableció el cambio de subpartida y un valor de contenido regional (VCR) de 20 por ciento, medido por el método de aumento de valor. Esta regla admite la incorporación, en Colombia o en Estados Unidos, de una mezcla de materiales originarios y no originarios de cada país, pero el fabricante debe asegurarse de cumplir con el porcentaje de incorporación, al tiempo que puede incluir materiales de Italia, Brasil, de los países asiáticos o de otros. En este grupo de productos se encuentra el grueso de la oferta exportable colombiana de calzado.

Con respecto a las 17 subpartidas sensibles en Estados Unidos, se definió como regla un cambio de partida, excepto para las capelladas (subpartida arancelaria 640610) y un valor de contenido regional mínimo de 55 por ciento, medido por



el método de aumento de valor. Este parámetro significa que el nivel de incorporación de materiales originarios debe ser superior al 90 por ciento. En este grupo de productos se encuentra el calzado de inyección como las botas de PVC, el calzado sintético y dos subpartidas de calzado textil.

En materia de pautas de etiquetado, se dispuso que los productos aparezcan marcados en forma visible, tangible e imborrable, con el país de origen en inglés y el nombre del último comprador en Estados Unidos. Además del cumplimiento de las normas federales, en el sector del calzado de esa nación se acostumbra usar etiquetas en donde se especifica la composición de los materiales de fabricación y se incluye el código de barras.

Perspectivas frente al TLC

Al sector colombiano de calzado y manufacturas de cuero, el TLC con Estados Unidos le abre una ventana de oportunidades. Si bien esta nueva circunstancia debe mirarse con moderado optimismo, la cadena productiva nacional podría reactivarse muy rápidamente, mientras

el mayor aprovechamiento de ese mercado quizás llevará a generar superiores niveles de empleo.

Si se logra aumentar las exportaciones de calzado y manufacturas de cuero al mercado norteamericano, desde 51.5 millones de dólares, en el año 2010, hasta los 100 millones de dólares en un horizonte de cinco años, este incremento contribuiría con la creación de más de 1.000 empleos directos, principalmente en la pequeña y la mediana industria.

De igual forma y como consecuencia de la firma del tratado, el nivel de utilización de la capacidad instalada del sector, que en la actualidad corresponde, en promedio, al 70 por ciento, se incrementará hasta alcanzar niveles de más del 90 por ciento, porcentaje similar al que se registró en 1991.

De acuerdo con las cifras disponibles de la Comisión internacional de comercio de Estados Unidos (USITC, por su sigla en inglés), en el 2010 esa nación importó 20.710 millones de dólares en calzado que corresponden a 2.360 millones de pares, cifra que representa más del 98 por ciento de su consumo de calzado. Además, aproximadamente el 76 por ciento de esas importaciones tienen como origen China, país en el que el costo de la mano de obra ha aumentado significativamente, con la consecuente reducción de competitividad.

Respecto de las importaciones de marroquinería de Estados Unidos, en el 2010 alcanzaron los 9.933 millones de dólares. Con la aprobación del TLC, la expectativa es que mediante el mejoramiento continuo en los frentes de productividad, calidad, diseño y servicio al cliente, Colombia logre ampliar la participación de sus productos en uno de los mercados más exigentes del mundo.

Con el propósito de contribuir a mejorar la competitividad integral del sector frente a ese desafiante destino comercial, Acicam ha puesto en marcha el proyecto denominado: Plataforma exportadora para el mercado de los Estados Unidos, mediante el cual se pretende alistar, en una primera etapa, un conjunto piloto de 18 empresas del sector de manufacturas de cuero y calzado para ingresar con éxito al mercado norteamericano. 

