

**ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA ADECUADA
PARA UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE TEXTILES Y SU
EXPOSICIÓN A RIESGOS FINANCIEROS ANTE LOS DESAFÍOS DE LOS
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

**ERIKA JOHANNA ROJAS PRADA
ERIKA TATIANA MARTINEZ GARCIA**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
BUCARAMANGA
2006**

**ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA ADECUADA
PARA UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE TEXTILES Y SU
EXPOSICIÓN A RIESGOS FINANCIEROS ANTE LOS DESAFÍOS DE LOS
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

**ERIKA JOHANNA ROJAS PRADA
ERIKA TATIANA MARTINEZ GARCIA**

**Asesor:
LUZ HELENA CARVAJAL HERRERA
Ingeniero Financiero**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
BUCARAMANGA
2006**

AGRADECIMIENTOS

A DIOS, que es nuestra fortaleza.

A todas las personas que durante nuestra carrera aportaron los conocimientos necesarios para desarrollar esta investigación y a nuestra familia que se esmeró por darnos el mejor estudio.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. MARCO HISTÓRICO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA	2
2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN COLOMBIA	6
3. ANÁLISIS INTERNO	9
3.1 ANÁLISIS FINANCIERO	9
3.1.1 Rentabilidad	9
3.1.1.1 Rentabilidad del Activo	9
3.1.1.2 Margen Operacional	10
3.1.1.3 Margen Neto	11
3.1.1.4 Rentabilidad del Patrimonio	12
3.1.2 Endeudamiento	13
3.1.2.1 Razón de Deuda	13
3.1.2.2 Apalancamiento Financiero	14
3.1.2.3 Deuda Neta	14
3.1.3 Liquidez	16
3.1.3.1 Razón Corriente	16
3.1.3.2 Rotación de Cuentas por Cobrar	16
3.1.3.3 Rotación de Cuentas por Pagar	17
4. ANÁLISIS INTERNO	19
4.1 HISTORIA DE LA INDUSTRIA TEXTIL	20
4.2 TAMAÑO DEL SECTOR	22
4.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA	24
5. COMPORTAMIENTO DEL SECTOR	28
5.1 MERCADO INTERNO	28

5.2 COMPETITIVIDAD	28
5.3 COMERCIO EXTERIOR	29
5.3.1 Acuerdos Comerciales	29
5.4 MATRIZ DE RIESGOS	36
5.5 FINANCIACIÓN	37
6. FLUJO DE CAJA	41
7. ESCENARIO DE FLUJO DE CAJA DE ARANCELES	43
8. ESCENARIO DE FLUJO DE CAJA DE COMPETENCIA	45
9. RESUMEN DE ESCENARIO DE LOS FLUJOS DE CAJA	47
10. CONCLUSIONES	48
11. GLOSARIO	50
12. BIBLIOGRAFIA	52
ANEXOS	

.

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1. Rentabilidad del Activo	9
Grafica 2. Margen Operacional	10
Grafica 3. Margen Neto	11
Grafica 4. Rentabilidad del Patrimonio	12
Grafica 5. Razón de Deuda	13
Grafica 6. Apalancamiento Financiero	14
Grafica 7. Deuda Neta	14
Grafica 8. Razón Corriente	16
Grafica 9. Rotación de Cuentas por Cobrar	16
Grafica 10. Rotación de Cuentas por Pagar	17
Grafica 11. Participación del Sector Textiles por Tamaño	22
Grafica 12. Localización de Empresas Textiles por Departamento	24
Grafica 13. Localización Industria Textil por Producción	24

LISTA DE IMAGENES

	Pág
Imagen No. 1 Cadena Productiva	19
Imagen No. 2 Organización del Sector Textil	26

INTRODUCCION

En Colombia el sector Textil es uno de los renglones más importantes dentro de la producción Nacional, adquiriendo mayor relevancia por su reconocimiento a nivel internacional debido a su alta calidad en relación con su precio.

Así mismo, el sector textil enfrenta retos originados por la participación del país en mercados internacionales generados por el establecimiento de Nuevos Tratados Comerciales. Es por lo anterior que el trabajo de investigación realizado propone a la empresa en estudio una herramienta metodológica que permita realizar un diagnostico financiero enfocado en variables de rentabilidad, liquidez y endeudamiento con el fin de tomar decisiones para mejorar su desempeño y alcanzar la competitividad necesaria logrando el desarrollo en los mercados internacionales.

Igualmente se presentara a la empresa diferentes alternativas de financiación aprovechando los recursos disponibles que poseen las diferentes instituciones de crédito.

La realización del diagnostico financiero permitió determinar los puntos críticos sobre los cuales debe actuar la empresa para enfrentar los tratados y acuerdos comerciales que llegue a establecer el país.

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA ADECUADA PARA UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE TEXTILES Y SU EXPOSICIÓN A RIESGOS FINANCIEROS ANTE LOS DESAFÍOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

1. MARCO HISTÓRICO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA

La Empresa que se evalúo en el presente trabajo de investigación tiene la siguiente trayectoria en la comercialización de textiles en el mercado de Bucaramanga: Fue constituida legalmente ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga en 1964, mantuvo una cadena de almacenes de 5 puntos de venta en la ciudad en la década de los 70's y 80's con un promedio de empleados de 35 a 40 y realizando ventas al por mayor y detal, abarcando un significativo porcentaje en el mercado local.

Poco a poco, fue consolidándose como una empresa pionera en el sector textil en el área metropolitana, fomentando el comercio y la distribución de textiles como: Frescolene, Dacron Lana, Dacron Algodón, Paños, Linos, Driles, Chalis, Índigos, Burdas entre otras, siendo de mayor importancia en la operación de la empresa la Venta de Telas para la línea Masculina, Escolar y Femenina seguida por los textiles para el tapizado de muebles, cortinas y lencería, por esta misma razón la empresa creció, diversificó sus productos, realizó exportaciones y se fortaleció en el mercado local.

Durante más de 40 años la empresa se destacó por la calidad de sus telas y precios justos al consumidor, ampliando el listado de sus clientes tanto para las grandes empresas confeccionistas como para el comercio al detal.

Según la evolución de la economía del país, que bajo la presidencia del gobierno de Cesar Gaviria en la década de los noventa, con *la Apertura Económica*, dicha empresa comercializadora afronta cambios drásticos que ocurrieron en el mercado nacional; además de las diferentes decisiones tomadas en aquel tiempo por la empresa como la financiación que obtuvieron con el UPAC (para la compra de terrenos) y otros gastos inoportunos; se enfrenta a modificaciones impactantes en el UPAC, y de los cuales se derivan las deudas financieras incontrolables y la competencia nacional e internacional que abarcaron al mercado disminuyendo las ventas que fueron las más perjudicadas, ya que en Colombia los precios estaban muy por encima de lo que el nuevo mercado internacional exigía, la infraestructura de no solo esta empresa sino de muchas compañías en el país no era la más adecuada para competir en la apertura de nuevos mercados, lo que se reflejó en los siguientes 10 años, la adaptación de la empresa a este nuevo ritmo de comercio que se hizo más lento, y que en cambio trajo consigo muchas amenazas, el contrabando y las nuevas importaciones informales de textiles dieron un golpe en el núcleo del sector.

La empresa entra en cambios poco favorables, ya no tiene la misma capacidad comercial de antes, experimenta los vacíos de la economía, el poco poder adquisitivo, la alta inflación que se originó, y los precios sin competencia que abarcaban a sus clientes, esto demostró que no solo el sector sufría cambios inimaginables sino que no reaccionaba al cambio.

En la actualidad, se refleja aun el motivo por el cual esta empresa no encuentra el equilibrio necesario para solventar las necesidades en las que todavía esta expuesta, gracias a una estructura financiera deteriorada y una administración que necesita adoptar nuevas estrategias de financiación y alianzas en el sector para fortalecer la empresa y aprovechar las oportunidades que ofrecen los nuevos retos del Libre Comercio.

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA ADECUADA PARA UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE TEXTILES Y SU EXPOSICIÓN A RIESGOS FINANCIEROS ANTE LOS DESAFÍOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

El objetivo de la investigación realizada es constituir una metodología práctica y de fácil aplicación a las empresas para el desarrollo del análisis en general de todos los factores que conlleva la implementación de un acuerdo de libre comercio; esta herramienta se desarrolla en los siguientes cuatro pasos:

➤ Análisis de los Factores Internos y Externos del sector textil:

El Análisis de los factores Internos y Externos del sector textil se realizó a partir de los aspectos Financieros que como tal se tienen en cuenta para la evaluación de las empresas midiendo sus resultados mediante indicadores de Liquidez, Eficiencia y Rentabilidad, para esto se tomó como referencia una comercializadora de Textiles en Santander, conjuntamente se elaboró un estudio del sector en general para confrontar estos resultados. La suma de estos dos estudios da como resultado la identificación de las características relevantes de evolución y tendencias a nivel operativo y Financiero, el análisis de este primer estudio conlleva al desarrollo de la segunda etapa.

➤ Realizar una Matriz de Riesgo:

Realizar una matriz de Riesgo que permita identificar los riesgos, en este caso sustentados con base al análisis anterior, y enmarcados bajo la incertidumbre que genera los efectos de una liberación comercial con Estados Unidos. En esta etapa se generó un proceso de identificación, de estudio del origen, del área de impacto; ésta en particular desde la perspectiva de los componentes de estructura

financiera de la empresa, también se estimó su probabilidad de ocurrencia con niveles de: Alta, Medio y Baja, explicados de la siguiente manera:

Baja : Cuando el riesgo identificado se origina por factores Internos.

Media: Cuando el riesgo identificado se origina por factores Internos y Externos

Alta : Cuando el riesgo identificado se origina por factores Externos.

La explicación de esta calificación se sustenta con base a que estas son las dos fuentes de origen de los riesgos, y que para pasar a la siguiente etapa del análisis en la matriz la cual es la opción de tratamiento, éste solo se podrá llevar a cabo siempre y cuando los factores de origen sean en su mayor proporción controlados directamente por la empresa; ya planteada la opción de tratamiento solo queda establecer las variables y ajustar el indicador de seguimiento.

➤ **Creación de un Modelo Financiero :**

La Creación de un Modelo Financiero que permita simular las operaciones del negocio, basado en el análisis de la matriz de riesgos con el fin de hacer seguimiento a los indicadores establecidos, sensibilizando las variables generadas por la matriz estableciendo diferentes escenarios que permitan observar las necesidades de recursos.

Adicional a la herramienta se **Plantean alternativas de financiación** frente a la necesidad de recursos expuesta por la simulación o como alternativa adicional, establecidas para poder ser llevadas a cabo teniendo en cuenta el tipo de actividad que desarrolla este estudio.

2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN COLOMBIA

Colombia firmó el tratado de libre comercio, de tal magnitud, buscando acomodar a cada una de las partes las reglas que permitan un beneficio común que brinde, en cada uno de los dos países, un auge económico e incentive la competitividad en el mercado y ratifique que este nuevo método de negociación haga crecer la productividad del país.

En el riesgo que enfrenta nuestro país, esta determinada su capacidad de desarrollo para asumir en la competencia y en su estructura, las ventajas de conquistar sus nuevas alianzas, mostrando así que los beneficiados son aquellos que consigan ser competitivos y los perjudicados, los que no consigan ser productivos.

Uno de los productos básicos que el sector textil enmarca y que se encuentra firmado en el tratado para la importación y la exportación, es la anulación completa arancelaria para el algodón. Para acceder al contingente un importador tiene que presentarse a la Bolsa Nacional Agropecuaria y pujar diciendo cuántas unidades de cosecha nacional se compromete a comprar por cada unidad importada con la reducción de arancel. Este mecanismo permite entonces, por un lado, incentivar la compra de la cosecha nacional de estos productos y, por otro, garantizar una mayor competitividad a la agroindustria que los utiliza como insumos.

Eliminación Arancelaria

1. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, ninguna Parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria.
2. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias.
3. Para mayor certeza, no impedirá a Colombia y Perú otorgar un tratamiento arancelario idéntico o más favorable a una mercancía según lo dispuesto en los instrumentos jurídicos de integración andina, en la medida que las mercancías cumplan con las reglas de origen contenidas en esos instrumentos.
4. A solicitud de cualquier parte, la parte solicitante y una o más de las Partes realizarán consultas para considerar la aceleración de la eliminación de aranceles aduaneros

Exención de Aranceles Aduaneros

1. Ninguna Parte adoptará una nueva exención de aranceles aduaneros, o ampliará la aplicación de una exención de aranceles aduaneros existentes respecto de los beneficiarios actuales, o la extenderá a nuevos beneficiarios, cuando la exención esté condicionada, explícita o implícitamente, al cumplimiento de un requisito de desempeño.
2. Ninguna Parte condicionará, explícita o implícitamente, la continuación de cualquier exención de aranceles aduaneros existentes al cumplimiento de un requisito de desempeño.

Licencias de Importación

1. Ninguna Parte podrá mantener o adoptar una medida que sea incompatible con el Acuerdo sobre Licencias de Importación.

2. Luego de la entrada en vigor de este Acuerdo, cada Parte notificará, prontamente, a las otras Partes cualquier procedimiento de licencias de importación existente y, posteriormente, notificará a las otras Partes cualquier nuevo procedimiento de licencias de Importación.

Impuestos a la Exportación

Salvo que se disponga algo distinto en este Acuerdo, ninguna Parte podrá adoptar o mantener cualquier impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de alguna mercancía a territorio de otra Parte, a menos que tal impuesto, gravamen o cargo sea también adoptado o mantenido sobre la mercancía cuando esté destinada al consumo interno.

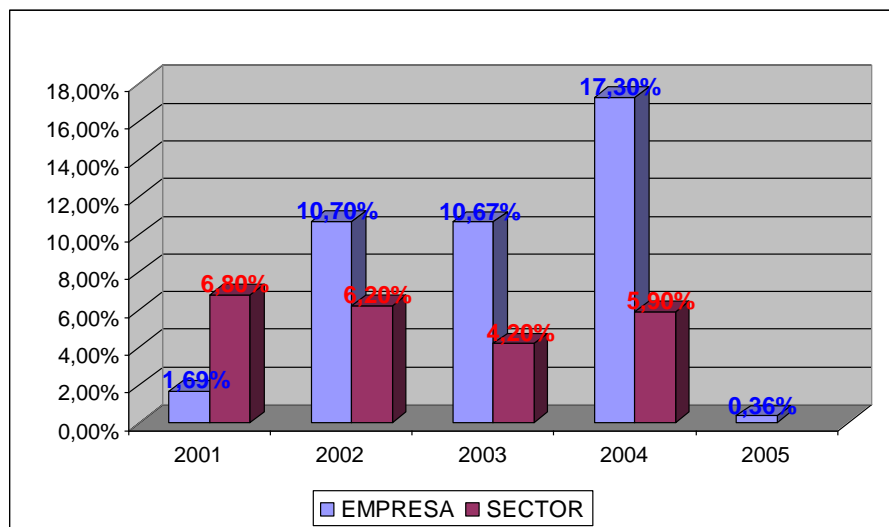
3. ANALISIS INTERNO

3.1 ANALISIS FINANCIERO

3.1.1 RENTABILIDAD

3.1.1.1 Rentabilidad del Activo

Grafico1. Rentabilidad del Activo 2001-2005

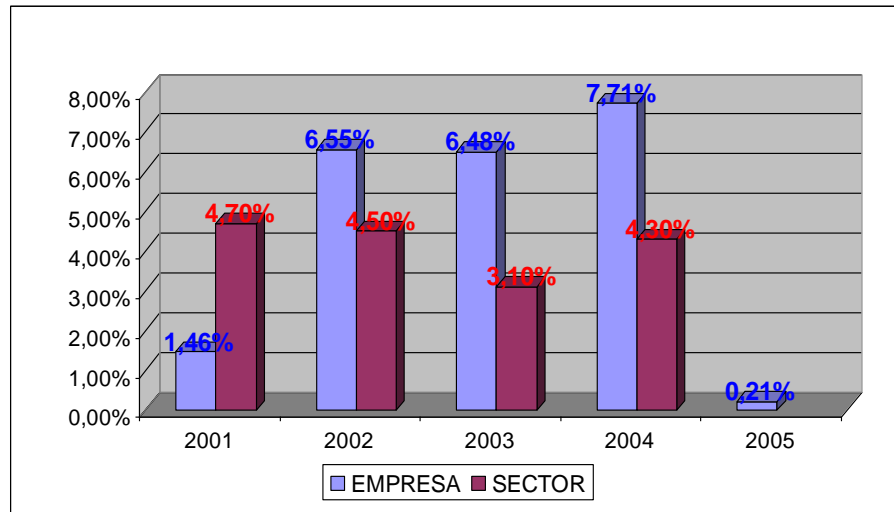


Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

La evolución que ha tenido dicho indicador como medida de la productividad que han generado los activos utilizados por la empresa, ha estado durante el lapso 2002-2004 muy por encima de la registrada por el sector, esto se debe a que la empresa vendió algunos activos fijos para cubrir las obligaciones de tipo no operacional que afectaron los resultados netos, y que mostraron ser de un valor considerable y de gran peso dentro del activo total de la empresa; sin embargo se logró disminuir dicho gasto y lograr una leve mejoría de la eficiencia de la empresa.

3.1.1.2 Margen Operacional

Grafico2. Margen Operacional 2001-2005



Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

Este indicador que mide la eficiencia de las actividades reales de un negocio, muestra que la situación de la empresa durante el año 2001 se vio afectada debido a la concentración de operaciones en el mercado local. El crecimiento que presenta el nivel de ventas del sector en el departamento es muy bajo, contrario al resto del país que mostró mayor participación y crecimiento del mercado dado el efecto de empresas que realizaron exportaciones bajo el beneficio que otorgó pertenecer a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) por el bajo nivel de aranceles y adicionalmente el efecto positivo del tipo de cambio.

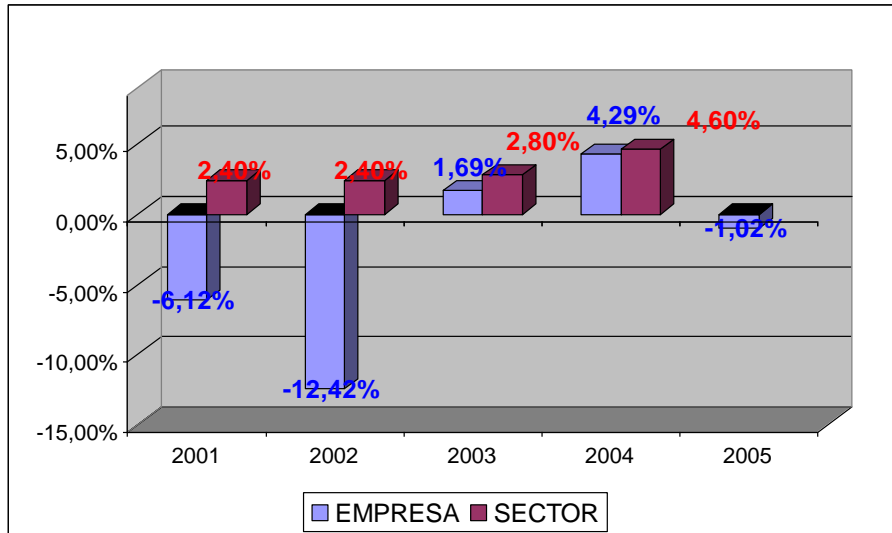
En el periodo 2002 al 2004 los resultados en este sentido fueron más alentadores para la empresa al estar unos puntos por encima del sector, ya que en comparación con algunas empresas de tipo exportador durante el mismo periodo, las cuales vieron disminuida su demanda por causa de la entrada en rigor del ATPA y en el cual el sector textil estaba excluido de los beneficios que otorgaba

dicho tratado, además, de la entrada de nuevos competidores en la comercialización como fueron las grandes cadenas de almacenes.

Durante el año 2005 los resultados que presentó la empresa no son muy satisfactorios, ya que dentro de la actividad textil hubo una agresiva política de disminución de precios con el fin de ser más competitivos frente a la masiva entrada de productos importados, por tal motivo las ventas empezaron a decrecer agravando la situación de la empresa, ya que el manejo de los gastos de administración y ventas no han sido los más adecuados afectando en gran parte la utilidad bruta, que a su vez, durante el lapso de evaluación se ha comportado constante frente a los ingresos.

3.1.1.3 Margen Neto

Grafico 3. Margen Neto 2001-2005



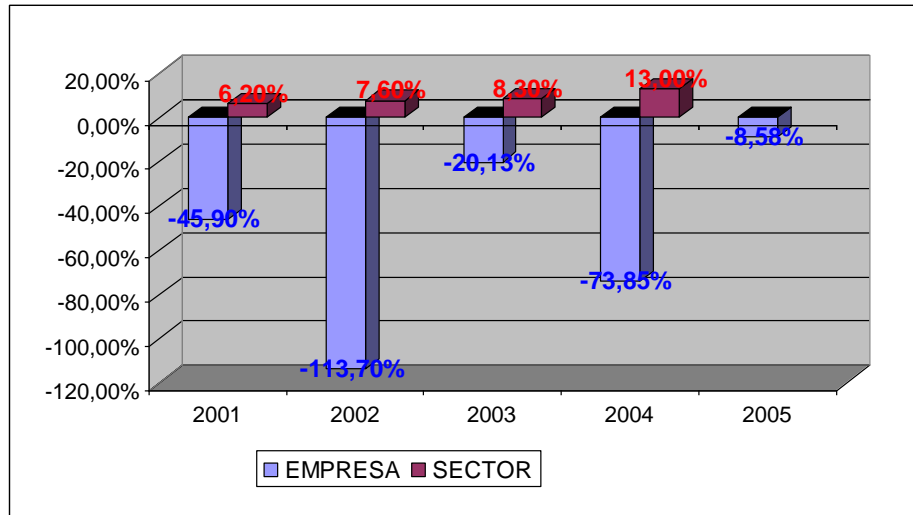
Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

Los resultados que muestran los datos, reflejan definitivamente que el manejo administrativo en relación con los gastos no operacionales no es el adecuado, ya que este rubro está afectando seriamente los resultados de la empresa, además,

se detecta la ausencia de un plan de financiación acoplado con las disposiciones de efectivo, con el fin de cubrir dichas obligaciones, lo cual genera el crecimiento de gastos financieros (intereses de mora, sobregiros). La administración con el fin de resolver este problema recurrió de manera apresurada a la venta de sus activos fijos en el 2002 dando una solución transitoria a este problema, lo cual se vio reflejado en la recuperación de este margen en los dos siguientes años, presentándose nuevamente en el año 2005 un margen negativo, lo que demuestra la mala decisión en el afán de conseguir solución inmediata, la situación es ocasionada en gran parte por los problemas de tipo operacional que se comentaron con anterioridad y sumado a esto el considerable monto de gastos no operacionales que se tiene que pagar.

3.1.1.4. Rentabilidad del Patrimonio

Gráfico 4. Rentabilidad del Patrimonio 2001-2005



Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

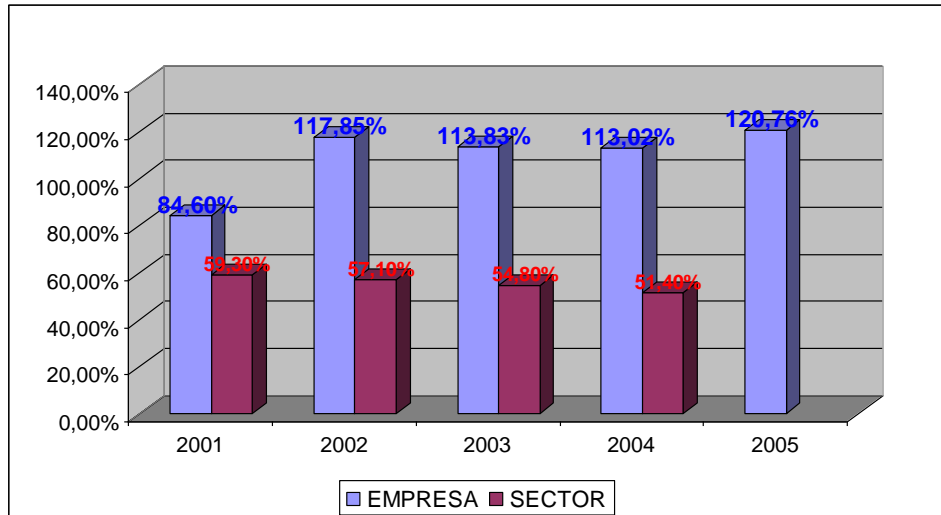
Como se mencionó, el margen neto se vio afectado en la mayor parte del periodo analizado, lo cual muestra a la postre que el resultado final de la empresa ha sido de pérdida, efecto que se viene dando con anterioridad en el transcurso del

estudio y que está afectando considerablemente el patrimonio en detrimento de éste, hasta llegar a el punto de reflejar valores negativos, contrario totalmente a los datos del sector que aunque no son los más deseables, si se analizara tomando como base del principio de la maximización del valor de la empresa,¹ estos deberían ser mayores al rendimiento del activo, lo cual muestra la destrucción de valor y a su vez el alto costo de endeudamiento. Se puede concluir que si los socios no reciben un rendimiento sobre su inversión por lo menos positiva, el manejo de dicha empresa queda en duda, por lo cual se debería implementar un direccionamiento estratégico y una verdadera gestión financiera.

3.1.2. ENDEUDAMIENTO

3.1.2.1 Razón de Deuda

Grafico5. Razón de Deuda 2001-2005

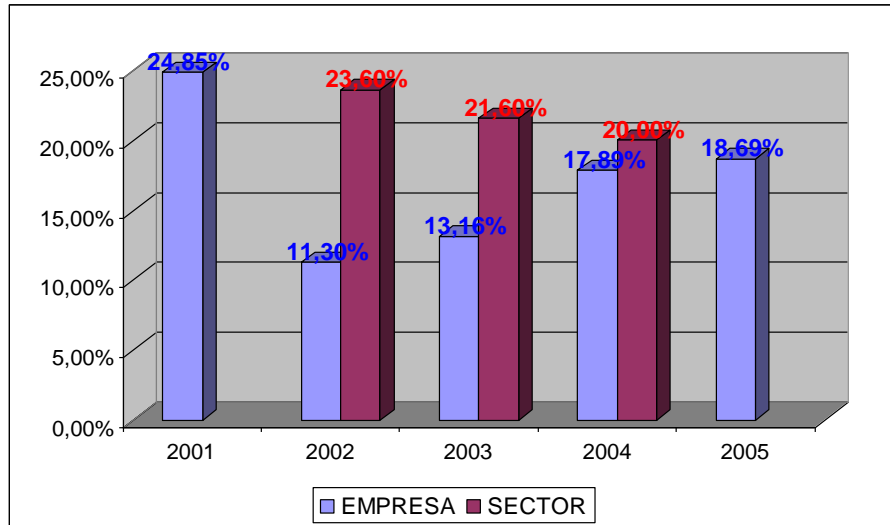


Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

¹ Oscar León García, "Objetivo Básico Financiero", Administración Financiera

3.1.2.2 Apalancamiento Financiero

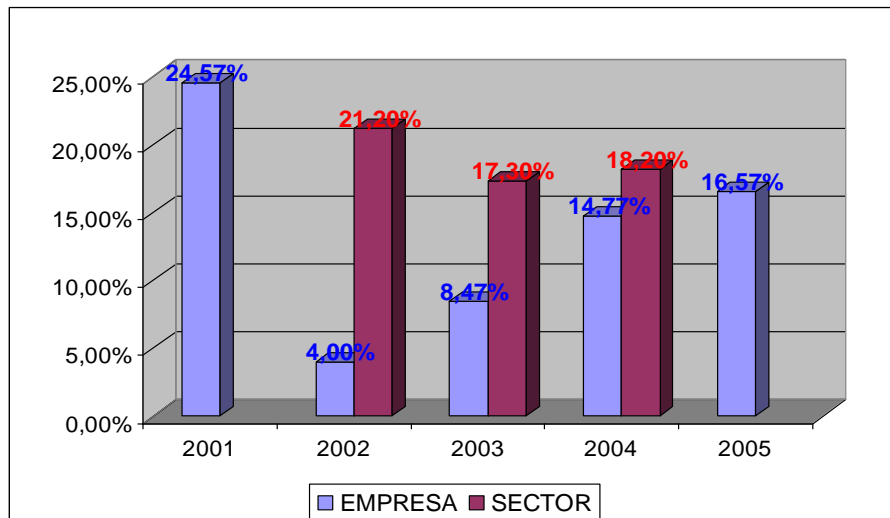
Grafico 6. Apalancamiento Financiero 2001-2005



Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

3.1.2.3 Deuda Neta

Grafico 7. Deuda Neta 2001-2005



Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

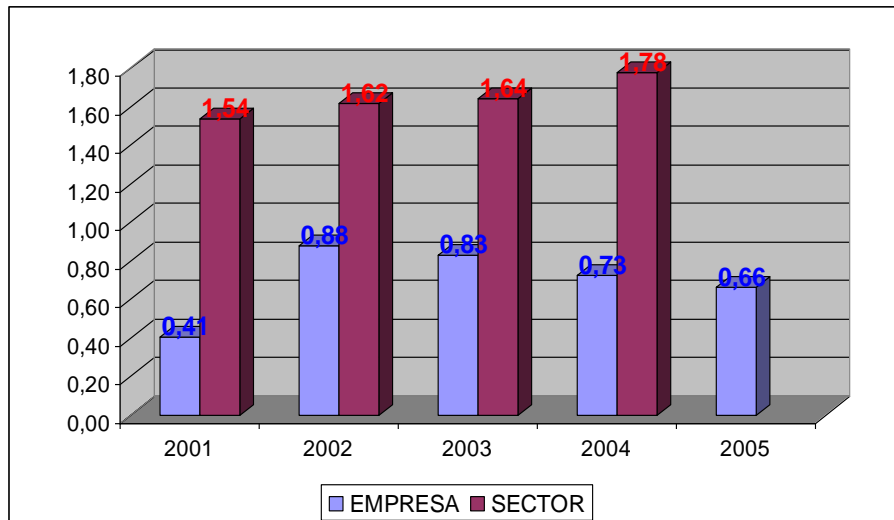
En el periodo analizado, se observa que el nivel de endeudamiento ha aumentado considerablemente sobrepasando el limite, con esto se quiere decir que la totalidad de los activos no llegarían a cubrir la deuda que se tiene con terceros al momento de hacerlas exigibles.

En el año 2002 obedeciendo a esta situación, la empresa salió prácticamente de la totalidad de los activos fijos como una medida desesperada para cubrir las obligaciones financieras y los costos que ellas acarreaban, es por tal motivo que el apalancamiento financiero muestra una tendencia decreciente; si se comparara con el sector pareciera que se tiene el mismo comportamiento, lo que sucedió realmente es que a partir de esta fecha las condiciones económicas del país comenzaron a presentar resultado positivos lo cual generó un nivel de confianza en el sector y desde allí se implementaron políticas de apoyo (ley 550) y fomento a las empresas en el sentido de tener mayor acceso a las líneas de crédito o diferentes métodos de financiación. A pesar de las condiciones financieras que presentaba la empresa en ese momento no se pudo sacar provecho de los beneficios que se brindaron; y no pudo implementar alguna de las alternativas de financiación ya que no soportaría una nueva carga financiera y bajo ninguna circunstancia ninguna entidad financiera asumiría dicho riesgo. Por consiguiente, la empresa toma como medida alternativa financiarse a través de los proveedores en un porcentaje considerable, lo cual muestra un cambio en el procedimiento de financiación.

3.1.3. LIQUIDEZ

3.1.3.1 Razón Corriente

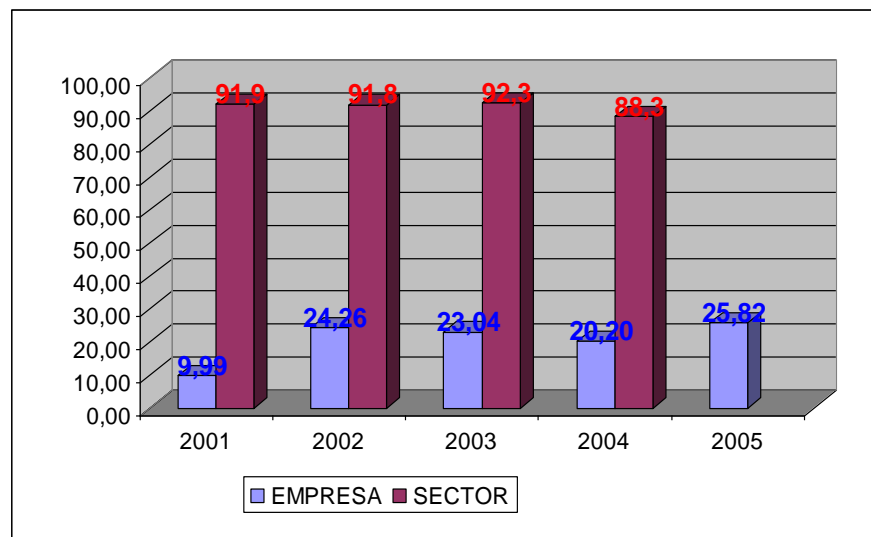
Grafico 8. Razón Corriente 2001-2005



Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

3.1.3.2 Rotación de Cuentas por Cobrar

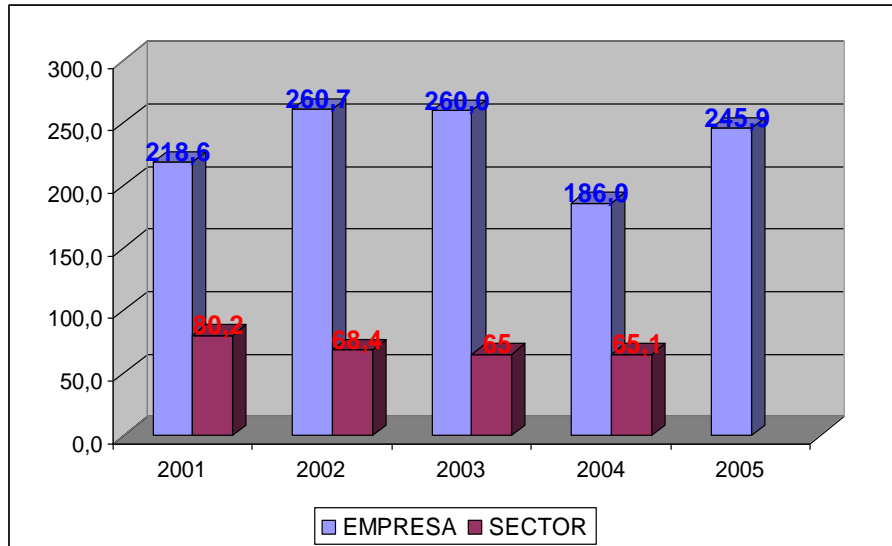
Grafico 9. Rotación de Cuentas por Cobrar 2001-2005



Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

3.1.3.3 Rotación de Cuentas por Pagar

Grafico 10. Rotación de Cuentas por Pagar 2001-2005



Fuente: ANIF, Cámara de Comercio Bucaramanga

Los resultados en este sentido terminan de aclarar lo que se ha manifestado en los párrafos anteriores, es decir que la empresa no podría afrontar la totalidad de sus compromisos en el corto plazo por el exceso de deuda concentrada en ese lapso de tiempo, efecto muy contrario se refleja en el sector textil el cual muestra un indicador de razón corriente con una tendencia a través de los años que refleja la mayor capacidad para cubrir las obligaciones de corto plazo.

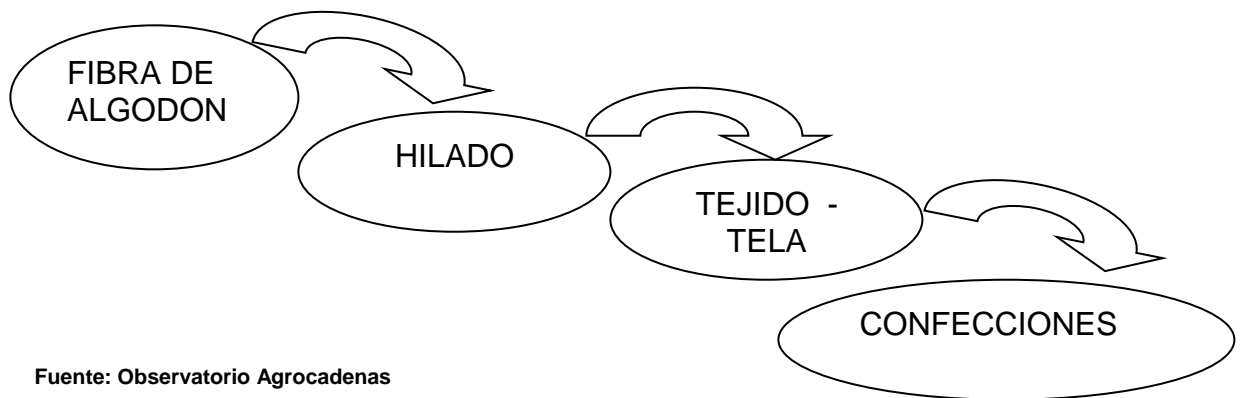
En cuanto a las medidas que permiten determinar la Eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, especialmente los operacionales, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en cada uno de los mismos, la empresa presenta un índice muy por debajo de los resultados que arroja el sector, ya que el índice de rotación de cuentas por pagar nos permite vislumbrar la insolvencia en el momento de pago con respecto al plazo concedido por los proveedores, y peor aun comparados con el sector. La rotación de cuentas por cobrar a pesar que no presenta el comportamiento uniforme del sector, muestra que la política del

manejo de otorgamiento de crédito es aceptable con lo cual no queremos afirmar que sea lo más conveniente dado las necesidades de contar con liquidez en el menor tiempo posible.

4. ANALISIS EXTERNO

La industria textil colombiana es en la actualidad un factor determinante dentro del desarrollo industrial del país, ya que este sector ha logrado cimentar toda una cadena productiva, generando una importante contribución al crecimiento económico, a las exportaciones y al empleo, desde hace varios años, junto con la industria de la confección representan una gran parte de las exportaciones y del aparato productivo del país. La problemática del sector, debe estudiarse considerando la cadena fibras-textiles-confecciones como una globalidad, debido al gran vínculo que hay entre ellas, dado que este es uno de los eslabonamientos Industriales en los cuales la interrelación es muy alta.

Imagen 1. CADENA PRODUCTIVA



Fundamentalmente la cadena industrial en el sector textil, está compuesta por productores de fibras de tipo natural y químicas, hilanderías independientes, transformadoras de bienes finales como las telas, para pasar finalmente a la industria de la confección. En este sentido la cadena es diversa y heterogénea en cuanto a la multiplicidad de sus productos finales. Partiendo del análisis de la comercialización de textiles con fibras de origen natural (Algodón, Lana), de fibras

sintéticas (nylon, poliéster) dirigidas especialmente hacia las prendas de vestir y artículos para el hogar (lencería, cortinas, toallas), ya que su uso es predominante dentro de la industria de las confecciones, y como tal es el que más jalona el crecimiento de sector.

Los denominados textiles técnicos (uso de fibras sintéticos mas fibras de materiales inorgánicos vidrio, metal) más que todo utilizadas por otras industrias, la agricultura y la construcción, en forma de productos tan diversos como cintas transportadoras, filtros, materiales de aislamiento y de techar, textiles para empaques, cuerdas, redes, fibras para revestimiento, alfombras, etc.

4.1. HISTORIA DE LA INDUSTRIA TEXTIL

En Colombia, la historia de la Industria Textil, se remonta al siglo XVIII, cuando los artesanos de El Socorro, en el estado de Santander, suministraron un floreciente mercado doméstico de tejidos de lana y algodón, utilizando tecnología rudimentaria. Con la industrialización, las telas, hilos, sedas y otros tejidos de Inglaterra empezaron a dominar el mercado colombiano y la actividad local de los telares quebró.

Fue sobre todo entre 1910 y 192, en donde se establecieron las primeras fábricas en el país, las cuales determinarían el destino de la industria textil hasta la fecha. Muchas de ellas se situaron en Medellín y sus alrededores, pues esta ciudad era el centro de la economía del café, el cual proporcionó el capital que se necesitaba inicialmente. Como consecuencia de la gran depresión de la década de 1930, el sector textil se reestructuró y surgieron dos grandes empresas líderes: Coltejer, Tejidos del Hato y Tejicondor (constituida en 1934) quienes establecieron un oligopolio real, de acuerdo con el censo industrial de 1945, representando el 65%

de la capacidad de producción total de hilados y tejidos de las 66 empresas registradas.

Durante el periodo 1977-1983, hubo estancamiento y una cierta pérdida de competitividad, debido sobre todo al auge de la industria textil en el lejano oriente, a la falta de inversión en la industria textil colombiana, a diseños pasados de moda, a la insuficiente productividad y además problemas de contrabando. El gobierno colombiano reaccionó con una serie de medidas, las cuales protegieron la industria nacional textil de la competencia exterior hasta finales de 1991, cuando se dió inicio a la llamada apertura. A partir de ese momento, afectó seriamente al sector y muchas de sus debilidades se vieron expuestas, su cambio y adaptación a la competencia fue lenta y los márgenes de ganancia de las empresas textiles colombianas se hallaban bajo una fuerte presión pues la competencia con los tejidos de importación llevó a un descenso de los precios. Todo ello trajo problemas financieros y en algunos casos dio lugar a concordatos, con el objetivo de restaurar las capacidades financieras de algunas empresas. De los 56 concordatos acordados en Colombia en 1995, no menos de catorce se situaron en el sector textil y de confección.

Durante el periodo 1991-1993, la producción textil en Colombia disminuyó ligeramente, en comparación con 1990; sin embargo, en 1994 y 1995 parece que hubo un ligero crecimiento de dicha producción, a pesar de que siguieron las pérdidas de las empresas. El año 1995 fue realmente desastroso; la mayoría de empresas importantes tuvieron pérdidas considerables como Coltejer, Fabricato y Tejicondor a la cabeza de todas.

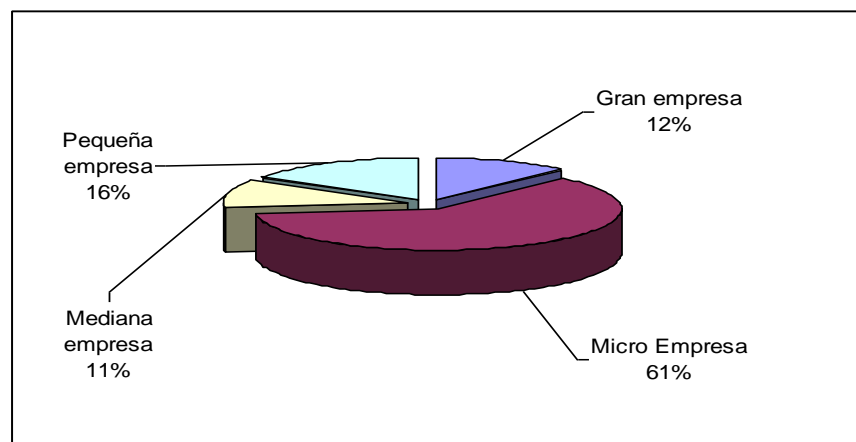
Entre 1996 y 1999 la producción y las ventas de textiles disminuyeron considerablemente por el incremento de las importaciones competitivas y el contrabando. En 1999, la producción cayó aún más por las menores ventas a Venezuela y el estancamiento de la demanda doméstica. En el 2000, la

producción mejoró notablemente gracias al aumento de las ventas tanto en el mercado doméstico como en el externo, hacia destinos como Estados Unidos, Venezuela y Costa Rica entre otras. Por su parte la reactivación del sector de la confección y mayor control al contrabando contribuyeron favorablemente a la recuperación del sector textil. Durante el 2001 tanto la producción como las ventas han reportado un ligero aumento con respecto al año anterior, motivado principalmente por el incremento de las exportaciones. Hay que tener en cuenta que el sector **está esperando que sea cobijado por el ATPA** y de esto dependerá a futuro su crecimiento.

La industria textil ha tenido un crecimiento mínimo, en los últimos cinco años, sin embargo, el prestigio en sus telas y confecciones ha traspasado fronteras latinoamericanas. Ese sector es un punto neurálgico en la economía Colombia, no sólo por que es una gran fuente de empleo, sino por que cada día gana mayor valor agregado, generando resultados positivos en la balanza comercial del país.²

4.2. TAMAÑO DEL SECTOR

Grafico 11. Participación del Sector Textiles por tamaño



Fuente: Confecamaras, Supersociedades

² La Agroindustria del Algodón en Colombia, www.agrocadenas.gov.co

Entre productores de fibras, hilanderos, tejedores, acabadores y fabricantes de artículos textiles, el país cuenta hoy con más de 533 empresas; 4000 empresas pequeñas y medianas conforman la estructura industrial en el eslabón de confecciones, sin contar con aquellas clasificadas como informales, que pueden representar más de 10.000 entre pequeña y micro³.

Mientras que el textil genera 52.000 empleos directos, los confeccionistas (formales) mantienen más de 100.000 puestos de trabajo⁴. Indudablemente el tamaño e importancia del sector, es de real trascendencia en la economía del país; no sólo por que ella representa una fuente indiscutible de empleo, sino que además representa un alto valor agregado en sus productos. El sector es un enclave económico que busca expandirse y crecer, por eso los proyectos económicos y de inversión están orientados a apoyar al sector.

Aunque la actividad de las microempresas gira principalmente en torno al acabado de los textiles (en esta actividad se requiere poca maquinaria y capital), existe un número considerable de microempresas que participan en actividades industriales como la hilatura, la confección de encajes, cintas y cordelería, así como en la elaboración de telas en tejido de punto operando con maquinaria muy básica y rudimentaria. La mitad de ellas son maquiladoras de otras unidades de mayor tamaño. Entre las grandes empresas se encontraron principalmente hilanderías, empresas de tejeduría de punto y a la plana y algunas (muy pocas) que efectúan las dos actividades.

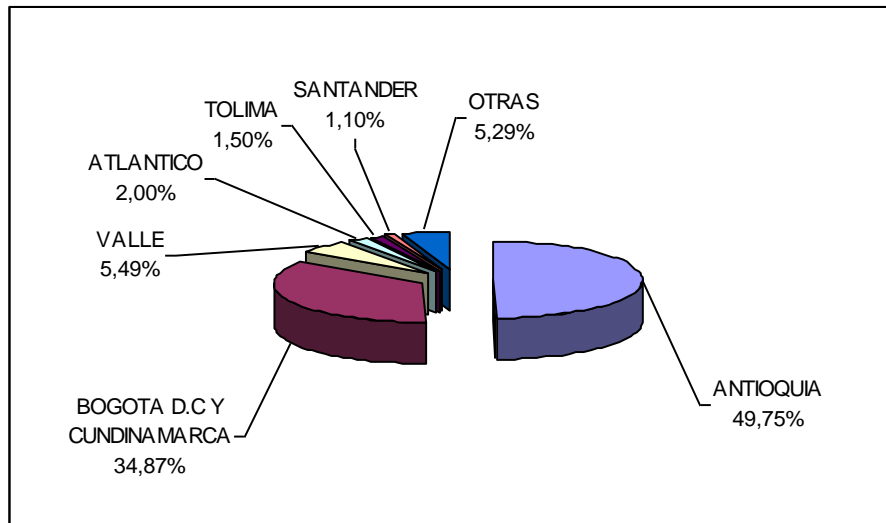
Por el lado de las grandes empresas del sector es mucho más concentrada, el 47% de ellas se ubican en Bogotá y otras ciudades del departamento de Cundinamarca, el 44% en Medellín y sus alrededores, y el otro 9% en Ibagué, Cali y Barranquilla. Notándose la influencia de la infraestructura industrial, la

³ Cámara de Comercio de Bucaramanga, Indicadores Económicos Sectoriales 2002
www.camaradirecta.com

localización del capital y los grandes centros de distribución en la geografía de la industria textil del país.

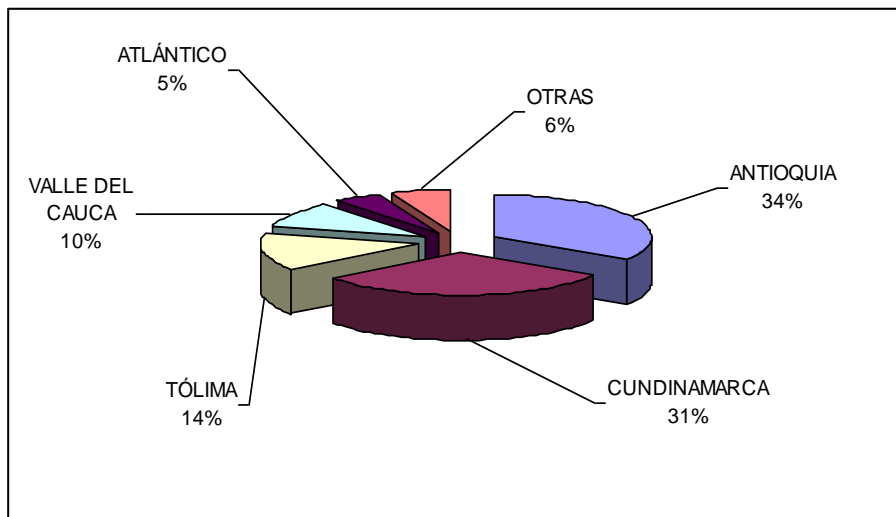
4.3. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

Gráfica 12. Localización De Empresas Textiles Por Departamento



Fuente: Confecamaras, Supersociedades

Gráfica 13. Localización De La Industria Textil Por Producción



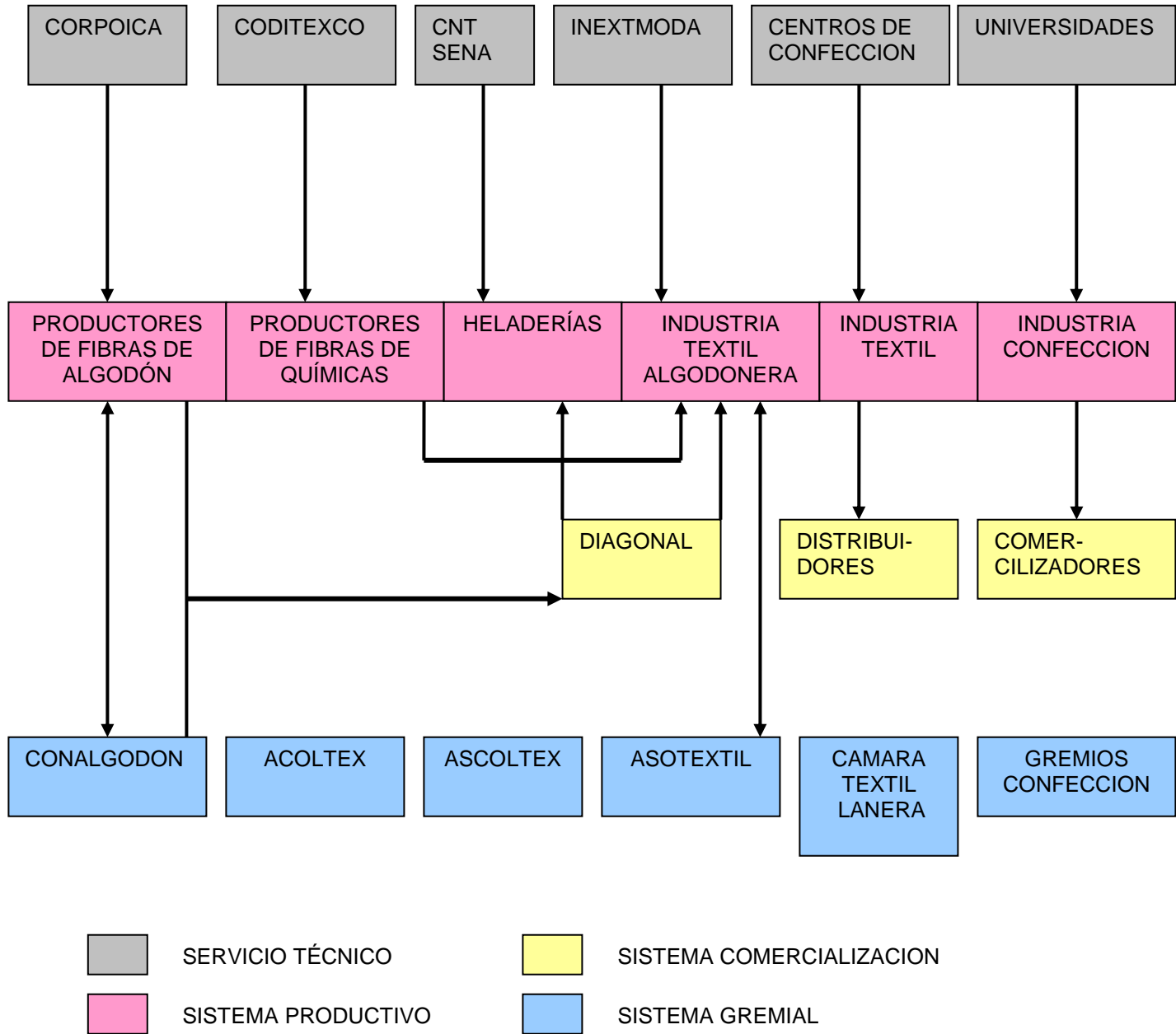
Fuente: Confecamaras, Supersociedades

Colombia tiene grandes concentraciones urbanas dentro de las cuales se ubica la industria textil. Históricamente Medellín es el centro textil de Colombia, pero hoy solo concentra un 50% de la industria y un 34% de la producción. Bogotá origina hoy el 35% de la oferta textil y el 31% de la producción. Ibagué (Tolima), ha desarrollado una prospera industria tiende a convertirse en el tercer centro textil del país. Las otras ciudades mantienen una instalación fabril textil y de confecciones muy importante, con diversos niveles de especialización y diferenciación.

Alrededor de Medellín se ha desarrollado una prospera industria textilera de mucha tradición, esta ciudad y sus alrededores han logrado desarrollar un cluster productivo especializado en los tejidos de algodón y mezclas de poliéster y lana, fabricando telas para vestuario, hogar y usos técnicos, en plano y en punto.

La industria textil en Bogotá por el contrario está más orientada a la utilización de fibras artificiales de poliéster y acrílicas, aunque también hace uso del algodón. Se producen tejidos planos y de punto. En Ibagué y Cali se producen textiles de algodón, y en Barranquilla telas decorativas.

Imagen 2 . ORGANIZACIÓN DEL SECTOR TEXTIL



Fuente: CORPEI

El sistema organizacional de la cadena productiva de Fibras y textiles de confección de Colombia está conformado por cuatro grandes sistemas transversales.

Un primer sistema lo constituyen las instituciones de perfil tecnológico, cuya labor es apoyar dicho conjunto organizacional mediante actividades de investigación, asesoría técnica y consultoría estratégica.

El segundo sistema está compuesto por los productores de fibras (tanto naturales como químicas) por hilanderías independientes y por transformadores y o productores de bienes finales, como telas y confecciones.

El tercer sistema lo conforman una comercializadora de algodón (que compra la materia prima para la mayoría de las empresas) una red de distribuidores mayoristas y de comercialización de productos finales.

El cuarto sistema está constituido por asociaciones gremiales que representan intereses específicos de sus asociados y desarrollan actividades de lobby defensa de los mismos.

5. COMPORTAMIENTO DEL SECTOR

5.1. MERCADO INTERNO

Entre los años de 1996 y 1999, la producción y las ventas de textiles presentó disminuciones por la entrada al país de productos importados muy competitivos y por el contrabando, ya en el año de 1999 se marca aun la disminución en la producción por las menores ventas a Venezuela, la revaluación del Peso y el estancamiento de la de la demanda domestica; para el 2000 y 2001, la situación empieza a cambiar y los niveles de producción mostraron mejorías gracias a la respuesta que ahora si reflejaban las exportaciones a Estados Unidos, Venezuela y Costa Rica, para este año ya se iniciaron programas de mayor control al contrabando que como tal empezaron a dar resultados que se ven reflejados en el aumento de las ventas en el sector de confecciones.

5.2. COMPETITIVIDAD

El mercado mundial de textiles-confección es altamente concurrido, las tecnologías de los bienes de capital se difunden con rapidez y su uso tiende a generalizarse, de manera que el desafío para el sector es diferenciar sus productos, encontrar nichos de alto potencial competitivo y adoptar estrategias logísticas, de atención al cliente y de alianzas, que incluso sobrepasan las fronteras nacionales, este y otros aspectos están dentro de los ítems necesarios para generar las condiciones competitivas que lleven al sector textil a proyectarse y crecer vertiginosamente, de tal manera que los esfuerzos que se han realizado durante los últimos años han sido los siguientes:

Para Marzo del 2000 se firmo un acuerdo de competitividad exportadora que integra toda la cadena textil, este acuerdo plantea que por parte del gobierno se adquirieran un compromiso con el fin de garantizar precios mínimos a las cosechas de algodón y se implementen planes exportadores⁵

El recurso humano es también un factor de competitividad. Es altamente capacitado y sus tarifas son competitivas en relación con otros países de la región como Chile, Argentina, Brasil, Venezuela, e incluso respecto a productores de países industrializados (Corea, Italia, Alemania, Japón, EEUU).

5.3. COMERCIO EXTERIOR

5.3.1. ACUERDOS COMERCIALES

La dinámica que el movimiento comercial ha reflejado durante los últimos años ha sido generada por la dependencia que han mostrado los acuerdos comerciales de los cuales hacemos parte, el ATPDEA⁶ y CAN⁷.

Históricamente, Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia, lo cual se refleja en las cifras del comercio bilateral. Durante la década de los 90', Colombia buscó posicionar productos y consolidar su relación comercial con Estados Unidos. En 1991, bajo el principio de responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas, el Congreso de ese país aprobó la Ley ATPA, a través de la cual, por 10 años, diversos productos colombianos se vieron beneficiados con la reducción en algunos casos, y la eliminación en la mayoría de ellos, del pago del arancel de importación a los Estados Unidos, sin embargo cabe resaltar que bajo

⁵ En este acuerdo participan el gobierno y empresas del sector textil, Ascoltex, Asconfección, ANDI y cultivadores de Algodón afiliados a la confederación Colombiana del Algodón (Conalgodon).

⁶ Ley de Preferencias Arancelarias Andina de la cual hacen parte (Venezuela, Peru, Ecuador, Colombia)

⁷ Comunidad Andina de Naciones, hacen parte (Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela, Colombia)

este acuerdo no existían beneficios para la totalidad del sector, solo poseían unos cuantos textiles que eran fabricados con combinaciones de seda o de origen vegetal (excepto el algodón)⁸. Por otro lado, para el país si existen ventajas comparativas frente a terceros países en virtud de los beneficios que otorga la Comunidad Andina de Naciones. De esta forma para el año 2000 se concentraron las ventas hacia ese mercado

En el año 2000, ante el inminente vencimiento de esta Ley y teniendo en cuenta la importancia que la misma revistió para la industria nacional en materia de producción, exportaciones y generación de empleo, se solicitó tanto la renovación, con miras a extender su cubrimiento en el tiempo, como su ampliación en número de productos. En agosto de 2002, el Congreso de los Estados Unidos aprobó nuevamente un esquema preferencial de aranceles bajo la denominada Ley ATPDEA, ampliando su vigencia hasta 2006, e incluyendo productos representativos de la oferta exportadora colombiana como son las confecciones y el calzado, entre otros.

La aplicación del ATPDEA ha mostrado excelentes resultados, haciendo que para Colombia la extensión ilimitada en el tiempo de las preferencias, así como el logro de mayor acceso de nuestros productos y servicios al mercado norteamericano resulte fundamental y, para lograrlo, la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos se convierte en la herramienta más adecuada. El momento no podría ser mas adecuado para Colombia, ya que la dinámica de la relación comercial que se presenta en la actualidad, especialmente en lo que se refiere a Estados Unidos, implica que, de no adelantar la negociación del TLC, Colombia podría quedar en amplia desventaja frente a otras naciones que ya han logrado un acceso preferencial al mercado mas importante de América.

⁸ Según Proexport Colombia, "ley de Preferencias arancelarias", 1997

Los beneficios de este programa se pueden apreciar en el Cuadro 1. En la primera columna del Cuadro se observa el arancel que cobra EU a otros países (NMF significa Nación Más Favorecida) y en la segunda aparece el arancel preferencial que se le aplica a nuestro país por el APTDEA. En la tercera columna se registra la información sobre el peso que tienen las ventas externas dentro de la producción cada uno de estos sectores en nuestro país.

En general, con excepción de los sectores de vegetales y frutas, alimentos procesados y textiles, los aranceles *NMF* en EU son relativamente bajos, y en este sentido, los beneficios de las preferencias *ATPDEA* se concentran en estos sectores principalmente. De la misma manera puede decirse que el TLC implicará una reducción mayor de aranceles en Colombia, cuyo promedio tarifario es de 11,6%, frente a los de EU, cuyo promedio está alrededor de 3%.

De otro lado, las negociaciones del ALCA⁹, en las cuales Colombia se encuentra ampliamente comprometida, permiten la coexistencia de acuerdos bilaterales (entre dos naciones) o plurilaterales (entre más de dos naciones), siempre que los derechos y obligaciones adquiridos bajo tales acuerdos no excedan los derechos y obligaciones del ALCA. Justamente, con la negociación bilateral Colombia busca lograr que los compromisos pactados con Estados Unidos sean más profundos que aquellos que serán asumidos por las 34 naciones que harán parte del ALCA, de manera de lograr mayor acceso que otros países al mercado norteamericano y, por lo tanto, mayor competitividad en este.

Puesto que la dependencia excesiva del comercio en un solo mercado puede implicar dificultades, como ha sucedido en el caso mexicano, lo más aconsejable es que el país busque realizar acuerdos similares con otras naciones. Con ello, no solamente se evita la conformación de un patrón dependiente de un solo mercado, sino que se elimina el efecto de desviación de comercio con Estados.

⁹ Area de Libre Comercio de las Américas

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Las prácticas de comercio desleales e ilegales como la subfacturación, el dumping y el contrabando. • Las elevadas tasas de interés y la restricción en el otorgamiento del crédito. • Déficit de mano de obra calificada. • Deficientes medidas de control aduanero que estimulan la entrada masiva de productos a través de la triangulación. • La alta calificación en el nivel de riesgo industrial del sector. • EL alto costo de las materias primas. • La carencia de inversión en factores como el desarrollo de productos. • La alta vulnerabilidad de los cambios macroeconómicos de nuestros principales socios comerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de medidas como la devaluación. • La nueva regulación del comercio mundial de los textiles y las confecciones bajo el marco de la OMC en el Acuerdo de Textiles y Confecciones (ATC). • Diversidad del sector en productos de los diferentes niveles de transformación dentro de la cadena. • El aumento en los niveles de productividad como resultado de la capacitación del factor humano.
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Oferta exportable sólida y competitiva. • Alta calidad en los productos del sector. • Competitividad en los precios. • Baja contaminación ambiental dentro de los procesos. • Modernización de la producción y de sus procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios en la tasa de cambio. • Aumento en la competencia desleal, especialmente de los países asiáticos. • Alta dependencia de las materias primas importadas y de la variación en los precios de las mismas. • Los bajos costos de producción de los países asiáticos

FUENTE: PROEXPORT Colombia. Dirección de información comercial. Análisis exportador sector textil y confecciones. Santa Fé de Bogotá. Febrero 1.999

A pesar de las dificultades que ha enfrentado el sector en los últimos años, derivadas de la sobreproducción mundial, las devaluaciones de los países competidores, el contrabando, el atraso tecnológico en algunos eslabones de la cadena, los altos costos arancelarios, cuotas de acceso, visa textil americana, problemas derivados de la competencia desleal, en particular el dumping en el mercado internacional. Lo que conlleva a la existencia de extracostos a la producción textil nacional frente a los niveles internacionales, que impiden su plena competitividad, gracias a que esta misma Industria dispone de alto potencial de crecimiento, se beneficia de sistemas especiales de exportación e importación y de incentivos aún vigentes como las zonas francas, el Plan Vallejo y el régimen de comercializadoras internacionales, entre otros.

La industria textil Colombiana se ha modernizado, crecido y aprovechado algunas oportunidades para incrementar sus exportaciones, registrando uno de los mas altos índices de crecimiento en esta actividad, el comercio exterior total de la cadena productiva fibras – textil- confección en el país alcanzó en el 2.001 un crecimiento del 2,8%, en donde las importaciones y exportaciones sumaron un total de US\$1.582,1 millones de dólares, dentro del conjunto de la cadena productiva de los textiles y las confecciones representan el 70% de las exportaciones.

La principal característica estructural de esta cadena productiva ha sido el crecimiento desigual y la desintegración de los eslabones que la componen, esta situación ha provocado una difícil situación competitiva de sus productos frente a un hecho coyuntural como la apertura económica, un gran número de empresas de la cadena fibras-textil-confección de Colombia han perdido capacidad de inversión para colocarse en un nivel competitivo global. Las estrategias que esta buscando la industria textil Colombiana para lograr la competitividad son: el desarrollo de iniciativas de capacitación; el premio de calidad e innovación, la

consolidación de las empresas textiles y la racionalización del producto basada en los clientes.

Mantenerse ha sido parte vital de las empresas pioneras en el proceso industrializador, en especial en Antioquia, por las políticas proteccionistas, la falta de tecnificación de los empresarios en el sector, las circunstancias del mercado que siempre busca alternativas de precios cada vez mejores, y a las políticas de Comercio Internacional Colombiano, los procesos de apertura y globalización, entre otras; dejan un panorama bastante difícil tanto para la industria textil como para el resto de la industria colombiana.

Adicional a ello y como aspecto positivo, en el sector se tiene la preocupación por aspectos tales como la información de los clientes; cooperación entre textiles y fabricantes de confecciones; mejoramiento del sistema de distribución; asistencia técnica; vínculos horizontales: asociación de la industria de textiles; inteligencia de mercado; desarrollo de cooperativas de compras para los pequeños fabricantes de confecciones; creación de un consejo colombiano de textiles; grupo asesor de costos, capacitación especializada e inversión extranjera; consistencia política; aduana, mayor control en la entrada ilegal de mercancía; y transporte eficiente.

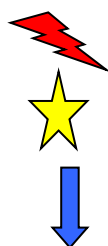
En el campo de las telas, la debilidad es que las mayores productoras de tejidos planos de algodón no se adaptaron rápidamente al modelo de apertura y siguen operando con base en un mercado cerrado, al tiempo que se cuenta con equipos de muchos años de uso, lo cual le resta competitividad, en estos momentos se están empezando a modernizar comprando maquinaria de última generación permitiendo que la producción de tela al mes se incremente notablemente. Como fortaleza está el conocimiento técnico, destrezas y habilidades de su potencial humano, propio de una industria con casi cien años de tradición.

Esta búsqueda de la eficiencia debería estar totalmente canalizada al aprovechamiento de un gran mercado internacional en el que no se está incursionando, pues el consumo per cápita de textiles en Colombia es ligeramente superior al promedio de los países en vías de desarrollo, el cual es de 4.5 Kg, los países industriales registran un indicador más alto, aproximadamente de 20.8 Kg, dando esto una idea del potencial que tiene el sector, sin tener en cuenta la normalización de los factores domésticos que no ha permitido una sostenida reactivación de la demanda interna, por tanto un aprovechamiento del mercado externo es muy importante. La industria textil Colombiana llegó a ser la segunda de Ibero América, tan sólo después de Brasil. Aproximadamente la mitad de las exportaciones textiles se dirigen a los países del Grupo Andino, un 15% a Estados Unidos y un 10% a la Unión Europea.

5.4. MATRIZ DE RIESGOS

MATRIZ DE RIESGOS

CLASIFICACION	IDENTIFICACION	ORIGEN	PROBABILIDAD	AREA DE IMPACTO	VARIABLES	INDICADOR DE MEDICION	CARACTERISTICAS Y OPCIONES DE TRATAMIENTO	PRIORIDAD	
RIESGO OPERACIONAL	Produccion de MP (Algodón)	Para el Proveedor Nacional existe inseguridad y esto disminuye su producción		Costos	Precio de Insumos	Margen Bruto Costo de Ventas	C.P. Abastecimiento de MP. Por procesos tecnológicos. L.P.: Inoponencia de la MP aminye su producción	4	
	Tecnología	Maquinaria con 20 y 30 años de antigüedad, y altos aranceles para importación de maquinaria		Gastos	Aranceles a las importaciones	Margen Operacional	Inversión de Capital a la empresa	4	
RIESGO DE MERCADO	Comportamiento de la Demanda	Comercio Informal y Contrabando		Ingresos	Indicador de Riesgo del Sector (ANFI)	Ventas	Políticas estatales y controles de la DIAN	3	
	Precio del Mercado	Aumento de Productos importados a bajos precios, por lo cual se incentiva la demanda a través de descuentos y promociones		Utilidad	IPP, IPC	Variación del IPP y del IPC	Fijación de precios Mínimos	3	
	Competencia	Entrada al mercado de Grandes Cadenas de almacenes. Escaso Know How Políticas de Precios		Ingresos	Precios de Venta	Ventas	Competir en el mercado con la calidad de los productos hechos en Colombia	3	
	Tipo de cambio	Revaluación del peso - los exportadores recibirán menos pesos por sus ventas externas, lo cual los hace menos competitivos en el exterior			Costos	TRM	Margen Bruto	Factor precios de TRM en la negociación a un plazo no superior a 30 días.	1
		Devaluación del Peso - Nos hace menos competitivos localmente, pero a nivel de exportaciones reciben más pesos por estas.			Costos	TRM	Margen Bruto	Actuar en el mercado efectuando compra o venta según el precio de TRM	1
RIESGO DE CREDITO	Financiaci	El nivel de riesgo del mercado Colombiano en los años 90 enfrentándose a la Apertura Económica		Flujo de Caja, PyG	Intereses Vigente del mercado	Cobertura de Intereses	Acceder a programas de apoyo por parte del gobierno, Realizar un planeación de pagos acorde con la disponibilidad de efectivo	2	
RIESGO DE LIQUIDEZ	Recursos Ociosos	Altos stocks de Inventarios: Inadecuado gestión administrativa en el manejo de existencias de inventarios y la gran acogida de productos importados. Cartera: Ineficiencias administrativas, inadecuado manejo de crédito y cobranza, caída de las exportaciones en las confecciones y del sector en general, el alto grado de competencia. Proveedores: Efecto en cadena como consecuencia de la mala rotación de cartera y de inventarios, hace que la velocidad en la recuperación del dinero se haga más lenta.		Flujo de Caja	Rotaciones de Inventarios, CxI, CxP	Capital de Trabajo y Flujo de Caja	Adeuado Manejo de las Compras enfocada a la diferenciación de productos de las confecciones en el Departamento. Expansión del mercado (Exportaciones) Rígidas Políticas de Crédito y mejor manejo de la cobranza. Explorar las diversas fuentes de financiación a las tradicionales	2	



ALTA: Cuando el riesgo identificado se origina por factores externos.

MEDIA: Cuando el riesgo identificado se origina por internos y Externos.

BAJA: Cuando el riesgo identificado se origina por factores internos.

5.5. FINANCIACIÓN

MODERNIZACIÓN Y RECONVERSIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL – CONFECCIONES

COMPROMISOS DEL GOBIERNO: El IFI como instrumento esencial para impulsar y fomentar el desarrollo empresarial y la industria en particular, se compromete a suministrar los recursos de crédito demandados por la cadena textil - confecciones, dentro de los siguientes parámetros:

TOPES: Se compromete a elevar el tope de crédito por 7.26 millones, sin exceder el 30% del valor de los activos de la empresa.

GARANTÍAS: Acepta que la maquinaria se constituya en garantía en un porcentaje del 80% dependiendo de su estado.

Las solicitudes de estudiarán por caso y se someterán a la aprobación de la Junta Directiva.

CAPITAL DE TRABAJO: Otorgará crédito en dólares o trabajo vinculado a nuevos plazos hasta 5 años con 2 de gracia.

RECONVERSION Y MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL:

Otorgará recursos en pesos o en dólares para compra de maquinaria nueva que implique la eliminación de equipo usado.

El plazo será de 10 años con 3 de gracia.

CAPITALIZACIÓN: otorgará recursos para capitalización por el 70% del valor de la acción y el 30% quedará a cargo del inversionista.

El plazo será a 10 años con tres 3 años muertos.

Las garantías que respalden estos créditos no deben estar vinculadas por la actividad de la empresa, ni ser propiedad de ésta.

De las líneas especiales del IFI, sólo se beneficiarán los empresarios, representados por ASCOLTEX, ASCONFECCION y las empresas de textiles y confecciones de la ANI).I.

BANCOLDEX, tiene a disposición de los empresarios líneas de crédito, tanto en pesos como en dólares para apoyar la reconversión y modernización de la industria textil - confecciones.

Estas líneas son:

CAPITALIZACIÓN: Línea de crédito en pesos y en dólares para sustitución de pasivos financieros de las empresas, capital de trabajo y compra de activos. El plazo será hasta 7 años incluidos 3 de gracia.

Se redescuenta hasta el 70% del crédito en pesos y en dólares hasta el 100% y la amortización es semestral.

CREDITO AL COMPRADOR: Línea de crédito con los países de la ALADI, la cual se basa en un Convenio de Pagos Recíproco entre los Bancos Centrales.

El Plazo es hasta 1 año para bienes de consumo y, para otros bienes incluidos los proyectos de ingeniería, hasta 8 años incluidos 3 de gracia

GARANTIAS: BANCOLDEX ha firmado con 15 intermediarios Convenios de Garantías, para darle cobertura a las PYMES, es decir, empresas con activos inferiores a \$ 1.500 millones.

Garantía Tipo "A": En créditos hasta por \$52.4 millones se cubre el 70%.

Garantía Tipo "B": En créditos hasta por \$429 millones se cubre el 70%.

Bancoldex otorga la garantía del crédito hasta por 1 año.

El Ministerio de Desarrollo planteará a la Superintendencia Bancaria el análisis de la calificación de riesgo del sector textil confecciones, que condena a la totalidad de las empresas a la imposibilidad de obtener recursos de crédito, independientemente de los resultados obtenidos por cada unidad de producción.

Fondo Nacional de Garantías: Para facilitar el acceso al crédito por parte de las empresas del sector textil y de las confecciones, El Fondo Nacional de Garantías, en el marco de su nueva política, respaldará hasta el 70% de la deuda que las empresas soliciten a los intermediarios financieros.

DE LOS EMPRESARIOS: Se comprometen a adelantar un programa de modernización y reconversión industrial por US\$ 453.3 millones de dólares en la siguiente forma:

Los empresarios afiliados a la Cámara de la Industria Lanera de la ANDI se comprometen a ejecutar el Plan de Inversiones previsto para el período 1995 - 1997, el cual se estima en US\$ 14.7 millones.

El Plan comprende la compra de maquinaria para los procesos de retorcido y enconado, preparación de hilandera tintorería y acabado. Igualmente harán

inversiones en telares y otras maquinas, en infraestructura, plantas de tratamiento de aguas y en las áreas de sistemas y Diseño.

Los empresarios afiliados a ASCONFECCION se comprometen a ejecutar el 'Plan de Adecuación Empresarial para el Sector de las Confecciones en Colombia" el cual comprende la realización de diagnósticos empresariales en las áreas de gestión administrativa, procesos productivos, especialización de la producción y, por último, la etapa de la comercialización. El Costo total del plan de inversiones para los próximos cinco años se estima en US\$ 18.5 millones.

Los empresarios afiliados a ASCOLTEX se comprometen a ejecutar el Plan de Reconversión Industrial para los próximos tres años, el cual comprende inversiones por US\$ 420 millones, en las áreas de hilatura, teneduría teñido estampado y acabado; tejido de punto, teñido estampado y acabado de punto.

Los empresarios pondrán a consideración del IFI y BANCOLDEX los proyectos de inversión para su evaluación y en ellos deben quedar explícitas las ganancias en productividad y competitividad que generará el proyecto, así como la incorporación de tecnologías limpias.

10. CONCLUSIONES

- Colombia demuestra tener capacidad suficiente para exportar y ofrecer diferenciación en los productos elaborados y el encadenamiento de los eslabones para tener una mayor dinámica en los mercados internacionales.
- La participación del sector textil de la región dentro del país es muy pequeña pero tiene diversidad en productos, lo afecta la informalidad y el contrabando, pero se encuentra jalonado por el sector de las confecciones que en los últimos años a impulsado el mercado regional.
- La empresa comercializadora de textiles debe enfrentar nuevos mercados para diversificar el riesgo, modificando y creando nuevos mecanismos para incrementar las ventas, desarrollando las ventajas que tenga en el tratado de libre comercio.
- La empresa debe potencializar las ventajas que le proporciona el TLC fortaleciendo su estructura comercial enfocada en su mercado directo, cual es el local.
- La principal oportunidad que presenta la empresa comercializadora, esta dada por la eliminación de los aranceles cuyo impacto no se vería reflejado en sus finanzas, de no estar acompañado de un estrategia comercial concreta y definida que le permita incrementar su participación en el mercado.

- Se ve la necesidad de encontrar un aliado estratégico o una fuente de financiación que le permita mejorar su estructura financiera y solventar sus problemas de liquidez.

11. GLOSARIO

BALANCE GENERAL: estado que hace comparación entre los activos de la empresa y su financiamiento, el cual puede ser la deuda o el capital contable, también plasma cada una de las cuentas que están involucradas en función de los activos y pasivos circulantes se convierten en efectivo en un año o menos.

PYG: Estado de pérdidas y ganancias en el cual se ve reflejada la situación real de la empresa.

LIQUIDEZ: Mide la capacidad que tienen las empresas para cumplir con sus obligaciones, además de ser la solvencia de la posición financiera global de la empresa.

RENTABILIDAD: Ganancia o pérdida de la empresa que pueden tener los accionistas o propietarios de la empresa. Permite evaluar los ingresos de la empresa en relación con un nivel determinado de ventas de activos de la inversión de los propietarios o del precio de las acciones.

ENDEUDAMIENTO: Monto de dinero proporcionado por terceros que se emplea para generar utilidades y también para que la empresa se mantenga solvente.

RIESGO: Variable sensible en el mercado que determina la posibilidad de enfrentar una ganancia o pérdida financiera.

RIESGO DE TIPO DE CAMBIO: Hacen referencia a cómo las variaciones en los tipos de cambio de las divisas afectan el rendimiento de las inversiones.

RIESGO OPERACIONAL: El Riesgo Operacional es definido como las pérdidas resultantes de procesos, personal o sistemas internos inadecuados o defectuosos o bien de acontecimientos externos. Incluye el riesgo legal y excluye el riesgo estratégico y de reputación. La cuantificación de este riesgo no ha alcanzado el mismo grado de desarrollo que el riesgo de crédito y de mercado.

RIESGO DE MERCADO: Es la contingencia de pérdida o ganancia potencial en el valor de las posiciones activas, pasivas o contingentes de una sociedad comisionista, por cambios en variables tales como las tasas de interés, la tasa de cambio y precios, bien sea en pesos o en moneda extranjera.

ATPDEA: ley de Preferencia Arancelarias Andinas, de la cual hace parte Venezuela, Perú, Ecuador y Colombia.

CAN: Comunidad Andina de Naciones de la cual hacen parte Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela y Colombia.

ALCA: Area de Libre Comercio de las Américas.

TLC: Tratado de Libre Comercio en el que participan Estados Unidos y Colombia como un acuerdo bilateral.

IFI: Institución Esencial para impulsar y fomentar el desarrollo empresarial y la industrial textil en particular.

12. BIBLIOGRAFÍA

La Agroindustria del Algodón en Colombia: Textiles y Confecciones, www.agrocadenas.gov.co 2004.

Informe - Perfil exportador Textil en Colombia, CORPOEI (Corporación de Promoción de Exportación e Inversiones 2001).

Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones, Oscar León García.

ALCA y TLC con Estados Unidos, José Manuel Álvarez Zarate, Universidad Externado de Colombia.