

INFORME
ESPECIAL



EXPORTACIONES

SANTANDER

I Trimestre 2003

Una publicación de la Cámara
de Comercio de Bucaramanga

Presidente Ejecutivo:
Juan José Reyes Peña

Realizado por:
Departamento Desarrollo
Empresarial

Director:
Iván Ardila Gómez

Diseño y Redacción:
Horacio Cáceres Tristáncho
horacio.caceres@camaradirecta.com

Colaboración de
Sergio Mendoza Paredes

Bucaramanga, Junio de 2003

EXPORTACIONES DE SANTANDER I TRIMESTRE DE 2003

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN LA ULTIMA DECADA

La apertura económica desde comienzos de la década del 90 trajo una profunda transformación en el esquema económico del país, con consecuencias en las regiones que lo conforman. El sector exportador de Santander durante los ochenta, anterior a la apertura, presentaba valores de exportación alrededor de los 20 millones de USD FOB por año, provenientes en su mayoría de los sectores confección, textil, metalmecánica, marroquinería y calzado; destinando la mayoría de estos productos hacia el mercado andino y los Estados Unidos como segunda opción.

Con el inicio del nuevo modelo, las exportaciones que se situaban en 35,9 millones en el año de 1991, pasaron a 48,9 durante 1999, conservando una tendencia creciente durante toda la década del 90. Sin embargo, en este período de tiempo no existió diversificación con excepción de sectores como el de las auto-partes y los productos de la actividad avícola, que lograron transformar su sistema de producción con muy buenos resultados en el mercado externo. A su vez, se fortalecieron en parte los sectores tradicionales mencionados anteriormente, impactando de manera moderada en nuevos mercados como el centroamericano y el europeo.

A partir del año 2000, las exportaciones aumentaron su volumen gracias a la inclusión de un nuevo producto que pasó de representar el 20% de las exportaciones en 1999, al 54,1% en el año 2000. Su comercialización hizo que las ventas totales del departamento en el 2000 alcanzaran un valor histórico de 108,3 millones de USD, doblando el volumen total del departamento durante la década del 90. Este producto relacionado con el Oro que se agrupa bajo el capítulo arancelario 32 "Extractos, curtientes o tintóreos", y que es elaborado por una sola empresa, inició exportaciones en 1999 con un valor de 9,9 millones de USD, pasando a 58,6 en el 2000, 60,3 en el 2001 y 45,2 en el 2002.

El flujo comercial hacia Venezuela determinó en buena parte el regular desempeño durante el año 2002, situación que al igual que el país, mostró una sensible disminución en las exportaciones de los productos no tradicionales. Es importante destacar que Santander no registra exportaciones de carácter tradicional (Petróleo, Ferro-níquel, Esmeraldas etc), que puedan ayudar a elevar el grado de participación sobre las exportaciones nacionales, a diferencia de otros departamentos como la Guajira, Córdoba y Cesar, entre otros.

La reducción en las exportaciones en el 2002 a pesar de contar con una devaluación nominal del peso frente al dólar cercana al 25%, significa que no sólo la competitividad se logra mediante ventajas en la tasa de cambio, sino que se requiere de un mayor esfuerzo en la búsqueda de mercados diferentes a los países que por tradición han recibido las exportaciones colombianas, sumado a la necesidad de adaptarse a las nuevas exigencias de los acuerdos comerciales del ALCA y ATPDEA

**ASPECTOS GENERALES DEL COMPORTAMIENTO
DURANTE EL I TRIMESTRE DE 2003**

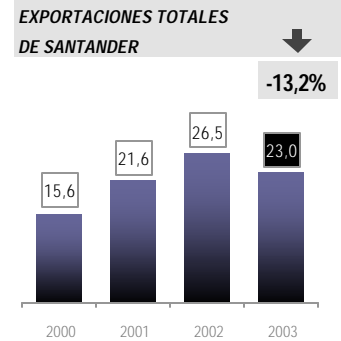
La actividad exportadora durante el primer trimestre mostró para Colombia un importante repunte de 6,4%, debido al alza en los precios del petróleo y a la reorientación de las exportaciones no tradicionales hacia países distintos a Venezuela. De igual manera, contribuyó con el aumento de la competitividad de los productos nacionales en el exterior, el nivel de la tasa de cambio real, el cual dicho sea de paso, se constituyó como el más alto en la historia del país durante la primera parte del año.

Colombia fue el país que sacó mayor provecho de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, seguido por Ecuador, Perú y Bolivia. Las exportaciones alcanzaron un valor de 660 millones de USD, valor que fue superior en un porcentaje cercano al 2 mil por ciento frente al obtenido en el primer trimestre del año anterior.

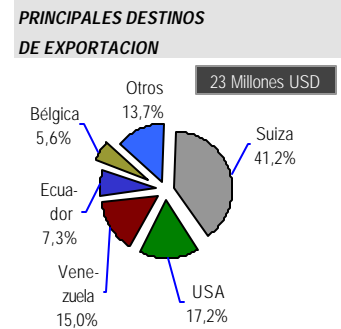
Las exportaciones de Santander revelaron un descenso de 13,2% en su total, evento también relacionado con la caída comercial de Venezuela. En este aspecto, la reducción en las ventas hacia ese país fue de 32%, y su importancia radica en que este destino ha sido tradicionalmente uno de los mayores socios comerciales del departamento. Esta conducta, sin duda alguna tenderá a agravarse en el mediano plazo como consecuencia del efecto que producirá el desmonte en el mecanismo de control de cambios implementado por ese país, circunstancia que llevará su moneda local hacia una fuerte devaluación.

La situación comercial con otros países experimentó un progreso, con especial énfasis en los Estados Unidos, Ecuador, Bélgica, México y Puerto Rico. Para el caso del primer país, es evidente que el crecimiento de 39,3% obedeció a productos relacionados en el acuerdo del ATPDEA: como lo son las confecciones, el calzado y la marroquinería. Es necesario destacar, que las prendas de vestir lograron una elevada participación en el total de las exportaciones de Santander hacia los Estados Unidos de 87,2% en el 2003, superando con esto el volumen mostrado el año anterior.

Suiza, que aparece como el destino con mayor valor en compras de la región, es el resultado de la comercialización de un sólo producto relacionado con el metal "Oro", el cual a su vez es exportado por una sola empresa. En todo caso, este país representó el 41,2% de todas las exportaciones de Santander.



I Trimestre - Millones de USD / FOB



I Trimestre 2003

EXPORTACIONES POR SECTORES ECONOMICOS

Oro y sus manufacturas

Los productos relacionados con el metal Oro y sus manufacturas, han consolidado desde 1999 un volumen importante de participación sobre las exportaciones totales de Santander. Hasta el año anterior, los bienes de mayor venta se catalogaban bajo el capítulo 32 y correspondían a pigmentos en oro, representando el 57,3% del total de las exportaciones del departamento. A partir del presente año, el capítulo 32 no consiguió valor alguno, mientras las agrupadas en el capítulo 71 y relacionadas también con el Oro, establecieron la mayor participación en el total de exportaciones con el 22,8%. Con respecto al primer trimestre del año anterior, el incremento fue muy notorio, pasando de 5 mil dólares a 9,6 millones de USD.

Por subpartida arancelaria, el capítulo 71 presentó dos clases de productos de exportación; el primero vinculado con el oro en bruto, semilabrado o en polvo, logrando un valor de 9,5 millones de USD; productos que en su gran mayoría tuvieron como destino a Suiza y en un pequeño porcentaje a los Estados Unidos. El segundo se identificó en el renglón de artículos de joyería con un valor aproximado a los 100 mil dólares, dirigiendo sus exportaciones hacia los Estados Unidos y en menor proporción a México.

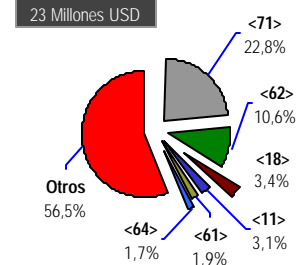
En general, el comportamiento de las exportaciones totales de Oro y sus manufacturas al consolidar los capítulos arancelarios 32 y 71, decrecieron en 37% comparado con el primer trimestre de 2002, sin embargo, este sector continúa aportando el mayor nivel de ingresos para Santander, a pesar de la disminución en su nivel de participación frente al año anterior.

Confecciones

El sector de las confecciones, conformado por los capítulos arancelarios 61 y 62, se constituyó como el segundo sector con mayor impacto en las ventas al exterior del departamento, declarando un valor de 5,2 millones de USD, cifra superior en 44,4% a la establecida durante el primer tercio de 2002. El impulso que mostró el sector respondió en cierta medida a las exenciones arancelarias del ATPDEA y a la búsqueda de nuevos mercados, situación que generó un importante crecimiento en las ventas hacia países como México y Ecuador.

Hacia los Estados Unidos las exportaciones llegaron a 3,4 millones de USD, valor que representó el 87,2% sobre el total de compras de productos santandereanos. Con respecto al primer trimestre de 2002, se obtuvo un crecimiento similar al de Colombia (40%), variación que alcanzó el 39,4%, lo que en término absoluto significa una diferencia a favor de 970 mil dólares frente al año anterior.

PRINCIPALES CAPITULOS ARANCELARIOS DE EXPORTACION

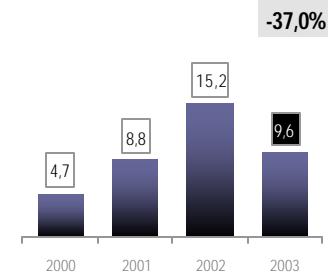


I Trimestre 2003

Capítulos arancelarios

<11> Productos de la molinería. <18> Cacao. <61> Prendas y complementos de vestir de punto. <62> Prendas de vestir.

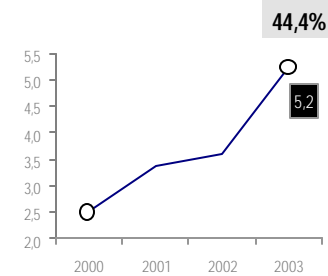
EXPORTACIONES SECTOR ORO Y SU MANUFACTURAS



I Trimestre - Millones de USD / FOB

-37,0%

EXPORTACIONES SECTOR CONFECCIONES



I Trimestre - Millones de USD / FOB

44,4%

La crisis de la economía venezolana, hizo que este país redujera ostensiblemente sus compras de confecciones santandereanas, de 248 mil USD en el 2002 a tan sólo 4 mil USD en 2003, valor apenas comparable con el bajo nivel mostrado durante el primer trimestre de 1998, equivalente a 31 mil dólares. Este destino que hasta el año anterior era el segundo en importancia para la industria regional de las confecciones, perdió representatividad y lo ubicó por detrás de países como México y Ecuador, sin que hasta el momento se proyecten cambios en su tendencia decreciente. Al comparar el resultado con las exportaciones nacionales para el mismo sector, se aprecia una caída más drástica para Santander (-98,4%), que la observada en el consolidado nacional (-74,3%).

El mercado mexicano mostró un progreso en su importación de prendas de vestir santandereanas, el cual estuvo por encima del valor del año anterior en 477 mil dólares. El comercio con dicho país únicamente empezó a mostrar evidencias a partir del año 2001, en donde alcanzó un valor de 27 mil dólares, frente a 664 mil en el 2003. Asimismo, el crecimiento porcentual entre el 2002 y 2003 fue de 312,5%, mientras a nivel nacional apenas superó el 20,4%. El volumen total de exportaciones lo establece como el segundo destino en orden de importancia para las confecciones del departamento, con una participación de 12,3%.

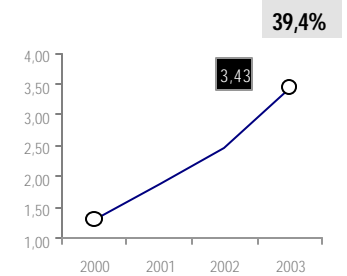
Las ventas hacia Ecuador señalaron un valor en el 2003 de 73 mil dólares, cifra superior en 97,1% a la del mismo período de 2002. El valor exportado posiciona a Ecuador como el tercer comprador de confecciones de Santander, aunque con un porcentaje muy bajo sobre el total de las ventas del sector (1,4%). A su vez, el departamento obtuvo una tasa de crecimiento por encima de la nacional (7,4% Colombia frente a 97,1% de Santander).

Sector avícola

Este renglón económico que durante la década del noventa materializó una expansión notable no sólo en su estructura productiva, sino también, en la incursión en el mercado nacional y de algunos países de la Comunidad Andina de Naciones, no fue ajeno a la crisis comercial de su principal comprador internacional, Venezuela.

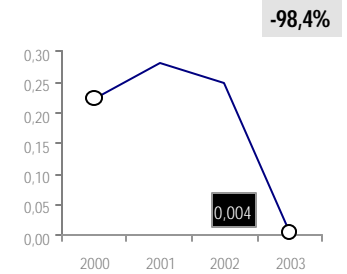
Las exportaciones en la segunda parte de los noventa prácticamente triplicaron su volumen, como prueba de ello, el sector avícola durante todo el año de 1998 presentó un nivel de ventas al exterior de 6,2 millones de USD, logrando al finalizar el 2001 los 20,1 millones. Este valor ubicó al departamento como el de mayor representatividad en las exportaciones de todo el sector en el ámbito nacional, participación que llegó al 95,1%.

EXPORTACIONES SECTOR ↑
CONFECCIONES A ESTADOS UNIDOS



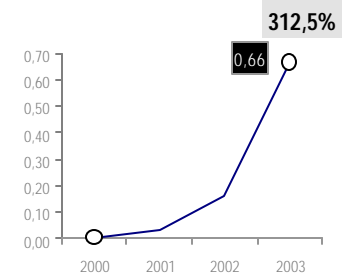
I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES SECTOR ↓
CONFECCIONES A VENEZUELA



I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES SECTOR ↑
CONFECCIONES A MEXICO



I Trimestre - Millones de USD / FOB

El año 2002 finalizó con un cifra de 8 millones de USD en sus ventas al exterior, circunstancia desencadenada por la disminución en la compra de productos como los pollitos y los huevos de cáscara para incubar por parte de Venezuela.

Para el primer trimestre de 2003 los resultados continuaron con su desaceleración frente a los años anteriores. Las ventas que llegaron a 1,2 millones de USD, se establecieron como las más bajas registradas para el mismo período desde 1998. Dicho suceso hizo que el sector avícola perdiera representatividad con respecto al total de exportaciones de la región, de 10,9% en el 2002 a 5,2% en el presente año. Las expectativas para lo que resta del año se pueden declarar de carácter reservado, al igual que todas las exportaciones con destino a Venezuela, debido básicamente a dos factores relacionados con el tipo de cambio actual frente al Bolívar, y el posible desmonte del control de cambios en ese país, elemento que disminuirá aún más su capacidad de compra en el exterior.

Cuero, calzado y marroquinería

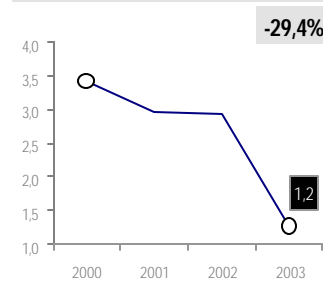
Este sector de la industria registró durante el primer trimestre de 2003 exportaciones por 782 mil dólares, cantidad que lo encasilla como el cuarto renglón en importancia después de actividades como el oro y sus manufacturas, las confecciones, y la avicultura. Su nivel de participación frente a las exportaciones totales del departamento fue apenas del 3,4% en el presente año, sin embargo, fue superior a la expuesta en el 2002 de 2,1%.

El repunte respondió a los esfuerzos que realizaron empresarios del sector por acrecentar su nivel de exportación al mercado centroamericano, debido a la similitud en los patrones de consumo, y también, como efecto de las ventajas del acuerdo comercial con los Estados Unidos. Al respecto, durante el presente año no se registraron exportaciones hacia Venezuela, mientras el Calzado tuvo como principales destinos a Puerto Rico, Panamá, Ecuador y Estados Unidos. Para el caso de la marroquinería, los mayores compradores fueron Estados Unidos, Barbados, El Salvador, Panamá, Reino Unido, Ecuador y Costa Rica.

Por tipo de producto, el calzado es el de mayor dinámica exportadora, con una participación aproximada al 86%, seguido por bolsos de mano, artículos de bolsillo y cinturones.

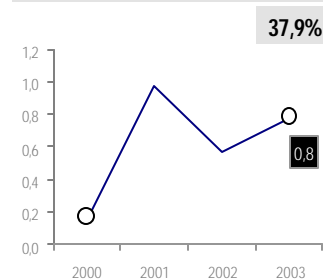
El balance general del sector se estima como favorable, toda vez que viene en constante crecimiento desde 1998 y respondió rápidamente a la contracción comercial de Venezuela. Asimismo, es uno de los sectores beneficiados por el acuerdo comercial del ATPDEA, el cual recoge tanto a los Estados Unidos como a Puerto Rico, isla que ha mantenido un valor importante de compras de calzado desde la década del noventa.

EXPORTACIONES SECTOR AVICOLA



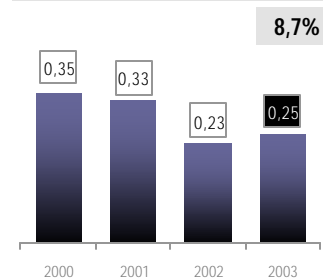
I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES SECTOR CUERO, CALZADO Y MARROQUINERIA



I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES DE CALZADO A USA Y PUERTO RICO



I Trimestre - Millones de USD / FOB

Sector de la metalmecánica

Básicamente, este sector transforma metales para convertirlos en bienes intermedios como auto-partes, o bienes finales como maquinaria, herramientas o equipo agrícola. En el departamento, la producción de auto-partes ha representado desde comienzos de los noventa, la mayor participación en las exportaciones del sector de la metalmecánica, dinámica directamente relacionada con la evolución de una empresa líder en el ramo, la cual ha sostenido un nivel adecuado de exportaciones hacia países como Venezuela y en algún momento con los Estados Unidos.

En la actualidad, las auto-partes han disminuido el impacto sobre la producción exportadora total del sector, consecuentemente con la contracción del mercado venezolano de la producción y comercialización de vehículos y sus partes. Como prueba de ello, las exportaciones durante el primer trimestre de 1998 que se situaban en 3,2 millones de USD, pasaron a tan sólo 92 mil dólares en el presente año, igualmente, frente al año anterior la diferencia fue notable, pues su valor alcanzó los 796 mil dólares, lo que significó un descenso en las ventas de 88,4% frente al 2002. Este comportamiento contribuyó con la desaceleración total del sector de la metalmecánica, y por consiguiente aminoró su impacto en las exportaciones totales de Santander, que pasaron de participar en 5,4% el año anterior a 3,4%.

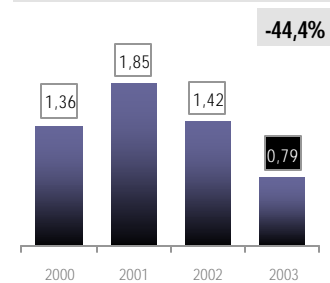
Por otra parte, en lo relacionado con las herramientas y los elementos estructurales, existió una importante labor empresarial que elevó los valores registrados por exportaciones durante el presente año, y que de hecho, ante la caída de las auto-partes, se convirtieron en el subsector de mayor peso en el total de la producción metalmecánica de Santander para el exterior.

Se destacaron en el 2003 dentro de éste subgrupo, las ventas a países como Ecuador, Honduras, Estados Unidos y Australia, definidas bajo la clasificación arancelaria de máquinas para limpieza, clasificación de semillas, máquinas para la fabricación de alimentos o bebidas, aparatos para el tratamiento de materias que impliquen el cambio de temperatura, centrifugadoras, y máquinas para la clasificación de productos agrícolas.

Sector de las artes gráficas

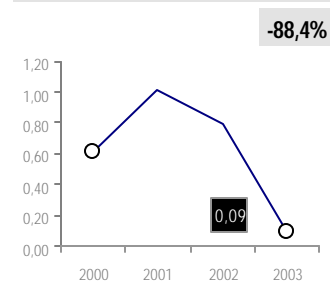
Las artes gráficas en el departamento a pesar de contar con un buen número de empresas dedicadas a la actividad, han incursionado tímidamente en el mercado internacional. Las exportaciones por este concepto alcanzaron para la primera etapa del presente año apenas 49 mil dólares, disminuyendo en 52% su valor frente al primer trimestre de 2002.

EXPORTACIONES
SECTOR DE LA METALMECÁNICA



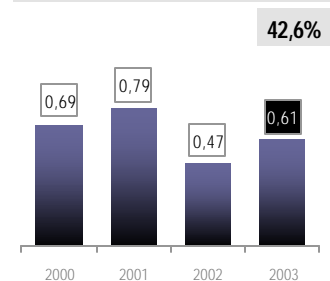
I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES DE
AUTOPARTES



I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES DE
MAQUINARIA Y SUS PARTES



I Trimestre - Millones de USD / FOB

Los países hacia los cuales se dirigieron sus productos fueron Panamá, el cual concentró el mayor volumen de exportaciones con el 45%, seguido por los Estados Unidos con el 36,4%, en tercer lugar Aruba con 12,8%, Costa Rica con 5,1%, y finaliza las Antillas Holandesas con el 0,7%.

Gran parte del descenso se explica por la ausencia de Cuba, país que durante el 2002 agrupó el mayor nivel de compras de productos impresos de Santander con 75,5%, porcentaje que traducido a dólares fue equivalente a 77 mil. De igual forma, en el año 2001 las ventas fueron de 174 mil dólares.

Esta disminución fue compensada, aunque no en la misma proporción, por el aumento en las ventas hacia países como Panamá y Estados Unidos, los cuales elevaron su cantidad en 434,2% y 1.490%, respectivamente.

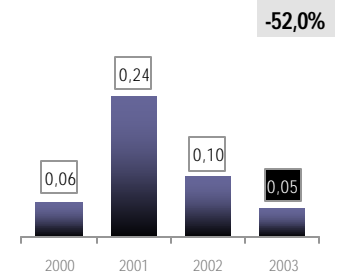
Hacia Panamá se caracterizaron los productos agrupados bajo la posición arancelaria de libros, folletos e impresos similares. Para los países restantes fueron las tarjetas postales impresas o ilustradas.

Otros sectores

Existen otros productos que soportan un porcentaje valioso en las exportaciones de Santander, para tal caso, se hace necesario nombrar al Cacao, elemento que ha respondido al aumento en su demanda mundial como producto de su escasez. Ese efecto elevó el valor exportado de 422 mil dólares en el 2002, a 1,4 millones en el presente año, lo que representó una variación de 240,5%. Por destinos, el principal comprador fue Bélgica con el 90% y los Estados Unidos con el restante 10%.

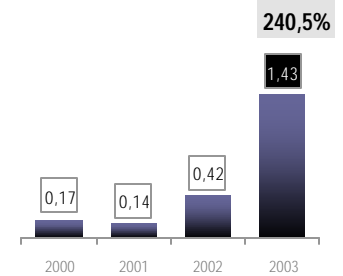
La coyuntura que atraviesa Venezuela provocó el auge en cierto tipo de exportaciones relacionado con los alimentos de primera necesidad, que para el caso de Santander, estuvo directamente vinculado con los productos de molinería constituyendo un valor de 1,3 millones de dólares. Sin embargo, la producción vendida hacia ese país fue mucho mayor, en razón a que gran parte de los despachos no se hicieron directamente, sino a través de varias comercializadoras internacionales en la frontera. Este episodio que aceleró en buena proporción las exportaciones de Santander, no es seguro que continúe durante todo el año, ya que depende de las circunstancias políticas que enfrente Venezuela.

EXPORTACIONES SECTOR DE LAS ARTES GRAFICAS



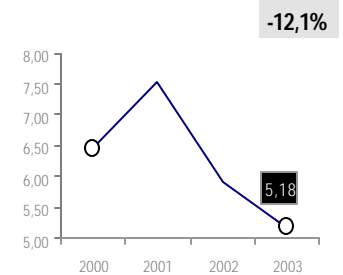
I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES DE CACAO



I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES



I Trimestre - Millones de USD / FOB

Exportaciones por bloques económicos

La comercialización hacia la región de la Comunidad Andina de Naciones, se caracterizó por el muy bajo aporte de países como Bolivia y Perú, lo que en valor fue apenas de 53 mil dólares, es decir, aproximadamente el 1% del total vendido hacia la CAN.

Las ventas a Ecuador que alcanzaron los 1,7 millones de USD, proclamaron la mejor dinámica durante el primer trimestre del año con un crecimiento del 107,4%, representados en su mayoría por productos químicos orgánicos, aceites minerales, calzado, y maquinaria y sus partes.

Hacia Venezuela las exportaciones pasaron de 5 a 3,4 millones de USD, disminución representada por productos del sector avícola (pollitos de peso inferior a 185 gramos y huevos con cáscara para incubar), grasas y aceites vegetales, autopartes, confecciones, calzado y marroquinería. En contraposición, repuntaron las ventas de un producto básico alimenticio como la harina.

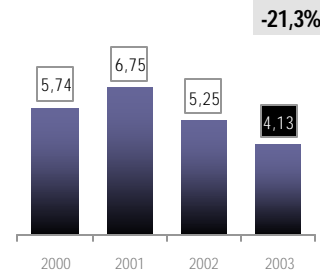
El comercio con México por un valor 687 mil dólares para el 2003, contempló un crecimiento entre el año anterior y el presente de 204,5%. Las confecciones se constituyeron como la actividad con mayor incursión en ese mercado.

Las exportaciones hacia los Estados Unidos y Puerto Rico llegaron a 4,5 millones de USD, valor que se ubicó un 46% por encima de lo logrado en el primer trimestre de 2002. Estos destinos se cuentan dentro del tratado de preferencias arancelarias ATPDEA.

Del total exportado hacia la unión americana, cerca del 92% estuvo relacionado con productos que se catalogan dentro del acuerdo de preferencias arancelarias. Estas ventas en su gran mayoría fueron personificadas por el sector de las confecciones infantiles con 3,8 millones de USD, seguidas por el calzado con 250 mil, y la marroquinería con aproximadamente 25 mil dólares. Aunque no se puede asegurar que el volumen total de exportación hacia estos países cumplen con todos los requerimientos del acuerdo, el resultado denota un desarrollo comercial importante hacia ese mercado.

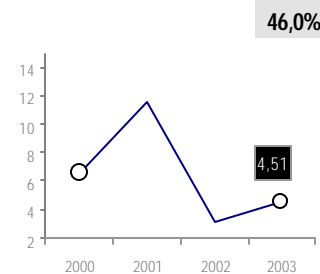
Finalmente, las ventas hacia Europa encontraron en Suiza, Bélgica y el Reino Unido sus principales importadores. El primero de ellos realizó compras por valor de 9,5 millones de USD representadas en productos con base en el metal Oro; el segundo por valor de 1,3 millones de USD relacionadas con el Cacao; y el tercero con sólo 360 mil dólares producto en su mayoría de las confecciones infantiles.

EXPORTACIONES GRUPO DE LOS TRES



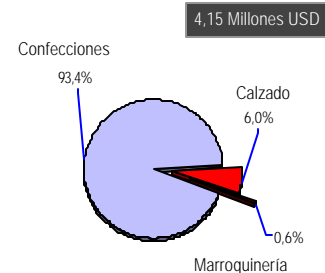
I Trimestre - Millones de USD / FOB

EXPORTACIONES USA Y PUERTO RICO



I Trimestre - Millones de USD / FOB

PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACION ATPDEA



I Trimestre 2003

Incluye Estados Unidos y Puerto Rico

CONCLUSIONES

En la actualidad, Santander no cuenta dentro de su balance con exportaciones de carácter tradicional, es decir, las vinculadas con petróleo, café y ferro-níquel, en contraposición a otros departamentos. Su desarrollo como lo demuestran las cifras, ha obedecido a procesos de carácter industrial para unos pocos sectores, sin que hasta el momento hayan podido consolidar de manera efectiva una regularidad comercial con países diferentes a Venezuela, Ecuador y en parte los Estados Unidos.

Las características de las exportaciones de Santander se pueden resumir en los siguientes aspectos:

- ✦ Se aprecia una concentración de exportaciones muy fuerte hacia Suiza, resultado de la comercialización de un sólo producto. Este factor que es positivo para el departamento en cuanto a volumen, genera en todo caso, un importante nivel de riesgo por cuanto se depende de una empresa y un destino para su exportación.
- ✦ Los sectores de mayor peso en exportación son, en su orden, el Oro y sus manufacturas, las confecciones, el agrícola, el avícola, la metalmecánica, y el calzado y marroquinería. Sin embargo, hay una gran diferencia entre los valores exportados por el primer sector en mención y los demás.
- ✦ Existe una dependencia comercial de países que poseen fluctuaciones económicas muy fuertes, como es el caso de Venezuela y Ecuador.
- ✦ En el comercio hacia la Comunidad Andina de Naciones, sólo Venezuela y Ecuador representan un volumen importante en compras de productos, los otros destinos poseen un muy bajo nivel de participación.
- ✦ La ventas hacia el área de Centroamérica y el Caribe obedecen a la influencia de México y Puerto Rico, países hacia los cuales se destaca el comercio de las confecciones.
- ✦ El sector empresarial santandereano respondió rápidamente a la coyuntura comercial ofrecida por el mercado internacional, en el sentido de aprovechar, por un lado, la demanda mundial de Cacao, y por otro, la necesidad de Venezuela de adquirir productos básicos alimenticios.
- ✦ El contacto comercial con los países de la Comunidad Económica Europea es mínimo y se enfoca, con excepción de productos como el Oro hacia Suiza y el Cacao a Bélgica, en valores muy pequeños relacionados en su mayoría con las confecciones. De igual manera, las exportaciones hacia bloques económicos como el Oriente Medio y Asia son casi nulas.
- ✦ Aunque no se puede asegurar que todas las exportaciones de los sectores confecciones, calzado y marroquinería, hacia los Estados Unidos y Puerto Rico, se realizaron bajo las preferencias arancelarias ATPDEA, el crecimiento mostrado es un síntoma alentador de lo que puede llegar a representar dicho tratado para las relaciones comerciales con ese importante bloque económico.