

MEJORAMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LAS REDES GLOBALES DE
PRODUCCIÓN EN PAÍSES EMERGENTES: LA FORMALIZACIÓN DE LA
SUBSISTENCIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL COLOMBIANA

Isabel Cristina VELASCO ZAMORA

Director

Javier Leonardo GARAY VARGAS

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
ACADEMIA DIPLOMÁTICA DE SAN CARLOS
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO
UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
FACULTAD DE FINANZAS, GOBIERNO Y RELACIONES INTERNACIONALES

2019

MEJORAMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LAS REDES GLOBALES DE
PRODUCCIÓN EN PAÍSES EMERGENTES: LA FORMALIZACIÓN DE LA
SUBSISTENCIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL COLOMBIANA

Isabel Cristina VELASCO ZAMORA

Disertación para optar por el título de:

MAGÍSTER EN ANÁLISIS DE PROBLEMAS POLÍTICOS, ECONÓMICOS E INTERNACIONALES
CONTEMPORÁNEOS.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
ACADEMIA DIPLOMÁTICA DE SAN CARLOS
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO
UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
FACULTAD DE FINANZAS, GOBIERNO Y RELACIONES INTERNACIONALES

2019

A ellos ...



Fuente: Sebastião Salgado: Workers: An Archaeology of the Industrial Age.

A ellos ...



Fuente: Sebastião Salgado: Workers: An Archaeology of the Industrial Age.

A ellos ...



Fuente: Sebastião Salgado: Workers: An Archaeology of the Industrial Age.

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE ABREVIATURAS	12
ÍNDICE DE FIGURAS	13
ÍNDICE DE TABLAS	15
RESUMEN	17
1. INTRODUCCIÓN.....	19
1.1. INTRODUCCIÓN.....	19
1.2. PROBLEMA Y PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
1.3. ESTRUCTURA DE LA ARGUMENTACIÓN	23
2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	25
2.1. INTRODUCCIÓN.....	25
2.2. DE CADENAS A REDES: EL MARCO DE LAS REDES GLOBALES DE PRODUCCIÓN, GPN....	26
2.2.1. Definición y alcance de las Redes Globales de Producción (GPNs).....	26
2.2.2. Antecedentes teóricos	29
2.2.3. Redes Globales de Producción, GPN 1.0 y GPN 2.0.....	31
2.2.4. Vacíos en la literatura	35
2.3. MEJORAMIENTO ECONÓMICO Y MEJORAMIENTO SOCIAL: UN MARCO DE ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EMPRESAS Y TRABAJADORES EN LAS GPNs	37
2.3.1. El trabajo en el contexto del marco de Redes Globales de Producción	37
2.3.2. Mejoramiento (upgrading) y mejoramiento económico (economic upgrading)	39
2.3.2.1. Limitaciones del concepto de Economic Upgrading.....	41
2.3.2.2. La medición del mejoramiento económico	41
2.3.3. Mejoramiento social (Social upgrading)	41
2.3.3.1. Limitaciones del concepto de Social Upgrading.....	42
2.3.3.2. La medición del mejoramiento social.....	43
2.3.4. Vínculo entre Social y Economic Upgrading: tipos de trabajos y estatus de trabajadores en las GPNs	44
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	53
3.1. INTRODUCCIÓN.....	53
3.2. EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN: EL ESTUDIO DE CASO.....	53

3.3.	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: ESTUDIO DE CASO ÚNICO LONGITUDINAL	54
3.3.1.	<i>Pregunta de investigación</i>	55
3.3.2.	<i>Proposiciones</i>	55
3.3.3.	<i>La unidad de análisis: sector textil</i>	55
3.3.3.1.	Criterios de selección del sector	55
3.3.3.2.	Especificación del sector	56
3.3.3.3.	Espacio temporal	57
3.3.3.4.	Disponibilidad y comparabilidad de los datos.....	57
3.3.3.5.	País emergente.....	58
3.1.1.1.	Participación en la red global de producción de textiles	59
3.3.3.6.	Importancia del sector para la economía del país.....	63
3.3.4.	<i>El vínculo para el análisis de los datos: Parsimonious Approach</i>	63
3.3.4.1.	Mejoramiento Económico	63
3.3.4.2.	Mejoramiento Social	66
3.3.4.3.	Matriz de resultados: Relación entre Mejoramiento económico y social.....	68
3.3.4.4.	Límites y alcance del método de análisis	70
3.3.4.5.	Límites y alcance de la metodología	70
3.4.	CONDICIONES DE CALIDAD DEL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	70
3.4.1.	<i>Validez del constructo</i>	71
3.4.2.	<i>Validez externa</i>	71
3.4.3.	<i>Fiabilidad</i>	71
4.	LA INDUSTRIA TEXTIL EN LOS PAÍSES EMERGENTES DENTRO DE LAS REDES GLOBALES DE PRODUCCIÓN.....	73
4.1.	INTRODUCCIÓN.....	73
4.2.	LA INDUSTRIA TEXTIL EN LAS GPN	73
4.2.1.	<i>Estructura, actividades y componentes de la red global de producción textil.....</i>	<i>74</i>
4.2.2.	<i>Dinámica económica y comercial de la red global de producción de textiles.....</i>	<i>76</i>
4.3.	LA INDUSTRIA TEXTIL EN COLOMBIA	81
4.3.1.	<i>Estructura, actividades y componentes de la cadena productiva confección y textil en Colombia</i> 81	
4.3.2.	<i>Dinámica económica y comercial del sector</i>	88

5. (DES) MEJORAMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN COLOMBIA	97
5.1. INTRODUCCIÓN	97
5.2. (DES) MEJORAMIENTO ECONÓMICO (ECONOMIC UPGRADING/DOWNGRADING)	97
5.3. (DES) MEJORAMIENTO SOCIAL (<i>SOCIAL UPGRADING/DOWNGRADING</i>)	101
5.4. MATRIZ DE RESULTADOS: RELACIÓN ENTRE (DES) MEJORAMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL COLOMBIANO	105
5.5. CONCLUSIONES	108
6. CONSIDERACIONES FINALES	111
7. REFERENCIAS	115
8. ANEXOS	127
ANEXO 1. MEDIDAS DE MEJORAMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL (<i>ECONOMIC AND SOCIAL UPGRADING</i>)	127
ANEXO 2. CLASIFICACIÓN, EQUIVALENCIAS, DIVISIONES Y PRODUCTOS SECTOR TEXTIL	129
ANEXO 3. CLÚSTERES Y DISTRITOS INDUSTRIALES DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN COLOMBIA	139
ANEXO 4. ACTORES DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN COLOMBIA	141
ANEXO 5. HISTÓRICO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIONES DE COLOMBIA, 1991- 2018	147
ANEXO 6. EXPORTACIONES TOTALES DE TEXTILES Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE COLOMBIA AL MERCADO MUNDIAL, 1991-2018	149
ANEXO 7. SALARIOS E INGRESOS NOMINALES E IPC, 2008-2018 DE LA INDUSTRIA TEXTIL COLOMBIANO.....	151
NOTAS	153

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

CM /CMT	Cut-make / cut – make – trim
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística,
EAM	Encuesta Anual Manufacturera
GCC	Global Comoditie Chain
GEIH	Gran Encuesta Integrada de Hogares
GPN	Global Production Networks
GVC	Global Value Chain
ILO	International Labour Organization
MFA	Multi-Fibre Arrangement
OBM	Original Brand manufacture
OBM	Own brand manufacturer
ODM	Original desing manufacture
ODM	Own design manufacturers
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
OEM	Original equipment manufacture
OEM	Own equipment manufacturers
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PIB	Producto Interno Bruto

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. GPN 1.0: una representación esquemática.....	32
Figura 2. GPN 2.0: un esquema teórico	34
Figura 3. Tipología de la composición de la fuerza laboral a través de diferentes GPNs.....	45
Figura 4. Cambios en la estructura del comercio y la producción de Colombia, 2019	59
Figura 5. Participación mundial de la industria textil de Colombia en la economía global (%), 2007 y 2017*	60
Figura 6. Colombia perspectiva 61 - Prendas y complementos de vestir; excepto los de punto, para Exportación desde Colombia, 2016.....	62
Figura 7. Colombia perspectiva 62 - Prendas y complementos de vestir; de punto, para Exportación desde Colombia, 2016	62
Figura 8. Matriz de desempeño de Mejoramiento Económico.....	65
Figura 9. Matriz de desempeño de Mejoramiento Social.....	68
Figura 10. Matriz de desempeño de Mejoramiento Económico y Mejoramiento Social	69
Figura 11. Sistema de producción de textiles a nivel global	75
Figura 12. Exportaciones de la industria textil (HS61 y HS62) a nivel mundial, 2018	78
Figura 13. Importaciones de la industria textil (HS61 y HS62) a nivel mundial, 2018	80
Figura 14. Mapa de encadenamiento productivo para el sector confección - textil colombiano, 2018	82
Figura 15. Canales de distribución para la industria textil y calzado en Colombia, 2013- 2018 ..	84
Figura 16. Distribución de empresas por departamentos de Colombia: sector textil, 2018	86
Figura 17. Ferias y eventos del sector posicionadas en la cadena textil y de confección a nivel mundial, 2018	87
Figura 18. Actores relevantes de la industria textil Colombia, 2018	88
Figura 19. Participación del sector industrial en las exportaciones totales de Colombia, y de la industria textil y confecciones en las exportaciones totales del sector industrial entre 1995 y 2018*	92
Figura 20. Participación de textiles y confecciones sobre el total de exportaciones en Colombia, 1995-2018.....	93
Figura 21. Exportaciones de la industria textil y confección en Colombia, 1991-2018.....	94

Figura 22. Importaciones de la industria textil y confecciones de Colombia, 1991-2018	95
Figura 23. Dinámica del valor de las exportaciones textiles de Colombia y participación en el mercado mundial, 2008 - 2018	98
Figura 24. Cambios en el valor de las exportaciones y valores unitarios para 2008-2013 y 2013-2018.	99
Figura 25. Cambios en el valor de las exportaciones y valores unitarios de la industria textil colombiano, 2008-2018	100
Figura 26. “Smiling curve”: valor agregado a lo largo de la cadena global de valor	101
Figura 27. Salarios e ingresos de trabajos de la industria textil colombiano por categoría de ocupación, 2008-2018	104
Figura 28. Cambios en los salarios e ingresos para la industria textil colombiano, 2008-2013 y 2013-2018*	104
Figura 29. (Des) mejoramiento económico y social de la industria textil colombiana, periodos 2008-2013 y 2013-2018	106
Figura 30. Desmejoramiento económico y social de la industria textil colombiana, 2008-2018	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. El trabajo en la relación de mejoramiento económico y social	38
Tabla 2. Tipos de mejoramiento económico en las GPNs.....	40
Tabla 3. Tipologías de trabajos y sus características en las GPNs	46
Tabla 4. Principales impulsores del mejoramiento/desmejoramiento económico y social (economic and social upgrading/downgrading) por tipo de trabajo	50
Tabla 5. Situaciones relevantes para los diferentes métodos de investigación	54
Tabla 6. Síntesis de características de la industria textil en Colombia, 2017.....	63
Tabla 7. Ramas de actividad económica División y clases CIIU Rev. 3 AC para salarios y empleos de la industria textil en Colombia.....	67
Tabla 8. Top 10 de exportadores de HS61 y HS62 a nivel mundial, 2018	77
Tabla 9. Top 10 de exportadores de HS61 y HS62 a nivel mundial, 2018	79
Tabla 10. Distribución de las empresas de la industria textil en Colombia, 2018.....	85
Tabla 11. Producto interno bruto de Colombia, 2005-2017 por enfoque de producción (Miles de millones de pesos)	90
Tabla 12. Comportamiento de la industria textil y confecciones en Colombia, 2010-2017	91
Tabla 13. (Des) Mejoramiento económico para la industria textil en Colombia, 2008-2018	97
Tabla 14. Ocupados por categoría de la industria textil colombiana, 2008-2018*	102
Tabla 15. Salarios e ingresos de la industria textil colombiana, 2008-2018 - deflactados a precios de 2018*	103
Tabla 16. Indicadores de Mejoramiento económico y social de la industria textil colombiana, 2008-2018	105
Tabla 17. Resultados indicadores de Mejoramiento económico y social de la industria textil colombiana por periodos: 2008-2013; 2013-2018 y 2008-2018	105

RESUMEN

La presente disertación es un análisis de caso único longitudinal de la industria textil colombiana y sus relaciones entre el mejoramiento económico y social (Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011) en el periodo 2008-2018 en el marco de las Redes Globales de Producción. El análisis de la relación se realiza mediante el “*Parsimonious Approach*” propuesto por Bernhardt & Milberg (2011). Como hallazgo principal se encuentra que en el periodo de análisis la industria presenta un desmejoramiento general, es decir un retroceso en términos sociales y económicos, que ha contribuido a desarrollar un proceso de **formalización de la subsistencia**, es decir, el proceso mediante el cuál se traspassa la responsabilidad de la productividad de la industria al trabajador, al tiempo que se le despoja de las garantías mínimas sociales derivadas de su actividad laboral.

Este trabajo evidencia entonces como las dinámicas de inserción en las GPN visto desde la perspectiva del mejoramiento económico en una economía emergente, no siempre convergen con el desarrollo social, aunque, en las políticas de liberalización económica persista en la tesis de que inserción internacional y desarrollo económico se traduce en desarrollo social, este caso de estudio constituye un contraejemplo a este paradigma de desarrollo

Palabras claves: trabajo decente, desarrollo, mejoramiento económico, mejoramiento social, redes globales de producción, países emergentes, formalización, subsistencia, trabajadores, salario, workers, global production networks, upgrading, economic and social upgrading, decent work, development, value.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción

El presente estudio de caso se centra sobre la relación entre mejoramiento económico y social en economías emergentes en el marco de las redes globales de producción, GPN.

El desarrollo económico mundial ha estado marcado por el establecimiento de un modelo económico liderado por la consolidación de las corporaciones multinacionales desde el año 1980, generando nuevos patrones de producción, distribución y organización de los negocios, orientados por las demandas de compradores globales, desplazando de la conducción del comercio a los Estados. Lo anterior ha ocasionado una fragmentación internacional de la producción a escala global, donde en cada etapa de la cadena de valor (diseño, suministro de insumos, manufactura y distribución) para la producción de un bien o servicio pueden intervenir diferentes empresas y diferentes países. Este fenómeno se conoce como Redes Globales de Producción¹ (*Global Production Networks*, GPN por sus siglas en inglés).

Esta organización de la producción global genera redes entre las empresas líderes, que orientan el comercio a medida que aumenta la fragmentación de la producción. La externalización de las unidades de producción a mercados de diferentes países permite dentro de esta concepción obtener mayores economías de escala. No obstante, en países de economías en desarrollo tiende a generar bajos niveles salariales para responder al aumento del control de las corporaciones o líderes globales en términos de calidad, tiempo de procesamiento y estructura de costos. Lo anterior, crea presiones sobre los mercados laborales y las condiciones para productores y trabajadores dentro y entre países, teniendo en cuenta el contexto institucional en el cuál se circunscriben los recursos globales.

En síntesis, si bien el aumento de las empresas en las GPN permite aumentar su captura de valor, también puede generar estímulos para el mejoramiento o desmejoramiento de condiciones sociales y económicas en una industria o sector económico en un país específico. Este proceso se conoce en la literatura como mejoramiento económico y social (*economic and social*

¹ En adelante cuando se haga de referencia a las Redes Globales de Producción, se utilizará su sigla en inglés GPN, para adherirse a la rigurosidad de la literatura que al respecto se ha desarrollado.

upgrading/downgrading). El primero, mejoramiento económico (*economic upgrading*), puede entenderse como el proceso por el cual las empresas mejoran su posición en términos de valor agregado y capacidades productivas dentro de las cadenas de valor. El mejoramiento social (*social Upgrading*), se refiere al mejoramiento de los términos, condiciones y remuneración del empleo y el respeto por los derechos de los trabajadores, tal como lo entiende el concepto de trabajo decente.

Barrientos, Gary , & Rossi (2011) establecen que uno de los principales desafíos para la promoción de la agenda del trabajo decente, consiste en mejorar las condiciones tanto de las empresas como de los trabajadores en las redes globales de producción, en las que están inmersos, teniendo en cuenta además, que el mejoramiento económico de las empresas (*economic upgrading*) no conduce necesariamante a un mejoramiento en las condiciones de los trabajadores (*social upgrading*).

De otro lado, Mayer & Pickles (2010) sugieren que, con el aumento de las GPN, los mercados deberían asumir progresivamente mayor control social, lo que, a su vez, generaría que los Estados y sociedades se esfuercen por regularlos, en parte a través de nuevas instituciones de gobierno. Sin embargo, ante la falta de mecanismos de estatales capaces de abordar de manera más adecuada el conjunto de déficit de trabajo decente asociados con la producción globalizada, se generan nuevas iniciativas en diferentes niveles (internacionales, nacionales y locales) y no gubernamentales. La efectividad de estas organizaciones está determinada por la capacidad de generar iniciativas que presionen cambios en la gobernanza de las GPN que propendan por promover y proteger los intereses de los trabajadores.

De esta manera, la pregunta de investigación que orienta el estudio es: ¿Hasta qué punto, en el marco de las Redes Globales de Producción, el mejoramiento económico (*economic upgrading*) converge con el mejoramiento social (*social upgrading*) en países en vía de desarrollo?

Para dar respuesta al interrogante se utilizó el método “*Parsimonious Approach*” (Bernhardt, 2014), el cuál si bien se ha probado en otros casos y contextos (Rossi, Luinstra, & Pickles, 2014; Bernhardt & Milberg, 2011; Bernhardt, 2014), este caso de estudio es nuevo, pues los estudios que hay sobre la inserción de las industrias en las GVC o GPN en países emergentes utiliza otras aproximaciones que se limitan a la dimensión económica de esta participación, con excepción del estudio de Salido & Bellhouse (2016), que utiliza el mismo método para analizar los sectores 1) agricultura, 2) manufactura, 3) minería, y 4) turismo en México, aunque a diferencia de este, en esta disertación se realiza un análisis longitudinal dado el carácter dinámico del

fenómeno. Aunque este método permite evidenciar claramente el fenómeno, el análisis tiene limitaciones tal como este estudio lo evidencia, al menos en los siguientes aspectos:

- a. No hay una escala valorativa sobre los porcentajes de cambio en los indicadores que permita dimensionar cuando los cambios son o no significativos.
- b. No permite incorporar otros elementos distintos a las dinámicas del indicador para comprender los efectos o resultados de cada esfera del mejoramiento.

De acuerdo con lo anterior, este estudio buscar aportar evidencia sobre el fenómeno enunciado en una industria en particular, la industria textil, teniendo en cuenta que, debido a la alta fragmentación de esta cadena, esta se ha constituido como una industria de entrada a la red debido a que los requisitos de entrada se concentran en la disponibilidad de mano de obra. De este modo, las economías emergentes con estas industrias se han constituido como atractivos lugares de localización de la producción por parte de corporaciones multinacionales, al tiempo que estas buscan integrarse a estas redes en procura de insertarse en las dinámicas del comercio internacional.

Por otra parte, es importante destacar que un estudio de esta naturaleza está integrado con los componentes disciplinares desarrollados en la maestría de Análisis de Problemas Políticos, Económicos e Internacionales, pues como bien se expondrá más adelante el fenómeno de la fragmentación de la producción resultado del incremento de la globalización y la industrialización es una faceta imbricada en los temas económicos e internacionales, que además plantea una posición sobre el paradigma de desarrollo, que es un problema de naturaleza política, específicamente de la economía política.

1.2. Problema y propósito de la Investigación

De acuerdo con lo expuesto anteriormente el propósito de la presente investigación es aportar evidencia sobre los fenómenos de mejoramiento económico (*economic upgrading*) y mejoramiento social (*social upgrading*) en la industria de la indumentaria (*Apparel*) en Colombia, como un país en vía de desarrollo, que se ha integrado a las lógicas de la globalización, por medio de una mayor apertura económica e internacionalización. Esta investigación parte del supuesto de que el mejoramiento social (*social upgrading*) no es el resultado automático del mejoramiento

económico (*economic upgrading*) y del aumento de la participación de las exportaciones, con ocasión de la participación en una red de producción.

En este contexto el presente estudio busca comprender este proceso de inserción a partir del marco de las redes globales de producción. Por lo anterior posibles métodos de comparación entre industrias dentro Colombia o entre los países emergentes no es factible por temas de comparabilidad de los datos. En el caso de Colombia, se reconoce la existencia de otras cadenas de valor, como, 1). Productos de caucho y de plástico; 2). Sustancias y productos químicos; 3) Muebles; y 4). Otros bienes manufacturados (Trujillo, Alvarez, & Rodriguez, 2014), la industria textil tiene la particularidad de tener una cadena de valor altamente fragmentada, donde los requisitos de entrada en las redes presentan bajas barreras, y son tradicionalmente reconocidas como los caminos de inserción internacional recorridos por economías emergentes, especialmente las latinoamericanas. En el caso de las otras economías emergentes como Brasil, Argentina, Chile, Perú, Ecuador, México, Uruguay y Paraguay (Wise, 2016), su participación en las redes globales de producción no puede compararse con el caso escogido, pues los datos correspondientes a la dimensión del mejoramiento social se toman de las encuestas de Mercado Laboral, cuyas metodologías de recolección son específicas para cada país, y, por tanto, no son objeto de comparación. Sin embargo, sí hay investigación *cross-country*, en estos casos, el estudio es realizable dado que los datos del mercado laboral por rama de actividad económica están estandarizados por organizaciones internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo, OIT.

Uno de los principales límites al estudiar el trabajo y las condiciones laborales con un enfoque de GPN, consiste en que el fenómeno de subcontratación suele involucrar productores y trabajadores ocasionales, que no están formalmente reconocidos como parte del sector del comercio, y por tanto pueden ser excluidos de las estadísticas del mercado laboral (Barrientos, Frederick, Pickles, & Posthuma, 2011).

Ahora bien, el principal obstáculo para la medición del mejoramiento/desmejoramiento social (*social upgrading/downgrading*) es la elección de los indicadores y disponibilidad de información a nivel sectorial o industrial de carácter cualitativo sobre el empleo, tales como el acceso y garantía de derechos y calidad del trabajo, más allá de las mediciones tradicionales de empleo (cantidad) y salarios.

1.3. Estructura de la argumentación

La estructura del estudio se desarrolla en seis (6) partes, la presente y cinco capítulos más. El marco teórico y conceptual, es el capítulo 2, como su nombre lo indica presentan los elementos teóricos y conceptuales que integran el marco de análisis para el desarrollo del caso de estudio. El tercer capítulo, presenta la metodología, es decir, el estudio de caso único longitudinal, con énfasis en el diseño de la investigación, las condiciones de calidad de este, y el método de análisis. En el cuarto capítulo, se describe la industria textil en dos esferas, a nivel global y a nivel nacional, en Colombia, resaltando la importancia de este sector para el país y su economía. El capítulo cinco, contiene la demostración del estudio de caso, así como sus resultados y hallazgos. Finalmente, en el capítulo seis, se recopilan las consideraciones finales del caso y de la disertación en su recogiendo, proponiendo además algunos caminos de investigación interesantes que se derivan de este estudio. La disertación además se acompaña de ocho (8) anexos que permiten detallar en profundidad algunos aspectos técnicos de la misma, así como realizar la fiabilidad del protocolo del método de análisis.

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Introducción

Las Redes Globales de Producción se han desarrollado como un marco analítico para explicar las dinámicas y las transformaciones del comercio mundial y sus impactos en los resultados económicos de los diversos países debido al incremento de la mundialización y la globalización. El reconocimiento de los múltiples actores que interactúan y dan forma a las redes como forma de organización del comercio, genera un espacio de reflexión sobre la importancia del trabajo, como agente en este esquema organizativo, que trasciende la esfera de los gobiernos y de las empresas nacionales. Implica entender entonces como el trabajo es un agente dual en el desarrollo de una empresa participante de una red global de producción, desde un agente productivo capaz de contribuir a los procesos de creación, mejoramiento y captura de valor, y desde un agente social, como un actor que contribuye a la transformación social de los trabajadores y su entorno.

Con la expansión de las Redes Globales de Producción, se asiste a una reconfiguración de la organización del trabajo y su división internacional, en la cual la producción de un bien y servicio se ubica principalmente en los lugares geográficos donde puede existir mayor margen de capturar renta y disponibilidad de los factores de producción.

Por ejemplo, en las economías emergentes y en vías de desarrollo, suelen ubicarse las industrias que requieren alta dotación de recursos de tierra y mano de obra, tales como, industrias extractivas y de ensamblaje, entre otras, con bajo valor agregado, y que utilizan en su gran mayoría mano de obra poco cualificada. Mientras que, en las economías desarrolladas, suelen ubicarse industrias con altas demandas de capital y de conocimiento, por ejemplo, aeronáutica, telecomunicaciones, automotriz de última generación, caracterizadas por la vinculación de mano de obra altamente cualificada.

De aquí que, un análisis de las dinámicas de producción, y los patrones de crecimiento económico, creación de empleo y desarrollo en economías tanto emergentes y en desarrollo como

en las industriales maduras se hace necesario, pues las dinámicas de las redes de producción pueden incidir en el alcance de la promoción del trabajo decente².

En este sentido, la literatura ha centrado su análisis en las implicaciones del mejoramiento/desmejoramiento económico en las empresas que participan en las GPN, mientras que, el análisis del rol de los trabajadores y de las agencias de trabajos en la formación de las GPN ha sido poco teorizado.

De esta manera, un enfoque sobre el trabajo en GPN, debe incluir aspectos relacionados con el salario, acceso a derechos, garantías laborales y condiciones de desarrollo de la fuerza laboral, y considerar en suma al trabajo como agente activo de las dinámicas de las redes, y no sólo como un factor productivo, como ortodoxamente lo considera la economía neoclásica.

Esta situación, ha generado el surgimiento de un cuerpo de literatura de GPN que ha comenzado a involucrarse con el trabajo de la geografía laboral y la literatura de relaciones laborales (Coe & Hess, 2013). De esta, una parte de esta ha centrado su atención en las implicaciones que pueden generar para los trabajadores el mejoramiento o desmejoramiento en las redes (Barrientos & Kritzinger, 2004; Pegler & Knorringa, 2007; Cumbers, Nativel, & Routledge, 2008; Posthuma & Nathan, 2010).

2.2. De Cadenas a Redes: el marco de las Redes Globales de Producción, GPN

2.2.1. Definición y alcance de las Redes Globales de Producción (GPNs)

Una red de producción “es esencia, el nexo de funciones, operaciones y transacciones interconectadas a través de las cuales se produce, distribuye y consume un producto o servicio específico” (Coe, Dicken, & Hess, 2008, pág. 274). La red global de producción (GPNs, por sus siglas en inglés) “es aquella cuyos nodos y enlaces interconectados se extienden espacialmente más allá de las fronteras nacionales y, al hacerlo, integra partes de territorios nacionales y

² Este análisis del trabajo decente, sin embargo, tiene sus limitaciones en términos de las dimensiones cuantitativas y cualitativas del mismo, y está delimitado por la disponibilidad de los indicadores laborales a nivel nacional, sectorial o industrial en cada país.

subnacionales dispares” (Ibíd. p. 274, Henderson, Dicken, Hess, Coe, & Yeung, 2002), las redes así definidas se han propuesto como un marco analítico que permite interpretar parte del funcionamiento de la economía global, a partir del reconocimiento de la existencia de múltiples actores que influyen en la conducción de producción debido a la diversidad de interacciones entre estos, las instituciones y los intereses de cada uno, -ya sean políticos, sociales, económicos y culturales-, que además operan en diferentes escalas espaciales -locales, nacionales, regionales o internacionales- y geográficas.

Su surgimiento puede explicarse como consecuencia de las dinámicas de los patrones de desarrollo del comercio desde los años ochenta (1980). A medida que la producción se dispersó por las fronteras nacionales debido a la globalización, se facilitó la integración a nivel global de las distintas actividades productivas desde el diseño, el suministro de insumos, la manufactura y la distribución por medio de la venta final de bienes y servicios a través de las fronteras internacionales, promoviéndose la creación de vínculos para la coordinación de dichas actividades, usualmente liderados por empresas globales, quienes en busca de mayores márgenes de rentas, fragmentaron y externalizaron dichas actividades típicamente a países en vía de desarrollo, caracterizados por bajos salarios, rasgo propio de la globalización económica (Hess, 2018).

Este fenómeno conocido como fragmentación de la producción, y definido como “la intervención de diferentes empresas en diferentes países, en distintas etapas de la cadena de valor -diseño inicial, insumos; manufactura; distribución- de la producción de un bien o servicio” (Barrientos, Frederick, Pickles, & Posthuma, 2011), determinó formas específicas de producción y distribución de los negocios, los cuales cedieron su titularidad del Estado a los compradores globales, donde a diferencia de la inversión extranjera directa (IED) por ejemplo, las multinacionales líderes no eran propietarias de las cadenas de producción a través de las cuales se originaban los productos o contrataban los trabajadores, sino que ejercían control sobre el proceso de producción en términos de calidad, tiempo de procesamiento, estructura de costos y organización del empleo.

Las GPN³ se consideran un fenómeno tanto económico, como político, social y cultural. De acuerdo con Levy (2008, 943), estas no simplemente son arenas para la competencia del mercado, “ellas [las redes] comprenden más bien, sistemas políticos y económicos complejos en los que los mercados -y su distribución asociada de recursos y autoridad- se construyen dentro de su contexto sociopolítico y lo conforman activamente”. El espacio transnacional en el cuál están las redes “está integrado y estructurado por elites transnacionales, instituciones e ideologías” (Coe, Dicken, & Hess, 2008, pág. 274). Son también un fenómeno cultural y social, pues las configuraciones y características de ellas están determinadas por las circunstancias sociales, políticas y culturales geográficamente diferenciadas en las que se dan, así como por los tecnicismos materiales de los procesos de transformación específicos, que constituyen el núcleo de una red en particular.

De esta manera, el marco de GPN permite estudiar no sólo los cambios en los patrones de comercio, producción y trabajo debido al incremento de la internacionalización y la consolidación de la globalización, impulsado por tres dinámicas capitalistas, costos, flexibilidad y velocidad; y el aumento del poder de las grandes empresas líderes globales en la conducción de los mercados, junto con la entrada de otros actores no estatales o empresariales en la actividad económica, y sus repercusiones en el desarrollo de las economías vinculadas a estos procesos, sino también, los procesos sociales y culturales que subyacen en las relaciones de producción.

Para Coe, Dicken, & Hess (2008) las ventajas de utilizar un enfoque de Redes Globales de Producción, radica en al menos cuatro elementos sustanciales, a saber:

1. Permite identificar un amplio rango de actores no empresariales que constituyen partes de todo el sistema de producción.
2. Ayuda a ver más allá de la progresión lineal del producto o servicio en cuestión a revelar circulaciones complejas de capital, conocimiento y personas que subyacen en

³ Las GPN fue un termino desarrollado independientemente por Ernst (Ernst & Kim, 2002) y por (Dicken, Global-local tensions: firms and states in the global space-economy, 1994) (Dicken, 2003) 2004, 2005, 2007; Dicken et al., 2001; Dicken and Henderson, 2003; Dicken and Malmberg, 2001; Henderson et al., 2002; Coe et al., 2004; Coe and Hess, 2005; Wrigley et al., 2005; Coe and Lee, 2006; Hess and Coe, 2006; Hess and Yeung, 2006; Johns, 2006.

la producción de todos los bienes y servicios, y varios servicios de empresas de diferentes clases que están involucradas en este proceso circular.

3. Una perspectiva de redes multidimensional trae dentro la visión de conexiones y sinergias entre los procesos de creación de valor en diferentes redes.
4. El enfoque de redes también hace énfasis en la naturaleza compleja de las interdependencias que existen dentro de las redes de producción.

Estas ventajas permiten incluir actores tradicionalmente tratados como entidades separadas, tales como, las ONG, las directrices internacionales, los intermediarios, las normas y prácticas culturales, el poder, etc. e integrarlos en un solo análisis para así dibujar u obtener un panorama más cercano a la realidad del sistema de producción actual. Sin embargo, el marco tiene un sentido explicativo que se sustenta sobre la aceptación del desarrollo del modelo capitalista, sin hacer un análisis crítico de las relaciones de poder y explotación que como sistema capitalista subyacen en su propia naturaleza (Selwyn, 2013), si bien es un tema de investigación interesante, es un tema que rebasa el alcance de esta disertación.

2.2.2. Antecedentes teóricos

Los antecedentes teóricos de las GPN se ubican en la disciplina de la geografía económica, pero se ha nutrido de diferentes campos, como los estudios del desarrollo y la sociología, y la geografía económica, enfoques entre los cuales Hess & Yeung (2006) destacan cuatro, 1. Las Cadenas de Valor (*Value Chain*); proveniente de la disciplina de gestión estratégica (*strategic management*), aproximadamente desde inicios de los años ochenta (1980), su principal representante es Michael Porter. 2. Las perspectivas de redes y “embeddedness” (*networks and embeddedness perspectives*); en la cuál se destacan autores como, Ronald Burt; Mark Granovetter; Carlos Jarill; Jan Johanson; Nitin Nohria y Walter Powell. 3. Análisis actor-red (*actor-network analysis*) propuestas a mediados de 1980, con Michel Callon; Bruno Latour, y John Law; y finalmente, 4. Cadenas Globales de Commodity / Valor (*global Commodity chain – GCC, global value chain -GVC*), las GCC tiene como propósito identificar todos los actores involucrados en la producción y distribución de un producto y servicio, y las distintas relaciones que pueden darse

entre ellos⁴. Las GVC, por su parte hace énfasis en las estructuras de gobernanza que están en la base de dichos intercambios (Coe, Dicken, & Hess, 2008; Bair, 2005).

Indistintamente de los campos, las GVC, las GCC y las GPN tiene en común su lectura de la producción como un nexo interconectado de funciones, operaciones y transacciones a través de las cuales un producto o servicio específico es producido, distribuido y consumido. No obstante, para Coe & Yeung (2015) hay almenos cuatro aspectos que diferencian a las GPN y sus antecesoras las GVC y las GCC, a saber:

1. Consideración explícita de redes extra-empresariales: permite la inclusión de un rango más amplio de instituciones extra-empresariales (ONGs, sindicatos, agencias, grupos de consumidores, etc.) que también influyen en la forma en que se desarrollan y forman las redes de producción en lugares específicos.
2. Carácter multiescalar: considera las interacciones y mutua constitución de todas las escalas espaciales desde lo local a lo global.
3. Enfoque de red: refleja un entendimiento ontológico sobre la organización y funcionamiento de los sistemas económicos.
4. La Gobernanza: se torna más compleja, contingente y variable en el tiempo.

En la literatura hay un consenso sobre el uso de la perspectiva de red en vez de cadena, pues está última tiende a asociarse con un proceso lineal, consecutivo e incremental de actividades vinculadas al proceso productivo de carácter inter o intra empresarial. La perspectiva de red, por su parte, permite pensar en vínculos sin jerarquía, pero sí de efectos, no necesariamente causales, pero sí relacionados. Al respecto, Sturgeon (2001, pág. 10) establece que la diferencia entre ambas radica en que la cadena, mapea la secuencia vertical de eventos que llevan a la entrega, el consumo y el mantenimiento de bienes y servicios; varias cadenas pueden compartir a menudo actores económicos comunes, y son dinámicas en tanto que se reutilizan y reconfiguran continuamente.

La red resalta la naturaleza y el alcance de las relaciones (verticales, horizontales y diagonales) internas que unen conjuntos de empresas en agrupaciones económicas más grandes.

⁴ Este fenómeno fue estudiado por primera vez por (Gereffi, 1994; 1995) en la cuál analizaba las relaciones en las redes internacionales de comercio, por medio de las dinámicas de dos tipos de cadenas, las impulsadas por el comprador y por el productor -Buyer-driven Commodity chain/Producer-driven Commodity chain.

Estas perspectivas han contribuido a definir un marco con mayores variables, que permite entender como las dinámicas del comercio transnacional no sólo transforman las condiciones de producción, sino la naturaleza misma del desarrollo y su capacidad de contribuir a transformar los territorios en distintas escalas, nacionales, regionales y locales, y sus habitantes, y viceversa. Como establece Coe & Hess (2013), la movilización de un marco de Redes Globales de Producción depende de tres variables interrelacionadas: el proceso de valor (creación, mejoramiento y captura); la distribución y operación del poder dentro de las diferentes formas de las redes, y la forma en cómo las redes se constituyen y son reconstituidas por los arreglos económicos, sociales y políticos en curso de los lugares en que habitan – denominado *embeddedness*⁵-.

Hess (2018) identifica dos puntos en la construcción teórica, GPN 1.0 y GPN 2.0. El GPN 1.0 presenta los elementos básicos constitutivos del las Redes Globales de Producción, puede considerarse un enfoque más prescriptivo, en tanto que su énfasis es “la complejidad de las redes intra, inter y extra empresariales existentes en cualquier actividad económica, y como éstas se estructuran tanto organizacional como geográficamente” (Coe & Hess, 2013); en cambio, GPN 2.0 representa un esfuerzo por una construcción teórica más robusta y con mayor alcance explicativo de los elementos trazados en su la versión inicial (Coe & Yeung, 2015).

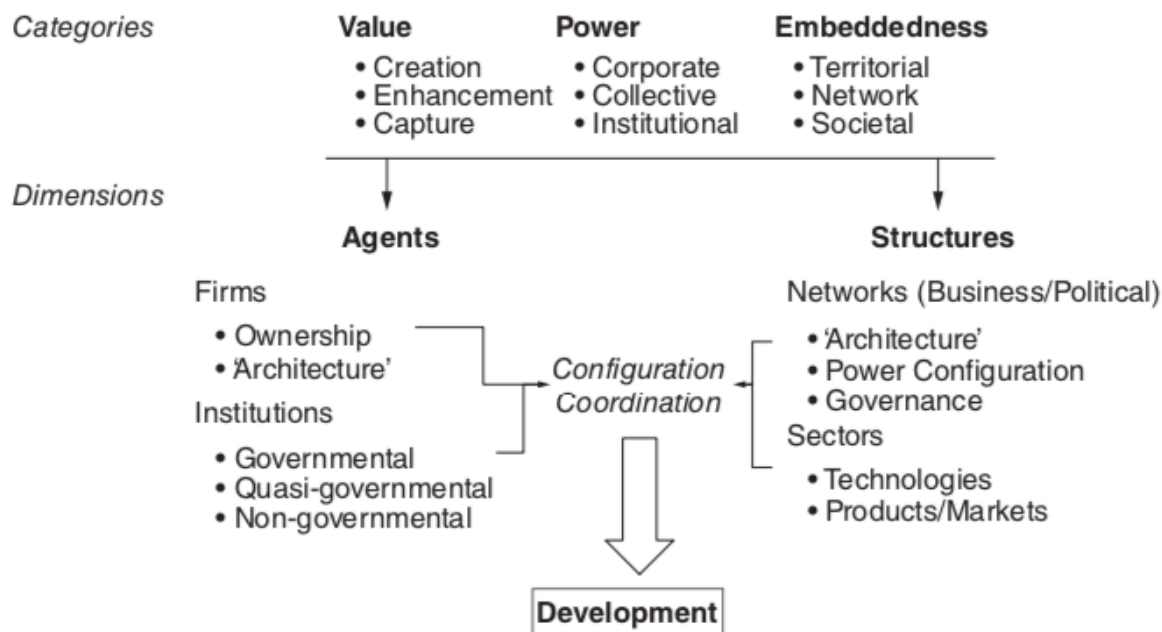
2.2.3. Redes Globales de Producción, GPN 1.0 y GPN 2.0

Desarrollado por Henderson, Dicken, Hess, Coe, & Yeung (2002), el GPN 1.0 corresponde al momento en que emerge el concepto –mediados del año 2000-, y propuesto como marco analítico y herramienta heurística para entender la complejidad del desarrollo económico relación con los procesos de fragmentación de la producción. Definen “red global de producción” como el nexo de funciones interconectadas y operaciones a través de las cuales bienes y servicios son producidos, distribuidos y consumidos. Se construye a partir de las **categorías** -valor, poder y *embeddedness*- y **dimensiones** -empresas, instituciones, estructuras y sectores- (Ver Figura 1). Las primeras corresponden a los principales elementos que estructuran las redes. Las dimensiones

⁵ Para mayor profundidad sobre este ver: Hess, M. (2004). "Spatial" relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness. *Progress in Human Geography*, 28 (2): United States: SAGE Publications Inc.

están constituidas por actores y contextos que dinamizan las relaciones en y entre redes de producción.

Figura 1. GPN 1.0: una representación esquemática



Fuente: Coe & Yeung, 2015 (pág. 15).

En esta propuesta el **valor** se entiende tanto en términos marxistas como plusvalía, es decir, las condiciones bajo las cuales la fuerza laboral se convierte en trabajo real proceso laboral (Henderson, Dicken, Hess, Coe, & Yeung, 2002) en otras palabras, el excedente de valor creado en el sistema internacional de producción a través del proceso de trabajo (relaciona aspectos como empleo, condiciones laborales y productividad). Y ortodoxos, desde la renta, alude a las diferentes formas de renta que una empresa puede realizar dentro de una GPN.

La renta tecnológica, alcanzada por medio del acceso a productos o tecnologías de procesos avanzadas; la renta relacional, producto del establecimiento de relaciones con otras empresas dentro de la red; las rentas de marca, provenientes del posicionamiento de productos y marcas en mercados principales; las rentas organizacionales, resultado de habilidades organizativas y capacidad y técnicas de gestión; y las rentas de política de comercio, cuando existen acuerdos comerciales favorables para sectores en mercados altamente regulados o con barreras de entrada. Lo anterior, alude a los mecanismos de **creación de valor**.

La mejora de valor, definido como el aumento del valor agregado en varias etapas de la producción, y la captura de valor, proceso de captura de los beneficios económicos, dependen de las circunstancias y contextos institucionales en las que están inmersas las empresas que participan en una GPN (Hess, 2018). Por ejemplo, la captura de valor depende de aspectos relacionados con política gubernamental (derechos de propiedad, políticas de repatriación de ganancias), propiedad de la empresa (origen de la empresa, composición de capital, acuerdos de integración) y gobernanza corporativa.

De esta manera, la creación, mejora y captura de valor depende en suma de las relaciones de **poder** que se entrelazan entre los distintos actores de la red, en otras palabras, el ejercicio del poder incide en el desarrollo social y económico; este puede ser **corporativo, colectivo o institucional**. Las empresas ejercen poder corporativo de acuerdo con su posición en la GPN en relación con sus capacidades e influencia en la distribución de recursos frente a las otras empresas integrantes de la red⁶. El poder colectivo alude a las acciones realizadas por agencias como sindicatos, ONG, Uniones de comercio, con el propósito influir en las empresas en lugares específicos de la GPN, sus gobiernos o en agencias internacionales como la organización mundial del comercio o el fondo monetario internacional. El poder institucional, es el ejercido por los diferentes actores (1. Estado nacional y local; 2. Agencias interestatales internacionales -UE, NAFTA, ASEAN-; 3. Instituciones Bretton Woods -FMI, BM, OIC-; 4. Agencias de Naciones Unidas, OIT; y 5. Agencias Internacionales de calificación crediticia -Moody's, S&P-) para influir en las decisiones de inversión de las empresas líderes y otras integrantes de la GPN.

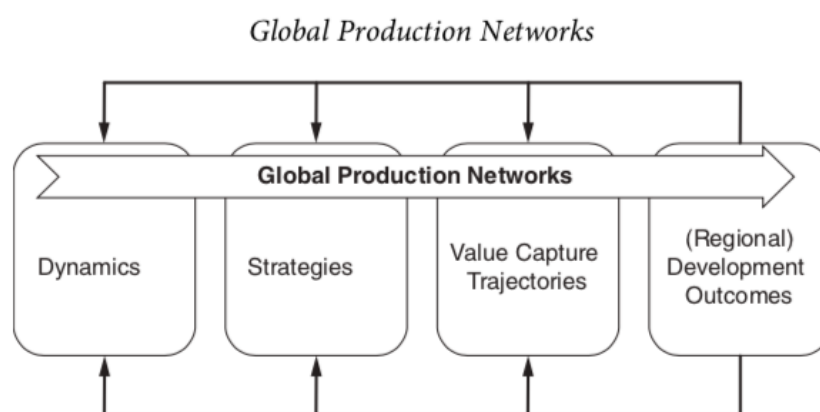
El *embeddedness* es un concepto estructurante de las GPNs y particular del enfoque de redes de producción, en tanto que permite analizar como las relaciones sociales y el contexto influye en el desarrollo de una red. De acuerdo con Henderson, Dicken, Hess, Coe, & Yeung (2002) puede definirse como “las maneras en las cuales los diversos actores/agentes crean y desempeñan sus conexiones con otros, y los procesos específicos de integración o desintegración dentro de la red y su contexto”. Se distinguen tres tipos de *embeddedness*; *societal embeddedness*,

⁶ Este concepto difiere de lo planteado en la literatura sobre estrategia. En esta literatura se entiende lo corporativo como las decisiones de diversificación de renta por medio de búsqueda de otros negocios fuera del negocio principal de la empresa.

refiere a la importancia de un actor institucional y el contexto cultural en la formación de sus acciones⁷. *Network embeddedness*, resalta los lazos sociales en la formación de las relaciones entre los actores de las GPNs, y *territorial embeddedness*, hace énfasis en la dimensión geográfica de las GPNs y la variación de grados en las cuales diversos actores están “enclaustrados” en un lugar específico, y sus efectos en el mismo, por ejemplo, los beneficios de una inversión en el territorio, y las consecuencias de una desinversión.

Hess (2018) indica que la limitación de este marco radica en su reducido poder explicativo y de identificación de mecanismos causales para la creación y transformación de una GPN. Coe & Yeung (2015) reconceptualizan la propuesta de Henderson et al (2002) con el propósito de entender la naturaleza del cambio y dinámicas de la globalización económica y el desarrollo regional (Hess, 2018). Para ello definen cuatro dimensiones: las dinámicas capitalistas, las estrategias de la empresa, las trayectorias de captura de valor y los resultados de desarrollo económico (Ver Figura 2).

Figura 2. GPN 2.0: un esquema teórico



Fuente: Coe & Yeung, 2015 (pág. 15).

El marco GPN 2.0 desarrolla y profundiza los conceptos básicos de valor, poder y *embeddedness* de su antecesor, GPN 1.0, y observa la economía global bajo el mismo lente, es decir, como el resultado de una mezcla de redes actividades de valor desempeñadas por actores en

⁷ Diverge del actor económico racional.

complejas formas organizacionales y en contextos específicos territoriales. Como se ilustra en la Figura 2, el marco explica los mecanismos causales entre las dinámicas capitalistas, las estrategias, las trayectorias de captura de valor y el resultado de desarrollo en los contextos regionales, así como las dinámicas de retroalimentación entre cada uno de estos y las redes.

Las dinámicas capitalistas (costos, flexibilidad y velocidad) que caracterizan la fase actual de la economía global, constituyen los factores más importantes en la formación y transformación de las Redes Globales de Producción. Estas dinámicas son definidas como: i. las relaciones de capacidad de costos; ii. el desarrollo del mercado y iii. la financiarización. El manejo del riesgo sea económico, político o social como otra dinámica derivada de las anteriores (Coe & Yeung, 2015). Cada una de estas dinámicas impactan y determinan las estrategias de las empresas en las GPN respecto a sus configuraciones organizacionales y espaciales, algunas de dichas estrategias incluyen, la coordinación intra empresarial, las alianzas interempresariales y las negociaciones extraempresariales (Hess, 2018).

La lógica que se propone entiende que las dinámicas capitalistas son las que crean, forman y transforman las redes de producción, generando diversas opciones para las empresas que se constituyen en estrategias, y que cada una de ellas, generan diversas trayectorias para capturar valor, con distintos resultados en los contextos geográficos específicos que se analizan.

2.2.4. Vacíos en la literatura

Sin embargo, la literatura de las GPN está caracterizada por una centralidad en los temas de investigación, que giran alrededor de conceptos como “*upgrading*”, “*governance*” y “*embeddedness*”, produciendo un silencio hacia otros tópicos o actores⁸ relevantes como el trabajo, que tiene un rol importante en el funcionamiento de las GPNs (Coe, Dicken, & Hess, 2008, pág. 284), más aun teniendo en cuenta que cuando se alude a los trabajadores estos “aparecen como víctimas pasivas, ya que el capital busca mano de obra barata” (Smith, y otros, 2002, pág. 47).

⁸ En este caso el “trabajo” se considera un actor pues su injerencia dependiendo de como se considere agente productivo o social genera transformaciones en el funcionamiento de las redes.

Como lo afirman (Coe, Dicken, & Hess, 2008; Hess, 2018; Cumbers, Nativel, & Routledge, 2008) temas como el trabajo o la agencia de trabajadores han sido insuficientemente teorizados o silenciados en las discusiones sobre GPNs, aunque el trabajo es un elemento esencial en el funcionamiento de estas. (Coe, Dicken, & Hess, 2008) indican que el silencio existente alrededor de este tema puede explicarse debido a la tendencia de considerar a la empresa como una caja negra (ibíd., p. 284), más aún, cuando habitualmente el trabajo suele asumirse como una parte intrínseca al proceso de producción.

Un intento satisfactorio de acuerdo con Selwyn, 2013 (pág. 78) de conceptualizar el trabajo dentro del sistema global de producción es realizado por Cumbers, Nativel, & Routledge (2008), para quién el trabajo es un componente fundamental en las GPNs, dado que:

“Desde la perspectiva del capital, el problema laboral tarde o temprano se reafirma en la lógica de la acumulación. Ese problema, en sus términos más simples, es triple: primero, la necesidad de incorporar con éxito la mano de obra en el proceso de producción; segundo, la necesidad de ejercer control sobre el tiempo de trabajo en el proceso de producción y tercero, derivado de este segundo punto, el imperativo de explotar el trabajo como parte del proceso de mercantilización para obtener plusvalía. En otras palabras, el capital se enfrenta a la realidad de la agencia laboral y la resistencia” (Cumbers et al., 2008, p. 370).

En esta misma línea, Hess (2018) argumenta que es necesario considerar explícitamente el tema del trabajo en la literatura de GPNs, puesto que el proceso de creación y mejoramiento del valor en el capitalismo, no sólo dependen de la capacidad de generar formas distintas de renta económica derivadas del proceso de producción o de utilidades de los mercados financieros, sino también del proceso laboral en el cual el poder de la fuerza laboral se transforma en plusvalía (Hess, 2018, pág. 8).

En respuesta a estas consideraciones, ha emergido un cuerpo de literatura que tiene como punto medular el trabajo y su rol en las GPNs, desarrollado a través del concepto de *Social Upgrading* (Barrientos, Rossi, & Gereffi, 2011; Hess, 2018; Selwyn, 2013; Rossi, 2011), aunque estrechamente vinculado al también *Economic Upgrading*, como se explica en la sección siguiente.

2.3. Mejoramiento Económico y Mejoramiento Social: un marco de análisis de la relación entre Empresas y Trabajadores en las GPNs

2.3.1. El trabajo en el contexto del marco de Redes Globales de Producción

En los desarrollos iniciales de la literatura sobre Redes Globales de Producción (en lo que en este texto se ha referido como GVC, GCC, GPN 1.0 y GPN 2.0), el trabajo se entendió como un factor endógeno de producción, determinado por aspectos como el número de plazas de trabajo y tipos de trabajo por lugar en la cadena de producción; posteriormente se incluyeron otros tópicos tales como, género o tipo de trabajo y habilidades en estudios de caso que indagaban además sobre las condiciones laborales, protección social y derechos dentro de las redes globales. Sin embargo, pese a los diversos estudios que se han desarrollado al respecto⁹, aún persiste una separación en la manera en que se integra la discusión sobre el trabajo en función del énfasis utilizado. Es decir, si la discusión hace desde un “énfasis en la empresa”, el trabajo se entiende como un factor productivo endógeno, y si el “énfasis es de derechos”, el trabajo se estudia desde las condiciones y derechos para los trabajadores (Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011).

El énfasis adoptado para el presente estudio define a los trabajadores en los términos de Barrientos, Rossi, & Gereffi (2011) como agentes tanto productivos como sociales (ver Tabla 1). En el primer caso, la premisa es que la empresa para mantener la competitividad dentro de una GPN debe producir al menor costo marginal posible. Sin embargo, debido a la estandarización y la globalización, entra en tensión la minimización de costos, con los estándares de calidad y la disponibilidad de una fuerza laboral acorde a los requerimientos de las empresas líderes globales,

⁹ Estudios sobre mujeres trabajadoras (Hale and Wills, 2005), trabajadoras del hogar (McCormick and Schmitz, 2002), pequeños propietarios (ETI, 2005), protección social de trabajadores informales (Barrientos and Ware Barrientos, 2002), y sindicatos (Miller, Turner and Grinter, 2011; Cumbers, Nativel and Routledge, 2008). Algunas Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) también ha trabajado en investigación sobre pobres condiciones laborales y falta de derechos de trabajadores entre trabajadores en las cadenas de valor, (Raworth, 2004; Oxfam International, 2010; ActionAid International, 2005; Wilde and de Hann, 2006; CIVIDEP-India/SOMO, 2009; Clean Clothes Campaign, 2009; Raworth and Kidder, 2009).

esto último está condicionado por la estructura del mercado laboral y por el lugar que ocupa la organización en la GPN, repercutiendo en la intensidad y cualificación laboral.

El trabajo, visto como integrador social, entiende a los trabajadores como un agente social dotado de capacidades y derechos, en los términos definidos por Sen (1999; 2000). No obstante, el acceso a sus derechos como mecanismo para mejorar su bienestar está determinado por el marco institucional del país, la legislación internacional, las condiciones laborales en las cuales están inmersos- y esto a su vez por la posición dentro de la GPN-, impactando las redes de protección social formales y no formales, así como las estrategias de los gobiernos y comunidades.

Tabla 1. El trabajo en la relación de mejoramiento económico y social

	Trabajo como FACTOR PRODUCTIVO	Trabajo como INTEGRADOR SOCIAL
Supuestos	Las empresas necesitan producir al costo marginal más bajo posible para mantenerse competitivos.	El trabajador es un agente social con capacidades y derechos (Sen, 1999; 2000).
Tensiones en las GPN	Presiones de costos y los estándares de calidad. Cumplimiento con los requisitos de las empresas líderes y compradores	Acceso a derechos Tipo de trabajo determinado por el lugar dentro de las GPNs Los trabajadores tienen derechos amparados por la legislación nacional y las convenciones internacionales (ILO)
Implicaciones	Intensidad de trabajo y los niveles de habilidad del trabajo requerido en diferentes nodos dentro de las GPN. Las condiciones del mercado laboral local (disponibilidad de diferentes tipos de trabajadores).	Redes de protección social formales e informales Estrategias gubernamentales y comunitaria para la protección de los trabajadores

Fuente: adaptado de (Barrientos, Gereffi, & Rossi, Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world, 2011).

Esta distinción es importante, puesto que, antes de resaltar el trabajo como integrador social, se aludía a él como un elemento para lograr de manera exclusiva los aumentos de productividad, tomando casi como sinónimos el crecimiento económico con el mejoramiento económico, y ambos como sinónimo de mejora social, como lo indican Milberg & Winkler (2011) “la presunción en la literatura es que el mejoramiento económico trae mejoramientos tanto en el desempeño exportador como el mejoramiento social” (2011, pág. 345), sin embargo esta relación de casualidad está lejos de la realidad, como lo demuestran Barrientos, Rossi, & Gereffi (2011).

La diferenciación entre trabajo como factor productivo y factor social en el marco de las dinámicas de producción y trabajo en las GPNs hecha por Barrientos, Frederick, Pickles, & Posthuma (2011) es realizada por medio de la distinción de dos conceptos, el “mejoramiento (desmejoramiento) económico y social” (*economic and social upgrading/downgrading*). A continuación, se explora la noción de mejoramiento (*upgrading*) para definir el mejoramiento económico (*economic upgrading*) y el mejoramiento social (*social upgrading*) y sus implicaciones en el marco de las redes.

2.3.2. Mejoramiento (*upgrading*) y mejoramiento económico (*economic upgrading*)

El mejoramiento (*upgrading*) se entiende como el proceso de cambio a actividades de mayor valor agregado de la empresa en la producción, para mejorar su tecnología, conocimiento, o habilidades con el fin de incrementar las utilidades derivadas de la participación en las Redes Globales de Producción¹⁰ (Gereffi, 2005, pp. 171 - 175 citado por Barrientos, Rossi, & Gereffi, 2011, pág. 323). Incluye otros sectores además de la manufactura, como servicios y agroindustria. En este sentido, el mejoramiento económico es un término más preciso.

De esta manera, el mejoramiento económico (*economic upgrading*) puede entenderse como el proceso por el cual las empresas mejoran su posición en términos de valor agregado y capacidades productivas dentro de las cadenas de valor (Barrientos, Frederick, Pickles, & Posthuma, 2011). Desde esta perspectiva el trabajo es considerado un factor productivo determinado por la cantidad y tipo de empleo. Se distinguen cuatro tipos de mejoramiento económico (Humphrey, 2004; Humphrey & Schmitz, 2002) cada uno de los cuáles tiene dos dimensiones (ver

Tabla 2)., una capital, referida al uso de maquinaria o tecnología avanzada; y una material, referida al desarrollo de habilidades o el incremento de la destreza y productividad por parte de los

¹⁰ El termino de “*mejoramiento - upgrading*” fue acuñado inicialmente por Gereffi, para hacer referencia al proceso de mejoramiento o cambio en las actividades productivas que generaban mayor valor, su utilización estaba restringida principalmente al ámbito industrial¹⁰, e implicaba un proceso de aprendizaje organizacional de la empresa o países para mejorar su posicionamiento en las redes de comercio. (Gereffi, International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, 1999).

trabajadores (Hess, 2018). Es decir, a cada tipo de mejoramiento económico le corresponden unas habilidades y tipos de trabajo específicos.

Tabla 2. Tipos de mejoramiento económico en las GPNs

Tipo/ Característica	Mejoramiento de proceso (<i>process upgrading</i>)	Mejoramiento de producto (<i>product upgrading</i>)	Mejoramiento funcional (<i>functional upgrading</i>)	Mejoramiento de cadena (<i>Chain upgrading</i>)
Definición	Refiere los cambios en el proceso de producción con el objetivo de hacerlo más eficiente.	Ocorre donde hay introducción de tipos de productos más avanzados.	Ocorre cuando las empresas cambian la combinación de actividades que realizan hacia tareas de mayor valor agregado.	Se da cuando hay un cambio a una cadena de producción más avanzada tecnológicamente, implica pasar a nuevas industrias o mercados de productos, que a menudo utilizan diferentes canales de comercialización y tecnologías de fabricación
Mecanismo	Sustitución de capital por trabajo	-	Integración vertical; Integración horizontal; Especialización; fusiones/adquisiciones.	Diversificación
Ejemplo	Productividad mayor a través de la automatización	-	En la industria de prendas de vestir: la inclusión de acabados, empaques, logística y transporte se puede hacer en al menos dos formas distintas: a través de la integración vertical o la especialización	Empresas textiles que cambian de telas tradicionales, como el <i>denim</i> para prendas de vestir) a nano fibras especiales y materiales fuertes y livianos que se pueden usar en la medicina. industrias de defensa o aeronáutica
Efecto	Reducción del trabajo calificado o no calificado	Demanda empleo calificado para hacer características mejoradas de un producto.	Nuevos conjuntos de habilidades de la fuerza laboral vinculados a capacidades de la empresa expandidas	Fuerza laboral especializada o altamente calificada; o innovaciones que permitan a los fabricantes existentes ingresar a nuevas industrias como mercados finales.

Fuente: tomado y adaptado de Barrientos, Rossi, & Gereffi (2011).

2.3.2.1. Limitaciones del concepto de *Economic Upgrading*

Su principal limitación consiste en el predicamento neoclásico sobre el crecimiento económico, según el cual este se traduce en crecimiento y desarrollo. No obstante, en el marco de GPNs se hace un esfuerzo por limitar esta consideración, y dar cabida a otras presunciones, en las cuales el *economic upgrading*,

“no significa necesariamente la transición de una economía agrícola a una de servicios, como sugieren las opiniones tradicionales sobre el desarrollo [...], sino que abarca cada vez más la producción de mayor valor añadido con la ayuda de más tecnología, servicios y know-how” (Taglioni & Winkler, 2014, pág. 29).

2.3.2.2. La medición del mejoramiento económico

Uno de los principales inconvenientes en la medición del mejoramiento económico consiste en la utilización de variables agregadas en las cuales intervienen otros componentes distintos a directamente involucrados en los distintos tipos de mejoramiento descritos previamente. Esto puede sobredimensionar el mejoramiento. Por ejemplo, es usual que este se mida por medio de los cambios en volumen de exportaciones o el valor por unidad exportada (Milberg & Winkler, 2011, pág. 345). Aunque existen otros enfoques metodológicos para abordar el mejoramiento económico, como la contabilidad y la econometría, los problemas de medición aún persisten de acuerdo con los supuestos teóricos de cada uno de los enfoques, así como de la cuantificación y confiabilidad de los indicadores y datos utilizados para demostrar los resultados.

2.3.3. Mejoramiento social (*Social upgrading*)

El mejoramiento social (*social upgrading*) hace referencia al mejoramiento de las condiciones, remuneración del empleo y el respeto por los derechos de los trabajadores, tal como lo entiende el concepto de trabajo decente, es decir, en términos de empleo, estándares y derechos en el trabajo, protección social y diálogo social (Barrientos, Frederick, Pickles, & Posthuma, 2011; Selwyn, 2013).

Como concepto derivado de la Agenda de Trabajo Decente de la OIT, el mejoramiento social busca que el trabajo que se promueva sea uno resultado de la responsabilidad social colectiva para que, a través del empleo, los derechos de los trabajadores, la protección social y el dialogo

social se logre “promover oportunidades para que hombres y mujeres puedan conseguir un trabajo decente y productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana” (OIT, 1999). De aquí que, siguiendo la agenda de trabajo decente, el *social upgrading* es definido como:

“El proceso de mejora de los derechos y las prestaciones de los trabajadores como actores sociales, que mejora la calidad de su empleo Esto incluye el acceso a un mejor trabajo, Pero también implica mejorar las condiciones de trabajo, la protección y los derechos” (Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011, pág. 324)

El mejoramiento social no sólo contribuye al bienestar del empleado sino también a sus dependientes y a su comunidad (ibíd., pág. 324). La OIT reconoce que el trabajo al enfrentarse a un sistema económico regido por las lógicas del libre mercado tiene grandes oportunidades, pero enfrenta por igual grandes desigualdades¹¹. Para Selwyn (2013) la utilización de la Agenda de Trabajo Decente como enfoque base para desarrollar el concepto de mejoramiento social reviste al menos tres problemas importantes, a saber, i. la coaptación por parte de las instituciones de élite de la implementación del programa del trabajo decente; ii. La carencia de un análisis de las causas del trabajo indecente y de los procesos que contribuyen a su mejora, y iii. La débil conceptualización de las relaciones de clase y su incapacidad para identificar los procesos sistémicos de explotación característicos de las relaciones sociales capitalistas (ibíd, págs. 80-82).

2.3.3.1. Limitaciones del concepto de *Social Upgrading*

Selwyn (2013) plantea que el concepto de *Social Upgrading* tiene ambigüedades tanto políticas como analíticas. “Su principal debilidad analítica es la inabilidad para comprender la naturaleza de la explotación capitalista y del trabajo indigente” (Íbid, pág. 76). Sin embargo, cabe resaltar al respecto que, las GPNs donde se enmarca el concepto es un enfoque desarrollado para explicar la organización y dinámicas del capitalismo mundial derivadas de la globalización y la

¹¹ Al respecto, el director general de la OIT en la declaración de la 87ª Conferencia Internacional de la OIT declaraba que: “La política de liberación económica ha trastocado las relaciones del Estado, el mundo del trabajo y el ámbito empresarial. En los logros económicos influyen hoy más las fuerzas del mercado que la mediación por conducto de actores sociales, normas legales o intervenciones del Estado. Los mercados internacionales de capital se han desconectado de los mercados de trabajo nacionales, acarreando beneficios y riesgos asimétricos para el capital y para el trabajo” (OIT, 1999).

mundialización, pero no controvierte la naturaleza del mismo, sin que ello signifique que la lectura propuesta por el autor no sea interesante.

Para terminar, la principal debilidad política está relacionada con la concepción subyacente del “Arriba-Abajo” (*Top-Down*) del mejoramiento social, en el cuál las condiciones de los trabajadores son el resultado de la colaboración entre cuerpos élties, entre estos, las empresas, Estados y organizaciones internacionales (Íbid. Pág. 76).

Ante esto, Selwyn (2013) propone una concepción “Abajo-Arriba” (*Bottom-Up*) del mejoramiento social, en el cuál este último se fundamente en el análisis del proceso laboral capitalista, donde los cambios en las condiciones de los trabajadores están determinados, fundamentalmente, por el equilibrio de poder entre el trabajo y el capital y la forma en que este equilibrio es institucionalizado por los Estados.

2.3.3.2. La medición del mejoramiento social

Por la naturaleza del concepto, el mejoramiento social puede ser analizado desde dos componentes, los estándares medibles y los de mejoramiento de derechos (Elliot & Freeman, 2003; Barrientos & Smith, 2007; citado en Barrientos, Gereffi, & Rossi (2011, pág. 324)). Los estándares medibles, refieren aspectos del bienestar de los trabajadores, fácilmente cuantificables, tales como, tipos de empleo (regular o irregular), nivel salarial, protección social y horas de trabajo, puede encontrarse datos discriminados de acuerdo con genero. De otro lado, los pertenecientes al mejoramiento de derechos, se relacionan a una clase de atributos difícilmente cuantificables, por ejemplo, libertad de asociación, libertad de negociación colectiva, políticas de no discriminación, voz y empoderamiento, entre otros (Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011, págs. 324-325).

Sin embargo, la dificultad de observar el panorama completo de mejoramiento social en su componente cualitativo radica en la falta de indicadores o de información disponible, que en ocasiones puede ocasionar una subvaloración de la situación del bienestar de los trabajadores que participan en las redes globales.

Barrientos, Rossi, & Gereffi (2011), evidencian dos perspectivas en tensión, la de la empresa y la de los trabajadores. Para la primera, la capacidad de las empresas para reposicionarse a través del proceso, el producto, la mejora funcional y de la cadena es fundamental para su capacidad de capturar valor. Mientras que, para los trabajadores, el trabajo se analiza al tiempo como un factor de producción y agente de integración o incorporación social.

Aunque, a menudo se asume que “el crecimiento económico en cadenas de valor se traduce automáticamente en un mejoramiento social a través de mejores salarios y condiciones de trabajo” (Knorrinda & Pleger, 2006), la evidencia recopilada¹² muestra que el mejoramiento económico es una condición necesaria pero no suficiente para determinar que haya mejoramiento social, pues en este último se involucran dimensiones que aluden tanto a la cantidad como a la calidad del empleo¹³ que puede generarse por participación de una industria o sector, en una red global de producción.

En este mismo sentido, Milberg & Winkler (2011) explican que el principal problema con la medición del *social upgrading* consiste en la comparabilidad de las variables y la disponibilidad de los datos con distintos niveles de agregación, aunque, teniendo en cuenta que el mejoramiento social toma como base las dimensiones del trabajo decente -empleo, protección social, derechos de los trabajadores y diálogo social- (Ghai, 2003), esto puede analizarse a partir de la disponibilidad de una batería de indicadores para cada una de estas dimensiones.

2.3.4. Vínculo entre *Social y Economic Upgrading*: tipos de trabajos y estatus de trabajadores en las GPNs

Así pues, el mejoramiento económico y el mejoramiento social, no son procesos lineales, y existen factores que hacen que tanto las empresas y los trabajadores se muevan en una u otra dirección. Al respecto Barrientos, Rossi, & Gereffi (2011) proponen un marco analítico para estudiar la relación entre el mejoramiento económico para las empresas y el mejoramiento social para los trabajadores, identificando las circunstancias bajo las cuales pueden tanto empresas como trabajadores beneficiarse de un proceso de mejoramiento (*upgrading*) de acuerdo con el tipo de cadena de valor y el tipo de trabajo.

¹² Por ejemplo, el mejoramiento económico puede lograrse por medio del uso de trabajo infantil o de explotación laboral. Un caso tristemente emblemático es el de la esclavitud moderna, de acuerdo con la OIT a 2017, “De los 24,9 millones de personas atrapadas en el trabajo forzoso, 16 millones son explotadas en el sector privado, por ejemplo, en el trabajo doméstico, la industria de la construcción o la agricultura; 4,8 millones de personas son víctimas de la explotación sexual forzosa; y 4 millones de personas se encuentran en situación de trabajo forzoso impuesto por el Estado” (ILO, 2019).

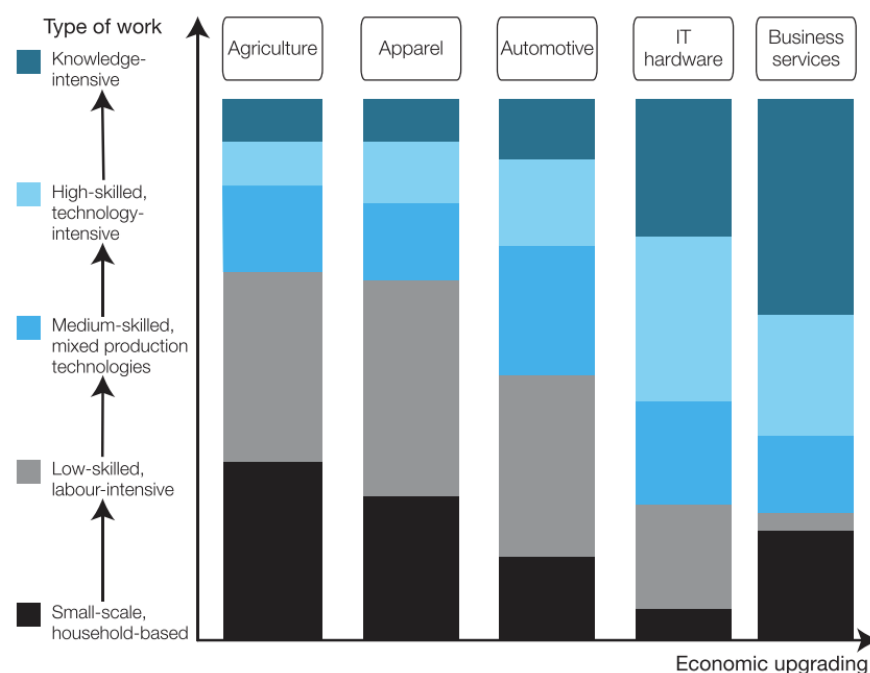
¹³ Es decir, se debe incluir en la discusión sobre el mejoramiento económico además de niveles de empleo, indicadores asociados a estándares laborales, protección social, salarios, condiciones laborales y derechos y voz de los trabajadores (Barrientos, Frederick, Pickles, & Posthuma, 2011, pág. 305).

De manera general, algunos factores que pueden afectar tanto el mejoramiento económico como el mejoramiento social (*economic and social upgrading*) suelen estar asociados a:

- La posición que empresas y trabajadores tienen en la cadena de valor
- Tipo de trabajo realizado
- El status de los trabajadores dentro de una categoría de trabajo

Estos factores están determinados por el tipo de actividades desempeñados dentro de las diferentes cadenas o redes de producción (producción primaria, procesamiento, distribución y venta), cada una de las cuales tiene una combinación específica de habilidades, conocimiento o tecnología. Por ejemplo, hay actividades que requieren mucha mano de obra, otras habilidades poco cualificadas u otras de mayor cualificación en conocimientos y tecnología (ver Figura 3).

Figura 3. Tipología de la composición de la fuerza laboral a través de diferentes GPNs



Fuente: tomado de Barrientos, Gereffi, & Rossi (2011, pág. 328).

En la Tabla 3, se detalla los diferentes tipos de trabajo identificados en las GPNs. Como puede observarse en esta, los tipos de trabajo que pueden encontrarse en las GPNs varían en función de las necesidades de las redes, en ellas, coexisten desde trabajos informales, o irregulares, hasta fuerza laboral determinada por la relación salarial, sin embargo, el fenómeno de la subcontratación es persistente en las redes, debido a él, en algunas ocasiones las marcas globales y los minoristas han podido reducir los costos y difundir el alcance de su mercado.

Tabla 3. Tipologías de trabajos y sus características en las GPNs

Tipo de trabajo / características	1. Small-scale household and home-based work	2. Low-skilled, labour-intensive work	3. Medium-skilled, mixed production technologies work	4. High-skilled, technology-intensive work	5. Knowledge-intensive work
Localización	Es un tipo de trabajo predominante en las GPNs en países en vía de desarrollo.	Es un tipo de trabajo determinado por el uso de obra de mano asalariado en una fabrica formalmente establecida.	Es tipo de trabajo asociado a la producción full-package. Impulsada por el aumento de compradores globales cuyos proveedores preferidos están obligados a coordinar todas las operaciones que conducen a la entrega del producto final, incluidos el diseño, los insumos, la producción, la precalificación, embalaje y presentación.	Trabajo predominante en países en desarrollo, o en vía de desarrollo con dotación alta de capital humano altamente calificado.	
Tipos de trabajadores	Productores en pequeña escala, cultivadores, artesanos.	Trabajador (normalmente pagado en efectivo, aunque puede haber pago en especie). Actividades asociadas a desarrollo de componentes y productos terminados.	Trabajadores calificados	Trabajadores calificados	Trabajadores calificados
Tipos de recursos para el trabajo	Utilizan sus propios activos o medios de subsistencia.	Recursos provistos por la empresa, distintos a la mano de obra.	Recursos provistos por la empresa, distintos a la mano de obra.	Recursos provistos por la empresa, distintos a la mano de obra.	Recursos provistos por la empresa, distintos a la mano de obra.
Lugar de trabajo / producción	Realizado en o alrededor de la residencia del hogar	Fabrica formalmente establecida	Fabrica (organización) formalmente establecida	Fabrica (organización) formalmente establecida	Fabrica (organización) formalmente establecida

Tipo de trabajo / características	1. Small-scale household and home-based work	2. Low-skilled, labour-intensive work	3. Medium-skilled, mixed production technologies work	4. High-skilled, technology-intensive work	5. Knowledge-intensive work
Características del trabajo	Separación limitada entre la actividad productiva comercial (producción de bienes vendibles) y la actividad reproductiva no remunerada (por ejemplo, la subsistencia del hogar y el cuidado de los niños). Puede existir trabajo infantil.	A un aumento en la maquila de distintas generaciones, suele asociarse mayor nivel salarial. • Maquila de primera generación: prendas de vestir • Maquila de segunda generación: autopartes • Maquila de tercera generación: electrónica.	Los trabajadores desarrollan actividades relacionadas al servicio: • diseño de producto, • control de calidad, • embalaje y logística	Redes internacionales de producción no solo para ensamblar productos terminados de las empresas líderes (principalmente de capital y tecnología), pero también para desarrollar una base de suministro para elementos intermedios y subconjuntos clave.	
Tipos de vinculación a las GPNs	Diferentes tipos de acuerdos comerciales.	Zonas económicas especiales creadas por los gobiernos y/o distritos industriales arraigados localmente pero altamente especializados.	Los compradores globales controlan los pedidos para la producción de paquetes completos, los proveedores de los países en desarrollo coordinan el suministro de insumos, elaboran el producto final y lo envían al comprador.	En los niveles más altos de estas redes de producción, los proveedores tienden a ser muy grandes y tecnológicamente sofisticados, y concentran los "buenos" trabajos en relativamente pocos lugares. Aunque pueden coexistir con trabajos intensivos en mano de obra.	

Fuente: tomado y adaptado de Barrientos, Rossi, & Gereffi (2011)

En cuanto al estatus de los trabajadores, Rossi (2011) en su estudio de la industria textil en Marruecos encuentra que coexisten dos categorías de trabajadores, los regulares y los irregulares, cada uno con diferentes oportunidades de mejoramiento social (*social upgrading*).

Los regulares son aquellos trabajadores que suelen tener bastante tiempo en la compañía con experiencia, con buenas habilidades, trabajo experto y altamente cualificados, su forma de vinculación es contrato formal por encima del salario mínimo. Estos trabajadores pueden tener mayor acceso a estándares laborales de calidad, por ejemplo, “los trabajadores regulares con un fuerte vínculo con el empleador pueden acceder más fácilmente a la protección legal del empleo y beneficiarse de estándares laborales. Su mayor seguridad en el empleo puede aumentar su capacidad para participar en organizaciones sindicales en el lugar de trabajo y reducir su temor a las represalias, mejorando así sus derechos de habilitación” (Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011, pág. 329).

En contraste, los trabajadores irregulares son aquellos vinculados sin un contrato formal, con pago por debajo del salario mínimo y no tienen cobertura de protección social, usualmente trabajan en segmentos no calificados de la cadena de producción, en actividades como carga o descarga de mercancía, su cualificación es baja. Debido a su alto nivel de vulnerabilidad en términos de seguridad y beneficios laborales, tienen limitada capacidad de capturar los beneficios del mejoramiento económico y social. En algunos casos, son más propensos a presentar “déficit de trabajo decente”¹⁴, por ejemplo, en términos de negociación colectiva y sindicalización.

De esta manera, tanto el estatus de los trabajadores como el tipo de trabajo determinan el contexto para el mejoramiento social, especificando la interrelación entre la mejoría (o mejoramiento) económica y social (Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011, pág. 330). Sin embargo, el factor más relevante está relacionado con el estatus de estos, si bien, la mejora económica en un nodo de la cadena de valor para una empresa puede representar una opción de mejoramiento social para unos trabajadores, la presión por la flexibilidad y bajo costos, tiende a mantener trabajadores

¹⁴ El déficit de trabajo decente "se expresa en la ausencia de suficientes oportunidades de empleo, de una protección social inadecuada, de la denegación de derechos en el trabajo y de deficiencias en el diálogo social". Estos fallos proporcionan "una medida de la brecha entre el mundo en el que trabajamos y las esperanzas que la gente tiene de una vida mejor". Fuente: ILO, https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_007843/lang-en/index.htm.

irregulares con bajo acceso a condiciones laborales mejores, pues mantienen relaciones laborales altamente inestables. En este sentido, Barrientos, Rossi, & Gereffi (2011) identifican ciertos factores que promueven el mejoramiento/desmejoramiento económico y social para los trabajadores, como se observa en la Tabla 4.

De acuerdo con lo planteado por los autores, los trabajos de baja escala o basados en trabajo de hogar (*Small-case, household-based*) y los de baja habilidad, intensivos en trabajo (*Low-skilled, labour-intensive*) tiene mayor posibilidades de que se presente desmejoramiento tanto económico como social. El desmejoramiento económico podría causarse por factores relacionados con la alta dependencia de compradores globales, dificultad para cumplir con los estándares internacionales y con la baja captura de valor característica de estos tipos de trabajo. El desmejoramiento social, por su parte, podría generarse por la alta vulnerabilidad en terminos de seguridad y protección social, garantías y acceso a derechos e inseguridad en el trabajo debido al predominio de trabajos ocasionales y temporales.

Los trabajos clasificados en cualificación media, producción mixta de tecnologías (*medium-skilled, mixed production technologies*), altas cualificaciones, intensidad tecnológica (*High-skilled, technology intensive*) e intensivos en conocimiento (*knowledge-intensive*) son trabajos con menos propensión al desmejoramiento económico y social, en el primer caso, se presenta mayor mejora y captura de valor agregado, hay mayor vinculación e integración hacia atrás y hacia adelante en las empresas participantes en las redes, mejores ingresos y mayor crecimiento. En el tema del mejoramiento social, hay mayor demanda por trabajadores altamente cualificados, mayor seguridad laboral para los trabajadores regulares, mayores salarios, oportunidades de mejoramiento de la cualificación laboral, aunque contrasta, con menor oferta de plazas laborales debido a la alta sofisticación de los perfiles.

Tabla 4. Principales impulsores del mejoramiento/desmejoramiento económico y social (economic and social upgrading/downgrading) por tipo de trabajo

	Economic upgrading/ downgrading	Social upgrading/ downgrading
Small-scale, household-based	(+) Allows poor workers and producers to engage in GPNs (+) Provides access to niche produce and labour skills, such as high plateau teas or hand- sewn embroidery (+/-) High dependence on intermediaries who can support or exploit (-) Difficulty meeting standards, hence, exclusion from GPNs (-) Often low value-capture within chain	(+) High quantity of jobs, especially for female workers (+) Women can balance productive and reproductive work (-) Likelihood of unpaid family labour, including child labour (-) Lack of contracts or security (-) Long or insecure working hours and poor conditions (-) Lack of social protection and rights
Low-skilled, labour-intensive	(+) Good for ramping up output, exports, and foreign exchange (+) Helps to attract foreign investors and to meet international quality standards (-) Highly dependent on global buyers in control of inputs and orders (-) Minimal local linkages to host economy/local firms (-) Low value added (-) Vulnerable to buyers' purchasing decisions (-) Few opportunities for skill improvement	(+) High quantity of jobs, especially for female workers (-) Low quality, low wages; "footloose" jobs (-) Operation of labour relations predominantly on a flexible, casual basis (-) Absence of fixed working hours (-) Lack of employment security and other benefits (-) No skill improvement (repetitive, scrappy work)
Medium-skilled, mixed production technologies	(+) Integrated production and control in final production, key inputs, even in finance, logistics, product development (+) A process of buyer-oriented upgrading (+) Stronger forward and backward linkages (+) Higher value added (-) More stringent performance standards and reduced margins procured by global buyers	(+) Fair quantity of jobs (+) Relatively higher wages than assembly jobs (+/-) Relatively high job security in vertically integrated firms, but increased use of flexible employment (+) Layers of skills and jobs down the supply chain make it possible to retain core skills and outsource others to peripheral workers
High-skilled, technology-intensive	(+) Higher capital- and technology-investment inflows (+) Increasing modularity (+) Technology learning and knowledge spillovers – "supplier upgrading" (+) Emerging "global firms", e.g. in China and India (-) High entry barriers for local firms in lucrative segments and know-how	(-) Relatively small volume of employment (+) High-quality jobs (higher wage than that of other manufacturing industries) (+) Relatively high job security (-) Flexible work arrangements on the rise (-) Concentration of "good jobs" in advanced countries (+) Opportunity for skill improvement
Knowledge-intensive	(+) Better income and export prospects (+) Technology learning and knowledge spillovers (+) Upgrading from simple service jobs (e.g. call centres) to more advanced business services (software, medical services, engineering) (+) Newest area: offshoring of design and innovation (R&D centres in developing countries) (-) Entry barriers in lucrative segments	(-) Small number of jobs (+) High wages and benefits by domestic standards (+) Continuous skill improvement (+) Flexible work arrangements not making employees vulnerable (+) Greater possibility of gender- neutral work (-) High entry barriers, e.g. education, English language "not inclusive" (+/-) High individualization of work

Fuente: tomado de Barrientos, Rossi, & Gereffi, (2011).

Adicionalmente, es importante también tener en cuenta que el trabajo se caracteriza por ser “idiosincrático y limitado al lugar¹⁵” (Storper and Walker, 1989, p. 155 en Coe, Dicken, & Hess, 2008, pág. 284), lo cual para Coe et al., 2008 implica asimetrías entre la mano de obra fija y las GPNs policéntricas, ocasionando diferenciaciones y fragmentaciones importantes en el trabajo como actor de las GPNs,

“Este estrecho vínculo entre trabajo y lugar proporciona una base importante de su diferenciación (relacionada con historias, culturas, estratificación social, relaciones de género, sistemas educativos, etc., específicos del lugar). Dentro y entre los lugares, el trabajo está altamente segmentado: por habilidad, por género, por edad, por etnia. Aunque la migración laboral, tanto dentro como entre países, es inmensa, la mano de obra general es mucho menos móvil que el capital. Esto refuerza su diferenciación basada en el lugar y también sus problemas vinculados al lugar” (Coe et al., 2008, p. 284).

Finalmente, es importante señalar que, desde una perspectiva de medición del mejoramiento económico y social, la literatura ha identificado indicadores usados frecuentemente para medir esta relación de acuerdo con el nivel de agregación que se está trabajando (Milberg & Winkler, 2011, pág. 349). Esto se ilustra en el Anexo 1. Medidas de *Mejoramiento Económico y Social (Economic and Social)*.

¹⁵ En la literatura se hace referencia como “*place-bound*”

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Introducción

En el presente capítulo se presentan los elementos esenciales del “estudio de caso único longitudinal” (*single case study research*) como método escogido para responder la pregunta de investigación: “¿Hasta qué punto, en el marco de las Redes Globales de Producción, el mejoramiento económico (*economic upgrading*) converge con el mejoramiento social (*social upgrading*) en países en vía de desarrollo?, para ello se exponen elementos justificatorios de la escogencia, es decir, (i). los componentes de la investigación que determinan el caso, (ii). el diseño del estudio de caso y (iii). las condiciones de calidad de este, a saber, 1. Validez de un constructo, 2. Validez externa, y la 3. Fiabilidad (Yin, 2003).

3.2. El método de investigación: el estudio de caso

La escogencia del estudio de caso longitudinal como método de investigación se explica a partir del tipo de pregunta de investigación, “¿Hasta qué punto, en el marco de las Redes Globales de Producción, el mejoramiento económico (*economic upgrading*) converge con el mejoramiento social (*social upgrading*) en países en vía de desarrollo?”, el cuál es un fenómeno contemporáneo que permite entender las dinámicas y el funcionamiento de la economía global, y el cuál se aborda desde datos de fuentes secundarias, pues no se puede incidir en el devenir del objeto de estudio. Estas características del fenómeno de estudio concuerdan con lo planteado por Yin (2003), y explica además porque otros métodos de investigación no serían la mejor aproximación (ver Tabla 5).

En este sentido, el estudio de caso se prefiere cuando hay eventos contemporáneos, cuyos comportamientos relevantes no pueden ser manipulados. A diferencia del método histórico, por ejemplo, el estudio de caso tiene como fortaleza, el manejo de múltiples evidencias, es decir, documentos, artículos, entrevistas, etc. Ahora bien, como estrategia de investigación incorpora un método comprehensivo, que cubre un diseño lógico, técnicas de recolección de datos y un enfoque específico para el análisis de datos.

Tabla 5. Situaciones relevantes para los diferentes métodos de investigación

Strategy	Form of research question	Requires control over the behaviour of people being studied?	Focuses on contemporary events?
Experiment	how, why	yes	yes
Survey	who, what, where, how many, how much	no	yes
Archival analysis	who, what, where, how many, how much	no	yes/no
History	how, why	no	no
Case study	how, why	no	yes

Fuente: Yin, Dr. Robert K.. *Case Study Research: Design and Methods* (Posición en Kindle 440-441). Sage Publications, Inc. Edición de Kindle.

3.3. Diseño de investigación: estudio de caso único longitudinal

El diseño de investigación se define como “la secuencia lógica que vincula los datos a ser recolectados con las preguntas iniciales del estudio, y finalmente con las conclusiones” (Íbid, pág. 18).

En este caso, el diseño escogido corresponde a un caso de estudio único longitudinal (*longitudinal single case study*), esta escogencia se explica a partir del tipo de pregunta de investigación, “¿Hasta qué punto, en el marco de las Redes Globales de Producción, el mejoramiento económico (*economic upgrading*) converge con el mejoramiento social (*social upgrading*) en países en vía de desarrollo?”. Esto indica primero que es un estudio exploratorio, que busca entender el nivel de relación entre dos fenómenos en el tiempo que la literatura ha usualmente tratado por separado. La segunda justificación hace referencia a las características del proceso de liberación económica y de inserción de las industrias en el mercado ciertas economías emergentes. Tercero, en este contexto el presente estudio busca comprender este proceso de inserción a partir del marco de las redes globales de producción. Por lo anterior posibles métodos de comparación entre industrias dentro Colombia o entre los países emergentes no es factible por temas de comparabilidad de los datos. En el caso de Colombia, se reconoce la existencia de otras cadenas de valor, como, 1). Productos de caucho y de plástico; 2). Sustancias y productos químicos; 3) Muebles; y 4). Otros bienes manufacturados (Trujillo, Alvarez, & Rodriguez, 2014), la industria textil tiene la particularidad de tener una cadena de valor altamente fragmentada, donde

los requisitos de entrada en las redes presentan bajas barreras, y son tradicionalmente reconocidas como los caminos de inserción internacional por economías emergentes, especialmente las latinoamericanas. En el caso de las otras economías catalogadas como emergentes (Wise, 2016), un análisis múltiple de caso es poco factible, pues los datos correspondientes a la dimensión del mejoramiento social se toman de las encuestas de Oferta Laboral, cuyas metodologías de recolección son específicas para cada país, y, por tanto, no son objeto de comparación. Sin embargo, la investigación *cross-country* que existe se ha realizado porque los datos del mercado laboral por rama de actividad económica están estandarizados por organizaciones internacionales, como la OIT. De otro lado, la razón para utilizar un único caso (la industria textil), es por constituir un caso longitudinal, es decir, estudiar el mismo caso único en dos o más puntos diferentes en el tiempo (Yin, 2003). A continuación, se detallan los componentes del diseño de investigación.

3.3.1. Pregunta de investigación

¿Hasta qué punto, en el marco de las Redes Globales de Producción, el mejoramiento económico (*economic upgrading*) converge con el mejoramiento social (*social upgrading*) en países en vía de desarrollo?

3.3.2. Propositiones

El mejoramiento social no es resultado automático del mejoramiento económico, producto de la participación en las redes globales de producción. Más aún, la participación en estas redes no necesariamente garantiza que el sector participante pueda de manera alguna transformar dicha participación en mejoramiento económico, puede conducir incluso a un desmejoramiento tanto en el frente económico como social.

3.3.3. La unidad de análisis: sector textil

3.3.3.1. Criterios de selección del sector

De acuerdo con lo argumentado por Gereffi (1999), la industria textil es un sector interesante para analizar, dado que:

1. Es una de las industrias de exportación más antiguas y grandes del mundo.
2. La mayoría de las naciones produce para el mercado internacional de textiles y prendas de vestir (Dickerson, 1995, p. 6), lo que lo convierte en uno de los más globales de todas las industrias.
3. La vestimenta es la industria "inicial" típica de los países que participan en la industrialización orientada a la exportación, y desempeñó el papel principal en el crecimiento inicial de las exportaciones de Asia oriental.
4. La industria de la indumentaria es una cadena de productos prototípica impulsada por el comprador porque genera un patrón altamente agresivo de abastecimiento global a través de una variedad de canales organizacionales, que incluyen cadenas de descuento gigantescas impulsadas por el costo (*Wal-Mart, Kmart¹⁶ o Target*), vendedores de marcas exclusivas (*Liz Claiborne, Tommy Hilfiger, Nautica*), tiendas especializadas en prendas de vestir (*The Limited, The Gap*), y programas florecientes de marcas privadas entre minoristas de mercadería masiva (*JC Penney, Sears*).
5. La ropa incorpora dos sistemas de producción contrastantes característicos de las cadenas impulsadas por el comprador: el ensamblaje y los modelos OEM. Mientras que el modelo de ensamblaje es una forma de subcontratación industrial en la que los fabricantes proporcionan las piezas para el ensamblaje simple a las plantas de costura de prendas de vestir, el modelo OEM es una forma de subcontratación comercial en la que el vínculo comprador-vendedor entre comerciantes extranjeros y fabricantes nacionales permite una mayor grado de aprendizaje local sobre los segmentos ascendentes y descendentes de la cadena de prendas de vestir.

3.3.3.2. Especificación del sector

Para efectos del análisis y por disponibilidad de los datos de la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas, la industria textil se define en relación con el sistema de clasificación del HS,

¹⁶ Kmart, ocasionalmente conocido como K-Mart o kmart, es una cadena de tiendas de descuento con sede en Estados Unidos. La cadena adquirió Sears en 2005, formando una corporación nueva bajo el nombre Sears Holdings Corporation y Vrc Holdings Corporation. Fuente: <https://www.kmart.com>.

incluye los códigos HS 61 y 62. Para 61 y 62 HS y equivalencias, y la estandarización del sector adaptada para Colombia:

Código	Descripción	Clasificación	Nivel
61	HS 61: Prendas y complementos de vestir; de punto (<i>Apparel and clothing accessories; not knitted or crocheted</i>)	HS: - H0; H1; H2; H3;	2
62	HA 62: Prendas y complementos de vestir; excepto los de punto (<i>Apparel and clothing accessories; knitted or crocheted</i>)	H4; H5	2
13	Fabricación de productos textiles	CIIU 4 A.C.	2
14	Confecciones de prendas de vestir	CIIU 4 A.C.	2
17	Fabricación de productos textiles	CIIU 3 A.C.	4
18	Fabricación de prendas de vestir; preparado y teñido de pieles	CIIU 3 A.C.	4

Fuente: base de datos de UN Comtrade & GEIH, DANE.

3.3.3.3. Espacio temporal

El espacio temporal escogido para la investigación se circunscribe al eje temporal 2008-2018, esta fecha, permite analizar la dinámica del mejoramiento económico y social posterior a los dos acontecimientos catalogados como las mayores crisis del sector por Gereffi y Frederick (2010), a saber: la terminación del Acuerdo Multifibra en el 2014, y la crisis económica de 2008 (Bernhardt, 2014, págs. 41-41). En el ámbito nacional, por su parte esta escogencia permite observar los efectos de la implementación de las medidas de liberación económica implementadas desde los años 90's con el gobierno de Cesar Gaviria, y profundizada por los gobiernos posteriores.

3.3.3.4. Disponibilidad y comparabilidad de los datos

Para la búsqueda de los datos se utiliza la clasificación internacional HS: 61 y 62 para la dimensión de mejoramiento económico. Para la dimensión del mejoramiento social se utiliza la Encuesta Integrada de Hogares, GEIH del DANE, con especificación de ramas de actividad económica según clasificación CIIU Rev. 3 A.C.: División 17 y 18.

3.3.3.5. País emergente

De acuerdo con el índice de desempeño industrial, CIP¹⁷ por sus siglas en inglés, Colombia es un país catalogado como una economía industrial emergente “*Emerging Industrial Economies*”¹⁸ de ingreso medio algo “*Upper Middle Income*”. El valor agregado del sector manufacturero (del cuál hace parte la industria textil) a 2017, fue de US\$ 41.0 billones de dólares (a precios constantes de 2010), unos US\$ 835 dólares per cápita. Las exportaciones de manufactura ascendieron a US\$ 11.7 billones de dólares, aproximadamente US\$ 239 dólares per cápita (UNIDO, 2019). La estructura del sector industrial, desde la participación de las exportaciones, está compuesta por manufacturas basadas en recursos con una participación del 13%, exportaciones de media tecnología, con una contribución del 11%, y media y alta tecnología con un ratio de 5% y 2%, respectivamente. El textil se ubica en las exportaciones basadas en recursos naturales con la producción de fibras y baja tecnología con las confecciones.

En esta misma línea, de acuerdo con el CIP 2019, y como se observa en la Figura 4, la estructura de la producción ha cambiado sustancialmente desde los inicios de la apertura hasta ahora, evidenciando una reducción de la participación en el valor agrado manufacturero. En el caso de la estructura productiva, se evidencia la contracción tanto de la participación del valor agregado de media y alta tecnología en el total del valor agregado de la manufactura y su participación en el total del PIB, esto es un indicador del proceso de desindustrialización que ha sufrido el país desde dicho momento, y su migración hacia otras actividades, por ejemplo, el Comercio.

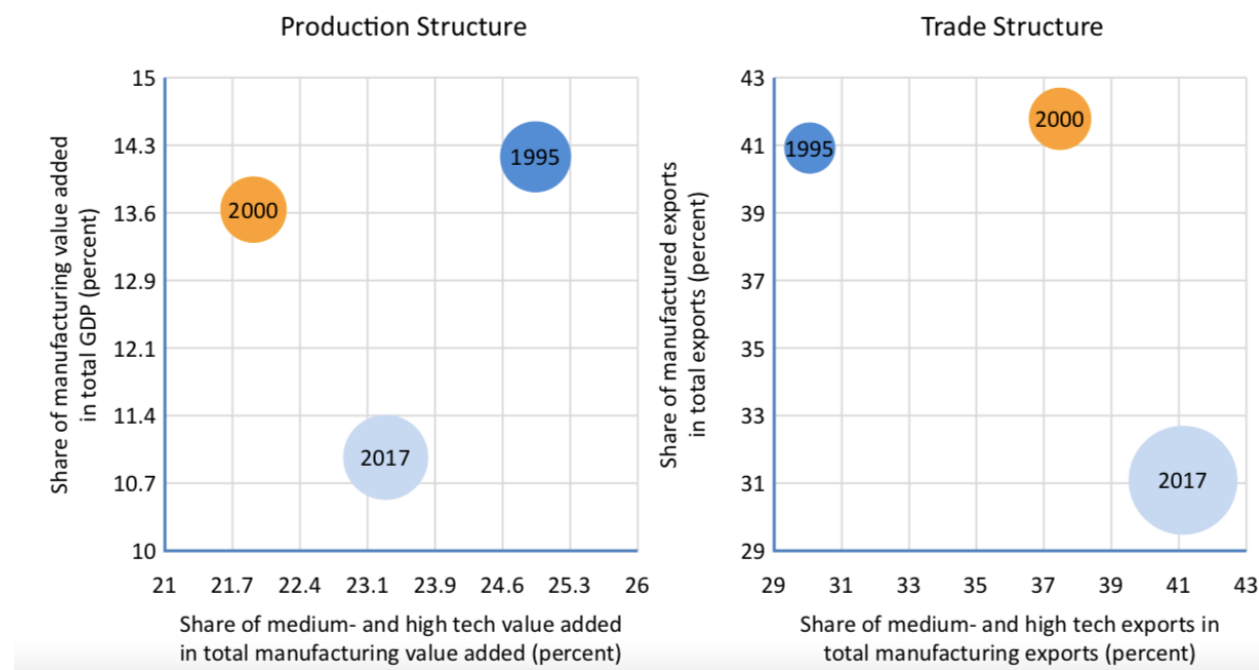
En contraste con la producción, el comercio ha aumentado significativamente la participación de las exportaciones de media y alta tecnología en el total de las exportaciones manufactureras, aunque con una reducción de la participación de la manufactura en las exportaciones totales. En el caso del sector de textil, está dinámica y cambios en la estructura de

¹⁷ Competitive Industrial Performance: <https://www.unido.org/data1/Statistics/Research/cip.html>

¹⁸ En este grupo se encuentran clasificadas a 2018, 34 economías, de estas 7 son latinoamericanas. Argentina; Bulgaria; Chipre; Colombia; India; Kazajstán; México; Polonia; Serbia; Tailandia; Turquía; Venezuela; Brasil; Chile; Costa Rica; Egipto; Indonesia; Letonia; Omán; Rumania; Sudáfrica; Antigua República Yugoslava de Macedonia; Ucrania; Brunei Darussalam; China; Croacia; Grecia; Irán (República Islámica del); Mauricio; Perú; Arabia Saudita; Suriname; Túnez; Uruguay.

la industria textil, por ejemplo, se constante en la reducción de la producción de fibras y textiles, y la existencia de maquilas y demás servicios de ensamblaje para la industria textil.

Figura 4. Cambios en la estructura del comercio y la producción de Colombia, 2019



Fuente: tomado de (CIP, 2019, pág. 9)

3.1.1.1. Participación en la red global de producción de textiles

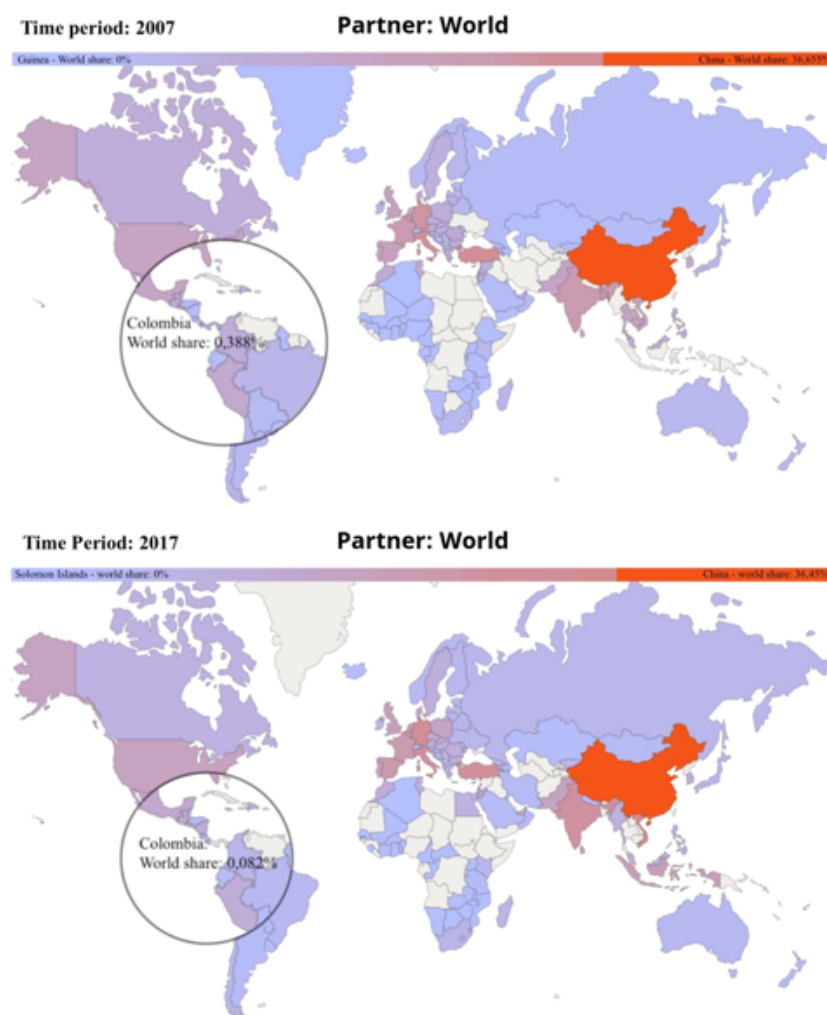
La industria textil del país tiene más de 100 años de tradición, su primera empresa fue creada en 1907, empezando con la producción de fibras y telas, actualmente se concentra en el eslabón de confecciones. En este mismo sentido, Colombia es un país que tiene participación y conexiones con el mundo, explicado entre otras cosas por la existencia de contratos a largo plazo con empresas líderes, como lo explican Meléndez y Uribe,

“Si bien varias empresas colombianas han crecido gracias a su participación en los mercados extranjeros como exportadoras y/o inversionistas directos, la participación en las redes mundiales de producción como proveedores de insumos vinculados por contratos a largo plazo no ha sido tan común. La excepción a esto son los acuerdos de maquila en la industria del vestido, mediante los cuales las empresas locales, que entran como contratistas laborales, ensamblan productos para marcas de propiedad extranjera que se venden en los mercados internacionales” (2012, pág. 4).

Sí bien, la participación de Colombia en la red global de producción textil es mínima, el porcentaje de participación mundial es un indicador que da cuenta de dicha relación. En la Figura

5 se observa la participación del país en dos años seleccionados, en 2007 y 2017. Como puede observarse en esta la participación en 2007 era de 0,388%, es decir por cada artículo textil exportado en el mundo, Colombia aportaba la cuarta parte de dicha pieza, mientras que en 2017 dicha participación se contrajo, hasta el 0,082%.

Figura 5. Participación mundial de la industria textil de Colombia en la economía global (%), 2007 y 2017*



Fuente: TrendEconomy (2019). *Commodities: 61HS y 62HS. Flujo de comercio: Exportaciones..

En esta misma línea, otros documentos dan cuenta de la reducida participación del país en estas redes (Trujillo, Alvarez, & Rodriguez, 2014; Esguerra & Ulloa, 2016). Trujillo, Alvarez, & Rodriguez (2014) encuentran que “para los indicadores con los que se cuenta con comparativos internacionales, Colombia muestra un bajo nivel de inserción en las cadenas globales de valor. Su evolución en el tiempo muestra un comportamiento relativamente estable, con una tendencia a la reducción (menor inserción) a partir de 2007”.

En el ámbito sectorial, 7 sectores se presentan recurrentemente en los primeros lugares en los diferentes indicadores de inserción en las cadenas globales de valor:

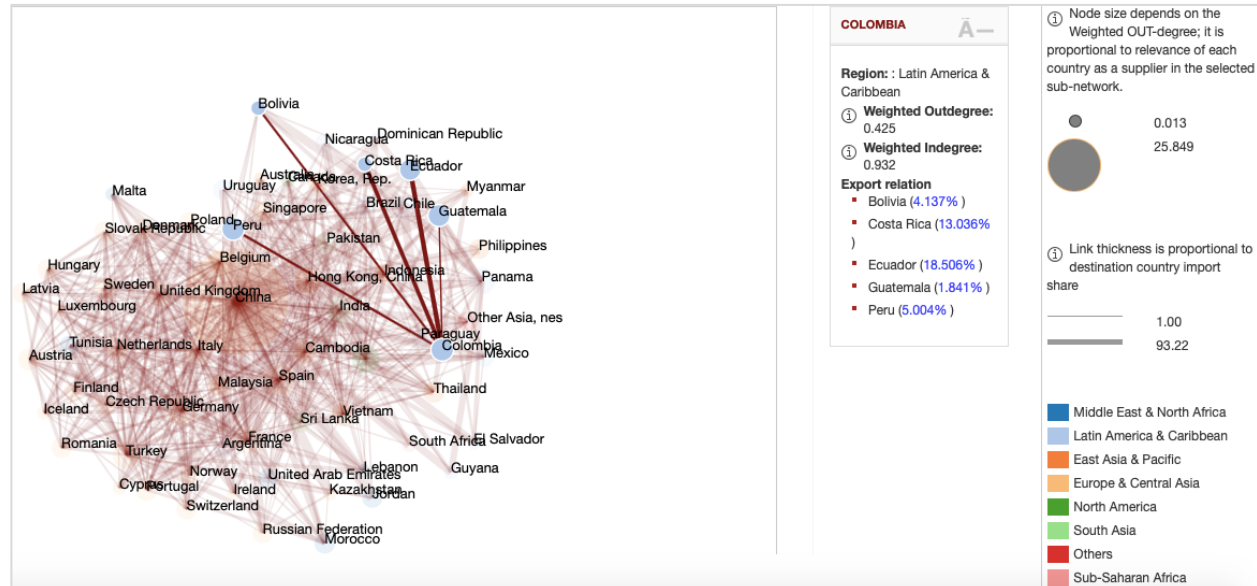
- 1) Productos de caucho y de plástico;
- 2) Sustancias y productos químicos;
- 3) Fibras textiles naturales, hilazas e hilos; tejidos de fibras textiles;
- 4) Artículos textiles, excepto prendas de vestir
- 5) Muebles;
- 6) Otros bienes manufacturados;
- 7) Tejidos de punto y ganchillo; prendas de vestir (Íbid)

Aunque la participación es minoritaria, resulta interesante estudiarla pues como establece Gereffi (1995), suele ser una industria de entrada y patrón de industrialización y especialización. Más aún, la literatura no especifica criterios más estructurados, más allá de la composición de los flujos de comercio, o de la incorporación de valor agregado o la existencia de acuerdos a largo plazo, para analizar la participación de un país en las redes, aunque se identifica un énfasis de los estudios en las economías emergentes.

Al respecto de esto, En las Figura 6 y Figura 7 se muestran dos índices: (1). Grado Superior Ponderado (*Weighted Out-degree*) y el (2) Índice ponderado (*Weighted In-degree*). En el caso del (1). Grado Superior Ponderado (*Weighted Out-degree*) este se define como la suma de los flujos originados en Colombia. Dado que cada eslabón se expresa en términos relativos, como proporción de las importaciones totales del país de destino, el grado OUT ponderado da relevancia a cada nodo (país) como proveedor de importaciones de otros países. El (2) Índice ponderado (*Weighted In-degree*): Es la suma de los flujos dirigidos a un país determinado. Dado que cada eslabón se expresa en términos relativos, como proporción de las importaciones totales del país de destino, el valor en grados ponderados indica la cantidad de importaciones totales de cada nodo (país) representado en la subred seleccionada.

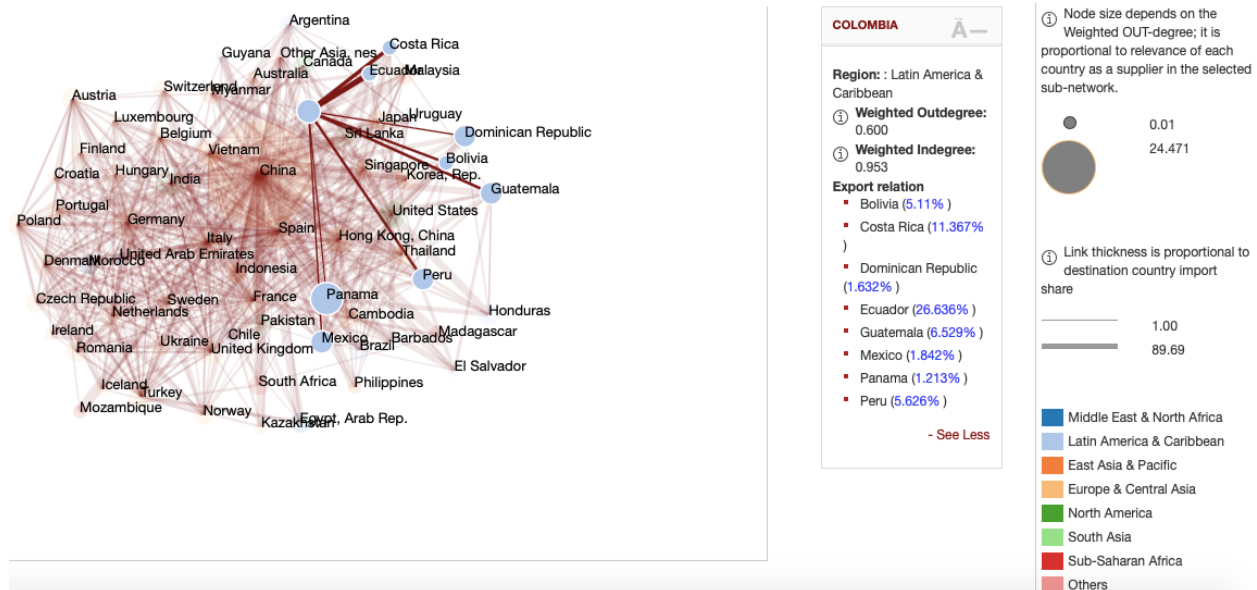
En este sentido, como lo indican las Figura 6 y Figura 7, muestran la red de comercio para Colombia en los grupos HS61 y HS62, el país es un proveedor importante para los países de la subregión latinoamericana y del caribe, que permite conectarlo con las demás conexiones de la red textil a nivel global.

Figura 6. Colombia perspectiva 61 - Prendas y complementos de vestir; excepto los de punto, para Exportación desde Colombia, 2016



Fuente: tomado de WITS (2019).

Figura 7. Colombia perspectiva 62 - Prendas y complementos de vestir; de punto, para Exportación desde Colombia, 2016



Fuente: tomado de WITS (2019)

3.3.3.6. Importancia del sector para la economía del país

La industria textil en Colombia es el sector más importante en términos de empleo de la industria manufacturera, que por contribución al PIB es uno de los sectores económicos más importantes, como se indica en la Tabla 6.

Tabla 6. Síntesis de características de la industria textil en Colombia, 2017

Características	Total
Número total de empresas textiles (2018)	7.037
Participación en el total de empresas a nivel nacional (%)	8,9 %
Participación de las industrias manufactureras en el total del PIB Nacional (2017)	11,4 %
Participación de la fabricación de productos textiles en el PIB industrial	9,9 %
Total, establecimientos industriales (2017)	8.214
Personal ocupado (2017)	717.651
Participación en el total de personal ocupado de la industria (2017)	15,2 %
Valor agregado de la industria (2017)	4,2 %

Fuente: elaboración propia

3.3.4. El vínculo para el análisis de los datos: *Parsimonious Approach*

Para la demostración del estudio de caso, se utiliza un *Parsimonious Approach* desarrollado por Bernhardt and Milberg (2011). Este enfoque utiliza datos cuantitativos secundarios para trazar las trayectorias de mejoramiento (o desmejoramiento) de países en vía de desarrollo integrados en las cadenas de valor globales de textiles. El enfoque especifica condiciones (e indicadores que determinan el cumplimiento de estas) para establecer el cumplimiento tanto del Mejoramiento Económico (*Economic Upgrading*) como del Mejoramiento Social (*Social Upgrading*) Bernhardt (2014).

3.3.4.1. Mejoramiento Económico

Se dice que hay mejoramiento económico (*economic upgrading*) cuando se cumplen totalmente las siguientes condiciones:

1. Hay un aumento de la participación de mercado de las exportaciones mundiales
2. Hay un aumento del valor unitario de las exportaciones

El aumento de la participación o el no decrecimiento en la participación en el mercado internacional, refleja la competitividad de las exportaciones. Mientras que, un aumento del valor unitario de las exportaciones implica que la producción de productos es de mayor valor agregado en el sector específico (Bernhardt & Milberg, 2011). De acuerdo con Bernhardt (2014) el valor unitario de las exportaciones se usan comunmente como sustitutos de los índices de precios y como un medida indirecta de la calidad,

“Aiginger (1997: 574) señala que "un país con un valor unitario [de exportación] más alto proporcionará en cierto modo más calidad". Sugiere que los valores unitarios de exportación pueden utilizarse "como indicador complementario para evaluar el aspecto cualitativo de la competitividad” (Íbid, pág. 42).

Bernhardt (2014) resalta que es necesario también tener en cuenta que un aumento en el valor unitario de las exportaciones puede darse por un aumento por los costos de producción, y para poder contrarrestar este efecto debe mirarse en relación con la participación del sector en el mercado internacional (cuota de mercado). Por ejemplo, si hay un aumento en el valor unitario de las exportaciones, pero pérdida de cuota de mercado, entonces se estaría ante una situación de aumento de costos de producción y pérdida de competitividad en los mercados internacionales.

Al respecto, y de acuerdo con la tipología sobre el mejoramiento económico, un progreso en estos dos indicadores refleja mejoramiento de producto o mejoramiento funcional.

Para efectos de la demostración entonces, el cálculo de la participación de las exportaciones a nivel mundial se realiza tomando los datos de la base de UN Comtrade¹⁹ de Naciones Unidas de exportaciones totales a todo el mundo, con Colombia como país informante, de manera tal que la participación es el total exportado por Colombia (suma de HS61 Y HS62) en relación con las exportaciones totales de HS61 Y HS62 a nivel mundial. Para un año (t) determinado sería así:

$$ParticipaciónCol_{Textiles(t)} = \frac{Exportaciones\ totales\ textiles\ Col_t}{Exportaciones\ totales\ textiles\ Mundo_t} = \frac{(HS61 + HS62)_{Col_t}}{(HS61 + HS62)_{Mundo_t}} \times 100$$

¹⁹ Para mayor detalle, consultar: <https://comtrade.un.org/data/>

El valor unitario de las exportaciones se realiza a partir de la extracción de los datos de las exportaciones de textiles de Colombia al mundo, a seis (6) dígitos de desagregación para las divisiones HS61 Y HS62, donde se reportan el valor en peso total en kilogramos. Posteriormente se divide el peso neto total anual sobre el total de exportaciones de un año específico (t) para el país, de la siguiente manera:

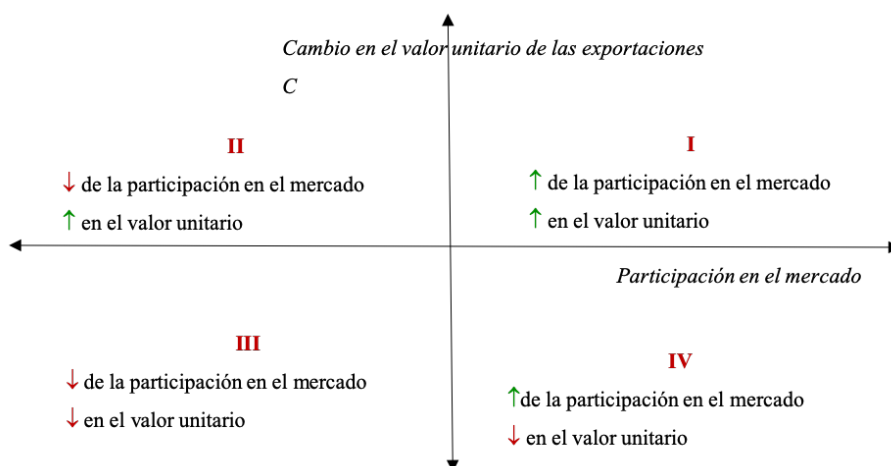
$$\text{Valor unitario Exp}_t = \frac{\text{Exportaciones totales textiles Col}_t \text{ (US\$)}}{\text{Peso neto total Exportaciones textiles Col}_t \text{ (kg)}}$$

Finalmente, se calcula el mejoramiento económico (*economic upgrading*) para el periodo especificado como sigue:

$$\text{Ec.upgrading} = 0,5 * (\% \text{ change in market share}) + 0,5 * (\% \text{ change in export unit value})$$

El resultado obtenido para ambos indicadores puede representarse en una matriz 2x2 (Ver Figura 8), en la cuál se puede observar la dinámica de su participación en el mercado internacional y su capacidad para crear y posicionar productos del sector por medio de la incorporación de valor agregado. Sin embargo, es menester aclarar que está relación debe establecer en periodos diferentes a los anuales. La metodología sugiere a través de los casos desarrollados utilizar para el comparativo periodos entre cuatro (4) y cinco (5) años, para mitigar los efectos coyunturales y tratar de capturar los estructurales relacionados con el cambio.

Figura 8. Matriz de desempeño de Mejoramiento Económico



Fuente: elaboración propia con base en Bernhardt & Milberg (2011, pág. 7)

3.3.4.2. *Mejoramiento Social*

Se dice que hay mejoramiento social cuando se cumplen totalmente las siguientes condiciones:

1. Hay un incremento en el empleo sectorial
2. Hay un incremento en los salarios reales del sector

Estas condiciones como proxis del mejoramiento social se derivan del siguiente razonamiento,

“a través de la creación de puestos de trabajo, se da a la mano de obra la posibilidad de obtener ingresos, lo que potencialmente ayuda a los trabajadores de los países en desarrollo a salir de la pobreza y, por lo tanto, contribuye al bienestar social” (Bernhardt, 2014, pág. 43).

Sin embargo, es claro que esta cadena de relaciones no en todos los casos conduce a generar bienestar, pues sí bien, la creación de empleo garantiza la obtención de un salario, otra es la discusión sobre si este salario permite o no llevar una vida digna, así pues, los indicadores no reflejan plenamente las características cualitativas de la mejora social, pero los salarios reales se consideran aquí como un indicador de la calidad del empleo como indicador de la mejora social. Por otra parte, los salarios reales son una medida de cuánto se benefician o se apropian los trabajadores del valor creado por la actividad económica en el sector de la confección de su país (Ibíd., pág.43).

Para la determinación de los empleos y salarios sectoriales se utilizan los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares²⁰ (GEIH) del DANE, para su cálculo se realizó la desagregación a cuatro (4) dígitos de la Clasificación CIIU Rev. 3. A.C., como se muestra en la Tabla 7. Este proceso delimita el sector.

²⁰ La Gran encuesta integrada de hogares es una encuesta mediante la cual se solicita información sobre las condiciones de empleo de las personas (si trabajan, en qué trabajan, cuánto ganan, si tienen seguridad social en salud o si están buscando empleo), además de las características generales de la población como sexo, edad, estado civil y nivel educativo, se pregunta sobre sus fuentes de ingresos. La GEIH proporciona al país información a nivel nacional, cabecera - resto, regional, departamental, y para cada una de las capitales de los departamentos. (DANE, 2019)

Tabla 7. Ramas de actividad económica División y clases CIIU Rev. 3 AC para salarios y empleos de la industria textil en Colombia

División	Clase	Descripción
17	1710	Preparación e hilatura de fibras textiles
17	1720	Tejedura de productos textiles
17	1730	Acabado de productos textiles no producidos en la misma unidad de producción
17	1741	Confección de artículos con materiales textiles no producidos en la misma unidad, excepto prendas de vestir
17	1742	Fabricación de tapices y alfombras para pisos
17	1743	Fabricación de cuerdas, cordeles, cables, bramantes y redes
17	1749	Fabricación de otros artículos textiles ncp
17	1750	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo
18	1810	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel
18	1820	Preparado y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel

Fuente: Elaboración propia con base en CIIU Rev. 3 A.C, DANE.

Después de la delimitación del sector se procesó la información de la encuesta GEIH por medio de la utilización de los micro datos de esta. El procesamiento de la Encuesta 2008-2018 fue realizada por el profesor David Rodríguez, de la Facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia. Con los datos brutos, se procedió a calcular cada uno de los indicadores.

Para el cálculo de la variación de los empleos de la industria textil en un año t:

$$\text{Variación empleo}_t = \frac{\text{Empleo sectorial}_t - \text{Empleo sectorial}_{t-1}}{\text{Empleo sectorial}_{t-1}} \times 100$$

En el caso de los salarios, para realizar la comparabilidad, estos fueron deflactados por medio del índice de precios al consumidor (IPC) de 2018. Finalmente, se calcula el equivalente en dólares por medio de la tasa de cambio. La variación de los salarios de la industria textil en un año t:

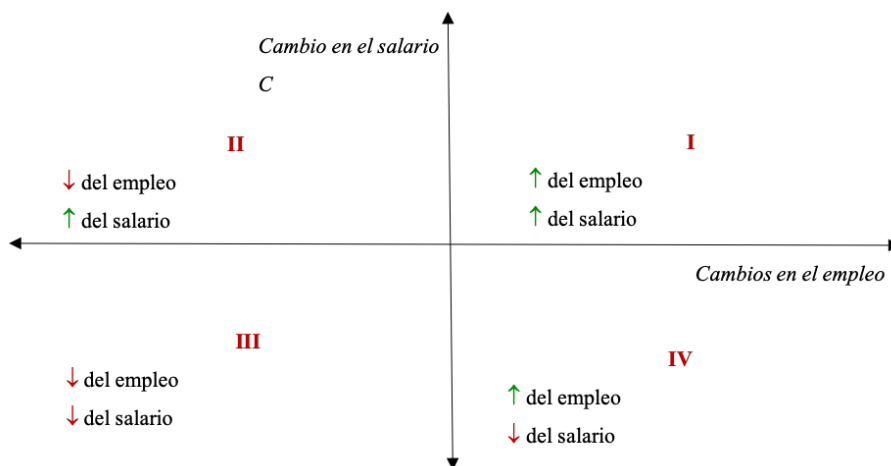
$$\text{Variación Salarios}_t = \frac{\text{Salario sectorial}_t - \text{Salario sectorial}_{t-1}}{\text{Salario sectorial}_{t-1}} \times 100$$

Finalmente, con los dos indicadores se calcula el mejoramiento social, a través de:

$$\text{Soc. upgrading} = 0,5 * (\% \text{ change in employment}) + 0,5 * (\% \text{ change in real wage})$$

Ambos indicadores, pueden representarse por medio de una matriz 2x2 (Ver Figura 9), donde la comparabilidad debe realizarse en rangos de tiempo de cuatro (4) a cinco (5) años, con el fin de mitigar los efectos coyunturales.

Figura 9. Matriz de desempeño de Mejoramiento Social



Fuente: elaboración propia con base en Bernhardt & Milberg (2011, pág. 7)

3.3.4.3. Matriz de resultados: Relación entre Mejoramiento económico y social

Para el análisis conjunto del mejoramiento económico y social, se propone combinar las dos variables para componente, otorgando un peso igualitario a cada uno de los indicadores (Bernhardt & Milberg, 2011; Bernhardt, , 2014), lo que implica que influyen de manera proporcional en el comportamiento del respectivo componente de mejoramiento. Esto se traduce como sigue:

- Mejoramiento Económico (Ec. Upgrading):

$$Ec.upgrading = 0,5 * (\% \text{ change in market share}) + 0,5 * (\% \text{ change in export unit value})$$

- Mejoramiento Social (Soc. upgrading):

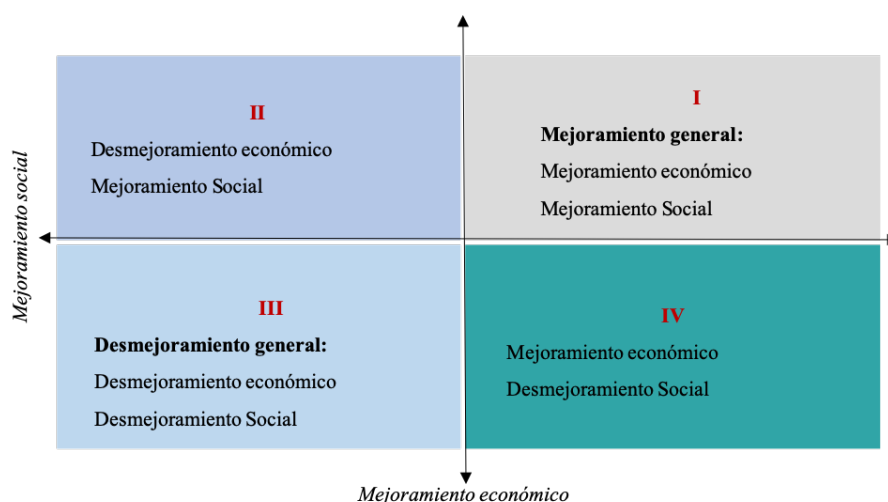
$$Soc.upgrading = 0,5 * (\% \text{ change in employment}) + 0,5 * (\% \text{ change in real wage})$$

Los resultados de estas mediciones se representan en una matriz con entrada de 2x2, la cual determina cuatro planos de desarrollo para la relación entre mejoramiento económico y mejoramiento social, como se indica en la

Figura 10. Como se indica en esta, la relación entre el mejoramiento económico y el mejoramiento social determina cuatro (4) cuadrantes.

El cuadrante I, de mejoría total o global, en el cuál el sector analizado en el país específico ha logrado por medio de la participación en las redes globales de producción tener progreso tanto en el frente económico, como en el frente social, sin que esto signifique una relación de causalidad. El cuadrante III, por su parte, refleja el caso opuesto, en este sentido, la participación en las redes globales ha producido un desmejoramiento tanto en el ámbito económico como en lo social. Los Cuadrantes II y IV son casos intermedios, con avances en un frente, pero con detrimento en otro.

Figura 10. Matriz de desempeño de Mejoramiento Económico y Mejoramiento Social



Fuente: tomado de Bernhardt & Milberg (2011, pág. 7)

En función de lo anteriormente descrito, para la recolección de la información se utilizaron las siguientes bases de datos:

Base de datos	Organización
UN Comtrade	United Nations
ILOSTAT	International Labour Organization
DANE	Departamento Administración Nacional de Estadística
Mincomercio	Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Base de datos	Organización
Trade in Value Added	OECD, Organisation for Economic Cooperation and Development

3.3.4.4. Límites y alcance del método de análisis

- a) No hay una escala valorativa sobre los porcentajes de cambio en los indicadores que permita dimensionar cuando los cambios son o no significativos.
- b) No permite incorporar otros elementos distintos a las dinámicas del indicador para comprender los efectos o resultados de cada esfera del mejoramiento.

3.3.4.5. Límites y alcance de la metodología

Como se mencionó anteriormente, los principales límites de la metodología consisten en el nivel de comparabilidad de los datos y en la utilización de los indicadores para explicar fenómenos más complejos. Por ejemplo, en el caso del mejoramiento social, el indicador sólo permite identificar un aspecto cuantitativo de la mejoría (sí la hubiere), relacionado con el salario, sin embargo, no podría afirmarse nada relacionado con la vida digna que ese salario puede garantizar, o sobre los aspectos intrínsecamente relacionados con el trabajo decente, es decir, el poder de negociación, el empoderamiento, y demás aspectos que lo componen. No obstante, esta limitante puede subsanarse al integrar dentro del análisis otros indicadores de trabajo decente, que permitan observar un panorama más preciso.

3.4. Condiciones de calidad del diseño de investigación

El estudio de caso además de incorporar los elementos antes descritos debe garantizar condiciones que permitan verificar la calidad de este. En este sentido, Yin (2003) propone tener en cuenta al menos cuatro criterios, a saber:

1. Validez del constructo: identificar las medidas operativas correctas para los conceptos estudiados

2. Validez interna (sólo para estudios explicativos o causales y no para estudios descriptivos o exploratorios): intentar establecer una relación causal, en la que se crea que ciertas condiciones conducen a otras condiciones, a diferencia de las relaciones espurias.
3. Validez externa: definir el ámbito en el que pueden generalizarse las conclusiones de un estudio.
4. Fiabilidad: demostrar que las operaciones de un estudio -como los procedimientos de recogida de datos- pueden repetirse, con los mismos resultados (Íbid).

Como ya se ha establecido, al ser este un estudio exploratorio, aplicamos todos los criterios exceptuando, la validez interna, pues sí bien, el estudio plantea una correlación entre el mejoramiento social y el mejoramiento económico, no se puede establecer cadenas de casualidad entre ambos, al menos hasta el estadio en que la literatura se encuentra hoy. De esta manera se explican a continuación, las demás condiciones referidas.

3.4.1. Validez del constructo

La validez del constructo la otorga el uso del método de análisis «*Parsimonious Approach*», en el cuál hay múltiples uso de evidencia, se utilizan cuatro indicadores cuantitativos, además de fuentes secundarias, como informes de coyuntura, análisis sectoriales, noticias, decretos y orientaciones de política para dar una explicación sobre los resultados obtenidos.

3.4.2. Validez externa

Esta se garantiza por medio de la aproximación teórica descrita en el marco teórico y conceptual, en el cuál se infiere que si bien, algunos resultados pueden ser generalizados, esto depende principalmente de la garantía de las condiciones de contexto explícitas para el caso estudiado.

3.4.3. Fiabilidad

El protocolo de procesamiento de la información se puede replicar, utilizando los mismos criterios de procesamiento y tratamiento de los datos. Las fuentes son públicas y de acceso libre.

4. LA INDUSTRIA TEXTIL EN LOS PAÍSES EMERGENTES DENTRO DE LAS REDES GLOBALES DE PRODUCCIÓN

4.1. Introducción

El presente capítulo tiene como objetivo destacar la importancia y contribuir a robustecer los elementos justificatorios en términos de la elección de la industria textil como objeto de caso de estudio para la investigación sobre el mejoramiento económico y social en el marco de las redes globales de producción para un país emergente. Para ello se describe como la alta fragmentación de su cadena de valor, se ha constituido como una opción viable para diversas economías, especialmente aquellas que han optado por políticas de liberalización económicas como un patrón de desarrollo. En este sentido, el capítulo se desarrolla en dos secciones, en la primera, denominada el “**La industria textil en las GPN**”, se caracteriza el funcionamiento, estructura, actividades y componentes del sector como red global, destacándose además su dinámica económica y comercial. En la sección dos, “**La industria textil en Colombia**” se presenta el panorama de la industria textil dentro de la economía nacional, destacando su importancia y sus principales vínculos dentro de la cadena de valor.

4.2. La industria textil en las GPN

La industria textil es el “el ejemplo por excelencia de una cadena de productos básicos impulsada por el comprador y marcada por las asimetrías de poder entre los proveedores y los compradores mundiales de productos finales de confección” (Fernandez-Stark, Frederick, & Gereffi (2011) citado por Rossi, Luinstra, & Pickles (2014, pág.3)), esto se genera porque en el proceso de producción, algunas empresas líderes que controlan el diseño, la marca y la comercialización han sido también capaces de ejercer control sobre las decisiones de compra, de aquí que, pueden definir cómo, dónde y cuándo se hacen partes específicas que integran el sistema de producción, esto se traduce, en que son estas empresas las que en último término determinan cómo se distribuye el valor agregado a lo largo de la cadena (Rossi, Luinstra, & Pickles, 2014).

Es una industria que se encuentra en la mayoría de los países indistintamente de su nivel de desarrollo dado que en los productos básicos de prendas de vestir las barreras de entrada son bajas, aunque progresivamente son más altas a medida que se mueven río arriba hacia los textiles y fibras. Los nombres de marca y las tiendas son activos competitivos alternativos que las empresas pueden utilizar para generar rentas económicas significativas. Los lujosos presupuestos publicitarios y las campañas promocionales requeridas para crear y mantener marcas globales, y las sofisticadas y costosas tecnologías de la información empleadas por los mega-minoristas actuales para desarrollar programas de "respuesta rápida" que aumentan los ingresos y disminuyen los riesgos al hacer que los proveedores gestionen el inventario, ilustra las técnicas recientes que han permitido a los vendedores minoristas y fabricantes para desplazar líderes tradicionales como en muchas industrias de bienes de consumo.

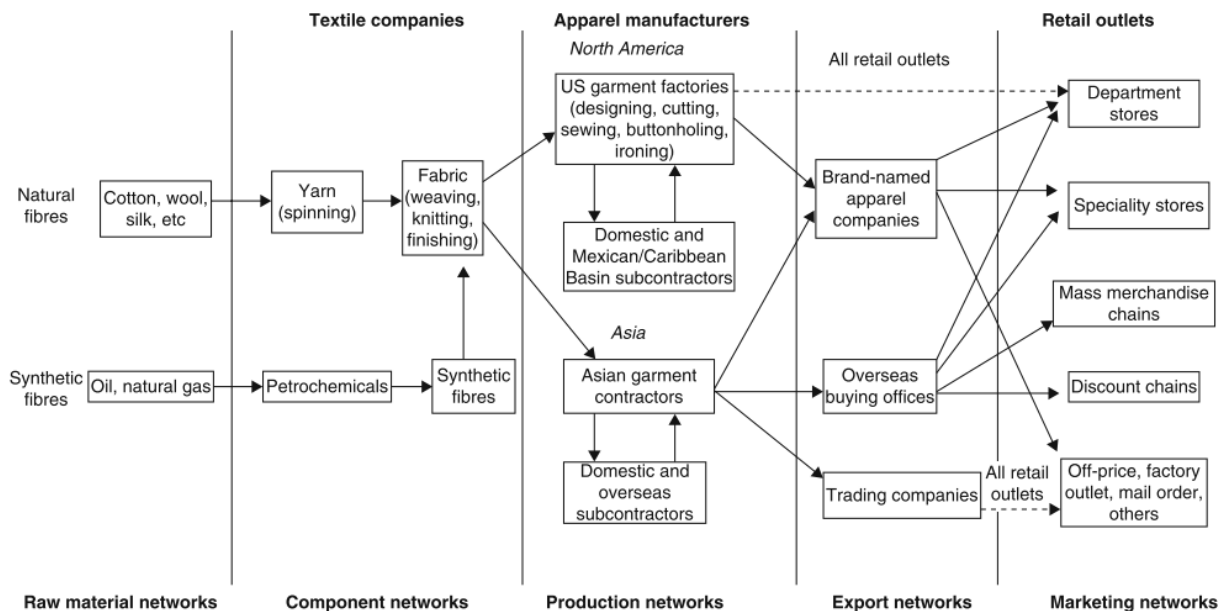
Ante esta dinámica del sistema de producción, ¿quién captura el valor?. los que capturan la gran parte del valor, y con una tendencia creciente son los proveedores de insumos (hilos y textiles), los servicios iniciales y finales del mercado, la investigación, el desarrollo, el diseño y los servicios minoristas. Mientras que, los encargados de las actividades de ensamblaje (principalmente costura y terminados) y los costos logísticos tienden a tener una menor captura, teniendo además poca participación y capacidad de negociación ante las empresas líderes. Esta fragmentación ocasiona un aumento en los retornos de capital contrastado con una disminución en los retornos al salario (Rossi, Luinstra, & Pickles, 2014).

4.2.1. Estructura, actividades y componentes de la red global de producción textil

El sistema de producción de textiles a nivel global está organizado en cinco (5) segmentos principales, a saber, i. suministro de materias primas, ii. suministro de insumos, iii. fabricantes (incluidos sus subcontratistas nacionales y extranjeros, así como embellecedores); iv. canales de exportación, a veces gestionados por empresas comerciales intermediaria²¹, y siempre organizados a través de empresas de transporte de carga logística (Figura 11).

²¹ Por ejemplo, Li & Fung Limited es un gerente de la cadena de suministro con sede en Hong Kong, principalmente para marcas de Estados Unidos y la Unión Europea, grandes almacenes, hipermercados, tiendas especializadas,

Figura 11. Sistema de producción de textiles a nivel global



Fuente: Tomado de Gereffi and Memedovic (2003) en Rossi, Luinstra, & Pickles (2014, pág. 4).

En cada una de las etapas de la cadena de valor, las empresas participantes adoptan diferentes actividades para generar valor agregado, de acuerdo con la clasificación de Humphrey & Schmitz (2002), en la industria textil, se pueden identificar cuatro categorías que caracterizan la manufactura del sector (Rossi, Luinstra, & Pickles, 2014, pág. 5), a saber:

2. *CM/CMT (cut-make/cut-make-trim)*. Son las dos formas más básicas de producción de textiles, particularmente en contratos *offshore*. Estos contratos han sido usados típicamente en las zonas francas y especiales de exportación, impulsadas especialmente por acuerdos comerciales de procesamiento saliente y aranceles preferenciales. Los proveedores son contratados para cortar la tela y otros insumos de acuerdo con las especificaciones del comprador, limitando las operaciones a cortar, cocer, adornar, recortar y enviar la prenda ya confeccionada.

compañías lideradas por catálogos y sitios de comercio electrónico. Emplea a unas 22.000 personas en todo el mundo y cuenta con más de 250 oficinas en 40 mercados. Trabaja con 15.000 proveedores para atender a 8.000 clientes. Fuente: <https://www.lifung.com>.

3. *OEM (Own equipment manufacturers)*. Incluye un amplio rango de capacidades de producción y servicios a los compradores, incluyendo diseño ilimitado, almacenaje y embellecimiento. Los manufactureros también pueden ser responsables por la obtención de insumos en sentido ascendente (tejido, teñido y recorte) ya sea de proveedores designados o propios. Los proveedores también pueden asumir responsabilidad por una parte de la cadena logística de los productos terminados. Si se desarrollan más capacidades, un OEM puede convertirse en un proveedor *full-package*, y ocuparse de todo el proceso de producción en un pedido determinado.
4. *ODM (Own design manufacturers)*. Se ocupa de todas las partes del proceso de producción, incluyendo funciones de diseño, que permiten un mayor control sobre los pedidos y los plazos de suministros de insumos, el desarrollo de nuevas líneas, la construcción de muestras, la selección de diseños, etc. Así, gestiona más directamente los costos y tiempos de producción. Los proveedores *full-package* también pueden encargarse de la entrega al cliente final, así como de la creación de etiquetas independientes para el mercado nacional.
5. *OBM (Own brand manufacturer)*. Amplia aún más las capacidades del fabricante y requiere la integración de otras funciones, como, investigación y desarrollo, diseño y comercialización. Los fabricantes exitosos de OBM pueden ser capaces de apalancar sus etiquetas de mercado doméstico en los mercados regionales o globales.

4.2.2. Dinámica económica y comercial de la red global de producción de textiles

La industria textil a nivel global está dominada por los grandes minoristas y marcas globales que organizan la producción por medio de la fragmentación de esta a diferentes países, principalmente en vía de desarrollo. La red global está dominada principalmente por China, quién a 2018 se consolida como el mayor proveedor de textiles (en la clasificación HS61 y HS62) con una participación del 31% a nivel mundial en la exportación de HS61. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto; y del 30% en la exportación de HS62. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto. Es decir, en conjunto el 60% de la producción textil mundial. En la Tabla 8 se listan el Top 10 de los países exportadores de la industria textil a nivel mundial y los cambios de participación entre 2017 y 2018.

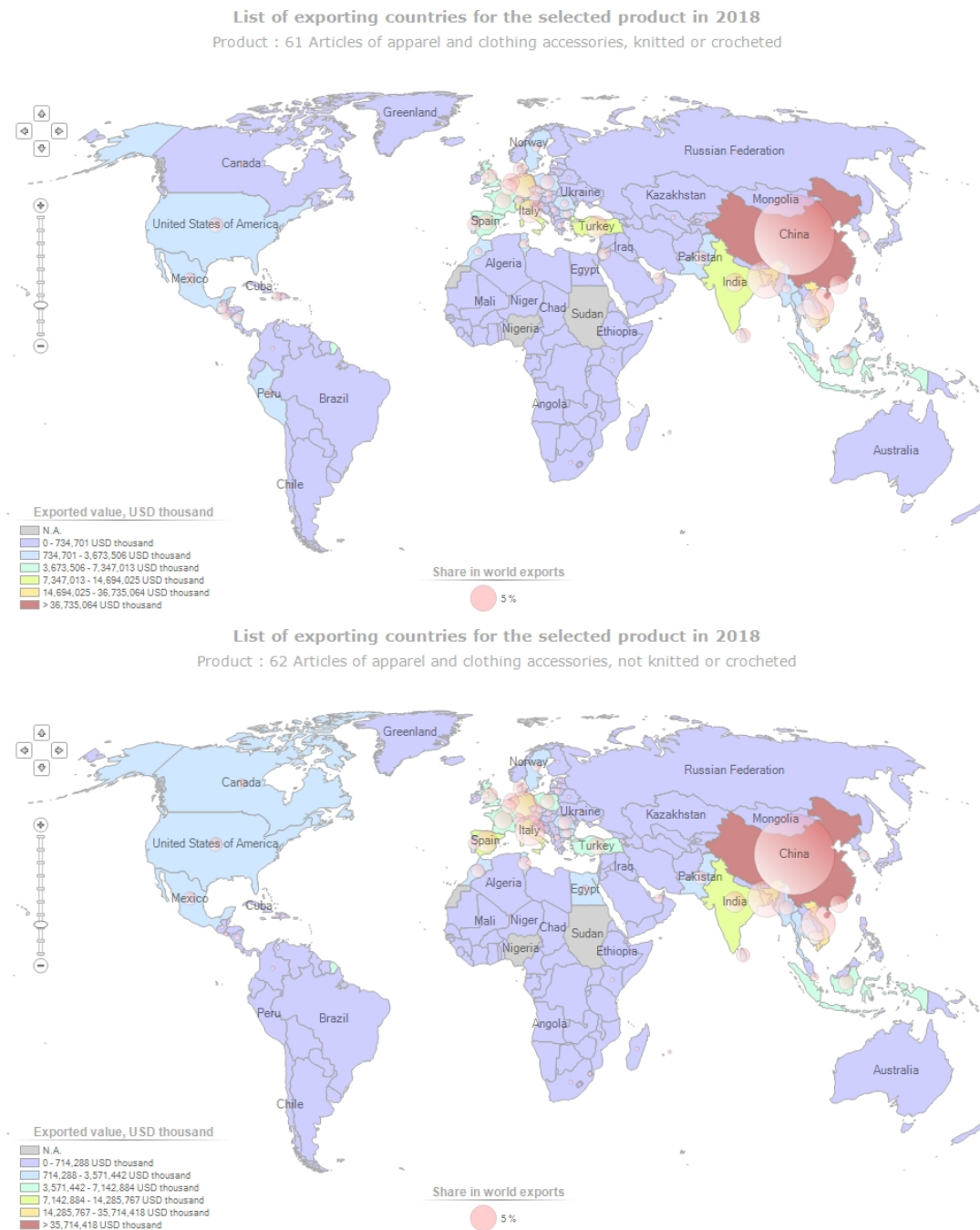
Tabla 8. Top 10 de exportadores de HS61 y HS62 a nivel mundial, 2018

#	País	Participación mercado 2017	Participación mercado 2018	Cambio en la participación de mercado	Valor exportado 2018 (USD)	Crecimiento del país
<i>Venta de: Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto (HS61)</i>						
1	China	32,58%	36,12%	↑ 3,54%	89,419,153,729	↑ 24,50 %
2	Bangladesh	6,47%	6,14%	↓ -0,33%	15,201,375,012	↑ 6,49 %
3	Vietnam	5,47%	5,12%	↓ -0,35%	12,677,873,904	↑ 5,14 %
4	Alemania	4,55%	4,64%	↑ 0,07 %	11,442,645,402	↑ 14,14 %
5	Italia	4,18%	3,82%	↓ -0,36%	9,460,350,465	↑ 2,74 %
6	Turquía	4,01%	3,66%	↓ -0,35%	9,053,338,059	↑ 2,41 %
7	India	3,79%	3,06%	↓ -0,73%	7,563,611,751	↓ -9,38 %
8	Hong Kong	3,22%	2,82%	↓ -0,40%	6,974,083,791	↓ -1,62 %
9	Cambodia	2,84%	2,70%	↓ -0,14%	6,691,181,412	↑ 6,69 %
10	Holanda	2,30%	2,48%	↑ 0,17%	6,128,867,877	↑ 20,64 %
<i>Venta de: Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto (HS62)</i>						
1	China	32,97%	43,40%	↑ 1,43%	83,318,916,492	↑ 13,50 %
2	Bangladesh	6,9%	6,80%	↓ -0,10%	16,473,692,772	↑ 7,27 %
3	Vietnam	5,5,4%	5,58%	↑ 0,04%	13,516,330,404	↑ 9,56 %
4	Italia	5,99%	5,57%	↓ -0,42%	13,496,290,416	↑ 1,21 %
5	Alemania	4,86%	5,22%	↑ 0,36%	12,639,461,469	↑ 16,92 %
6	España	3,75%	3,58%	↓ -0,17%	8,677,559,118	↑ 3,92 %
7	India	4,04%	3,36%	↓ -0,86%	8,128,917,553	↓ -9,52 %
8	Francia	2,70%	2,76%	↑ 0,06%	6,684,127,932	↑ 11,1 %
9	Turquía	2,67%	2,59%	↓ -0,08%	6,268,836,767	↑ 5,40 %
10	Hong Kong	2,98%	2,55%	↓ -0,43%	6,175,206,302	↓ -6,96 %

Fuente: Tomado de (ABRAMS, 2019)

Otros exportadores globales importantes son Europa (Unión Europea) y algunos países asiáticos y africanos como: India (3%), Bangladesh (8%), Marruecos (1%), los demás países se pueden observar en la Figura 12. Colombia ocupa el puesto 62 entre 173 países en las exportaciones de HS61 y 49 entre 179 países que exportan el producto HS62 (ABRAMS, 2019).

Figura 12. Exportaciones de la industria textil (HS61 y HS62) a nivel mundial, 2018



Fuente: Tomado de (ITC, 2019) - Cifras en miles de dólares (US\$D) y la participación del mercado (%)

La importación por su parte está más diversificada en términos de participación del mercado como se puede observar en la Tabla 9. Los principales importadores son países desarrollados, y aunque hay un descenso generalizado en las importaciones globales, se evidencia un aumento de la participación en los mercados nacionales. Colombia, por ejemplo, para la

importación de “Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto (HS61)” y para “Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto (HS62)” ocupa el puesto 54 entre 189 y 187 países que importan cada grupo.

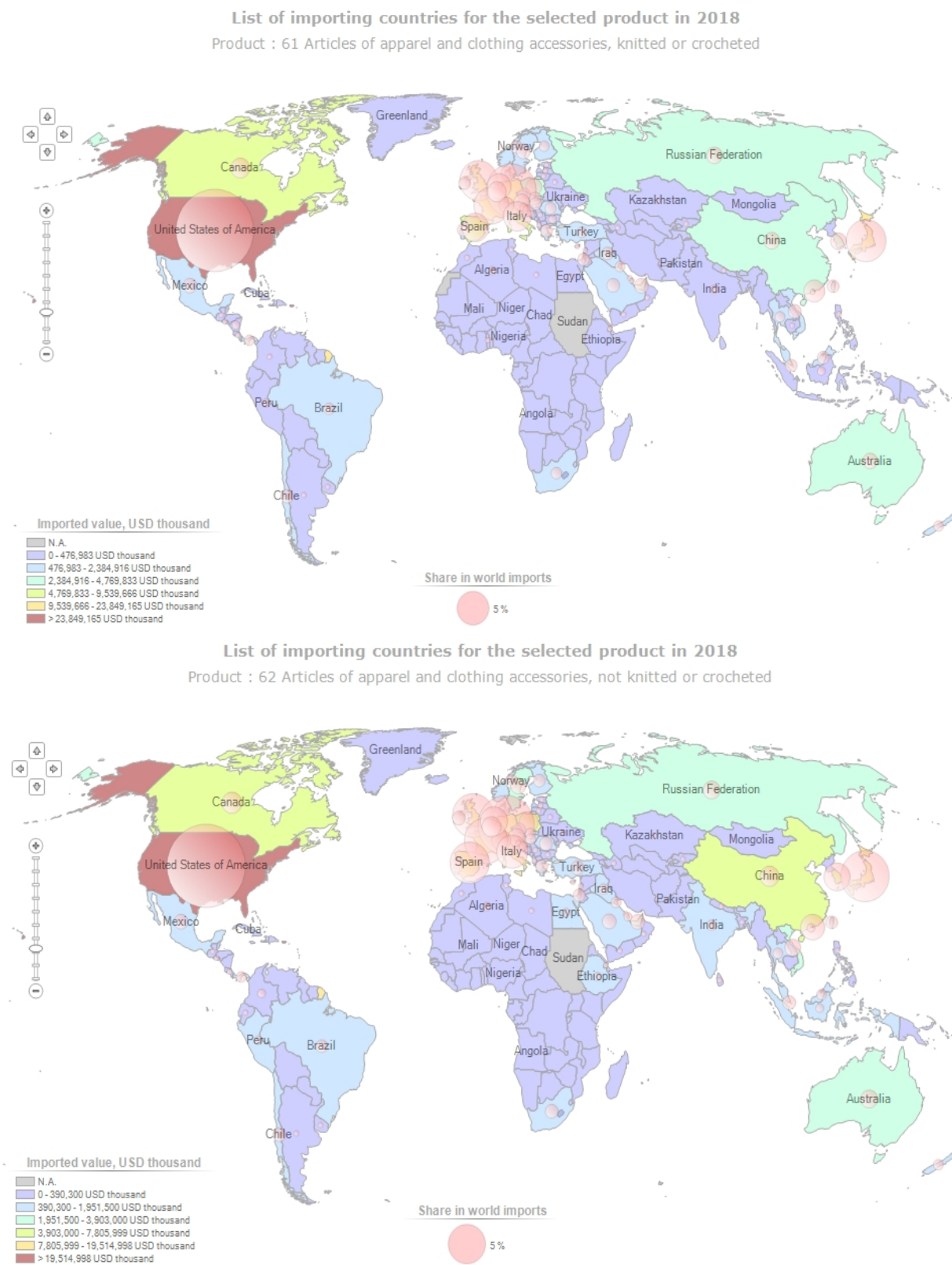
Tabla 9. Top 10 de exportadores de HS61 y HS62 a nivel mundial, 2018

#	País	Participación mercado 2017	Participación mercado 2018	Cambio en la participación de mercado	Valor exportado 2018 (USD)	Crecimiento del país
<i>Venta de: Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto (HS61)</i>						
1	Estados Unidos	22,84%	22,34%	↓ -0,50%	47,743,522,166	↑ 4,28 %
2	Alemania	9,60%	9,58%	↓ -0,02%	20,480,587,057	↑ 6,45 %
3	Japón	6,42%	6,43%	↑ 0,02 %	13,751,514,104	↑ 6,91 %
4	Reino Unido	6,25%	6,05%	↓ -0,20%	12,934,650,582	↑ 3,16 %
5	Francia	5,41%	5,20%	↓ -0,21%	11,120,064,892	↑ 2,54 %
6	Holanda	3,77%	4,16%	↑ 0,39%	8,891,693,483	↑ 17,66 %
7	Italia	4,21%	3,98%	↓ -0,24%	8,498,679,148	↑ 0,65 %
8	España	3,94%	3,86%	↓ -0,08%	8,254,729,124	↑ 4,46 %
9	Hong Kong	2,98%	2,86%	↓ -0,11%	6,121,360,729	↑ 2,56 %
10	Cánada	2,43%	2,37%	↓ -0,06%	5,062,761,248	↑ 3,77 %
<i>Venta de: Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto (HS62)</i>						
1	Estados Unidos	18,92%	18,27%	↓ -0,65%	39,047,443,932	↑ 3,21 %
2	Alemania	9,38%	9,40%	↑ 0,02%	20,080,149,632	↑ 7,11 %
3	Japón	6,78%	6,87%	↑ 0,09%	14,691,845,419	↑ 8,29 %
4	Francia	5,87%	5,62%	↓ -0,25%	12,001,639,070	↑ 2,28 %
5	Reino Unido	5,87%	5,56%	↓ -0,32%	11,874,067,208	↑ 1,14 %
6	España	5,01%	4,99%	↓ -0,01%	10,673,205,186	↑ 6,60 %
7	Holanda	3,62%	3,99%	↑ 0,37%	8,527,160,283	↑ 17,11 %
8	Italia	3,79%	3,79%	↑ 0,00%	8,092,041,255	↑ 6,90 %
9	Corea del Sur	2,83%	3,06%	↑ 0,23%	6,540,679,116	↑ 15,48 %
10	Hong Kong	2,86%	2,71%	↓ -0,14%	5,801,341,897	↑ 1,60 %

Fuente: Tomado de (ABRAMS, 2019)

En la Figura 13 se observan las importaciones de los demás participaciones de la red global de textiles.

Figura 13. Importaciones de la industria textil (HS61 y HS62) a nivel mundial, 2018



Fuente: Tomado de (ITC, 2019)- Cifras en miles de dólares (US\$D) y la participación del mercado (%).

4.3. La industria textil en Colombia

La industria textil en Colombia está integrada por las cadenas textil y confecciones (en el cuál se incluye fibras, hilados, y telas). Este corresponde de acuerdo con la homologación de clasificación internacional HS (división 61 y 62), a la Sección C de Industrias Manufactureras, división 13 y 14, según clasificación CIIU Rev. 14 A.C. para Colombia (Ver Anexo 2. Clasificación, equivalencias, divisiones y productos sector textil). La industria textil tiene más de 100 años de tradición y comenzó en 1907 con las primeras empresas que crearon telas. Entre 1950 y 1960 surgieron las primeras marcas que exportaron productos acabados y diseños (CBI, 2014), en esta época se crearon las principales empresas nacionales de la industria, tales como, Coltejer, Fabricato, entre otras.

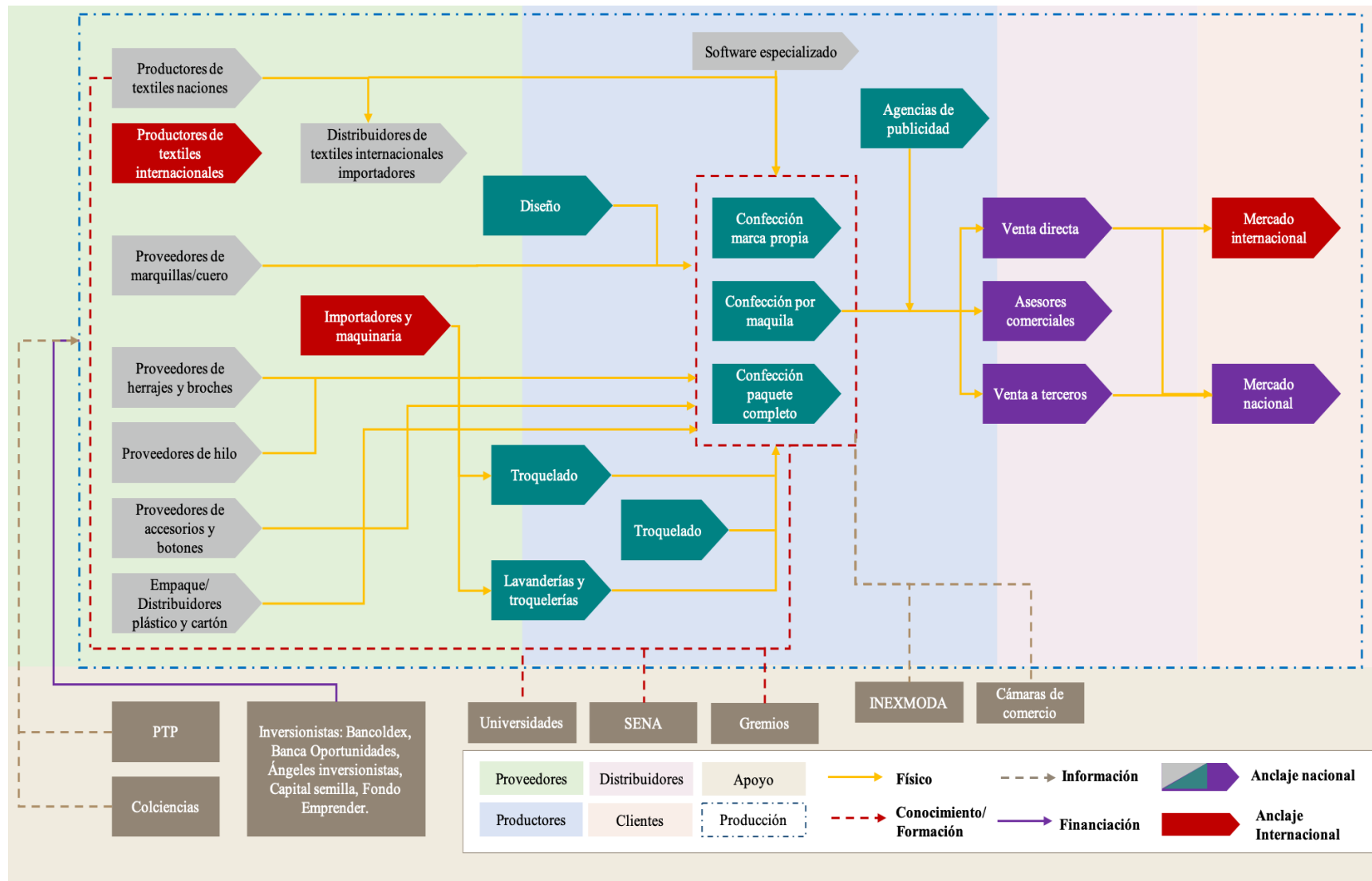
4.3.1. Estructura, actividades y componentes de la cadena productiva confección y textil en Colombia

La cadena productiva de la industria textil y confección en Colombia está integrada por diversas actividades y actores que participan en esta, incluyendo las actividades de apoyo, como se indica en la Figura 14. Se caracteriza por ser un sector altamente heterogéneo debido a la amplia diversidad de productos finales que fabrica. Su actividad principal es la producción de hilados y tejidos para la confección de prendas de vestir y artículos para el hogar, como lencería, cortinas, toallas, etc.

La industria textil también abarca la producción de fibras, técnicas utilizadas por otras industrias, la agricultura y la construcción²². Los productos son diversos: cintas transportadoras, filtros, materiales de aislamiento y de techar, textiles para empaques, cuerdas, redes, fibras para revestimiento, alfombras, ente otros.

²² Las actividades más típicas de la cadena son: 1. Producción de fibras: son las materias primas básicas de toda producción textil. Dependiendo de su origen, son generadas por la agricultura, la ganadería, la química o la petroquímica. 2. Hilandería: es el proceso de convertir las fibras en hilos. Gran parte de los hilos que utiliza el país son importados. 4. Textiles: Es el proceso de convertir hilos en telas. 5. Confección: Es la fabricación de ropa y otros productos textiles a partir de telas, hilos y accesorios (PTP, 2012).

Figura 14. Mapa de encadenamiento productivo para el sector confección - textil colombiano, 2018



Fuente: Tomado de INNPULSA Colombia (2018, pág. 274).

Como se puede evidenciar en este, la cadena de valor está constituida de la siguiente manera:

Cadena de valor = Proveedores → Productores → Distribuidores → Clientes.

Los proveedores son los encargados de generar los insumos²³ para la industria,

“El principal insumo para las empresas del sector de la confección son las telas, las cuales pueden llegar a representar hasta un 70% del costo total de la prenda. Los demás insumos requeridos en el sector confección - textil son fibras artificiales y sintéticas, hilos, marquillas, herrajes y broches, accesorios y botones, empaques de plástico y cartón. Se importa maquinaria que se utiliza durante el proceso de fabricación” (INNPULSA Colombia, 2018, pág. 275).

Después, se integran al proceso las empresas textiles (hilatura, tejeduría) quienes efectúan el proceso de manufactura con la preparación y transformación del hilo, realizan procesos de tejido, acabado, bordado, estampado, teñido, etc., también definido como componente. Posteriormente, continúan las empresas de confección encargadas de la elaboración de productos finales y oferta de servicios complementarios para diferentes industrias, tales como, industrias de ropa, productos de hogar, entre otras.

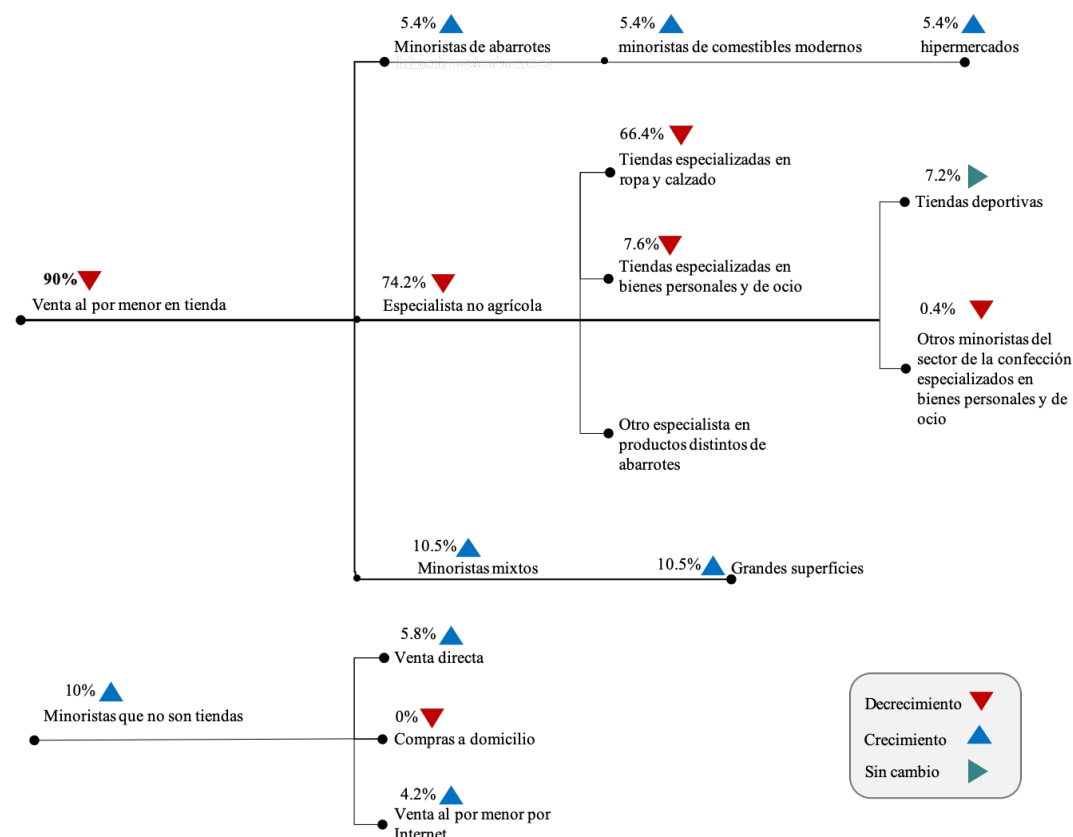
Dentro de este proceso productivo, se incluyen otras actividades como diseño y planos de producción. “Durante la fabricación se realizan los procesos de troquelado, bordado, lavado y tinturado. Las empresas grandes del sector cuentan con software y hardware especializado que utilizan durante todo el proceso de fabricación. Los principales productos que se generan en el proceso son: telas, hilos, confección marca propia, confección por maquila, confección paquete completo”. (Íbid, 2018, p. 275).

Finalmente, se encuentran las empresas dedicadas a la comercialización al por mayor y por menor, mediante diferentes canales y el consumidor final (Íbid, 2018, pág. 277). La cadena de distribución del sector está integrada por dos tipos de canales principales: venta al por menor en tiendas (los cuales participan en el 90% de la comercialización) y el restante, corresponde a venta al por menor fuera de la tienda. En el caso de la venta al por menor en tiendas, donde el mayor

²³ La cadena inicia con la proveeduría de insumos primarios (incluyen materiales y fibras naturales como algodón y lana y/o sintéticas como poliéster y nylon)

porcentaje en venta directa, pero con una tendencia creciente del comercio en línea (Ver Figura 15).

Figura 15. Canales de distribución para la industria textil y calzado en Colombia, 2013- 2018



Fuente: Tomado de Passport Database, 2018.

*Valor al por menor (precio de venta al por menor, RSP por las siglas en inglés – Retail Selling Price) 2018 y crecimiento en puntos porcentuales

“En las empresas del sector tienen participación importante las agencias de publicidad, quienes ayudan a posicionar la marca de las empresas y los productos en el mercado. Las ventas se realizan en el mercado nacional e internacional a través de los canales venta directa, asesores comerciales y ventas a terceros” (Íbid, 2018, pág. 277).

De acuerdo con INNPULSA Colombia (2018), para este sector, los proveedores, los canales, los clientes, el conocimiento, la información, la regulación y el capital financiero e instituciones se constituyen como áreas de contacto entre estos y los interesados.

De manera complementaria, al año 2018 de acuerdo con los datos del DANE (Directorio de Empresas, 2019a) la industria manufacturera agrupa el 8,9% del total de las empresas del país. De estas, el 9,2% corresponde a empresas de confección y el 3,7% a fabricación de productos

textiles, esto representa un total de 7037 empresas. Al analizar la distribución de las empresas con respecto a las etapas de la cadena de valor y sus eslabones, se observa que, en la etapa de insumos, correspondientes a los eslabones de fibras, hilados, y textiles el total de empresas es de 943, es decir, el 13,40%. La etapa de componentes y su eslabón de Confección (Fabricación de tejidos de punto y ganchillo) agrupa 149 empresas, correspondiente al 1,99%. La etapa de producción reúne el 84,61%, es decir, 5954 empresas. Esto se puede observar en la Tabla 10.

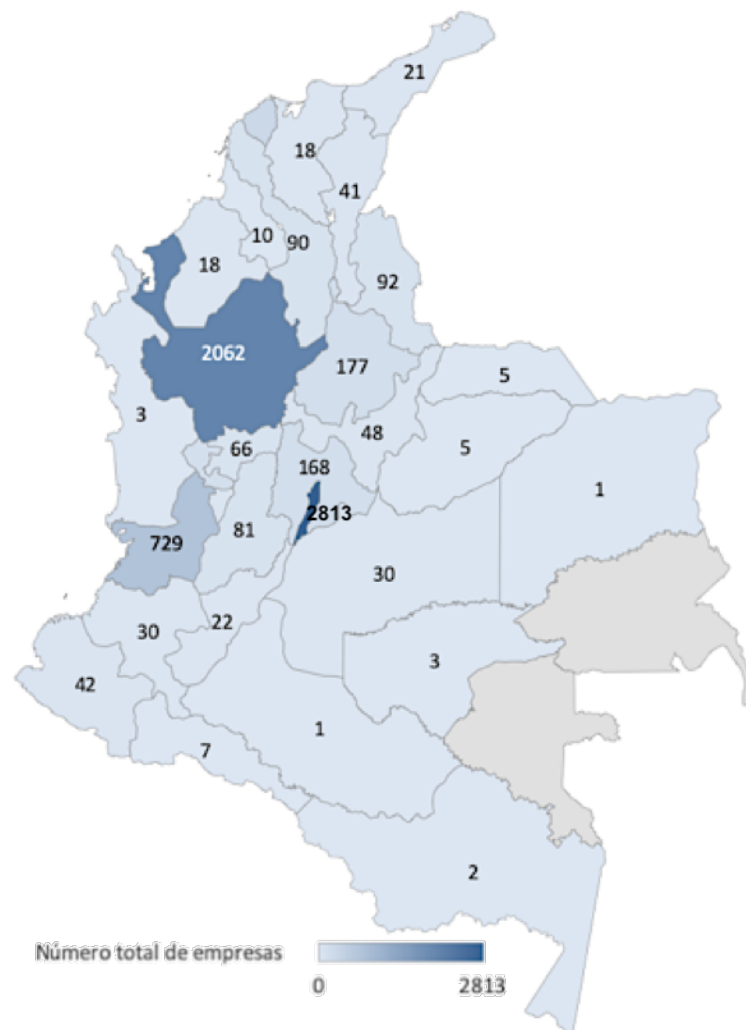
Tabla 10. Distribución de las empresas de la industria textil en Colombia, 2018

Etapas de la cadena de valor	Eslabones	Actividad económica	Total, empresas	Participación
Insumos	Fibras	Preparación e hilatura de fibras textiles	185	2,63%
Insumos	Hilados	Tejeduría de productos textiles	300	4,26%
Insumos	Textiles	Acabado de productos textiles	458	6,51%
Componentes	Confección	Fabricación de tejidos de punto y ganchillo	140	1,99%
Producción	Confección	Confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir	461	6,55%
Producción	Confección	Fabricación de tapetes y alfombras para pisos	43	0,61%
Producción	Confección	Fabricación de cuerdas, cordeles, cables, bramantes y redes	45	0,64%
Producción	Confección	Fabricación de otros artículos textiles n.c.p.	479	6,81%
Producción	Confección	Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel	4739	67,34%
Producción	Confección	Fabricación de artículos de piel	115	1,63%
Producción	Confección	Fabricación de artículos de punto y ganchillo	72	1,02%
Total, general			7037	100%

Fuente: elaboración propia con base en DANE (2019).

En la Figura 16, se puede observar la distribución de las empresas de la industria textil en relación con los diferentes departamentos. Es claro entonces, que la producción del sector está concentrada en tres departamentos, Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca, quienes en conjunto agrupan al 79,4% de las empresas del sector a nivel nacional. En los tres departamentos, la actividad económica predominante es, Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel, con 1863 empresas en Bogotá (66,23% del total departamental), Antioquia (1350 empresas, equivalente al 65,47% del total departamental) y Valle del Cauca, con 510 empresas (69,96% del total departamental).

Figura 16. Distribución de empresas por departamentos de Colombia: sector textil, 2018

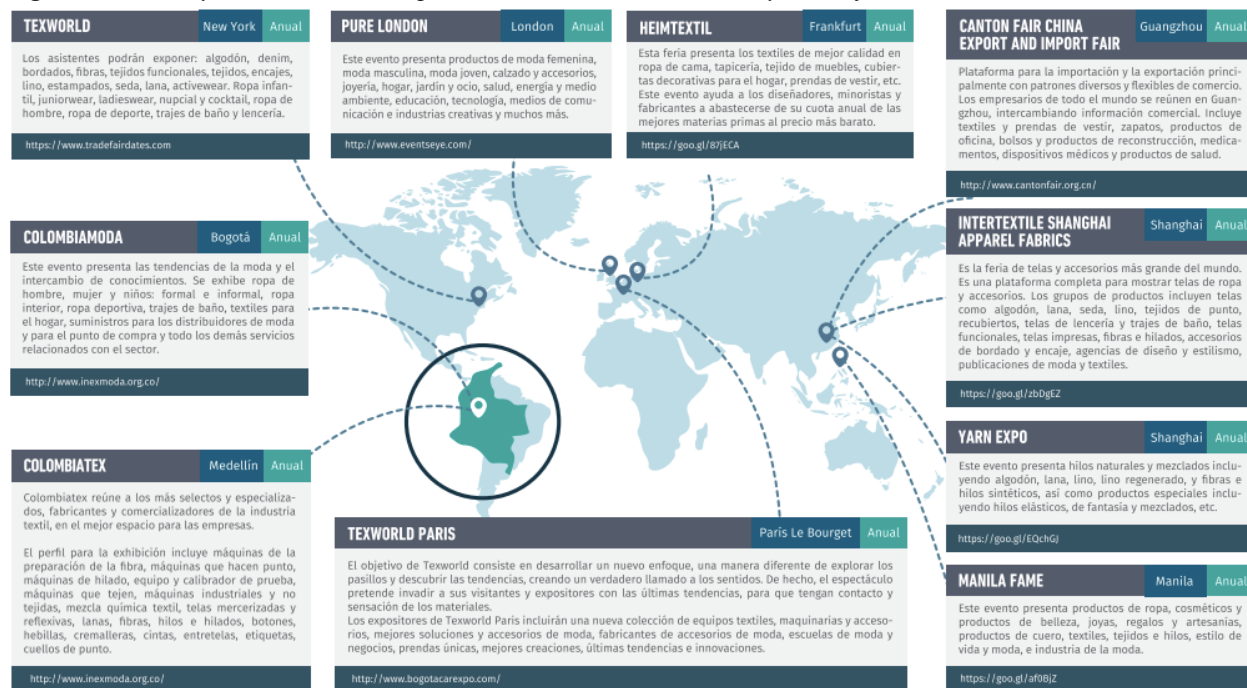


Fuente: elaboración propia con base en DANE (2019).

La industria textil en Colombia se ha convertido en uno de los principales centros de la moda en América Latina, donde la ciudad de Medellín es el centro de confección de Colombia y representa el 70% de la producción de prendas de vestir y el 29,30% de la producción textil (CBI, 2014; DANE, 2019a), un ejemplo de dicha importancia, constituye la realización de ferias de moda en las que participan diferentes países, y que se han posicionado como referentes entre las distintas ferias y eventos del sector, tales como, Colombia Moda y ColombiaTex (Ver Figura 17).

En esta misma línea, también se identifican la presencia de diferentes marcas globales y vendedores minoristas, como, Abercrombie & Fitch, Calvin Klein, Dockers, Gap, Levi Strauss, Polo Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, Adidas, Victoria's Secret y otros.

Figura 17. Ferias y eventos del sector posicionadas en la cadena textil y de confección a nivel mundial, 2018

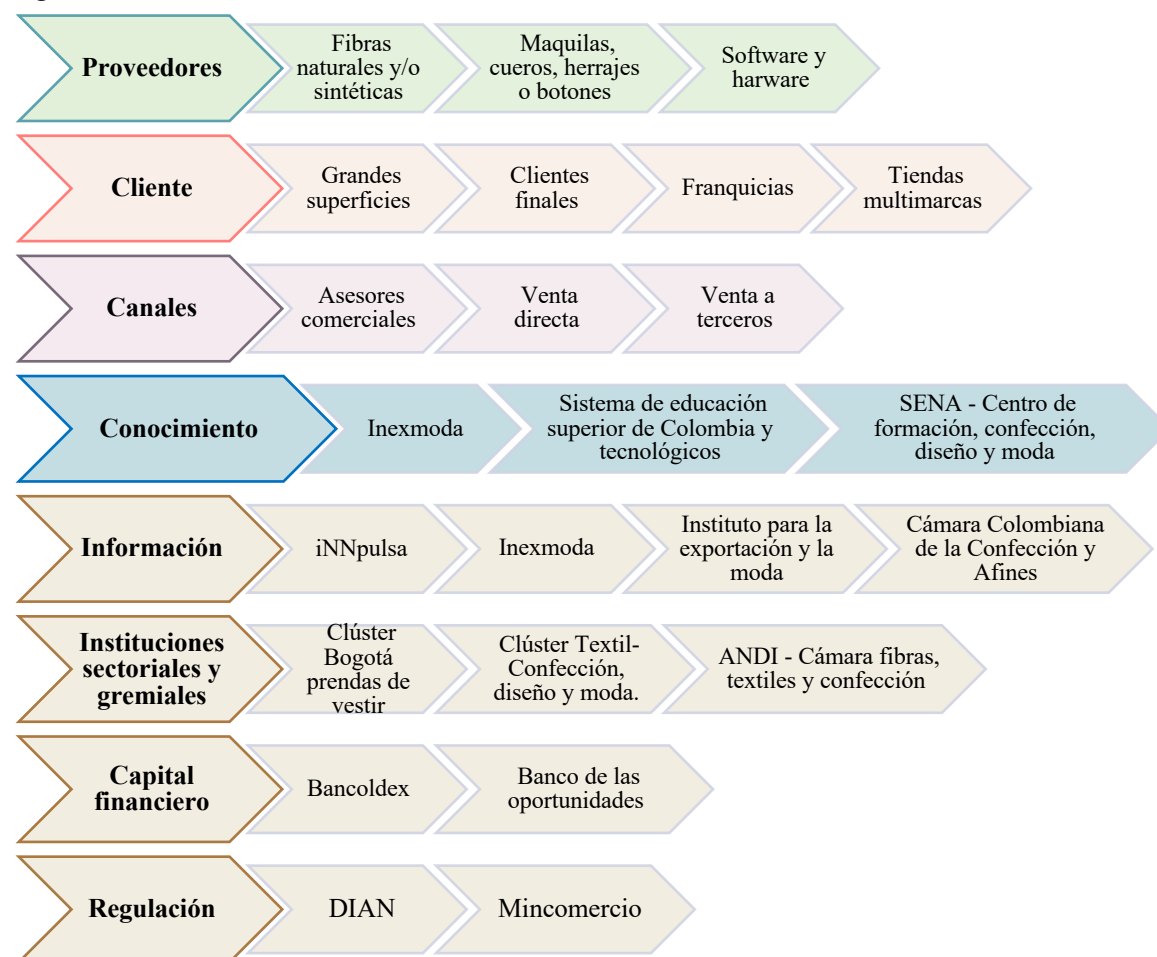


Fuente: Tomado de (INNPULSA Colombia, 2018, pág. 312)

A nivel institucional la cadena de textiles y confección cuenta con diversas organizaciones enfocadas en la promoción de la competitividad y el crecimiento de cada uno de los eslabones de la cadena. Representan además los diversos intereses de los actores participantes en la cadena, como se muestra en la Figura 18 (Para mayor detalle ver el Anexo 4. Actores de la industria textil en Colombia).

En el sector existen los siguientes clústeres regionales: Antioquia, que agrupa empresas y empresarios del sector confección - textil, diseño y moda; Bogotá, en donde se trabaja con empresas del sector moda, y Tolima que trabaja con empresas de la confección. Y se están consolidando dos clústeres más, uno en Atlántico que agrupa empresas de diseño y confecciones, y otro en el eje cafetero que agrupa empresas de confecciones (Ver Anexo 3. Clústeres textiles en Colombia)

Figura 18. Actores relevantes de la industria textil Colombia, 2018



Fuente: Tomado de INNPULSA Colombia (2018, págs. 340-348).

4.3.2. Dinámica económica y comercial del sector

La industria textil y de confecciones hace parte de los subsectores que más aporta al crecimiento del sector industrial en el país, y es uno de los principales empleadores de este, y de la economía nacional. En el primer caso, de acuerdo con los datos del producto interno bruto – PIB, la industria textil y de confección, tiene una participación promedio del 11,3% en el total de las industrias manufactureras, después de la industria petrolera, alimentos y metalurgia. En conjunto estos sectores aportan más del 80% del PIB industrial a nivel nacional. La industria manufacturera entre 2005 y 2017 ha tenido una participación promedio del 13,8% en el PIB nacional, esta dinámica se puede observar en la Tabla 11.

En el segundo caso, de acuerdo con la Encuesta Anual Manufacturera – EAM, entre 2010 y 2017 (DANE, 2018; 2017; 2015a; 2016; 2015b; 2014; 2013; 2012; 2011) el sector creció un 58,2% en términos de la participación del empleo del total de la industria manufacturera, lo que lo convierte en el sector industrial más importante como generador de empleo (Ver Tabla 12).

De esta manera, si bien la industria textil y de confecciones ha perdido participación entre 2005 y 2017, con un descenso del 2% en comparación con los otros aportantes al PIB industrial, sigue posicionado como un sector con alta capacidad de generación de empleo.

Como se observa como en la tabla, también hay un aumento de la generación del valor agregado industrial en el periodo en consideración, con un ratio del 35,48%, donde la participación de la industria textil y de confecciones en el total de la industria es del 3,7% en promedio. En el caso de la producción bruta²⁴ el promedio de participación de la industria textil y de confecciones en el total industrial es del 3,1%. De acuerdo con (CBI, 2014), la industria textil es el sector más importante de las exportaciones de productos no tradicionales.

²⁴ Igual al “Valor de todos los productos del establecimiento” mas, los “Ingresos por subcontratación industrial realizados para otros”, más el “Valor de la energía eléctrica vendida”, más el valor de los ingresos causados por CERT, más el “Valor de las existencias de los productos en proceso de fabricación al finalizar el año”, menos el “Valor de los productos en proceso de fabricación al iniciar el año”, más el valor de otros ingresos operacionales, tales como los generados por el alquiler de bienes producidos y la instalación, mantenimiento y reparación de productos fabricados por el establecimiento” (DANE, 2018, pág. 23).

Tabla 11. Producto interno bruto de Colombia, 2005-2017 por enfoque de producción (Miles de millones de pesos)

Concepto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
PRODUCTO INTERNO BRUTO	336.941	380.592	427.519	475.617	501.782	543.188	618.118	665.884	713.627	762.903	804.692	863.782	920.194
1. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	25.439	27.426	29.715	31.870	33.554	34.410	37.707	37.210	38.509	41.555	48.124	57.065	58.781
2. Explotación de minas y canteras	22.072	26.128	26.444	38.675	37.234	47.105	70.547	74.555	73.339	64.274	47.627	40.999	47.426
3. Industrias manufactureras	54.044	60.978	69.220	73.266	74.137	75.988	81.818	87.242	90.417	93.603	99.789	106.226	105.048
- Participación de las industrias manufactureras en el total del PIB Nacional	16,0%	16,0%	16,2%	15,4%	14,8%	14,0%	13,2%	13,1%	12,7%	12,3%	12,4%	12,3%	11,4%
Elaboración de productos alimenticios; elaboración de bebidas; elaboración de productos de tabaco	16.767	18.095	20.267	22.528	24.073	23.066	24.018	24.776	25.436	26.163	27.219	30.138	30.617
<i>Fabricación de productos textilesⁱ;</i>	6.783	7.664	9.159	9.358	8.139	8.263	9.077	9.671	9.964	9.996	10.343	10.806	10.412
- Participación de la fabricación de productos textiles en el PIB industrial	12,6%	12,6%	13,2%	12,8%	11,0%	10,9%	11,1%	11,1%	11,0%	11,0%	10,4%	10,2%	9,9%
Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles ⁱⁱ ;	15.278	17.719	20.015	21.643	21.960	23.507	26.517	28.335	30.321	32.235	35.555	38.111	39.083
Fabricación de productos metalúrgicos básicos ⁱⁱⁱ ;	8.706	10.168	11.660	11.145	11.017	12.287	13.046	14.635	14.474	14.661	15.004	15.651	13.680
4. Otros sectores ^{iv}	205.311	230.426	261.472	288.270	313.935	337.347	371.412	406.823	450.739	495.320	535.003	583.429	624.251
Valor agregado bruto	306.867	344.958	386.852	432.081	458.861	494.850	561.485	605.830	653.004	694.752	730.543	787.719	835.506
5. Impuestos menos subvenciones sobre los productos	30.074	35.634	40.667	43.536	42.921	48.338	56.633	60.054	60.623	68.151	74.149	76.063	84.688

Valores a precios corrientes

Base 2015 – p*: preliminar

Fuente: elaboración propia con base en DANE – Cuentas Nacionales. Actualizado el 28 de febrero de 2019.

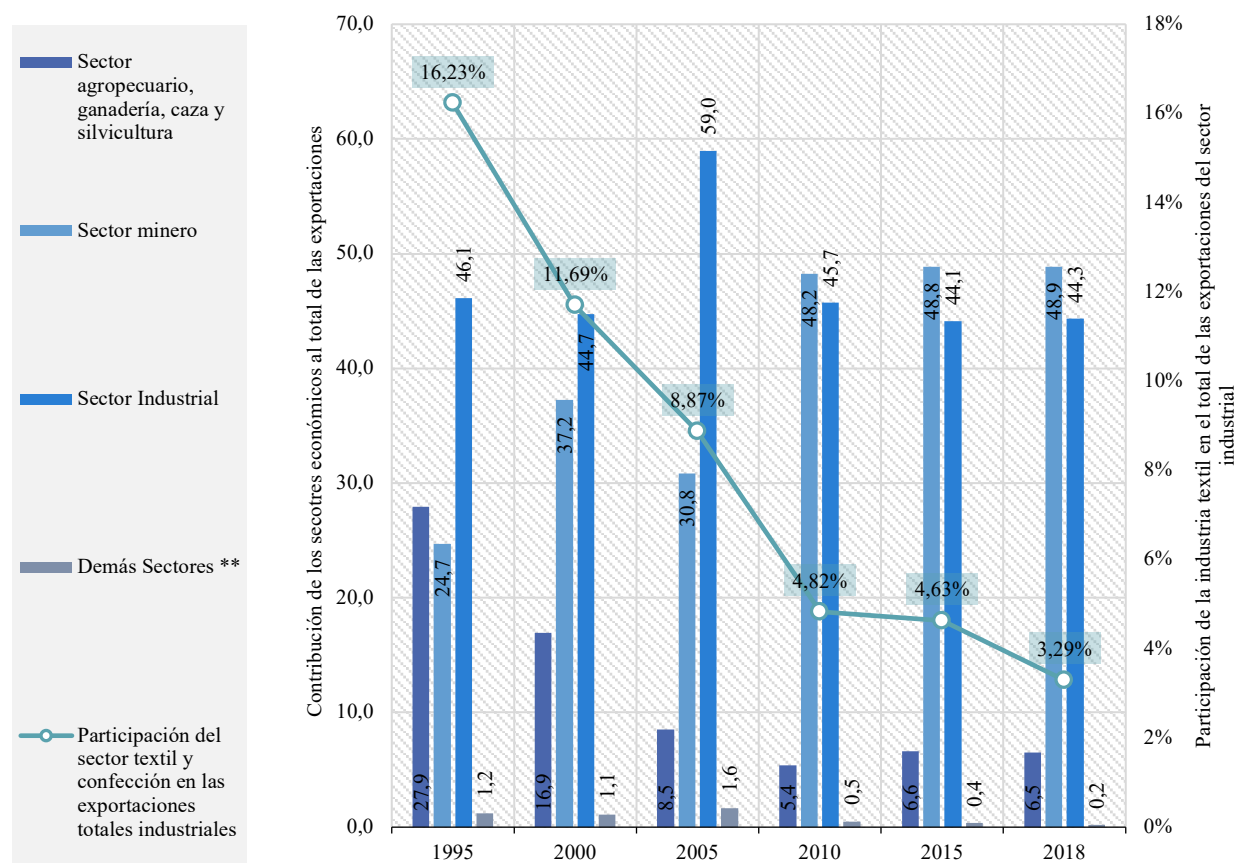
Tabla 12. Comportamiento de la industria textil y confecciones en Colombia, 2010-2017

ASPECTOS GENERALES DE LA EAM	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total, de establecimientos industriales	9.946	9.809	9.488	9.227	9.159	9.015	8.466	8.214
Personal ocupado	665.556	679.926	676.425	676.882	685.734	711.837	726.261	717.651
- Contratadas directamente por la industria	504.662	522.704	535.778	541.737	556.203	569.208	585.007	587.343
-- Permanentes	378.550	386.736	387.493	393.642	403.525	411.371	424.054	425.349
-- Temporales directos	126.112	135.968	148.285	148.095	152.678	157.837	160.953	161.994
- Agencias especializadas de suministro de personal	156.826	153.261	136.885	131.729	126.196	118.776	116.642	105.731
- Aprendices	-	-	-	-	-	20.756	21.810	22.084
- Propietarios, socios y familiares	4.068	3.961	3.762	3.416	3.335	3.097	2.802	2.493
Producción Bruta (billones de pesos \$)	\$ 156,5	\$ 192,9	\$ 199,8	\$ 203,8	\$ 212,5	\$ 226,2	\$ 243,5	\$243,0
Consumo intermedio (billones de pesos \$)	\$ 88,7	\$ 116,6	\$ 123,9	\$ 125,0	\$ 131,8	\$ 140,5	\$ 155,1	\$155,3
Valor agregado (billones de pesos \$)	\$ 67,8	\$ 76,3	\$ 75,9	\$ 78,8	\$ 80,7	\$ 85,7	\$ 88,4	\$87,6
Remuneraciones (billones de pesos \$)	\$ 13,6	\$ 14,4	\$ 15,3	\$ 16,0	\$ 16,1	\$ 16,9	\$ 18,8	\$19,6
- Sueldos y Salarios (billones de pesos \$)	\$ 7,9	\$ 6,0	\$ 9,0	\$ 9,5	\$ 10,0	\$ 10,6	\$ 12,0	\$12,4
- Prestaciones (billones de pesos \$)	\$ 5,7	\$ 8,4	\$ 6,3	\$ 6,5	\$ 6,1	\$ 6,3	\$ 6,8	\$7,2
ESPECIFICOS SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
- Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel (millones de pesos \$)	\$4.855	\$5.336	\$6.026.4 90	\$6.510.2 82	\$6.373.3 26	\$7.164.7 77	\$8.282.5 47	\$7.779.6 31
Participación en el total de la industria	3,1%	2,8%	3,0%	3,2%	3,0%	3,2%	3,4%	3,2%
Personal ocupado:								
- Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel	63.893	62.307	64.285	66.608	65.720	72.679	75.076	73.845
- Preparación, hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	-	13.953	21.203	19.561	18.507	17.812	17.397	15.679
- Otros productos textiles	-	-	15.443	15.509	18.961	20.282	20.620	19.482
Participación en el total de personal ocupado de la industria	9,6%	11,2%	14,9%	15,0%	15,0%	15,6%	15,6%	15,2%
Valor agregado:								
-Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel	3,1%	3,0%	3,4%	3,5%	3,6%	4,0%	4,7%	4,2%

Fuente: elaboración propia con base en EAM 2017-2010 de DANE.

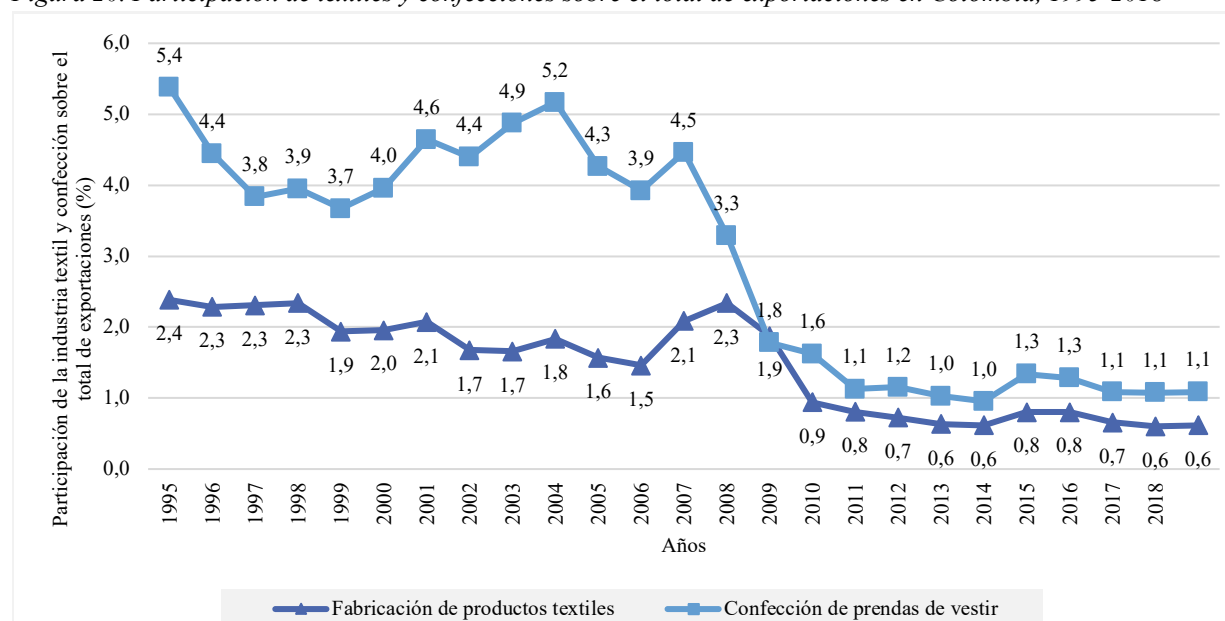
De otra parte, en el caso de las exportaciones y, de acuerdo con datos del DANE, el sector industrial ha representado en promedio el 47,5% de las exportaciones desde 1995 – 2018 (Ver Figura 19), y con una participación promedio del 8,25% de la industria textil y confecciones, en las exportaciones industriales por quinquenios. Lo que ratifica su importancia en la economía nacional, y aunque ha perdido dinamismo en las contribución de las exportaciones (Ver Figura 20), sigue siendo uno de los principales jalonadores del empleo industrial a nivel nacional, especialmente en el eslabón de las confecciones.

Figura 19. Participación del sector industrial en las exportaciones totales de Colombia, y de la industria textil y confecciones en las exportaciones totales del sector industrial entre 1995 y 2018*



Fuente: elaboración propia con base en DIAN - DANE (EXPO) - * Correspondiente hasta el mes de julio. Última actualización septiembre 3 de 2019.

Figura 20. Participación de textiles y confecciones sobre el total de exportaciones en Colombia, 1995-2018



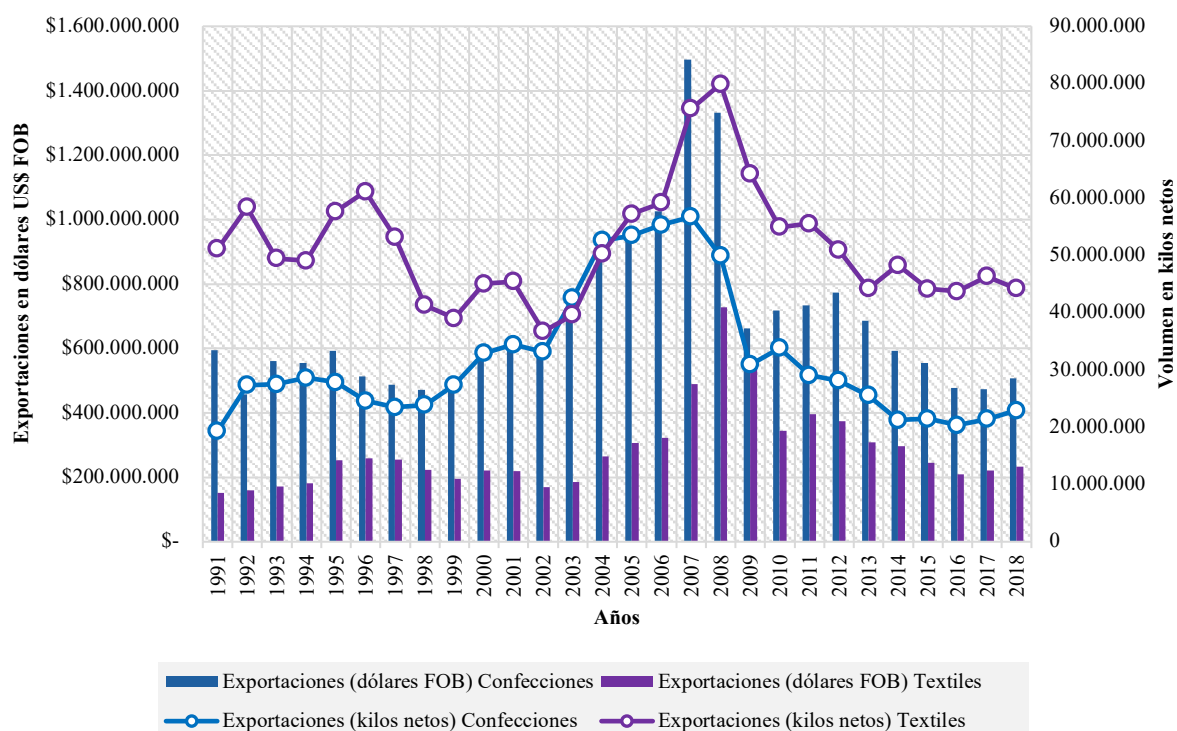
Fuente: elaboración propia con base en DANE (2019)

En las Figura 21 y Figura 22, se muestra en detalle la dinámica de las exportaciones e importaciones de la industria textil y de confecciones en Colombia en los últimos 27 años (entre 1991 y 2018), tanto en valor en dólares como en volumen²⁵ (kilos).

Como puede observarse en la Figura 21, las exportaciones están concentradas en el sector de confecciones, y con tendencia creciente hasta el año 2007, posteriormente tanto las confecciones como los textiles siguen una tendencia decreciente. Esta dinámica se corresponde con los dos principales cambios a nivel internacional del sector: el primer giro, se da en el año 2004, se da la terminación del Acuerdo Multifibra (*Multi-Fibre Arrangement -MFA*), el cual regula el comercio internacional de prendas de vestir desde 1974, por medio de cuotas de importación desde los países en vía de desarrollo a los países desarrollados. El segundo evento, fue la recesión económica del año 2008, la cuál aceleró y reconfiguró la industria textil a nivel global (Bernhardt, Economic and Social Upgrading of Developing Countries in the Global Apparel Sector: Insights from Using a Parsimonious Measurement Approach, 2014, págs. 40-41).

²⁵ Para ver el detalle de las cifra reportadas del histórico por el DANE, consultar el Anexo 5. Histórico Exportaciones e Importaciones en Colombia 1991-2018.

Figura 21. Exportaciones de la industria textil y confección en Colombia, 1991-2018



Fuente: elaboración propia con base en datos del DANE-DIAN. Cifras provisionales. Elaborado por Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria, y Turismo.

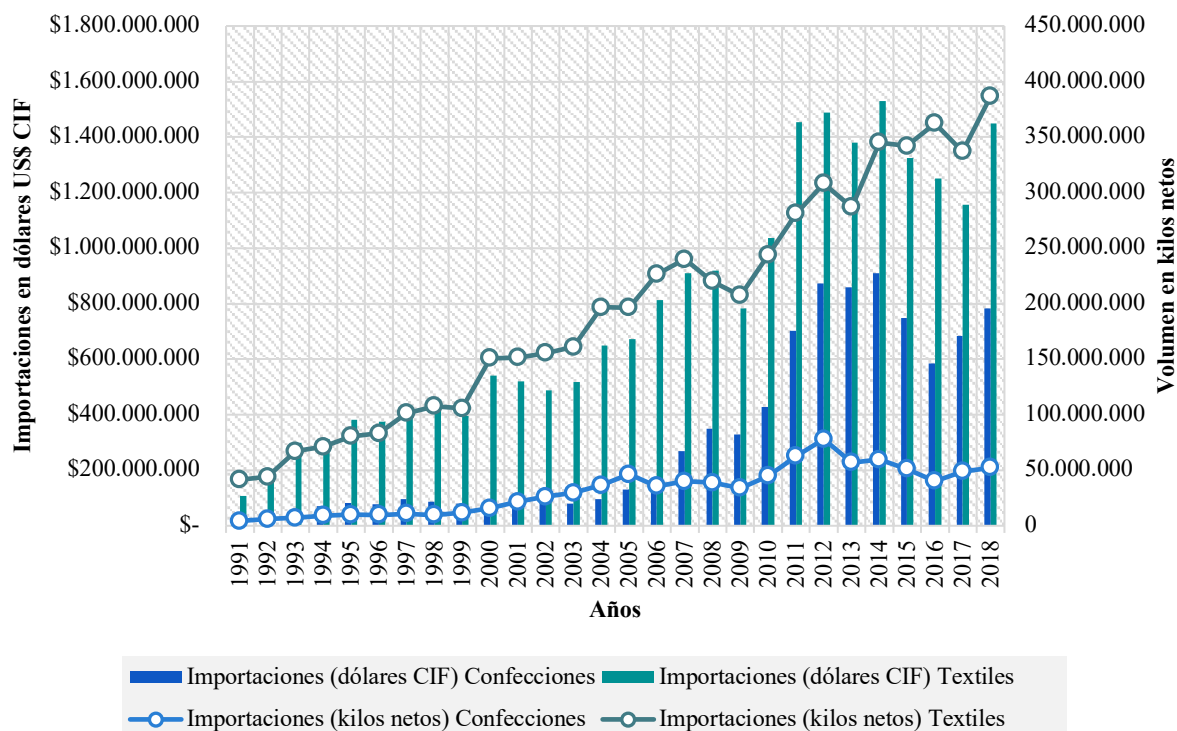
Los destinos de exportaciones se concentran en el mercado americano. De acuerdo con los datos de Colombia Productiva²⁶ (2019), los 10 principales destinos son: Estados Unidos, Ecuador, México, Perú, Costa Rica, Brasil, Panamá, Chile, Guatemala y Países Bajos.

La dinámica de las importaciones (ver Figura 22) evidencia la alta dependencia de los textiles para la industria manufacturera, es decir, que el sector presenta una alta dependencia internacional de los insumos básicos para el desarrollo productivo de la industria. Los diez

²⁶ Para el cálculo tanto de las exportaciones como de las importaciones, se incluyen las clases de la división 13 y 14. A saber: **1311.** Preparación e hilatura de fibras textiles. **1312.** Tejeduría de productos textiles. **1313.** Acabado de productos textiles. **1391.** Fabricación de tejidos de punto y ganchillo. **1392.** Confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir. **1393.** Fabricación de tapetes y alfombras para pisos. **1394.** Fabricación de cuerdas, cordeles, cables, bramantes y redes. **1399.** Fabricación de otros artículos textiles n.c.p. **1410.** Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel. **1420.** Fabricación de artículos de piel. **1430.** Fabricación de artículos de punto y ganchillo (DANE, 2012b). En el cálculo de las importaciones, no se incluye: 1313 (DANE, 2012b).

principales países de los que importa el país son: China, India, Estados Unidos, Bangladesh, Vietnam, México, Turquía, Brasil, Perú, Pakistán (Colombia Productiva, 2019).

Figura 22. Importaciones de la industria textil y confecciones de Colombia, 1991-2018



Fuente: elaboración propia con base en datos del DANE-DIAN. Cifras provisionales. Elaborado por Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria, y Turismo

En síntesis, este sector está en constante crecimiento y evolución. Existen empresas tradicionales con más de 100 años de trayectoria en el país y muchas otras que se han constituido en los últimos años. Desde el punto de vista de la generación de valor, de empleo y de divisas, esta cadena es una de las más importantes de la industria en Colombia, característica que es común en muchos países en desarrollo. Esto se debe a que casi todos los eslabones cuentan con una gran producción nacional y son intensivos en mano de obra. En las etapas finales de la cadena hay una participación alta de exportaciones sobre el total de la producción, y se observa una tendencia a añadir valor agregado a los productos a través de la industria de la moda. Las empresas, especialmente en estos últimos eslabones, enfrentan el crecimiento reciente de las importaciones y la presencia de reconocidas marcas internacionales en el país, lo que genera para ellas una fuerte competencia.

En el ámbito internacional la industria textil y de confección colombiana es la más grande y experimentada de América Latina, con pedidos mínimos flexibles y diseños a medida, con un fuerte enfoque en la eficiencia y la certificación, y la mayoría de los exportadores fuertes están integrados verticalmente con todos los procesos internos, y tiene una fuerte tradición artesanal. Colombia cultiva algodón corto y mediano básico. El sector de prendas de vestir de Colombia opera en un segmento global de marca y por lo tanto atiende al segmento medio-alto, medio-alto y alto del mercado (CBI, 2014). “La industria textil en Latinoamérica es un negocio que genera USD\$160 mil millones, para el caso de Colombia representa el 7.5% del PIB y el 6% de las exportaciones” (INNPULSA Colombia, 2018, pág. 259).

5. (DES) MEJORAMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN COLOMBIA

5.1. Introducción

El presente capítulo contiene la demostración de la pregunta de investigación que orientó la investigación. Para ello se detallan los dos componentes del *Parsimonious Approach*, es decir, los resultados de la industria textil mediante los indicadores de mejoramiento económico, y posteriormente se realiza el mismo tratamiento para los indicadores del mejoramiento social. Finalmente se sintetizan los resultados en una única matriz de Mejoramiento Económico Vs Mejoramiento Social para el sector.

5.2.(Des) Mejoramiento Económico (Economic upgrading/downgrading)

De acuerdo con lo propuesto por Bernhardt & Milberg (2011) el mejoramiento económico, es decir, “el proceso por el cual las empresas mejoran su posición en términos de valor agregado y capacidades productivas dentro de las cadenas de valor” (Barrientos, Frederick, Pickles, & Posthuma, 2011) puede aproximarse por medio de dos indicadores: i. la participación sectorial de las exportaciones a nivel global, y ii. El valor unitario de las exportaciones sectoriales a nivel global. En Tabla 13 se sintetizan los resultados para los dos indicadores referidos²⁷, y se indica el valor del mejoramiento económico (*economic upgrading*) anual para el sector para el periodo de análisis.

Tabla 13. (Des) Mejoramiento económico para la industria textil en Colombia, 2008-2018

Años	% Share Market	Δ Trade value COL (US\$)	Δ Share market COL (%)	Export Unit value (US\$/Kg)	Δ Export Unit Value (US\$/Kg)	Economic Upgrading
2008	0,33%	-	-	35,69	-	-
2009	0,18%	-51,36%	-44,51%	31,29	-12,33%	-0,284208682
2010	0,18%	10,32%	0,21%	28,85	-7,78%	-0,037884721

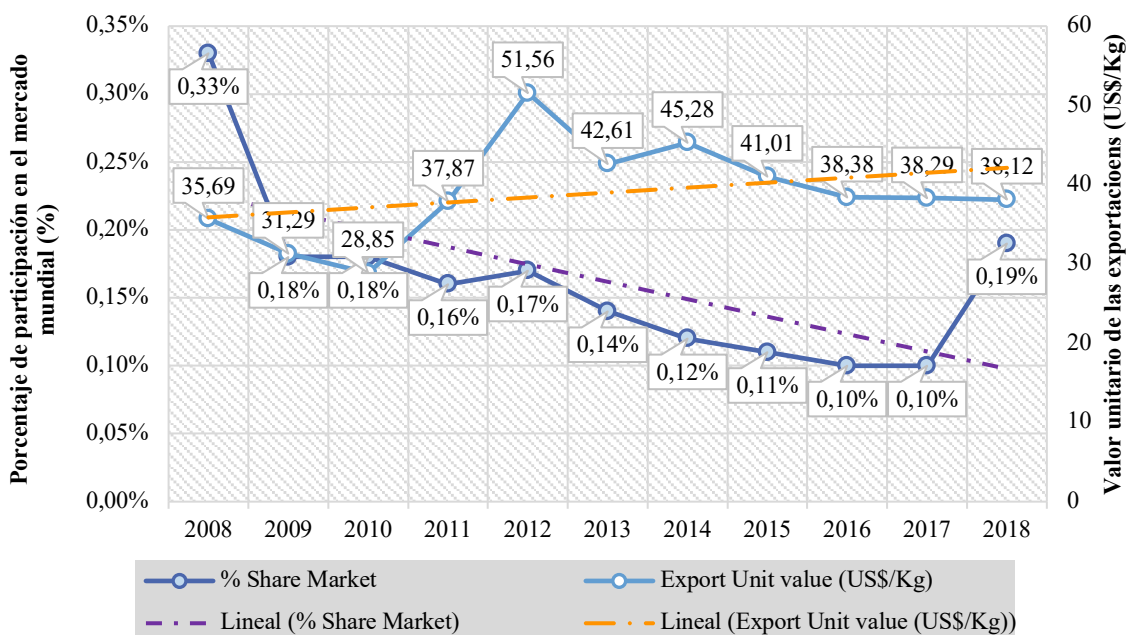
²⁷ Los valores de las exportaciones totales de Colombia y las mundiales, así como el valor unitario pueden consultarse en el **Anexo 6**. Exportaciones totales de textiles y participación de mercado de Colombia al mercado mundial, 1991-2018.

Años	% Share Market	Δ Trade value COL (US\$)	Δ Share market COL (%)	Export Unit value (US\$/Kg)	Δ Export Unit Value (US\$/Kg)	Economic Upgrading
2011	0,16%	-0,54%	-14,82%	37,87	31,24%	0,082110333
2012	0,17%	7,83%	8,77%	51,56	36,16%	0,224644837
2013	0,14%	-12,73%	-19,82%	42,61	-17,35%	-0,185871811
2014	0,12%	-13,11%	-13,77%	45,28	6,25%	-0,037597155
2015	0,11%	-7,91%	-3,54%	41,01	-9,43%	-0,064887887
2016	0,10%	-15,67%	-10,59%	38,38	-6,40%	-0,084935381
2017	0,10%	1,18%	0,00%	38,29	-0,23%	-0,001143411
2018	0,19%	9,31%	86,07%	38,12	-0,46%	0,428041751

Fuente: elaboración propia.

Como puede observarse en la tabla anterior, si bien la participación mundial entre el 2008 y el 2018 se ha mantenido en promedio en el 0,16%, los cambios anuales han reportado variaciones negativas, tanto en las exportaciones totales al mundo como en las unidades, es decir, el país ha disminuido la competitividad de las exportaciones, mientras que la generación de valor agregado de los productos del sector tiende a permanecer constante, esto se puede observar en la Figura 23. En esta se relacionan las dinámicas de los dos indicadores del modelo.

Figura 23. Dinámica del valor de las exportaciones textiles de Colombia y participación en el mercado mundial, 2008 - 2018

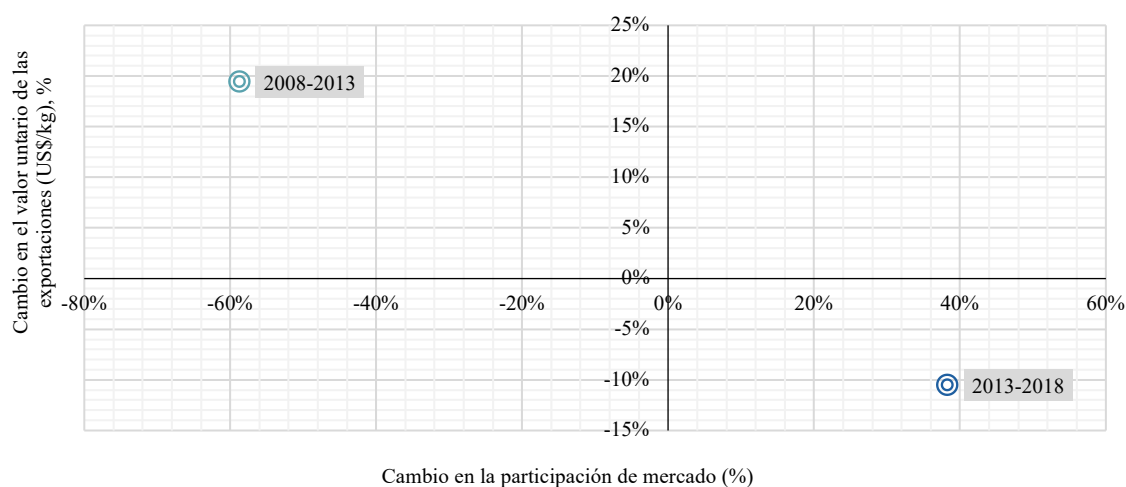


Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con Dinero (2019), la explicación de este comportamiento radica en la disminución de los aranceles para las importaciones de telas y confecciones provenientes de África y Asia, quienes producen en promedio a 10 US\$/Kg, mientras que en el país la producción es tres veces más costosa en promedio (39 US\$/Kg). En el periodo de análisis, correspondiente al gobierno del expresidente Santos según refiere el periodico se “había aplicado un arancel del 40% a las mercancías que cuestan menos de US\$10 el kilo, para los empresarios textiles esto no es suficiente y denuncian que esta medida no se cumplió con rigurosidad” (Íbid). El otro factor que afecta gravemente la industria es el contrabando.

Ahora bien, al analizar los datos en dos periodos (2008-2013) y de (2013-2018), los resultados muestran que el país tiene un desempeño ambiguo en términos del mejoramiento económico, pues sí bien no cae en el plano total del desmejoramiento económico, presenta desempeño positivo en un frente, pero resultados negativos en otro (Ver Figura 24), por ejemplo, en el periodo 2008 a 2013, se encuentra que el país presentó un decrecimiento de sus exportaciones, mientras que tuvo un aumento cercano al 20% en promedio del valor unitario de las exportaciones. Esto implica que la incorporación del valor agregado lograda no logró traducirse en mayor competitividad de las exportaciones. En el periodo 2013 a 2018, se presenta el caso contrario, hay un aumento de la participación de las exportaciones, pero pérdida del valor agregado, sin embargo, es importante resaltar que este periodo está marcado, por una disminución de las exportaciones a nivel global del 46,07%.

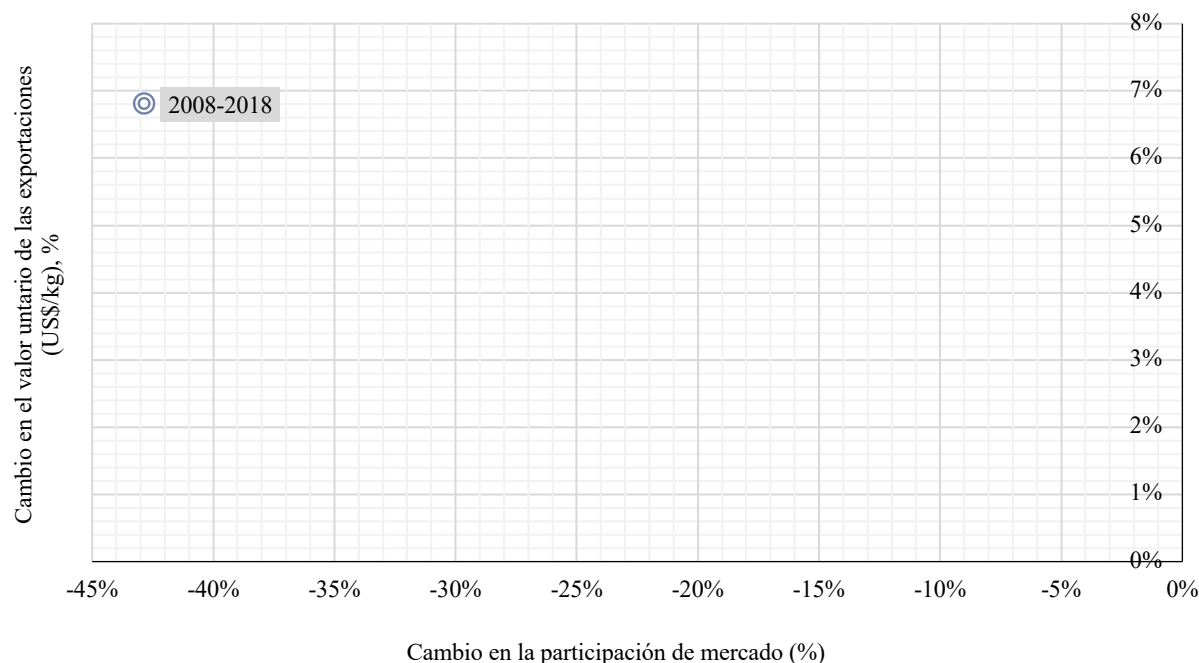
Figura 24. Cambios en el valor de las exportaciones y valores unitarios para 2008-2013 y 2013-2018.



Fuente: elaboración propia con base en UN Comtrade Database.

Finalmente, sí se realiza el análisis de variación durante la década completa, se tiene que el comportamiento sectorial de la industria textil y de confecciones colombiana, ha logrado un aumento en la participación del 7% en el mercado mundial, aunque siempre con una tasa por debajo del 1%. Además, ha perdido la capacidad de agregar valor a la industria (Ver Figura 25).

Figura 25. Cambios en el valor de las exportaciones y valores unitarios de la industria textil colombiana, 2008-2018



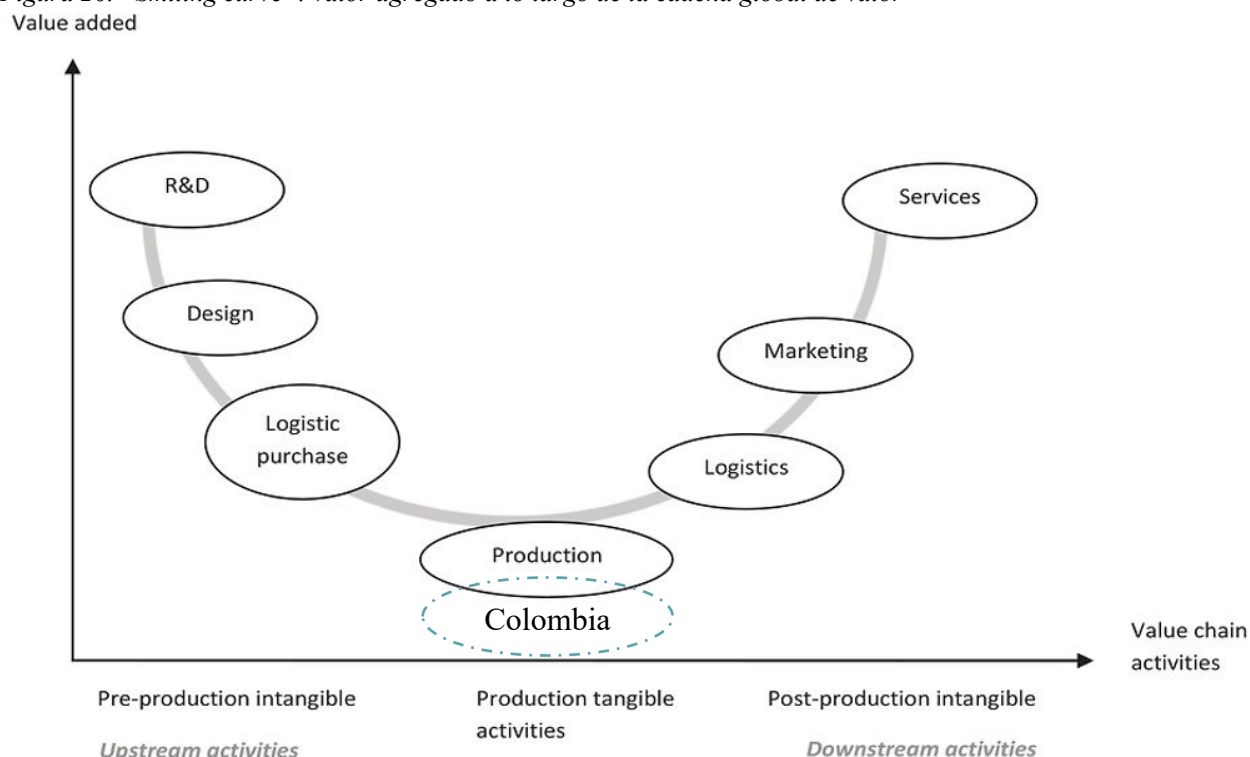
Fuente: elaboración propia con base en UN Comtrade Database.

El desempeño de Colombia puede explicarse mediante la ubicación del país dentro de las actividades de la cadena de valor, de acuerdo con la “*smiling curve*” (Ver Figura 26) propuesta por Shih (1996)²⁸. Según esto, la concentración del país en las actividades de producción corresponde a la etapa con menos potencial para agregar valor (OECD, 2017).

²⁸ Cada etapa del proceso de producción tiene un potencial diferente para añadir valor. Esta diferencia se presenta a menudo como una “curva sonriente”. Si bien esta curva no capta la complejidad de la organización del proceso de producción en las CVM, puede ayudar a ilustrar lo que se entiende por CVM. La curva sonriente fue propuesta originalmente por Stan Shih, fundador de Acer, una empresa de tecnología de la información (TI), para ilustrar los problemas de los fabricantes de TI en Taipei Chino, que se encontraba bloqueada en la parte inferior de la curva (OECD, 2017).

“Según la curva de la sonrisa, en muchas actividades el mayor valor añadido se da típicamente en actividades previas, como el desarrollo de un nuevo concepto, la investigación y el desarrollo (I+D) y la fabricación de componentes clave, o en actividades posteriores, como la comercialización, la creación de marcas y el servicio al cliente. Las actividades intermedias, como el ensamblaje de productos, añaden la menor proporción de valor a lo largo de la cadena de suministro. Estas actividades tienden a deslocalizarse hacia las economías emergentes y en desarrollo” (OECD, 2017).

Figura 26. “Smiling curve”: valor agregado a lo largo de la cadena global de valor



Fuente: Tomado de (OECD, 2017).

5.3. (Des) Mejoramiento Social (*Social upgrading/downgrading*)

De acuerdo con lo planteado por la OIT

“El acceso al empleo para todos es un objetivo clave de los responsables políticos de todo el mundo. El empleo es, de hecho, un elemento central de nuestros medios de vida. Sin embargo, tener un trabajo no es garantía de una vida decente: la calidad del trabajo también es necesaria. Las condiciones de trabajo en el lugar de trabajo determinarán en gran medida nuestras condiciones de vida. La remuneración es un aspecto crucial de las condiciones de trabajo. El trabajo decente es un trabajo productivo que proporciona a los trabajadores unos ingresos adecuados, garantizando unas

condiciones de vida satisfactorias para los trabajadores y sus familias. Al mismo tiempo, el seguimiento de la evolución de los salarios y las ganancias permite comprender en qué medida los trabajadores se benefician de los aumentos de productividad” (ILO, 2019)

De acuerdo con lo anterior, y en la misma línea, Bernhardt & Milberg (2011) proponen aproximar el mejoramiento social por medio de dos indicadores: i. El cambio en los niveles de empleo, y ii. El cambio en los niveles de salarios. De acuerdo con el periodo de análisis, y con base en los datos de la GEIH del DANE²⁹, que mide las condiciones de empleo de la población, entre 2008 y 2018, los ocupados (Ver Tabla 14) de la industria textil en la categoría de empleados representaron en promedio el 44,15% de los ocupados³⁰ total de la rama, los ocupados independientes representaron el 51,94%, y los trabajadores sin remuneración el 3,91%.

Tabla 14. Ocupados por categoría de la industria textil colombiana, 2008-2018*

Años	Total, ocupados Colombia	Ocupados empleados	Ocupados independientes	Trabajadores sin remuneración	Ocupados total (incluye trabajadores sin remuneración)
2008	17.441.603	235.823	255.226	12.670	503.719
2009	18.420.152	229.782	274.375	21.058	525.216
2010	19.213.322	239.226	277.480	22.303	539.009
2011	20.019.511	244.893	305.914	23.739	574.546
2012	20.696.418	256.923	306.840	31.079	594.842
2013	21.048.193	248.320	309.699	24.817	582.837
2014	21.503.323	262.918	317.128	26.446	606.493
2015	22.017.192	258.291	307.388	29.091	594.771
2016	22.156.141	274.256	309.291	22.403	605.949
2017	22.382.580	258.269	293.827	18.365	570.461
2018	22.457.154	250.162	291.568	14.146	555.877

Fuente: Fuente: GEIH, DANE varios años. Procesada por David Rodríguez, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia, 2019. * Los ocupados son promedio 12 meses de ocupación en la rama³¹.

²⁹ Para ver la base de salarios nominales, consultar el **Anexo 7**. Salarios e ingresos nominales e IPC, 2008-2018 de la industria textil colombiano.

³⁰ Son las personas que durante el período de referencia se encontraban en una de las siguientes situaciones: 1. Trabajó por lo menos una hora remunerada en la semana de referencia. 2. Los que no trabajaron la semana de referencia, pero tenían un trabajo. 3. Trabajadores familiares sin remuneración que trabajaron en la semana de referencia por lo menos 1 hora. DANE. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/fichas/empleo/glosario_GEIH.pdf

³¹ Para los salarios y ocupados corresponden a los trabajadores clasificados en la división 17 y 18 del CIU Rev. 3 A.C.

La participación mayoritaria de los independientes en la industria textil, evidencia la existencia de formas de vinculación flexible, asociadas a mayores cargas prestacionales asumidas por el trabajador y con menos garantías que un trabajador con contrato laboral, quitándole responsabilidad al empleador, para alivianar los costos laborales (Dinero, 2018).

Por su parte, los niveles de salarios de la industria textil se indican en la Tabla 15. Como se puede observar en esta, el ingreso laboral promedio de empleados e independientes tiene una tendencia decreciente, con aumento de la brecha entre este y el salario mínimo, esto se explica a partir del aumento de los independientes en la participación del empleo total del sector.

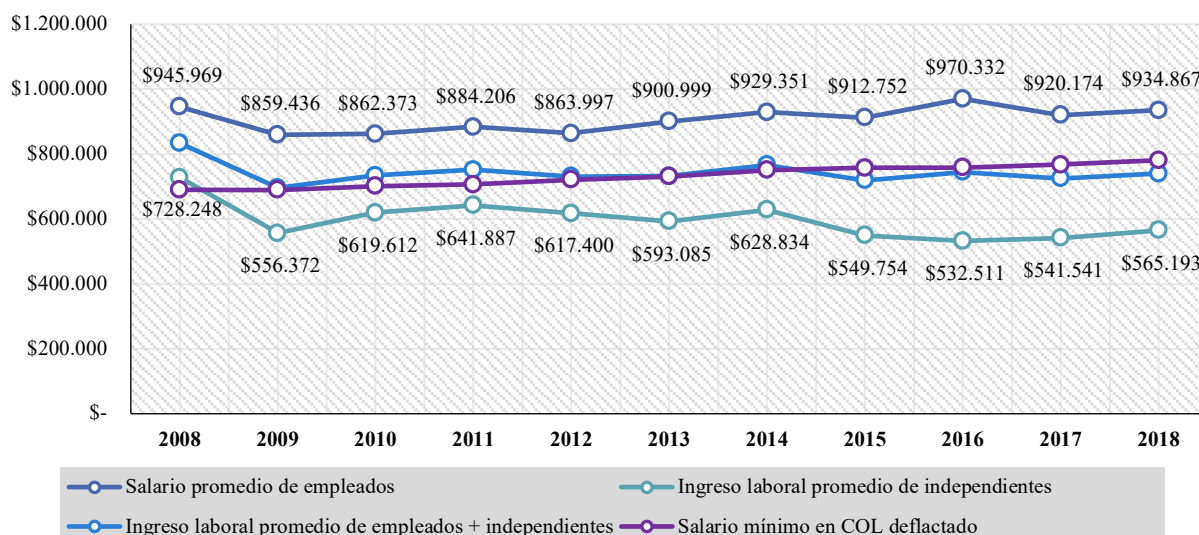
*Tabla 15. Salarios e ingresos de la industria textil colombiana, 2008-2018 - deflactados a precios de 2018**

Años	Salario mínimo en COL	Salario promedio de empleados	Ingreso laboral promedio de independientes	Ingreso laboral promedio de empleados + independientes
2008	\$ 690.063	\$ 945.969	\$ 728.248	\$ 833.830
2009	\$ 690.067	\$ 859.436	\$ 556.372	\$ 696.039
2010	\$ 701.179	\$ 862.373	\$ 619.612	\$ 734.020
2011	\$ 706.820	\$ 884.206	\$ 641.887	\$ 751.426
2012	\$ 720.970	\$ 863.997	\$ 617.400	\$ 731.369
2013	\$ 731.492	\$ 900.999	\$ 593.085	\$ 731.962
2014	\$ 750.465	\$ 929.351	\$ 628.834	\$ 766.664
2015	\$ 757.287	\$ 912.752	\$ 549.754	\$ 719.355
2016	\$ 758.908	\$ 970.332	\$ 532.511	\$ 744.343
2017	\$ 767.890	\$ 920.174	\$ 541.541	\$ 724.875
2018	\$ 781.242	\$ 934.867	\$ 565.193	\$ 739.810

*Fuente: Fuente: GEIH, DANE varios años. Procesada por David Rodríguez, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia, 2019. *Los ingresos, son ingresos mensuales sin pagos extras para asalariados (i.e. bonos, primas horas extra etc.).*

Ahora bien, el panorama para los trabajadores en la categoría de empleados (vínculos a una empresa de forma directa) es mejor que para sus pares independientes en términos de ingreso, pues se ubican por encima del salario mínimo, aunque sólo por 3 pp, aproximadamente. Por su parte, para los independientes, el ingreso laboral está por debajo del salario mínimo, aunque representan el 50% de la fuerza laboral del sector (Ver Figura 27). A 2018, el ingreso de los trabajadores independientes estaba 2 pp. por debajo del salario mínimo.

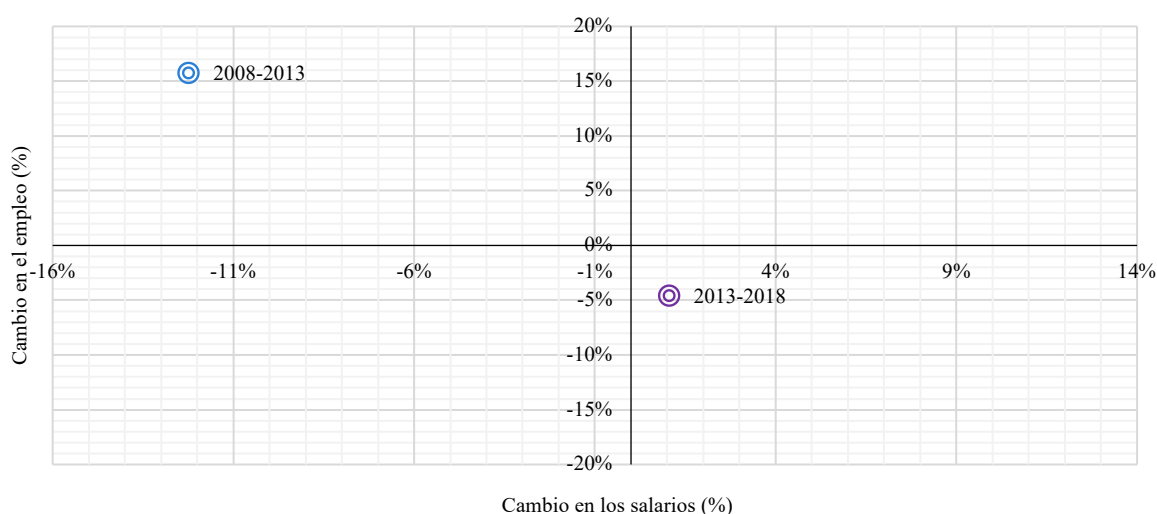
Figura 27. Salarios e ingresos de trabajos de la industria textil colombiano por categoría de ocupación, 2008-2018



Fuente: elaboración propia con base en GEIH, DANE varios años. Procesada por David Rodríguez, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia, 2019. *Los ingresos, son ingresos mensuales sin pagos extras para asalariados (i.e. bonos, primas horas extra etc.).

Por otra parte, aplicando el método de *Parsimonious Approach* para el mejoramiento social, se encuentra que entre el periodo 2008 -2013, la industria textil colombiano presentó una reducción en los salarios, pero un aumento del empleo, aunque con el atenuante de que los puestos de trabajo corresponden a una vinculación mayoritaria de independientes sobre los empleados. Entre 2013 y 2018 hay un aumento de salario, pero pérdidas de empleo (ver Figura 28).

Figura 28. Cambios en los salarios e ingresos para la industria textil colombiano, 2008-2013 y 2013-2018*



Fuente: elaboración propia con base en GEIH, DANE varios años. Procesada por David Rodríguez, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia, 2019. * Las variaciones de salario se calculan sobre el Ingreso laboral real promedio de empleados + independientes (US\$).

5.4. Matriz de resultados: Relación entre (des) mejoramiento económico y social de la industria textil colombiano

De acuerdo con los resultados referidos en las secciones anteriores, los resultados para el desempeño económico y social en la industria textil se presentan en función de los periodos considerados 2008-2013 y 2013-2018. Así como el agregado de la década. En la Tabla 16, se recopila la información de los indicadores para el análisis de mejoramiento económico y mejoramiento social. En la Tabla 17 se observan los resultados para los periodos de análisis indicados.

Tabla 16. Indicadores de Mejoramiento económico y social de la industria textil colombiana, 2008-2018

Años	% Share Market	Export Unit value (US\$/Kg)	Ingreso laboral real promedio de empleados + independientes (US\$)	Ocupados total (incluye trabajadores sin remuneración)	ΔShare market COL (%)	ΔExport Unit value COL (%)	ΔIngreso laboral empleados + independientes (%)	ΔOcupados total (%)
2008	0,33%	35,691	\$833.829,92	503.719	-	-	-	-
2009	0,18%	31,290	\$696.038,57	525.216	-44,51%	-12,33%	-16,53%	4,27%
2010	0,18%	28,855	\$734.020,44	539.009	0,21%	-7,78%	5,46%	2,63%
2011	0,16%	37,868	\$751.425,60	574.546	-14,82%	31,24%	2,37%	6,59%
2012	0,17%	51,562	\$731.368,87	594.842	8,77%	36,16%	-2,67%	3,53%
2013	0,14%	42,614	\$731.962,40	582.837	-19,82%	-17,35%	0,08%	-2,02%
2014	0,12%	45,279	\$766.664,39	606.493	-13,77%	6,25%	4,74%	4,06%
2015	0,11%	41,008	\$719.354,83	594.771	-3,54%	-9,43%	-6,17%	-1,93%
2016	0,10%	38,384	\$744.342,82	605.949	-10,59%	-6,40%	3,47%	1,88%
2017	0,10%	38,294	\$724.874,69	570.461	0,00%	-0,23%	-2,62%	-5,86%
2018	0,19%	38,118	\$739.809,95	555.877	86,07%	-0,46%	2,06%	-2,56%

Fuente: elaboración propia.

Tabla 17. Resultados indicadores de Mejoramiento económico y social de la industria textil colombiana por periodos: 2008-2013; 2013-2018 y 2008-2018

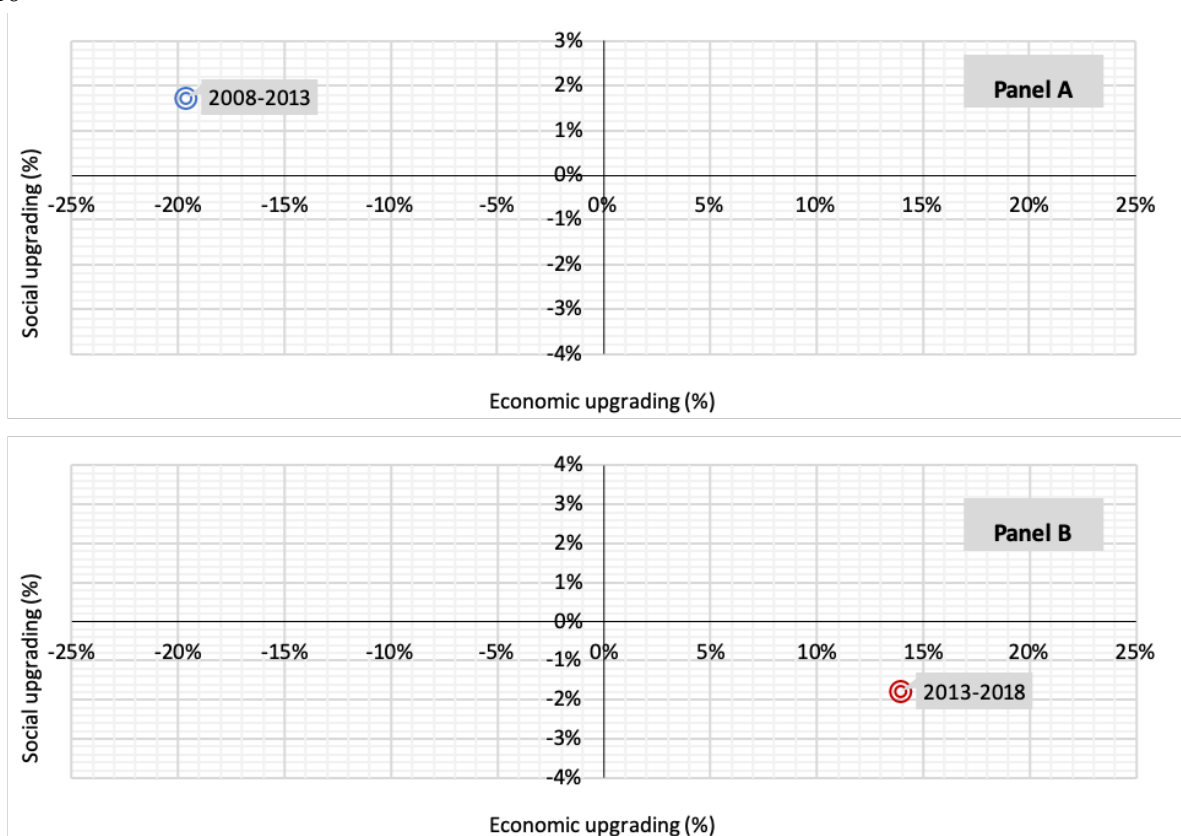
Periodo	Δ% Share Market	ΔExport Unit value (US\$/Kg)	ΔIngreso laboral promedio de empleados + independientes (US\$)	ΔOcupados total (incluye trabajadores sin remuneración)	Economic Upgrading	Social Upgrading
2008-2013	-58,69%	19,40%	-12,22%	15,71%	-19,65%	1,74%
2013-2018	38,38%	-10,55%	1,07%	-4,63%	13,91%	-1,78%
2008-2018	-42,84%	6,80%	-11,28%	10,35%	-18,02%	-0,46%

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los resultados del mejoramiento económico y del mejoramiento social, que se incidan en la Tabla 17, tenemos que la industria textil en el país se encuentra en una situación precaria en relación con la capacidad de aprovechar la internacionalización del sector en mejores condiciones laborales (sólo medido por ingreso), pues el mejoramiento en un frente implica el detrimento en otro.

En términos agregados, cuando se analizan los periodos, por ejemplo, entre 2008-2013 (**Panel A**, Figura 29), encontramos que hay un detrimento del mejoramiento económico, pero un mejoramiento leve en las condiciones laborales, es decir, económicamente el sector perdió competitividad internacional de las exportaciones y su capacidad de agregar valor, sin embargo, esto no redujo las condiciones laborales, esto supondría que la oferta laboral está desconectada de la dinámica de la canasta exportable, dado que el sector tiene un bajo nivel de participación internacional. Entre 2013-2018, se presenta el caso contrario, hay un detrimento del mejoramiento social, mientras que hay un aumento del mejoramiento económico (**Panel B**, Figura 29).

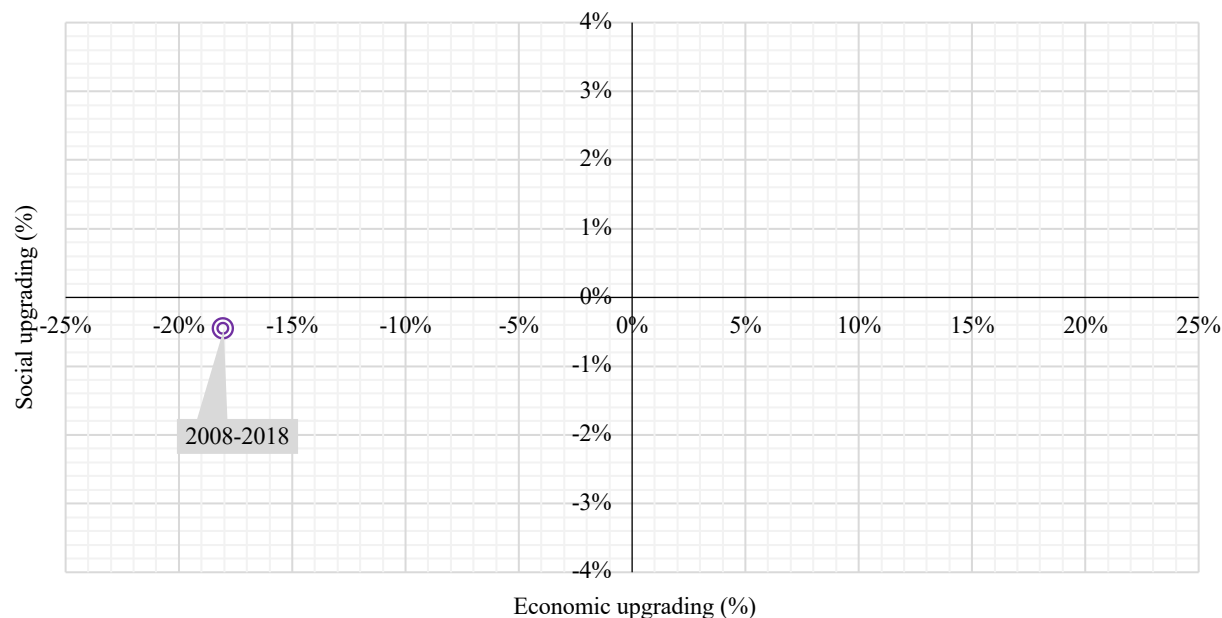
Figura 29. (Des) mejoramiento económico y social de la industria textil colombiana, periodos 2008-2013 y 2013-2018



Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, al considerar el desempeño del sector en la década de análisis (2008-2018), se tiene que hay un desmejoramiento absoluto en los dos frentes, es decir, entre 2008 y 2018, el sector presentó deterioro tanto de las condiciones laborales como del desarrollo económico, esto se indica en la Figura 30. Este panorama, pone entonces en entredicho el supuesto con el que se orienta el desarrollo económico y social del país, según el cuál un aumento de la participación internacional genera efectos de cascada en términos sociales, y un círculo virtuoso de desarrollo. Es claro, sin embargo, al menos en el caso que nos atañe, que hay una separación entre ambos frentes, y que la participación en las redes globales de producción no hay traído un beneficio ni económico ni social, más aún ha intensificado las brechas y las desigualdades sectoriales, esto a razón de que el sector se encuentra ubicado en la parte baja de la cadena de valor agregado.

Figura 30. Desmejoramiento económico y social de la industria textil colombiana, 2008-2018



Fuente: elaboración propia.

Así entonces es menester preguntarnos, ¿Qué condiciones debería orientar la política pública industrial para aprovechar la participación en las GPN?

5.5. Conclusiones

De acuerdo con los resultados obtenidos el país presenta un desmejoramiento económico y social en la industria textil entre 2008 y 2018, esto se explica a razón de lo siguiente,

- En el ámbito económico, el país ha tenido resultados ambiguos en términos de participación en el mercado mundial y en su capacidad para agregar valor en la cadena textil. En el primer caso, su participación es históricamente baja, menos del 1% en el periodo de análisis, y su capacidad para agregar valor está restringida por su participación en la cadena de valor, pues el país está concentrado en las actividades de producción, actividades que dentro de la cadena de valor tienen el menor potencial para añadir valor.
- En el ámbito social, el trabajo en términos de número de puestos de trabajo, y salarios presenta también un panorama ambiguo. El principal factor que explica el desmejoramiento social de la industria tiene que ver de acuerdo con los indicadores utilizados, en la composición de la fuerza laboral, de acuerdo con los datos de la GEIH, el promedio de acuerdo con la tipología de empleados, independientes y trabajadores sin remuneración entre 2008 y 2018, fue del 44,15%; 51,94% y del 3,91%, respectivamente. Esto quiere decir, que el 55% de la fuerza laboral de la industria está vinculado a esta por medio de contratos distintos al contrato laboral, en este sentido, se entiende que la contratación es realizada por contratos de prestación de servicios, en los cuales el trabajador debe asumir las cargas prestacionales y su esquema de protección del sistema de salud, al respecto, se puede ilustrar como sigue,

Por ejemplo, una persona con un contrato laboral, no pactado por salario integral, recibe 12 salarios al año, auxilio de transporte, una prima, sus cesantías y sus respectivos intereses, 15 días de vacaciones por año laborado, lo que corresponde a la afiliación de seguridad social (monto pagado entre empleado y empleador) que es obligatorio para todo tipo de empleado, y hasta derecho a licencias e incapacidades remuneradas. Una serie consecutiva de beneficios que pueden variar positivamente con instrumentos adicionales como bonos, pagos por horas extra o primas extralegales. Pero cuando hablamos de una persona con un contrato por prestación de servicios, esta solo recibe la remuneración pactada por su labor; monto al que debe descontarle el 11% de retención en la fuente si es declarante (o un 10% para las personas no declarantes), el 16% sobre el 40% del monto por concepto de pensión (es decir, un 6,4% de la remuneración total) y por salud, el 12,5% sobre dicho 40% (es

decir, el 5% de la remuneración total). Y si debe cotizar a ARL, súmele un descuento adicional que varía entre el 0,522% y el 6,96%.

Además, si una persona con contrato por prestación de servicios trabaja más de las horas diarias establecidas, no tiene pago por trabajar horas extra. Si el trabajador se enferma, la empresa no pagará sus incapacidades médicas (esto lo cubre la EPS y es el trabajador quien acarrea con todo el trámite). No tienen derecho a prima, vacaciones, cesantías o licencias remuneradas, como las de maternidad y paternidad. También deben asumir los gastos de transporte... (Dinero, 2018)

Esta situación de la fuerza laboral en la industria textil genera una condición que podría denominarse a partir de la evidencia suministrada en este trabajo, como la ***formalización de la subsistencia en el marco de las redes globales***. Entiéndase este como el proceso mediante el cuál se traspasa la responsabilidad de la productividad de la industria al trabajador, al tiempo que se le despoja de las garantías mínimas sociales derivadas de su actividad laboral. Pues se le transfiere al trabajador los costos asociados al aumento de la productividad industrial, mientras que se le reducen los mínimos sociales que garantizan en términos de salarios, pues los independientes (contratados usualmente por prestación de servicios) reciben menos del salario mínimo, reduciendo drásticamente las posibilidades de mejoramiento social del trabajador y de su círculo social. El predominio de este tipo de trabajador es uno de los factores identificados en la literatura como desencadenador del desmejoramiento social (Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011).

6. CONSIDERACIONES FINALES

Esta investigación busca dar repuesta al interrogante, ¿Hasta qué punto, en el marco de las Redes Globales de Producción, el mejoramiento económico (*economic upgrading*) converge con el mejoramiento social (*social upgrading*) en economías emergentes?. Este cuestionamiento es relevante en contextos emergentes, pues el modelo neoclásico dominante, propone de manera generalizada, -y así se cree-, que el crecimiento económico, resultado de una mayor integración de las economías nacionales a los mercados mundiales, generará desarrollo social (Selwyn, 2013). Sin embargo, con el auge de la fragmentación de la producción, forma de internacionalización predominante, las grandes corporaciones o empresas líderes, deciden dónde, cómo y cuándo se crea y captura el valor.

Es importante evidenciar si el supuesto neoclásico que subyace en las decisiones de las políticas económicas y sociales generadas en el contexto de la liberalización económica, por lo menos, en el caso de Colombia son consecuentes con el desarrollo económico y social, más aun cuando el país ha venido promoviendo una serie de apuestas productivas hacia el desarrollo de sectores específicos que se espera jalonen la productividad, con metas y una diversidad de programas, proyectos y recursos³². En este marco la industria textil se ha constituido como un claro ejemplo de inserción internacional y generación de empleo beneficiado de estas iniciativas de gobierno

“El sector Sistema Moda tiene una tradición de más de 100 años en Colombia, ha experimentado grandes cambios en innovación y tecnología y es hoy en día uno de los sectores más dinámicos del país y de los que más empleos genera, con cerca de 600.000” (PTP, 2019).

Esta investigación busca entonces proveer evidencia sobre los fenómenos de mejoramiento económico (*economic upgrading*) y mejoramiento social (*social upgrading*) en específico en la industria textil (*Apparel*) en Colombia, dado que como país emergente, integrado a las lógicas de la globalización, por medio de una mayor apertura económica e internacionalización, permite

³² En el caso de la industria textil, este es catalogado por el Programa de Transformación Productiva, PTP como un sector de talla mundial, cuya meta a 2032, estable que, “Colombia será un referente en mercados de alto valor agregado en el ámbito nacional e internacional, líder en exportaciones en la región”, con Ventas: por COP \$27.7 billones y Crecimiento del 40% de exportaciones en el largo plazo. (PTP, 2019)

entender como se ha desarrollado la relación entre el ámbito económico y social, y sí en definitiva se esta frente a un escenario de mejoramiento o incluso de desmejoramiento.

En este sentido, se optó por la aplicación de un método de análisis denominado “*Parsimonious Approach*”, el cuál sí bien se ha probado en otros casos y contextos (Rossi, Luinstra, & Pickles, 2014; Bernhardt & Milberg, 2011; Bernhardt, 2014), en este caso de estudio es nuevo, pues los estudios que hay sobre la inserción de las industrias en las GVC o GPN en países emergentes utiliza otras aproximaciones que se restringen a la dimensión económica de esta participación, con excepción del estudio de Salido & Bellhouse (2016), que utiliza el mismo método para analizar los sectores 1) agricultura, 2) manufactura, 3) minería, y 4) turismo en México, aunque a diferencia de este, en esta disertación se realiza un análisis longitudinal dado el carácter dinámico del fenómeno. Aunque este método permite evidenciar claramente el fenómeno, el análisis tiene limitaciones tal como este estudio lo evidencia, al menos en los siguientes aspectos:

- a. No hay una escala valorativa sobre los porcentajes de cambio en los indicadores que permita dimensionar cuando los cambios son o no significativos.
- b. No permite incorporar otros elementos distintos a las dinámicas del indicador para comprender los efectos o resultados de cada esfera del mejoramiento.

Como resultado de lo anterior, se encontró que la industria textil entre 2008 y 2018 presentó un desmejoramiento absoluto, es decir, un desmejoramiento económico y social. El desmejoramiento económico se explica a razón del estancamiento de la industria nacional en las actividades de producción de la cadena de valor, las cuales tienen el menor potencial para generar valor añadido. En el ámbito social, se está frente a un proceso de formalización de la subsistencia.

Así pues, sería necesario hacer una revisión de las políticas que orientan el desarrollo industrial del sector para profundizar sobre las condiciones que deberían tener estas para lograr aprovechar su inserción en la cadena global. Otros temas que deberían priorizarse a partir de los hallazgos del estudio podrían ir en la siguiente vía, ¿Cómo promover mejores empleos en la industria textil? ¿cuáles mecanismos de contratación aseguran un mejor acceso a un sistema de protección del trabajador sin detrimento de los logros de productividad?

Lo anterior, define entonces otros caminos que podrían tomarse para ahondar en la investigación y dotar de mayor detalle los análisis tanto económicos como sociales de esta industria. En este sentido, podría orientarse ahondar en la investigación por medio de un trabajo

de campo, con el fin de recoger las impresiones tanto de los gerentes de las empresas como de los trabajadores sobre los aspectos que definen el trabajo decente en las industrias textiles, a saber, el empleo, las características, la negociación colectiva, las habilidades y capacidades de formación y desarrollo de los trabajadores. Estas observaciones podrían contribuir a generar una radiografía más completa del sector, que explique y se amplíen las correlaciones de los hallazgos de este trabajo.

Otro aspecto para ahondar sería la vinculación de la GEIH, la EAM, el programa de Trabajo Decente (y sus cuatro componentes) y el Índice de Desarrollo Humano como instrumentos orientados a conocer la realidad de los individuos inmersos en el mercado laboral, a la par de la industria textil.

7. REFERENCIAS

- ABRAMS. (2019). Abrams World Trade Wiki. Obtenido de United Nations: https://en.abrams.wiki/tools/marketintelligence?utm_source=partner&utm_medium=website&utm_campaign=uncomtrade&from=2010-01&to=2018-11&hscode=61&overview=101100010&tradeflow=export
- Ahmed, I. (2003). El trabajo decente y el desarrollo humano. *Revista Internacional del Trabajo*, 122(2), 291-299.
- Bair, J. (2005). Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. *COMPETITION & CHANGE*, 9(2), 153-180.
- Bancoldex. (Noviembre de 2016). Diversificación Inteligente: Propuesta de valor para la industria Textil y de Confecciones. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Banco de Comercio Exterior de Colombia: <https://www.colombiaproductiva.com/CMSPages/GetFile.aspx?guid=28005842-45c0-4246-9700-f1cba4c74278>
- Barrientos, S., & Kritzinger, A. (2004). Squaring the circle: Global Production and the informalization of work in south african fruit exports. *Journal of International Development*, 16, 81-92.
- Barrientos, S., & Smith, S. (2007). Do workers benefit from ethical trade? Assessing codes of labour practice in global production systems. *Third World Quarterly*, 28(4), 7113-729.
- Barrientos, S., Frederick, M., Pickles, J., & Posthuma, A. (2011). Decent work in global production networks: framing the policy debate. *International Labour Review*, 150(3-4), 299-317.
- Barrientos, S., Gereffi, G., & Rossi, A. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150(3-4), 319-340.
- Bernhardt, T. (2014). Economic and Social Upgrading of Developing Countries in the Global Apparel Sector: Insights from Using a Parsimonious Measurement Approach. En A. Rossi , A. Luinstra, & J. Pickles (Edits.), *Towards better work. Understanding labour in Apparel Global Value Chains*.
- Bernhardt, T., & Milberg, W. (2011). Economic and social upgrading in global value chains: Analysis of horticulture, apparel, tourism and mobile telephones. Working Paper 2011/06 -

- Capturing the Gains: Economic and Social Upgrading in Global Production Networks and Trade, 113.
- CBI. (2014). COLOMBIA SOUTH AMERICA - CBI KEY PERFORMANCE INDICATORS - PRACTICAL OUTSOURCING INSIGHTS. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Centre for the Promotion of Imports: https://www.cbi.eu/sites/default/files/market_information/researches/import-information-practical-outsourcing-insights-colombia-europe-apparel-2014.pdf
- CIP. (2019). Competitive Industrial Performance. Obtenido de Competitive Industrial Performance Index 2019: <https://stat.unido.org/country/COL.pdf>
- Coe, N., & Hess, M. (2013). Global production network, labour and development. *Geoforum*, 44(1), 4-9.
- Coe, N., & Hess, M. (2013). Global production networks, labour and development. *Geoforum*, 44, 4-9.
- Coe, N., & Yeung, H.-C. (2015). Global production networks. Theorizing economic development in an interconnected world. Oxford: Oxford University Press.
- Coe, N., Dicken, P., & Hess, M. (2008). Introduction: global production networks—debates and challenges. *Journal of Economic Geography*(8), 267-269.
- Coe, N., Dicken, P., & Hess, M. (February de 2008). Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography*, 8, 271-295.
- Colombia Productiva. (2019). Sistema Moda. Obtenido de Mapa Regional de Oportunidades - MARO: <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/11>
- Cumbers, A., Nativel, C., & Routledge, P. (2008). Labour agency and union positionalities in global production networks. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 369–387.
- DANE. (19 de Noviembre de 2010). Encuesta Anual Manufacturera 2008 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (1992). Encuesta Anual Manufacturera 1992 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>

- DANE. (1994). Encuesta Anual Manufacturera 1994 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (1996). Encuesta Anual Manufacturera 1996 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (1998). Encuesta Anual Manufacturera 1998 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (2 de Mayo de 2012a). Encuesta Anual Manufacturera 2010 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (2000). Encuesta Anual Manufacturera 2000 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (2001). Encuesta Anual Manufacturera 2001 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (2002). Encuesta Anual Manufacturera 2002 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (2003). Encuesta Anual Manufacturera 2003 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>

DANE. (2004). Encuesta Anual Manufacturera 2004 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>

DANE. (2005). Encuesta Anual Manufacturera 2005 - Anexos. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>

DANE. (2012b). CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS Revisión 4 adaptada para Colombia CIIU Rev. 4 A.C. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística: https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf

DANE. (2019). Gran Encuesta Integrada de Hogares. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadística: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo/geih-historicos>

DANE. (2019a). Directorio de Empresas. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística: <https://geoportal.dane.gov.co/directorioempresas.html>

DANE. (2019b). Exportaciones Históricas. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones/exportaciones-historicos>

DANE. (3 de Julio de 2008). Encuesta Anual Manufacturera 2006 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>

DANE. (4 de Septiembre de 2009). Encuesta Anual Manufacturera 2007 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de

- Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (6 de Mayo de 2016). Encuesta Anual Manufacturera 2014 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (7 de Diciembre de 2017). Encuesta Anual Manufacturera 2016 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (7 de Diciembre de 2018). Encuesta Anual Manufacturera 2017 - Boletín técnico. Recuperado el 5 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (7 de Junio de 2011). Encuesta Anual Manufacturera 2009 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (7 de Mayo de 2013). Encuesta Anual Manufacturera 2011 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (8 de Mayo de 2014). Encuesta Anual Manufacturera 2012 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- DANE. (8 de Mayo de 2015b). Encuesta Anual Manufacturera 2013 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>

- DANE. (9 de Diciembre de 2015a). Encuesta Anual Manufacturera 2015 - Boletín técnico. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (EAM) - Históricos: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam/eam-historicos>
- Dicken, P. (1994). Global-local tensions: firms and states in the global space-economy. En T. J. Barnes, J. Peck, E. Sheppard, & A. Tickell, *Reading Economic Geography* (págs. 137-150). John Wiley & Sons.
- Dicken, P. (2003). Global production networks in Europe and East Asia: the automobile components industries. GPN Working Paper 7.
- Dinero. (30 de 4 de 2019). El gremio de la confección quiere arancel al 37,9%. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de Dinero.com: <https://www.dinero.com/pais/articulo/camara-colombiana-de-la-confeccion-y-afines-propone-arancel-compensatorio-del-379/270196>
- Dinero. (30 de Julio de 2018). Uso indiscriminado del contrato prestación de servicios. Obtenido de Dinero.com: <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/uso-indiscriminado-contrato-prestacion-de-servicios-por-raul-avila/260456>
- Donato, V., & Haedo, C. (2019). Atlas de la geografía industrial de Colombia: especialización sectorial, concentración y competitividad territorial de la industria manufacturera colombiana. Buenos Aires: Fundación Observatorio Pyme.
- Elliot, K., & Freeman, R. B. (2003). The role global labor standards could play in addressing basic needs. En J. Heyman (Ed.), *Global inequalities at work: Work's impact on the health of individuals, families and societies* (págs. 87-107). New York: Oxford University Press.
- Ernst, D., & Kim, L. (December de 2002). Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research Policy*, 31(8-9), 1417–1429.
- Esguerra, M., & Ulloa, S. P. (2016). Colombia, por fuera las cadenas globales de valor : ¿causa o síntoma del bajo desempeño exportador? Obtenido de Banco de la República: <http://repositorio.banrep.gov.co/handle/20.500.12134/6277>
- Fernandez-Stark, K., Frederick, S., & Gereffi, G. (2011). The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development. En G. Gerrefi, K. Fernandez-Stark, & P. Psilos (Edits.), *Skills for Upgrading: Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries* (págs. 75-131). Durham: NC: Center on Globalization, Governance & Competitiveness.

- Fields, G. S. (2003). Decent work and development policies. *International Labour Review*, 142(2), 239-262.
- Gereffi, G. (1994). The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. En G. Gereffi, & M. Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism* (págs. 95-122). Westport: Praeger.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48, 37-70.
- Gereffi, G. (1995). Global Production Systems and Third World Development. En B. Stallings (Ed.), *Global Change, Regional Responses* (págs. 100-142). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, 122(2), 125-160.
- Harvard. (2019). Globe of the economy complexity. Obtenido de Globe CID Harvard: <http://globe.cid.harvard.edu/?mode=gridmap&id=CO#>
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H.-C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464.
- Hess, M. (2004). "Spatial" relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness. *Progress in Human Geography*, 28(2), 165-186.
- Hess, M. (2018). Global Production Networks. En D. Richardson, M. Castree, A. Goodchild, D. Richardson, N. Castree, M. Goodchild, A. Kobayashi, W. Liu, & D. Marston (Edits.), *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*. Malden and Oxford: John Wiley & Sons, Ltd.
- Hess, M., & Yeung, H.-W. (2006). Whither global production networks in economic geography? past, present and future. *Environment and Planning A*, 38, 1193-1204.
- Humphrey, J. (2004). Upgrading in global value chains. Policy Integration Department, Working Paper N° 28. Geneva: International Labour Organization.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027.
- ILO. (2019). Decent work. Obtenido de International Labour Organisation: <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--en/index.htm>

- ILO. (2019). Statistics on wages . Obtenido de International Labour Organization: <https://ilostat.ilo.org/topics/wages/>
- ILO. (31 de Agosto de 2019). International Labour Organization. Obtenido de <https://www.ilo.org/global/topics/forced-labour/lang--en/index.htm>
- INNpulSA Colombia. (2018). Cierre de brechas de innovación y tecnología. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno de Colombia: https://www.innpulsacolombia.com/sites/default/files/cierre_de_brechas_de_innovacion_y_tecnologia.pdf
- ITC. (2019). Trade Map Trade. statistics for international business development Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc. Obtenido de International Trade Center: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_Map.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c62%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1
- Knorringa, P., & Pleger, L. J. (2006). Globalisations, firm upgrading and impacts on labour. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 97(5), 470-479.
- Levy, D. L. (October de 2008). Political contestation in global production networks. *The Academy of Management Review*, 33(4), 943-963.
- Mayer, F., & Pickles, J. (2010). Re-embedding governance: global apparel value chains and decent work. Recuperado el 19 de Febrero de 2019, de Capturing the gains: <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-01.pdf>
- Meléndez, M., & Uribe, M. (2012). International Product Fragmentation and the Insertion of Latin America and Caribbean in Global Production Networks. Colombian Case Studies. Working paper. Inter-American Development Bank Integration and Trade Sector. IDB WORKING PAPER SERIES No. IDB-WP-374 International.
- Milberg, W., & Winkler, D. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*, 150(3-4), 341-365.
- OECD. (2017). Skills and global value chains: What are the stakes?, OECD Skills Outlook 2017 Skills and Global Value Chains. Obtenido de Organisation for Economic Cooperation and Development: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264273351-5-en/index.html?itemId=/content/component/9789264273351-5-en>

- OIT. (Junio de 1999). Conferencia Internacional del Trabajo: Memoria del Director General: Trabajo decente, 87ª reunión. Recuperado el 11 de Febrero de 2019, de Organización Internacional del Trabajo: <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm#1.%20La%20finalidad>
- Pegler, L., & Knorringa, P. (2007). Integrating labour issues in global value chain analysis: Exploring implications for labour research and unions. En V. Schmidt (Ed.), Trade union responses to globalization: A review by the Global Union Research Network (págs. 35-50). Geneva: International Labour Office.
- Posthuma, A., & Nathan, D. (Edits.). (2010). Labour in Global Production Networks in India. New Delhi: Oxford University Press.
- PTP. (2019). Sistema Moda. Obtenido de Colombia productiva: <https://www.colombiaproductiva.com/ptp-sectores/manufactura/sistema-moda>
- PTP. (5 de Junio de 2012). Informe de Sostenibilidad Sistema Moda 2012. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Programa de Transformación Productiva: <https://www.colombiaproductiva.com/ptp-capacita/publicaciones/sectoriales/publicaciones-sistema-moda?page=2>
- Rainnie, A., Herod, A., & McGrath-Champ, S. (2011). Review and Positions: Global Production Networks and Labour. *Competition and Change*, 15(2), 155-169.
- Robledo Giraldo, S., Osorio Zuluaga, G., & López Espinosa, C. (2014). Networking in Small Business: A Literature Using Graph Theory. *Revista Vinculos*, 11(2), 6-16.
- Rossi, A. (Mayo de 2011). Economic and social upgrading in global production networks: the case of the garment industry in Morocco. Thesis submitted for the Degree of Doctor of Philosophy. Brighton, United Kingdom: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Rossi, A., Luinstra, A., & Pickles, J. (Edits.). (2014). Towards better work: understanding labour in apparel global value chains (International Labour Organization ed.). London: Palgrave.
- Salido, J., & Bellhouse, T. (2016). Economic and Social Upgrading: Definitions, connections and exploring means of measurement. Economic Commission for Latin America and Caribbean, International trade and Industry Unit, of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean ECLAC), Subregional headquarters. México: United Nations.

- Selwyn, B. (2013). Social upgrading and labour in global production networks: a critique and alternative conception. *Competition and Change*, 17(1), 75-90.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, A. (2000). Work and rights. *International Labour Review*, 139(2), 119-128.
- Shih, S. (1996). *Me - Too is Not My Style : Challenge Difficulties, Break Through Bottlenecks, Create Values*.
- Smith, A., Rainnie, A., Dunford, M., Hardy, J., Hudson, R., & Sadler, D. (2002). Networks of value, commodities and regions: reworking divisions of labour in macro-regional economies. *Progress in Human Geography*, 26(1), 41-63.
- Sturgeon, T. (2001). How do we define value chains and production networks? *IDS Bulletin*, 32(3), 9-18.
- Taglioni, D., & Winkler, D. (2014). *Making Global Value Chains Work for Development*. World Bank. Poverty Reduction and Economic Management (PREM) Network.
- TrendEconomy. (2019). World Merchandise Exports and Imports by Commodity. Obtenido de UN Comtrade: https://trendeconomy.com/data/commodity_h2?commodity=61,62&indicator=TV,tv_wrld_share,wrld_rank&partner=World&reporter=Afghanistan,Albania,Algeria,Andorra,Angola,AntiguaAndBarbuda,Argentina,Armenia,Aruba,Australia,Austria,Azerbaijan,Bahrain,Bangladesh,Bar
- Trujillo, E., Alvarez, M., & Rodriguez, M. (2014). Inserción de Colombia en las cadenas globales de valor. Obtenido de Documentos Económicos Especiales - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: <http://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-economicos/documentos-economicos-especiales/2014/insercion-de-colombia-en-la-cadenas-globales-de-va/insercion-de-colombia-en-la-cadenas-globales-de-valor.pdf.aspx>
- UNIDO. (Marzo de 2019). *Competitive Industrial Performance Report 2018*. Recuperado el 4 de Septiembre de 2019, de United Nations - Industrial Development Organization: https://www.unido.org/sites/default/files/files/2019-05/CIP_Report_2019.pdf
- Wise, C. (2016). China and Latin America's Emerging Economies: New Realities amid Old Challenges. *Latin American Policy*, Volume 7, Number 1(pp. 26–51). London: John Wiley and Sons Ltd.

VC 2016 Policy Studies Organization. Published by Wiley Periodicals, Inc.

WITS. (2019). World Integrated Trade Solution. Obtenido de World Bank.

Yin, R. K. (2003). Case study research. Design and methods (Vol. V). London: Sage Publications, Inc.

8. ANEXOS

Anexo 1. Medidas de Mejoramiento Económico y Social (*Economic and Social Upgrading*)

Nivel de agregación	Economic upgrading	Social Upgrading
País	▪ Crecimiento de la productividad ▪ Crecimiento del valor añadido ▪ Crecimiento de los beneficios ▪ Aumento de la intensidad de capital ▪ Crecimiento de las exportaciones ▪ Crecimiento de la cuota de mercado de las exportaciones ▪ Crecimiento del valor unitario del producto ▪ Crecimiento del valor unitario de las exportaciones	▪ Crecimiento salarial ▪ Crecimiento del empleo y de la población ▪ Crecimiento de la proporción de mano de obra ▪ Empleo formal ▪ Disminución del desempleo juvenil ▪ Igualdad de género en el empleo y los salarios ▪ Reducción de la pobreza ▪ Proporción del empleo asalariado en el empleo no agrícola ▪ Mejora de las normas laborales, incluida la libertad de asociación y de negociación colectiva, la seguridad en el trabajo, el trabajo infantil, el trabajo forzoso y la discriminación en el empleo. ▪ Regulación de la vigilancia Mejora de los derechos políticos (Índice <i>Freedom House</i>) ▪ Índice de Desarrollo Humano (IDH)
Sector GPN	- o ▪ Crecimiento de la productividad ▪ Crecimiento del valor añadido ▪ Crecimiento de los beneficios ▪ Crecimiento de las exportaciones ▪ Crecimiento de la cuota de mercado de las exportaciones ▪ Crecimiento del valor unitario del producto ▪ Crecimiento del valor unitario de las exportaciones ▪ Aumento de la intensidad de capital ▪ Mayor intensidad de habilidades de las funciones (ensamblaje/OEM/ODM/OBM/paquete completo) ▪ Aumento de la intensidad de las calificaciones en el empleo ▪ Aumento de la intensidad de las competencias de las exportaciones	▪ Crecimiento salarial ▪ Crecimiento del empleo ▪ Mejora de las normas laborales, incluida la libertad de asociación y de negociación colectiva, la seguridad en el trabajo, el trabajo infantil, el trabajo forzoso y la discriminación en el empleo.

Nivel de agregación	Economic upgrading	Social Upgrading
Empresa	▪ Mayor intensidad de habilidades de las funciones (ensamblaje/OEM/ODM/OBM/paquete completo) ▪ Desarrollo de habilidades para gestionar la cadena de suministro ▪ Composición de los puestos de trabajo ▪ Mayor intensidad de capital/ mecanización ▪ Producto, proceso, funcional, mejora de la cadena	▪ Mejora de las normas de supervisión de las instalaciones, por ejemplo, criterios de auditoría de la gestión y de las condiciones de trabajo (M-audit). ▪ Número de trabajadores por puesto de trabajo

Fuente: tomado de Milberg & Winkler (2011, pág. 349).

Anexo 2. Clasificación, equivalencias, divisiones y productos sector textil

(1): Clasificación

(2): Código

(3): Nivel de desagregación

(1)	(2)	Description	(3)
H4	61	Apparel and clothing accessories; knitted or crocheted	2
H4	6101	Coats; men's or boys' overcoats, car-coats, capes, cloaks, anoraks, ski-jackets, wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; knitted or crocheted, other than those of heading no. 6103	4
H4	610120	Coats; men's or boys' overcoats, car-coats, capes, anoraks, wind-jackets and similar articles, of cotton, knitted or crocheted (excluding those of heading no. 6103)	6
H4	610130	Coats; men's or boys' overcoats, car-coats, capes, anoraks, wind-jackets and similar articles, of man-made fibres, knitted or crocheted, (excluding those of heading no. 6103)	6
H4	610190	Coats; men's or boys' overcoats, car-coats, capes, anoraks, wind-jackets and similar articles, of textile materials n.e.c. in heading no. 6101, knitted or crocheted (excluding those of heading no. 6103)	6
H4	6102	Coats; women's or girls' overcoats, car-coats, capes, cloaks, anoraks, ski-jackets, wind-cheaters, wind-jackets and similar articles, knitted or crocheted, other than those of heading no. 6104	4
H4	610210	Coats; women's or girls' overcoats, car-coats, capes, anoraks, wind-jackets and similar articles, of wool or fine animal hair, knitted or crocheted (excluding those of heading no. 6104)	6
H4	610220	Coats; women's or girls' overcoats, car-coats, capes, anoraks, wind-jackets and similar articles, of cotton, knitted or crocheted (excluding those of heading no. 6104)	6
H4	610230	Coats; women's or girls' overcoats, car-coats, capes, anoraks, wind-jackets and similar articles, of man-made fibres, knitted or crocheted (excluding those of heading no. 6104)	6
H4	610290	Coats; women's or girls' overcoats, car-coats, capes, anoraks, wind-jackets and similar articles, of textile materials n.e.c. in heading no. 6102, knitted or crocheted (excluding those of heading no. 6104)	6
H4	6103	Suits, ensembles, jackets, blazers, trousers, bib and brace overalls, breeches, shorts (not swimwear); men's or boys', knitted or crocheted	4
H4	610310	Suits; men's or boys', knitted or crocheted	6
H4	610322	Ensembles; men's or boys', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610323	Ensembles; men's or boys', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610329	Ensembles; men's or boys', of textile materials (other than cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	610331	Jackets and blazers; men's or boys', of wool or fine animal hair, knitted or crocheted	6
H4	610332	Jackets and blazers; men's or boys', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610333	Jackets and blazers; men's or boys', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610339	Jackets and blazers; men's or boys', of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6

(1)	(2)	Description	(3)
H4	610341	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of wool or fine animal hair, knitted or crocheted	6
H4	610342	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610343	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610349	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	6104	Suits, ensembles, jackets, dresses, skirts, divided skirts, trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts (not swimwear), women's or girls', knitted or crocheted	4
H4	610413	Suits; women's or girls', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610419	Suits; women's or girls', of textile materials (other than synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	610422	Ensembles; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610423	Ensembles; women's or girls', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610429	Ensembles; women's or girls', of textile materials (other than cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	610431	Jackets; women's or girls', of wool or fine animal hair, knitted or crocheted	6
H4	610432	Jackets; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610433	Jackets; women's or girls', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610439	Jackets; women's or girls', of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	610441	Dresses; women's or girls', of wool or fine animal hair, knitted or crocheted	6
H4	610442	Dresses; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610443	Dresses; women's or girls', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610444	Dresses; women's or girls', of artificial fibres, knitted or crocheted	6
H4	610449	Dresses; women's or girls', of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton, synthetic or artificial fibres), knitted or crocheted	6
H4	610451	Skirts and divided skirts; women's or girls', of wool or fine animal hair, knitted or crocheted	6
H4	610452	Skirts and divided skirts; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610453	Skirts and divided skirts; women's or girls', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610459	Skirts and divided skirts; women's or girls', of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	610461	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of wool or fine animal hair, knitted or crocheted	6
H4	610462	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610463	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	610469	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	6105	Shirts; men's or boys', knitted or crocheted	4

(1)	(2)	Description	(3)
H4	610510	Shirts; men's or boys', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610520	Shirts; men's or boys', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610590	Shirts; men's or boys', of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	6106	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', knitted or crocheted	4
H4	610610	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610620	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610690	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	6107	Underpants, briefs, nightshirts, pyjamas, bathrobes, dressing gowns and similar articles; men's or boys', knitted or crocheted	4
H4	610711	Underpants and briefs; men's or boys', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610712	Underpants and briefs; men's or boys', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610719	Underpants and briefs; men's or boys', of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	610721	Nightshirts and pyjamas; men's or boys', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610722	Nightshirts and pyjamas; men's or boys', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610729	Nightshirts and pyjamas; men's or boys', of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	610791	Bathrobes, dressing gowns and similar articles; men's or boys', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610799	Bathrobes, dressing gowns and similar articles; men's or boys', of textile materials (other than cotton), knitted or crocheted	6
H4	6108	Slips, petticoats, briefs, panties, nightdresses, pyjamas, negligees, bathrobes, dressing gowns and similar articles; women's or girls', knitted or crocheted	4
H4	610811	Slips and petticoats; women's or girls', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610819	Slips and petticoats; women's or girls', of textile materials (other than man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	610821	Briefs and panties; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610822	Briefs and panties; women's or girls', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610829	Briefs and panties; women's or girls', of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	610831	Nightdresses and pyjamas; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610832	Nightdresses and pyjamas; women's or girls', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610839	Nightdresses and pyjamas; women's or girls', of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	610891	N negligees, bathrobes, dressing gowns and similar articles; women's or girls', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610892	N negligees, bathrobes, dressing gowns and similar articles; women's or girls', of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	610899	N negligees, bathrobes, dressing gowns and similar articles; women's or girls', of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	6109	T-shirts, singlets and other vests; knitted or crocheted	4

(1)	(2)	Description	(3)
H4	610910	T-shirts, singlets and other vests; of cotton, knitted or crocheted	6
H4	610990	T-shirts, singlets and other vests; of textile materials (other than cotton), knitted or crocheted	6
H4	6110	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles; knitted or crocheted	4
H4	611011	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles; knitted or crocheted, of wool or fine animal hair	6
H4	611012	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles; knitted or crocheted, of fibres from kashmir (cashmere) goats	6
H4	611019	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles; knitted or crocheted, of fine animal hair other than that of kashmir (cashmere) goats	6
H4	611020	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles; of cotton, knitted or crocheted	6
H4	611030	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles; of man-made fibres, knitted or crocheted	6
H4	611090	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles; of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or man-made fibres), knitted or crocheted	6
H4	6111	Garments and clothing accessories, babies'; knitted or crocheted	4
H4	611120	Garments and clothing accessories; babies', of cotton, knitted or crocheted	6
H4	611130	Garments and clothing accessories; babies', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	611190	Garments and clothing accessories; babies', of textile materials (other than cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	6112	Track suits, ski suits and swimwear; knitted or crocheted	4
H4	611211	Track suits; of cotton, knitted or crocheted	6
H4	611212	Track suits; of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	611219	Track suits; of textile materials (other than cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	611220	Ski suits; knitted or crocheted	6
H4	611231	Swimwear; men's or boys', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	611239	Swimwear; men's or boys', of textile materials (other than synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	611241	Swimwear; women's or girls', of synthetic fibres, knitted or crocheted	6
H4	611249	Swimwear; women's or girls', of textile materials (other than synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	6113	Garments made up of knitted or crocheted fabrics of heading no. 5903, 5906 and 5907	4
H4	611300	Garments made up of knitted or crocheted fabrics of heading no. 5903, 5906 and 5907	6
H4	6114	Garments; knitted or crocheted, n.e.c. in chapter 61	4
H4	611420	Garments; of cotton, knitted or crocheted, n.e.c. in chapter 61	6
H4	611430	Garments; of man-made fibres, knitted or crocheted, n.e.c. in chapter 61	6
H4	611490	Garments; of textile materials (other than cotton or man-made fibres), knitted or crocheted, n.e.c. in chapter 61	6
H4	6115	Hosiery; panty hose, tights, stockings, socks and other hosiery, including graduated compression hosiery (for example, stockings for varicose veins) and footwear without applied soles, knitted or crocheted	4

(1)	(2)	Description	(3)
H4	611510	Graduated compression hosiery (for example, stockings for varicose veins), knitted or crocheted	6
H4	611521	Hosiery; panty hose and tights (other than graduated compression hosiery), of synthetic fibres, measuring per single yarn less than 67 decitex, knitted or crocheted	6
H4	611522	Hosiery; panty hose and tights (other than graduated compression hosiery), of synthetic fibres, measuring per single yarn 67 decitex or more, knitted or crocheted	6
H4	611529	Hosiery; panty hose and tights (other than graduated compression hosiery), of textile materials (other than synthetic fibres), knitted or crocheted	6
H4	611530	Hosiery; women's, full-length or knee-length (other than graduated compression hosiery), measuring per single yarn less than 67 decitex, knitted or crocheted	6
H4	611594	Hosiery and footwear; without applied soles, of wool or fine animal hair, knitted or crocheted (excluding graduated compression hosiery, panty hose, tights, women's full or knee-length hosiery measuring per single yarn less than 67 decitex)	6
H4	611595	Hosiery and footwear; without applied soles, of cotton, knitted or crocheted (excluding graduated compression hosiery, panty hose, tights, full or knee-length hosiery measuring per single yarn less than 67 decitex)	6
H4	611596	Hosiery and footwear; without applied soles, of synthetic fibres, knitted or crocheted (excluding graduated compression hosiery, panty hose, tights, full or knee-length hosiery measuring per single yarn less than 67 decitex)	6
H4	611599	Hosiery and footwear; without applied soles, of textile materials n.e.c. in item no. 6115.9, knitted or crocheted (excluding graduated compression hosiery, panty hose, tights, full or knee-length hosiery measuring per single yarn less than 67 decitex)	6
H4	6116	Gloves, mittens and mitts; knitted or crocheted	4
H4	611610	Gloves, mittens and mitts; knitted or crocheted, impregnated, coated or covered with plastics or rubber	6
H4	611691	Gloves, mittens and mitts; of wool or fine animal hair, knitted or crocheted, (other than impregnated, coated or covered with plastics or rubber)	6
H4	611692	Gloves, mittens and mitts; of cotton, knitted or crocheted, (other than impregnated, coated or covered with plastics or rubber)	6
H4	611693	Gloves, mittens and mitts; of synthetic fibres, knitted or crocheted, (other than impregnated, coated or covered with plastics or rubber)	6
H4	611699	Gloves, mittens and mitts; of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or synthetic fibres), knitted or crocheted, (other than impregnated, coated or covered with plastics or rubber)	6
H4	6117	Clothing accessories; made up, knitted or crocheted, knitted or crocheted parts of garments or of clothing accessories	4
H4	611710	Shawls, scarves, mufflers, mantillas, veils and the like; knitted or crocheted	6
H4	611780	Clothing accessories; knitted or crocheted, n.e.c. in heading no. 6117	6
H4	611790	Clothing; parts, knitted or crocheted	6
H4	62	Apparel and clothing accessories; not knitted or crocheted	2
H4	6201	Overcoats, car-coats, capes, cloaks, anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles, men's or boys', other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	4
H4	620111	Coats; men's or boys', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of wool or fine animal hair, other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6
H4	620112	Coats; men's or boys', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of cotton, other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6
H4	620113	Coats; men's or boys', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of man-made fibres, other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6

(1)	(2)	Description	(3)
H4	620119	Coats; men's or boys', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or man-made fibres), other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6
H4	620191	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; men's or boys', of wool or fine animal hair, other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6
H4	620192	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; men's or boys', of cotton, other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6
H4	620193	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; men's or boys', of man-made fibres, other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6
H4	620199	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; men's or boys', of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or man-made fibres), other than those of heading no. 6203 (not knitted or crocheted)	6
H4	6202	Coats; women's or girls' overcoats, carcoats, capes, cloaks, anoraks, ski-jackets, wind-cheaters, wind-jackets and similar articles, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	4
H4	620211	Coats; women's or girls', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of wool or fine animal hair, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	6
H4	620212	Coats; women's or girls', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of cotton, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	6
H4	620213	Coats; women's or girls', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of man-made fibres, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	6
H4	620219	Coats; women's or girls', overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, of textile materials (other than wool or fine animal hair, cotton or man-made fibres), other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	6
H4	620291	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; women's or girls', of wool or fine animal hair, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	6
H4	620292	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; women's or girls', of cotton, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	6
H4	620293	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; women's or girls', of man-made fibres, other than those of heading no. 6204 (not knitted or crocheted)	6
H4	620299	Anoraks (including ski-jackets), wind-cheaters, wind-jackets and similar articles; women's or girls', of textile materials n.e.c. in item no. 6202.9, other than those of heading no. 6204, (not knitted or crocheted)	6
H4	6203	Suits, ensembles, jackets, blazers, trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts (other than swimwear); men's or boys' (not knitted or crocheted)	4
H4	620311	Suits; men's or boys', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620312	Suits; men's or boys', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620319	Suits; men's or boys', of textile materials n.e.c. in item no. 6203.1 (not knitted or crocheted)	6
H4	620322	Ensembles; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620323	Ensembles; men's or boys', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620329	Ensembles; men's or boys', of textile materials n.e.c. in item no. 6203.2 (not knitted or crocheted)	6
H4	620331	Jackets and blazers; men's or boys', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620332	Jackets and blazers; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620333	Jackets and blazers; men's or boys', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6

(1)	(2)	Description	(3)
H4	620339	Jackets and blazers; men's or boys', of textile materials n.e.c. in item no. 6203.3 (not knitted or crocheted)	6
H4	620341	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620342	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620343	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620349	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; men's or boys', of textile materials (other than wool, fine animal hair, cotton or synthetic fibres), (not knitted or crocheted)	6
H4	6204	Suits, ensembles, jackets, dresses, skirts, divided skirts, trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts (other than swimwear); women's or girls' (not knitted or crocheted)	4
H4	620411	Suits; women's or girls', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620412	Suits; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620413	Suits; women's or girls', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620419	Suits; women's or girls', of textile materials n.e.c. in item no. 6204.1 (not knitted or crocheted)	6
H4	620421	Ensembles; women's or girls', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620422	Ensembles; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620423	Ensembles; women's or girls', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620429	Ensembles; women's or girls', of textile materials n.e.c. in item no. 6204.2 (not knitted or crocheted)	6
H4	620431	Jackets and blazers; women's or girls', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620432	Jackets and blazers; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620433	Jackets and blazers; women's or girls', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620439	Jackets and blazers; women's or girls', of textile materials n.e.c. in item no. 6204.3 (not knitted or crocheted)	6
H4	620441	Dresses; women's or girls', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620442	Dresses; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620443	Dresses; women's or girls', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620444	Dresses; women's or girls', of artificial fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620449	Dresses; women's or girls', of textile materials n.e.c. in item no. 6204.4 (not knitted or crocheted)	6
H4	620451	Skirts and divided skirts; women's or girls', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620452	Skirts and divided skirts; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620453	Skirts and divided skirts; women's or girls', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620459	Skirts and divided skirts; women's or girls', of textile materials n.e.c. in item no. 6204.5 (not knitted or crocheted)	6
H4	620461	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620462	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6

(1)	(2)	Description	(3)
H4	620463	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620469	Trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts; women's or girls', of textile materials (other than wool, fine animal hair, cotton or synthetic fibres), (not knitted or crocheted)	6
H4	6205	Shirts; men's or boys' (not knitted or crocheted)	4
H4	620520	Shirts; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620530	Shirts; men's or boys', of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620590	Shirts; men's or boys', of textile materials n.e.c. in heading no. 6205 (not knitted or crocheted)	6
H4	6206	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls' (not knitted or crocheted)	4
H4	620610	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of silk or silk waste (not knitted or crocheted)	6
H4	620620	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	620630	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620640	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620690	Blouses, shirts and shirt-blouses; women's or girls', of textile materials n.e.c. in heading no. 6206 (not knitted or crocheted)	6
H4	6207	Singlets and other vests, underpants, briefs, night-shirts, pyjamas, bathrobes, dressing gowns and similar articles; men's or boys' (not knitted or crocheted)	4
H4	620711	Underpants and briefs; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620719	Underpants and briefs; men's or boys', of textile materials other than cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620721	Nightshirts and pyjamas; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620722	Nightshirts and pyjamas; men's or boys', of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620729	Nightshirts and pyjamas; men's or boys', of textile materials other than cotton or man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620791	Singlets and other vests, bathrobes, dressing gowns and similar articles; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620799	Singlets and other vests, bathrobes, dressing gowns and similar articles; men's or boys', of textile materials other than cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	6208	Singlets and other vests, slips, petticoats, briefs, panties, nightdresses, pyjamas, negligees, bathrobes, dressing gowns and similar articles; women's or girls' (not knitted or crocheted)	4
H4	620811	Slips and petticoats; women's or girls', of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620819	Slips and petticoats; women's or girls', of textile materials other than man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620821	Nightdresses and pyjamas; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620822	Nightdresses and pyjamas; women's or girls', of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620829	Nightdresses and pyjamas; women's or girls', of textile materials other than cotton or man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620891	Singlets and other vests, briefs, panties, negligees, bathrobes, dressing gowns and similar articles; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620892	Singlets and other vests, briefs, panties, negligees, bathrobes, dressing gowns etc.; women's or girls', of man-made fibres (not knitted or crocheted), excluding incontinence or other sanitary garments or garment liners of heading no. 96.19	6

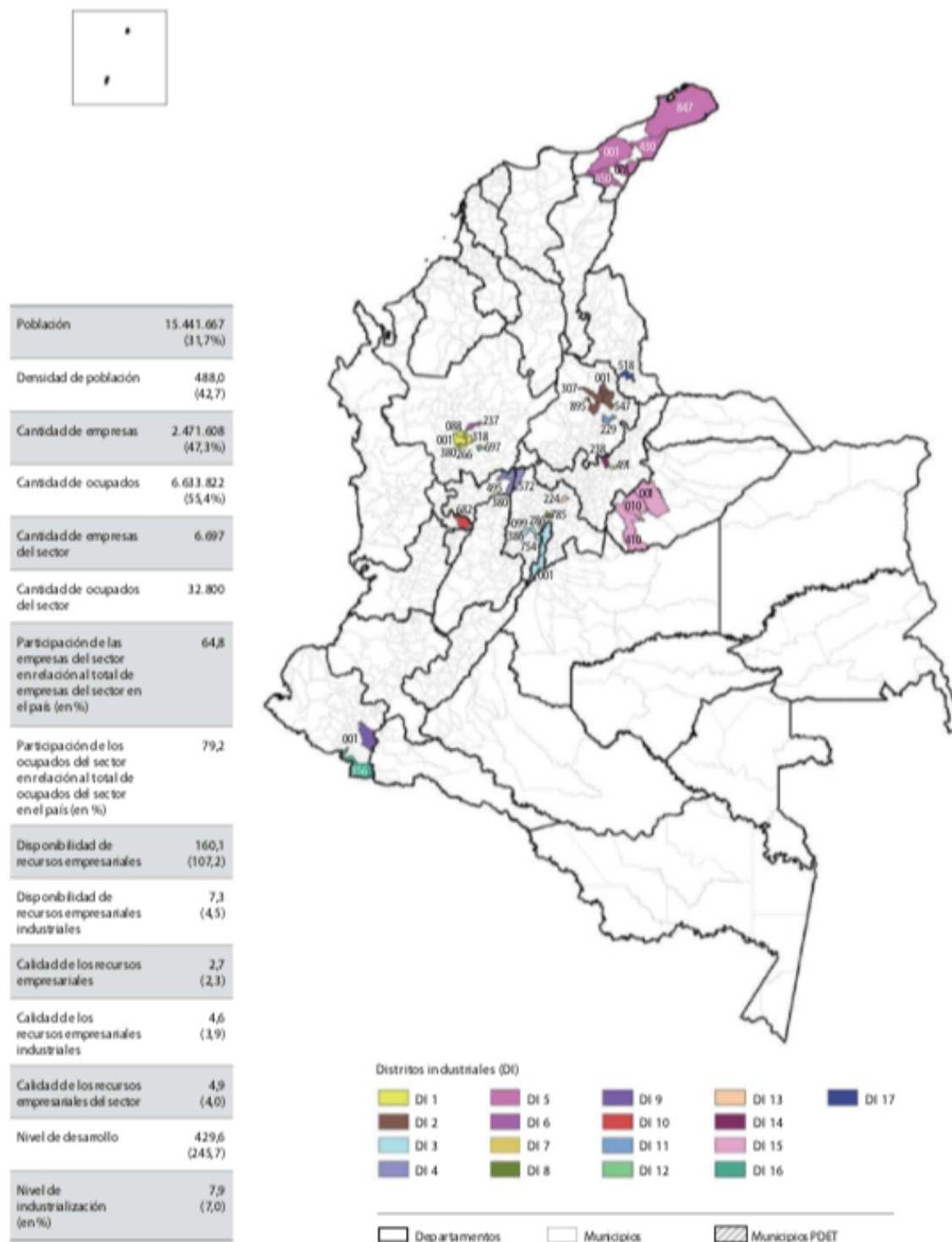
(1)	(2)	Description	(3)
H4	620899	Singlets and other vests, briefs, panties, negligees, bathrobes, dressing gowns and similar articles; women's or girls', of textile materials other than cotton or man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	6209	Garments and clothing accessories; babies' (not knitted or crocheted)	4
H4	620920	Garments and clothing accessories; babies', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	620930	Garments and clothing accessories; babies', of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	620990	Garments and clothing accessories; babies', of textile materials other than cotton or synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	6210	Garments made up of fabrics of heading no. 5602, 5603, 5903, 5906 or 5907 (not knitted or crocheted)	4
H4	621010	Garments; of felt or non-wovens (not knitted or crocheted)	6
H4	621020	Garments; overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, men's or boys', of the fabrics of heading no. 5602, 5603, 5903, 5906 or 5907 (not knitted or crocheted)	6
H4	621030	Garments; overcoats, raincoats, car-coats, capes, cloaks and similar articles, women's or girls', of the fabrics of heading no. 5602, 5603, 5903, 5906 or 5907 (not knitted or crocheted)	6
H4	621040	Garments; men's or boys', n.e.c. in item no. 6210.2, of the fabrics of heading no. 5602, 5603, 5903, 5906 or 5907 (not knitted or crocheted)	6
H4	621050	Garments; women's or girls', n.e.c. in item no. 6210.3, of the fabrics of heading no. 5602, 5603, 5903, 5906 or 5907 (not knitted or crocheted)	6
H4	6211	Track suits, swimwear and other garments (not knitted or crocheted)	4
H4	621111	Swimwear; men's or boys', (not knitted or crocheted)	6
H4	621112	Swimwear; women's or girls', (not knitted or crocheted)	6
H4	621120	Ski suits; (not knitted or crocheted)	6
H4	621132	Track suits and other garments n.e.c.; men's or boys', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	621133	Track suits and other garments n.e.c.; men's or boys', of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	621139	Track suits and other garments n.e.c.; men's or boys', of textile materials n.e.c. in item no. 6211.3 (not knitted or crocheted)	6
H4	621142	Track suits and other garments n.e.c.; women's or girls', of cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	621143	Track suits and other garments n.e.c.; women's or girls', of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	621149	Track suits and other garments n.e.c.; women's or girls', of textile materials n.e.c. in item no. 6211.4 (not knitted or crocheted)	6
H4	6212	Brassieres, girdles, corsets, braces, suspenders, garters and similar articles and parts thereof; whether or not knitted or crocheted	4
H4	621210	Brassieres; whether or not knitted or crocheted	6
H4	621220	Girdles and panty-girdles; whether or not knitted or crocheted	6
H4	621230	Corselettes; whether or not knitted or crocheted	6
H4	621290	Braces, suspenders, garters and similar articles; whether or not knitted or crocheted, n.e.c. in heading no. 6212	6
H4	6213	Handkerchiefs (not knitted or crocheted)	4
H4	621320	Handkerchiefs; of cotton (not knitted or crocheted)	6

(1)	(2)	Description	(3)
H4	621390	Handkerchiefs; of textile materials other than cotton (not knitted or crocheted)	6
H4	6214	Shawls, scarves, mufflers, mantillas, veils and the like (not knitted or crocheted)	4
H4	621410	Shawls, scarves, mufflers, mantillas, veils and the like; of silk or silk waste (not knitted or crocheted)	6
H4	621420	Shawls, scarves, mufflers, mantillas, veils and the like; of wool or fine animal hair (not knitted or crocheted)	6
H4	621430	Shawls, scarves, mufflers, mantillas, veils and the like; of synthetic fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	621440	Shawls, scarves, mufflers, mantillas, veils and the like; of artificial fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	621490	Shawls, scarves, mufflers, mantillas, veils and the like; of textile materials n.e.c. in heading no. 6214 (not knitted or crocheted)	6
H4	6215	Ties, bow ties and cravats (not knitted or crocheted)	4
H4	621510	Ties, bow ties and cravats; of silk or silk waste (not knitted or crocheted)	6
H4	621520	Ties, bow ties and cravats; of man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	621590	Ties, bow ties and cravats; of textile materials other than silk or man-made fibres (not knitted or crocheted)	6
H4	6216	Gloves, mittens and mitts (not knitted or crocheted)	4
H4	621600	Gloves, mittens and mitts (not knitted or crocheted)	6
H4	6217	Clothing accessories n.e.c.; parts of garments or accessories other than those of heading no. 6212 (not knitted or crocheted)	4
H4	621710	Clothing accessories; other than those of heading no. 6212 (not knitted or crocheted)	6
H4	621790	Clothing; parts of garments or of clothing accessories, other than those of heading no. 6212 (not knitted or crocheted)	6

Fuente: Tomado de UN Comtrade Commodity Classifications: <https://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/50020/HS-SITC-and-BEC-conversion-and-correspondence-tables> .

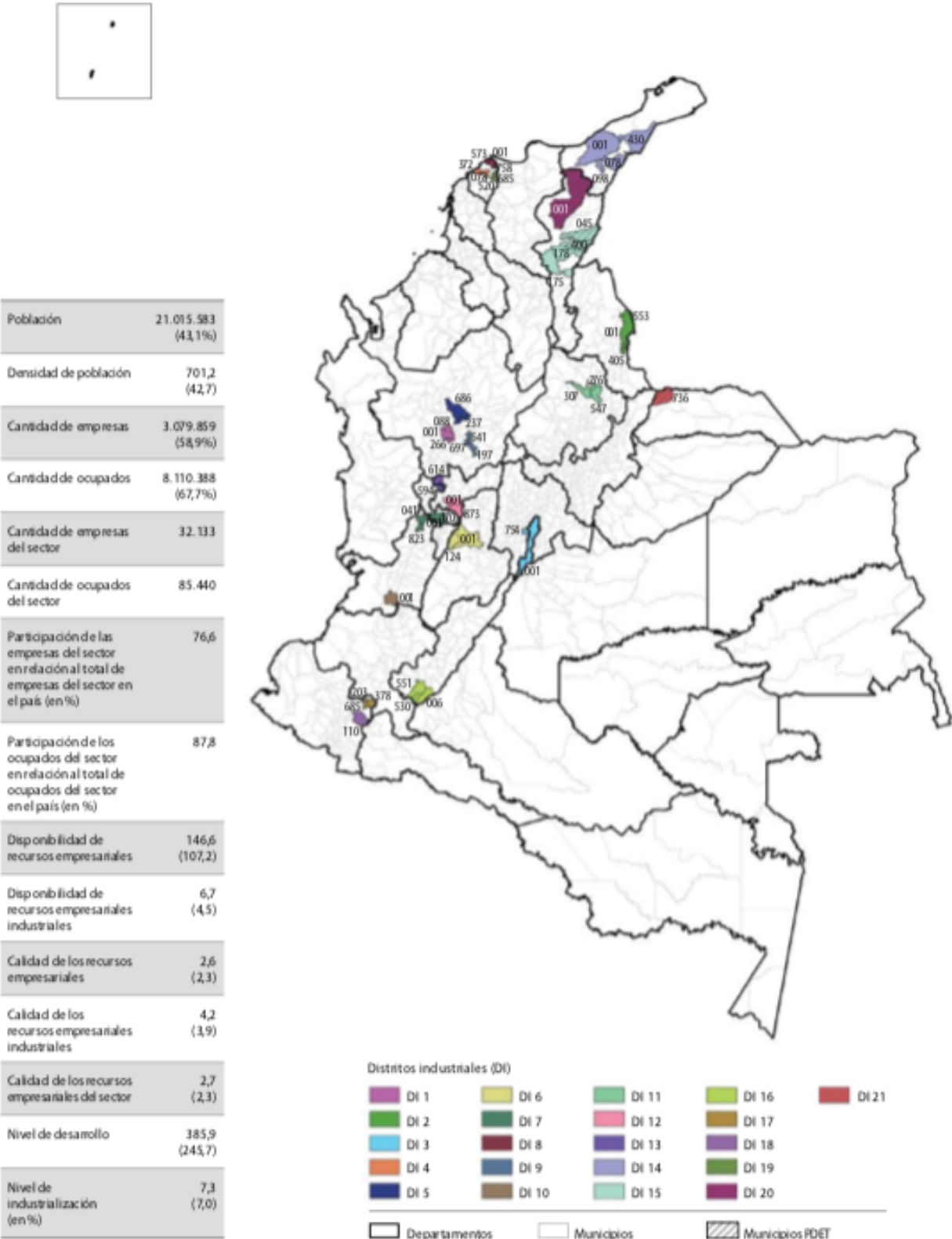
Anexo 3. Clústeres y distritos industriales de la industria textil en Colombia

Aglomeración del sector Fabricación de productos textiles (CIU 13) y sus distritos industriales



Fuente: tomado de (Donato & Haedo, 2019)

Aglomeración del sector Fabricación de productos textiles (CIU 14) y sus distritos industriales



Fuente: tomado de (Donato & Haedo, 2019)

Anexo 4. Actores de la industria textil en Colombia

#	Tipo de Actor	Actor	Descripción
1	Empresarial	Coltejer	Es la primera Compañía textil de Latinoamérica. 1907. Fabrican textiles como driles, índigos y no tejidos. Actualmente cuentan con 5 tipos de producto: Telas de moda; Telas para dotación de uniformes; Telas no tejidas para confección, salud, aseo, industria, decoración, calzado y marroquinería. Una línea de hogar que ofrece ropa de cama. Tiendas de fábrica que ofrecen prendas de moda para dama y caballero, ropa de cama y toallas. En 2015 Agregaron a su portafolio la línea de hogar de marcas mundialmente reconocidas para ropa de cama y empezaron a ofrecer acabados como “ <i>Soil Release o Scotch Gard</i> ”, repelente al agua, ignífugo, planchado permanente, microesmerilado y perchados.
2	Empresarial	Fabricato	Fabricato SA fabrica y comercializa productos textiles en Colombia e internacionalmente. Ofrece telas para prendas de vestir, incluidos productos de mezclilla, casuales y de punto; y productos institucionales que comprenden uniformes militares y de trabajo, productos no tejidos y productos de recuperación desperdiciados.
3	Empresarial	Lafayette	Es una empresa textil verticalmente integrada que cuenta con más de 2000 empleados y una planta de más de 80 mil metros cuadrados de área construida. Proporcionan telas con las tecnologías más innovadoras del momento. Integran todo el proceso textil de hilatura, tejeduría, tintorería, estampación y acabados, dando soluciones textiles con los más altos parámetros de investigación e innovación. Lafayette produce hilaza que se teje en telar plano y tejido de punto, se tiñe y se estampa para terminar con acabados especiales. Cada paso se audita bajo un riguroso control de calidad
4	Empresarial	Protela	Con 67 años de experiencia en el mercado textil que fabrica tejidos de punto y bases no tejidas de alta calidad, en una cadena que integra procesos de diseño, tejeduría, tintura, estampación, acabados y confección. Tienen una capacidad instalada en su planta de tejeduría de 32 toneladas por mes. Cuentan con tecnologías como Tricot, Circular y Rachel. Sus procesos de acabado incluyen tintorería continua y discontinua, perchado, tundido y bondeo. Tienen la capacidad de realizar estampación plana, rotativa y digital.
5	Empresarial	Grupo Crystal	Es una empresa dedicada a la construcción y comercialización de marcas en Latinoamérica, con más de 50 años de experiencia y tradición. Produce y comercializa las marcas: Gef, Punto Blanco, Baby Fresh, Galax y Casino. Sus procesos productivos están integrados desde el desarrollo de la materia prima, hasta convertirlos en productos de moda, llevados al punto de venta. Cuentan con una amplia distribución de sus productos en puntos de venta propios y franquicias ubicados en Centroamérica, el Caribe y Suramérica. Están integrados a través de 8 plantas de manufactura en Colombia con un sistema vertical que abarca procesos de hilandería, tintorería, textiles, confección y calcetería.

#	Tipo de Actor	Actor	Descripción
6	Empresarial	Hilanderías Universal	También cuentan con 5 centros de distribución para garantizar flexibilidad, competitividad y eficiencia. Dedicada a la producción y comercialización de hilazas. Es una de las pocas compañías productoras de hilaza que se siguen manteniendo en Colombia, cubriendo el 40% del mercado en la fabricación de hilaza de fibra corta y vendiendo más de 15.000 toneladas de hilo anual. Cuentan con más de 700 empleados, tienen más de 125 clientes entre Colombia y países suramericanos, cuentan con máquinas especializadas de última tecnología.
7	Empresarial	Supertex	Ofrece una amplia gama de telas industriales, telas de moda y en la actualidad, se ha diversificado para lograr una integración vertical llevándole al cliente la prenda completa a través de la unidad de negocio de prendas de vestir. La empresa diseña, produce, mercadea y comercializa productos y servicios que están asociados a telas de tejido plano, tejido de punto y telas no tejidas. Cuenta con cinco unidades de negocio: - Médica - Telas industriales - Telas de moda - Prendas de vestir (paquete completo). - Servicio de tintorería y acabado.
8	Empresarial	STF Group S. A.	En 20 años han sido pioneros en el sector de las confecciones y uno de los más importantes competidores en el mercado en Colombia y Latinoamérica, llevando sus marcas hasta los más altos estándares de la moda). STF Group S.A. se encuentran en constante desarrollo y continuo crecimiento. Cuentan hoy con más de 3000 empleados directos, 2000 indirectos y más de 320 tiendas propias en 13 países. Sus marcas son Studio F y ELA.
9	Empresarial	C.I Jeans	Dedicada a la exportación de prendas de alta calidad a los mercados internacionales. Con 3000 empleados en terminación, lavandería, corte y confección, en 30.000 metros cuadrados en instalaciones físicas, han ido profundizando en el proceso de manufactura con excelentes tiempos para cambiar los mercados. CI jeans ofrece un paquete full de servicios para sus clientes como: diseños, desarrollo de productos, corte, confección, bordado, lavado, terminación y empaque.
10	Empresarial	Tennis	Cuentan con 128 tiendas entre propias (79) y franquicias (12), distribuidas en 27 ciudades del territorio colombiano y en el exterior en Venezuela y Ecuador. En Tennis no sólo fabrican ropa, diseñan tiendas para que en los espacios se complementen todo el sentimiento que transmiten las prendas. Estos espacios creados en las tiendas Tennis se caracterizan por ser dinámicos, vanguardistas, con un estilo único, donde la experiencia de marca se transmite por los 5 sentidos, con una evolución constante que busca sorprender siempre.
11	Empresarial	Miratex	Es una empresa textil con más de 65 años de experiencia liderando el mercado Latinoamericano, reconocidos por producir hilazas elaboradas con fibras naturales, artificiales y sintéticas, las cuales comercializan en el mercado nacional e internacional. Sus hilazas se utilizan como materia prima en

#	Tipo de Actor	Actor	Descripción
12	Empresarial	Industrias Cannon de Colombia S.A.	la industria de tejido plano y de punto. Producen todo tipo de telas en tejido de punto y toallas con gran variedad de tamaños, gramajes y colores. Dirigida al mercado de textiles para el hogar. Se dedicó a la transformación de materias primas ofrecidas por proveedores locales. En la actualidad Cannon tiene instalaciones de 80.000 m2 divididas en tres plantas modernas y también tiene 110 Donnier Looms. La compañía produce 950 toneladas por mes y actualmente exporta a 25 países.
13	Empresarial	Textilia	Se ha especializado en la producción de tejidos en plano. Actualmente su portafolio se ha extendido a telas de punto, telas técnicas, tejidos con acabados especiales y confección de prendas. En la actualidad, se consolida como una de las fábricas más grandes del país en la producción de tejidos sintéticos en plano. Presenta avances en sus procesos en el reciclaje de la fibra, y cuidado del agua.
14	Empresarial	Hermeco	OFFCORSS es actualmente la marca con la que han logrado el mayor posicionamiento y reconocimiento en el mercado. Gracias a su amplia red de tiendas y canales es posible encontrar prendas llenas de magia y de vida en cada rincón de Colombia, así como en otros países de Latinoamérica, Centroamérica y el Caribe.
15	Empresarial	Permoda	Entre sus principales marcas están: Armi, Pronto, B*Kul y KOAJ. Gracias a la diversidad en el Target Group de sus marcas, han fortalecido y fidelizado cada día a un mayor número de personas en diferentes países que los ven como una alternativa urbana, moderna y complementaria. Constantemente en PERMODA hacen importantes inversiones en tecnología, estas los mantienen a la vanguardia y los convierten en creadores de moda única, auténtica y variada para satisfacer los gustos de un mercado diverso y exigente.
16	Empresarial	Mattelsa	Es una comercializadora y productora de ropa, se especializa en “ <i>Forward fashion street clothing</i> ” ofreciendo marcas y líneas de productos para hombre y mujer. Actualmente cuenta con 50 tiendas a nivel nacional y una internacional, empleando a 1.170 personas, 540 directas y 630 indirectamente.
17	Empresarial	Textiles Konkord S.A.	cuenta con una planta de producción de 30 mil metros cuadrados de extensión, con capacidad de abarcar: diseño y desarrollo, tejeduría, tintorería y acabados, plantas de confección así como plantas para acabados especiales (estampado y bordado), forjados entre hilos tejidos, tintas y manos laboriosas, que de una forma apasionada han dado color a prendas y telares de excelente calidad, con un diseño que resulta de una creación individual, utilizando materias primas nacionales e importadas para satisfacer tanto, el mercado nacional como internacional.
18	Apoyo	INEXMODA	Es un instituto privado sin ánimo de lucro que conecta a los actores del Sistema Moda para transformar y fortalecer la industria, promoviendo su crecimiento y desarrollo. Cuentan con 27 años de experiencia, ofreciendo a los actores del Sistema Moda un portafolio de opciones de investigación, conocimiento y plataformas comerciales. A través de sus productos y eventos, han forjado una imagen de la industria de la moda colombiana respetada globalmente.

#	Tipo de Actor	Actor	Descripción
19	Gremios/Clústeres	Clúster de Prendas de Vestir de Bogotá	Cuenta con el liderazgo y apoyo institucional de la Cámara de Comercio de Bogotá. Es un escenario neutral donde líderes empresariales, Gobierno, entidades de apoyo y academia trabajan colaborativamente para incrementar la productividad y competitividad del sector. Está integrada por actividades económicas relacionadas con textiles, confecciones, servicios para el sector, además de proveedores, comercializadores e instituciones de apoyo.
20	Gremios/Clústeres	Clúster Textil / Confección, Diseño y Moda – Medellín	El Cluster se centra en empresas y empresarios de la industria textil, confección, diseño y moda inspirados en innovación, en crear valor compartido para toda la cadena, generar negocios con el fin de lograr su acceso y reconocimiento en los mercados internacionales, a través de la diferenciación en diseño y moda. Promotores: Alcaldía de Medellín, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Consejo Asesor: Alternativa de Moda S.A., C.I. Confecciones Balalaika S.A., C.I. Creytex S.A., Maquila Inter- nacional de Confección S.A., C.I. Hermeco S.A., C.I. Racketball S.A., Coletex S.A., Artexil S.A, C.I. Iblu S.A.S., Inexmoda y Línea Directa S.A. Invitados: Grupo Uribe, Texmaquila S.A. y Laura S.A., Flamingo.
21	Gremios/Clústeres	Clúster Sistema Moda del Valle del Cauca	Participan los segmentos de negocio: producción de textiles, prendas de vestir, calzado y joyería, insumos, maquinaria y equipo, servicios de apoyo, diseño de modas, y los distintos canales de distribución de estos productos. En la agrupación empresarial del Sistema Moda se han identificado 1.150 empresas en el Valle del Cauca. Del total de empresas, 687 pertenecen al segmento de negocio textil/confección, 225 en calzado, 35 en complementos y 203 que se sitúan en la industria auxiliar. Sin embargo, 50 empresas concentraron el 62% de las ventas del Cluster en 2015.
22	Gremios/Clústeres	JUNTOS - Clúster del sector confección - textil del Eje Cafetero	Es un grupo de empresas asociadas como Clúster del sector confección - textil bajo la sigla JUNTOS que promueven el fortalecimiento permanente de sus miembros, permitiendo la creación de alianzas y el desarrollo de estrategias de gran impacto para mejorar la calidad de vida de la región, impulsando su competitividad, rentabilidad y sostenibilidad. Departamentos sobre el cual se desarrolla la iniciativa clúster y/o apuesta productiva: Caldas, Quindío y Risaralda. Sectores principales sobre el cual se concentra la iniciativa clúster: Confección y Moda, Cuero y Servicios empresariales.
23	Gremios/Clústeres	ANDI (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia) - Cámara Algodón, Fibras, Textil, Confecciones	La cámara se creó con el propósito de desarrollar con los empresarios del sector, acciones que tiendan a su fortalecimiento y beneficio, coordinando esfuerzos a través de la Asociación. Esto en el campo industrial, de comercio y servicios. La asociación que agrupa las empresas de la cadena Fibras, Hilados, Textiles y Confecciones, representa sus intereses y emprende acciones que tiendan a su fortalecimiento beneficio. Su misión es contribuir al desarrollo del sector, promoviendo acciones para la competitividad de todos los eslabones de la cadena.

#	Tipo de Actor	Actor	Descripción
24	Apoyo	Programa de Transformación Productiva (PTP)	El Programa fue creado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el año 2009 con el fin de promover la productividad y competitividad en la industria. Las acciones del PTP han tenido impacto en 932 empresas de 24 departamentos. Entre los servicios que ofrecen están asistencia técnica, intervención y acompañamiento en las empresas para que adopten metodologías internacionales de mejora productiva, programas de capacitación especializados en alianza con empresas e instituciones educativas, orientación y financiamiento para la obtención de certificaciones como requisito para la entrada a mercados internacionales, entre otros.
25	Apoyo	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia	apoya la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones del país para mejorar su competitividad y su sostenibilidad e incentivar la generación de mayor valor agregado.
26	Apoyo	INNpulsa	Son la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, creada en febrero de 2012 para promover el emprendimiento, la innovación y la productividad como ejes para el desarrollo empresarial y la competitividad de Colombia. Trabajan para forjar las empresas del futuro empresas innovadoras y productivas que son fuente de riqueza y prosperidad para el país, para que alcancen su máximo potencial y sean las protagonistas del crecimiento económico de Colombia.
27	Apoyo	Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones MinTIC	Según la Ley 1341 o Ley de TIC, es la entidad que se encarga de diseñar, adoptar y promover las políticas, planes, programas y proyectos del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Dentro de sus funciones está incrementar y facilitar el acceso de todos los habitantes del territorio nacional a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y a sus beneficios.
28	Apoyo	Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA	El Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, es un establecimiento público del orden nacional, con personería jurídica, patrimonio propio e independiente, y autonomía administrativa; Adscrito al Ministerio del Trabajo de Colombia. Ofrece formación gratuita a millones de colombianos que se benefician con programas técnicos, tecnológicos y complementarios que, enfocados en el desarrollo económico, tecnológico y social del país, entran a engrosar las actividades productivas de las empresas y de la industria, para obtener mejor competitividad y producción con los mercados globalizados.
29	Apoyo	Colciencias	Las actividades alrededor del cumplimiento de su misión implican concertar políticas de fomento a la producción de conocimientos, construir capacidades para CT+I, y propiciar la circulación y usos de estos para el desarrollo integral del país y el bienestar de los colombianos. Colciencias tiene ahora el reto de coordinar el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI), crear sinergias e interacciones para que Colombia cuente con una cultura científica, tecnológica e innovadora; que sus regiones y la población, el sector productivo, profesionales, y no profesionales,

#	Tipo de Actor	Actor	Descripción
30	Empresarial	Fatelares	estudiantes y docentes de básica, media, pregrado y posgrado, hagan presencia en las estrategias y agendas de investigación y desarrollo. Son uno de los principales productores de toallas en Colombia y el primer productor de hamacas para exportación. Ofrecen un amplio portafolio de ropa para el hogar que comprende: sobre- camas, almohadas, batas de baño, juegos de cama, cobijas, manteles, entre otros.
31	Apoyo	Ministerio de Hacienda y Crédito Público	Son el Ministerio que coordina la política macroeconómica; define, formula y ejecuta la política fiscal del país; incide en los sectores económicos, gubernamentales y políticos; y gestiona los recursos públicos de la Nación, desde la perspectiva presupuestal y financiera, mediante actuaciones transparentes, personal competente y procesos eficientes.
32	Investigación	Sistema de investigación, innovación y desarrollo tecnológico, SENNOVA – SENA	Tiene el propósito de fortalecer los estándares de calidad y pertinencia, en las áreas de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, de la formación profesional impartida en la Entidad. A través de esta estrategia, la Institución reúne las diferentes líneas, programas y proyectos de cultura e innovación que tiene dentro de su estructura, entre ellas Tecnoacademias, Tecnoparques, investigación aplicada, investigación en formación profesional, programas de fomento a la innovación empresarial y extensionismo tecnológico. Línea de investigación: Diseño de la Moda, Manufactura Textil y Cuero.
33	Investigación	Laboratorio de manufactura (ML-027)	En el Departamento de Ingeniería Mecánica de la Universidad de los Andes se encuentra la máquina 'OBJECT 360 Connex, equipo que hace parte de las herramientas de prototipado e impresión 3D, la cual se encuentra en las instalaciones de la universidad a través del contrato de comodato establecido entre la Universidad de los Andes y la empresa IMOCOM S.A.
34	Investigación	Centro de Manufactura en Textiles y Cuero – SENA	Atiende los requerimientos en diseño, innovación tecnológica e investigación de los sectores del calzado, marroquinería y confecciones; buscando a través de la formación Profesional Integral basada en competencias laborales la construcción y el desarrollo socio - económico del país con el fin de hacerlos más productivos y competitivos.
35	Investigación	Centro de realidad virtual (Universidad Militar Nueva Granada)	El Centro de realidad virtual de la facultad de Ingeniería promueve la investigación técnica y científica, la educación y las aplicaciones para el entrenamiento usando la tecnología de realidad virtual en las áreas de interés de la universidad y con las necesidades que reciba de las Fuerzas Militares, de la Policía y de la empresa en general.

Fuente: elaboración propia con base en (INNPULSA Colombia, 2018, págs. 340-348).

Anexo 5. Histórico Exportaciones e Importaciones de la industria textil y confecciones de Colombia, 1991- 2018

Actividad económica	Flujo	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Confecciones	Importaciones (dólares CIF)	\$27.094.114	\$46.024.667	\$52.183.226	\$71.583.931	\$ 82.678.997	\$ 76.957.683	\$96.083.382
Confecciones	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 594.551.639	\$ 458.152.816	\$ 561.128.373	\$ 555.796.531	\$ 592.488.927	\$ 513.077.732	\$ 487.648.669
Textiles	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 150.905.892	\$ 160.446.138	\$ 172.291.878	\$ 181.014.031	\$ 252.326.126	\$ 258.749.701	\$ 254.611.809
Textiles	Importaciones (dólares CIF)	\$ 107.101.273	\$ 204.913.754	\$ 297.709.968	\$ 312.858.186	\$ 382.431.645	\$ 373.898.406	\$ 432.685.070
Confecciones	Exportaciones (kilos netos)	19.302.750	27.338.431	27.510.109	28.591.905	27.833.009	24.574.814	23.476.287
Confecciones	Importaciones (kilos netos)	4.331.524	6.012.399	7.199.944	9.132.772	9.867.500	9.683.163	10.741.174
Textiles	Exportaciones (kilos netos)	51.133.049	58.375.752	49.448.501	49.048.125	57.644.405	61.110.890	53.224.798
Textiles	Importaciones (kilos netos)	41.458.973	44.094.302	66.944.770	71.140.340	80.527.821	83.202.441	101.361.968
Actividad económica	Flujo	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Confecciones	Importaciones (dólares CIF)	\$ 85.937.699	\$ 80.733.770	\$ 82.431.219	\$ 82.217.976	\$ 83.785.979	\$ 80.559.475	\$ 95.036.944
Confecciones	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 471.997.135	\$ 471.955.272	\$ 571.460.170	\$ 622.779.629	\$ 570.835.924	\$ 686.759.090	\$ 925.004.605
Textiles	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 224.111.999	\$ 194.516.557	\$ 221.073.275	\$ 219.327.775	\$ 169.868.659	\$ 186.048.114	\$ 265.327.886
Textiles	Importaciones (dólares CIF)	\$ 453.383.916	\$ 395.255.647	\$ 540.016.781	\$ 521.133.685	\$ 488.013.472	\$ 518.679.010	\$ 649.808.803
Confecciones	Exportaciones (kilos netos)	23.881.684	27.391.470	32.922.492	34.435.019	33.116.433	42.529.272	52.592.342
Confecciones	Importaciones (kilos netos)	9.662.530	11.725.333	15.844.408	21.555.464	26.263.928	29.493.168	36.386.058
Textiles	Exportaciones (kilos netos)	41.283.939	39.033.126	45.050.254	45.415.217	36.709.585	39.606.239	50.282.521
Textiles	Importaciones (kilos netos)	107.746.230	105.661.241	150.842.605	151.368.185	155.569.522	160.863.711	196.748.062
Actividad económica	Flujo	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Confecciones	Importaciones (dólares CIF)	\$ 130.412.709	\$ 165.962.258	\$ 268.316.681	\$ 349.236.404	\$ 329.114.355	\$ 428.376.498	\$ 701.055.365
Confecciones	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 956.288.903	\$1.025.236.031	\$1.496.340.326	\$1.330.916.703	\$ 662.280.596	\$ 718.276.461	\$ 732.990.247
Textiles	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 307.321.704	\$ 322.626.091	\$ 489.930.697	\$ 728.506.660	\$ 560.479.394	\$ 343.344.286	\$ 396.553.103
Textiles	Importaciones (dólares CIF)	\$ 671.996.460	\$ 813.842.756	\$ 909.821.916	\$ 918.639.065	\$ 783.404.044	\$1.036.329.736	\$1.453.182.001
Confecciones	Exportaciones (kilos netos)	53.460.427	55.311.236	56.721.764	49.909.637	30.924.946	33.805.724	29.047.627
Confecciones	Importaciones (kilos netos)	46.332.616	35.733.887	39.836.305	38.792.590	33.789.101	44.792.828	62.850.334
Textiles	Exportaciones (kilos netos)	57.232.276	59.165.054	75.601.085	79.929.778	64.251.305	54.944.379	55.563.259

Actividad económica	Flujo	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Textiles	Importaciones (kilos netos)	196.429.873	226.260.196	239.909.252	220.174.503	207.456.657	243.567.529	281.246.763
Actividad económica	Flujo	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Confecciones	Importaciones (dólares CIF)	\$ 872.628.247	\$ 859.863.499	\$ 910.260.423	\$ 748.271.548	\$ 583.490.251	\$ 684.534.022	\$ 783.470.858
Confecciones	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 773.238.591	\$ 685.354.285	\$ 593.458.005	\$ 555.033.250	\$ 476.544.707	\$ 473.225.933	\$ 507.020.339
Textiles	Exportaciones (dólares FOB)	\$ 374.997.368	\$ 307.857.009	\$ 296.889.521	\$ 244.441.446	\$ 209.363.339	\$ 221.720.125	\$ 233.151.355
Textiles	Importaciones (dólares CIF)	\$1.488.275.460	\$1.380.441.637	\$1.528.838.017	\$1.324.325.755	\$1.251.145.978	\$1.156.235.590	\$1.448.661.193
Confecciones	Exportaciones (kilos netos)	28.129.916	25550768	21252114,3	21464617,36	20361043,56	21387888,48	22917612,39
Confecciones	Importaciones (kilos netos)	78.031.243	56954365,97	59437378,25	51286726,23	40259974,6	48995516,63	52439644,94
Textiles	Exportaciones (kilos netos)	50.929.036	44189044,44	48272580,91	44163272,29	43723083,26	46321315,81	44226483,27
Textiles	Importaciones (kilos netos)	308.244.574	287013065,4	345005036,2	341984740	362393864,9	337078771,3	386490682,3

Fuente: elaboración propia con base en datos del DANE-DIAN. Cifras provisionales. Elaborado por Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria, y Turismo.

Anexo 6. Exportaciones totales de textiles y participación de mercado de Colombia al mercado mundial, 1991-2018

Años	COL Export: Trade Value (US\$)	World Export: Trade Value World (US\$)	% Share Market	Δ Trade value COL (US\$)	Δ Share market COL (%)	Netweight (kg)	Export Unit value (US\$/Kg)
1991	\$ 560.334.704	\$ 41.633.816.149	1,35%			15.933.338	35,17
1992	\$ 428.419.240	\$ 70.450.669.415	0,61%	-0,24	-0,55	19.880.471	21,55
1993	\$ 513.025.267	\$ 94.284.705.224	0,54%	0,20	-0,11	22.680.364	22,62
1994	\$ 508.458.795	\$ 125.234.472.578	0,41%	-0,01	-0,25	23.247.400	21,87
1995	\$ 538.795.047	\$ 138.702.395.125	0,39%	0,06	-0,04	22.300.587	24,16
1996	\$ 468.409.797	\$ 148.552.903.497	0,32%	-0,13	-0,19	19.688.444	23,79
1997	\$ 437.007.162	\$ 166.759.965.557	0,26%	-0,07	-0,17	17.523.441	24,94
1998	\$ 426.860.160	\$ 168.870.647.632	0,25%	-0,02	-0,04	18.261.962	23,37
1999	\$ 423.276.656	\$ 168.122.077.219	0,25%	-0,01	0,00	20.851.648	20,30
2000	\$ 515.665.019	\$ 183.963.269.142	0,28%	0,22	0,11	25.190.988	20,47
2001	\$ 565.344.972	\$ 180.814.652.283	0,31%	0,10	0,12	25.951.162	21,78
2002	\$ 518.056.438	\$ 191.878.835.244	0,27%	-0,08	-0,14	24.937.204	20,77
2003	\$ 630.849.812	\$ 221.308.838.498	0,29%	0,22	0,06	33.159.439	19,02
2004	\$ 856.993.952	\$ 247.648.683.279	0,35%	0,36	0,21	40.463.693	21,18
2005	\$ 896.244.080	\$ 267.371.782.743	0,34%	0,05	-0,03	42.401.729	21,14
2006	\$ 947.437.923	\$ 301.668.469.836	0,31%	0,06	-0,06	42.043.523	22,53
2007	\$ 1.327.552.438	\$ 340.237.314.827	0,39%	0,40	0,24	38.187.557	34,76
2008	\$ 1.192.140.668	\$ 359.373.621.922	0,33%	-0,10	-0,15	33.401.340	35,69
2009	\$ 579.865.988	\$ 315.018.069.933	0,18%	-0,51	-0,45	18.531.867	31,29
2010	\$ 639.690.036	\$ 346.800.468.788	0,18%	0,10	0,00	22.169.415	28,85
2011	\$ 636.253.998	\$ 404.933.870.407	0,16%	-0,01	-0,15	16.801.744	37,87
2012	\$ 686.097.287	\$ 401.458.353.870	0,17%	0,08	0,09	13.306.230	51,56

Años	COL Export: Trade Value (US\$)	World Export: Trade Value World (US\$)	% Share Market	Δ Trade value COL (US\$)	Δ Share market COL (%)	Netweight (kg)	Export Unit value (US\$/Kg)
2013	\$ 598.732.685	\$ 436.946.898.931	0,14%	-0,13	-0,20	14.049.977	42,61
2014	\$ 520.225.805	\$ 440.292.885.375	0,12%	-0,13	-0,14	11.489.289	45,28
2015	\$ 479.087.352	\$ 420.373.905.882	0,11%	-0,08	-0,04	11.682.834	41,01
2016	\$ 404.036.750	\$ 396.507.645.617	0,10%	-0,16	-0,11	10.526.137	38,38
2017	\$ 408.798.615	\$ 401.160.956.086	0,10%	0,01	0,00	10.675.132	38,29
2018	\$ 446.851.486	\$ 235.666.633.341	0,19%	0,09	0,86	11.722.841	38,12
Total, general	\$ 17.154.512.136	\$ 7.216.036.808.400	0,24%				

Fuente: elaboración propia con base en datos de UN Comtrade Database, 2019.

Anexo 7. Salarios e ingresos nominales e IPC, 2008-2018 de la industria textil colombiano.

Sector textil (División 17 y 18 CIU REV 3 A.C.)									
Años	Total, ocupados Colombia	Salario promedio de empleados	Ingreso laboral promedio de independientes	Ingreso laboral promedio de empleados + independientes	Ocupados empleados	Ocupados independientes	Ocupados total (incluye trabajadores sin remuneración)	IPC (Variación año corrido)	Índice (año base 2018)
2008	17.441.603	\$ 632.645	\$ 487.038	\$ 557.649	235.823	255.226	503.719	7,67	66,8780
2009	18.420.152	\$ 618.859	\$ 400.630	\$ 501.200	229.782	274.375	525.216	2,00	72,0075
2010	19.213.322	\$ 633.393	\$ 455.090	\$ 539.121	239.226	277.480	539.009	3,17	73,4477
2011	20.019.511	\$ 670.016	\$ 486.396	\$ 569.400	244.893	305.914	574.546	3,73	75,7760
2012	20.696.418	\$ 679.122	\$ 485.292	\$ 574.874	256.923	306.840	594.842	2,44	78,6024
2013	21.048.193	\$ 725.488	\$ 477.554	\$ 589.379	248.320	309.699	582.837	1,94	80,5203
2014	21.503.323	\$ 762.834	\$ 516.163	\$ 629.297	262.918	317.128	606.493	3,66	82,0824
2015	22.017.192	\$ 776.630	\$ 467.768	\$ 612.075	258.291	307.388	594.771	6,77	85,0866
2016	22.156.141	\$ 881.518	\$ 483.770	\$ 676.213	274.256	309.291	605.949	5,75	90,8470
2017	22.382.580	\$ 884.017	\$ 520.262	\$ 696.392	258.269	293.827	570.461	4,09	96,0707
2018	22.457.154	\$ 934.867	\$ 565.193	\$ 739.810	250.162	291.568	555.877	3,18	100

Fuente: GEIH, DANE varios años. Procesada por David Rodríguez, profesor Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia.

IPC: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Modelo de Análisis: Índice de Precios al Consumidor - IPC

IPC año variación año corrido: Base diciembre de 2008 = 100.00. Actualizado 5 de enero de 2019.

Para cálculo de valores constantes (reales):

$$\text{Valores constantes (reales)}_t = \frac{\text{Valor en precios corrientes}_t}{\text{índice}_t} \times 100.$$

Salarios e ingresos de la industria textil colombiano, 2008 – 2018 en dólares.

Años	Tasa de cambio (\$/US\$)	EQUIVALENCIA EN US\$/MES			
		Salario mínimo COL	Salario promedio de empleados	Ingreso laboral promedio de independientes	Ingreso laboral promedio de empleados + independientes
2008	\$ 2.129	\$324,10	\$444,30	\$342,04	\$391,63
2009	\$ 2.044	\$337,57	\$420,42	\$272,17	\$340,49
2010	\$ 1.901	\$368,94	\$453,76	\$326,03	\$386,22
2011	\$ 1.848	\$382,44	\$478,42	\$347,31	\$406,58
2012	\$ 1.798	\$400,93	\$480,47	\$343,34	\$406,72
2013	\$ 1.869	\$391,38	\$482,08	\$317,33	\$391,63
2014	\$ 2.000	\$375,23	\$464,68	\$314,42	\$383,33
2015	\$ 2.743	\$276,08	\$332,76	\$200,42	\$262,25
2016	\$ 3.051	\$248,74	\$318,04	\$174,54	\$243,97
2017	\$ 2.930	\$262,08	\$314,05	\$184,83	\$247,40
2018	\$ 3.001	\$260,33	\$311,52	\$188,33	\$246,52

Fuente: GEIH, DANE varios años. Procesada por David Rodríguez, Fac. de Economía, U Externado.

Notas

ⁱ Incluye confección de prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles

ⁱⁱ Incluye fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.; fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte; instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo

ⁱⁱⁱ Incluye fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.; fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte; instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo

^{iv} En este se incluye: 1. Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental; 2. Construcción; 3. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida; 4. Información y comunicaciones; 5. Actividades financieras y de seguros; 6. Actividades inmobiliarias; 7. Actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de servicios administrativos y de apoyo. 8. Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales; 9. Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio.