

INCIDENCIA DEL TLC COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS EN LA PRODUCCIÓN,
EMPLEO Y BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR TEXTIL COLOMBIANO, 2008 - 2017

JAIME ENRIQUE ARIAS SANABRIA

LUZ STELLA PARDO SUESCÚN

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y DE
NEGOCIOS.

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE ORGANIZACIONES

CEAD SOGAMOSO

2019

INCIDENCIA DEL TLC COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS EN LA PRODUCCIÓN,
EMPLEO Y BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR TEXTIL COLOMBIANO, 2008 - 2017

JAIME ENRIQUE ARIAS SANABRIA

LUZ STELLA PARDO SUESCÚN

Trabajo de investigación para optar el título de Magíster en Administración de Organizaciones

Directora

OMAIRA MANZANO DURÁN

Magister en Administración de Empresas

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y DE
NEGOCIOS.

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE ORGANIZACIONES

CEAD SOGAMOSO

2019

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	14
1. Formulación del problema de investigación	16
2. Justificación	20
3. Formulación de los objetivos de la investigación	22
3.1. Objetivo general	22
3.2. Objetivos Específicos	22
4. Marco teórico de la investigación	23
4.1. Bases teóricas	23
4.1.1. Teoría del comercio internacional	23
4.1.2. Teoría de la integración económica	26
4.1.2.1. Beneficios de la integración.	29
4.1.3. Acerca de la medición económica.	31
4.1.4. Teoría de las organizaciones y los Tratados de Libre Comercio.....	33
4.2. Definición de conceptos clave.....	35
5. Marco metodológico	38
5.1. Definición del Tipo de investigación	38
5.2. Formulación de hipótesis de trabajo.....	38

5.3.	Identificación de variables de trabajo.....	39
5.4.	Definición de la población o muestra a utilizar.....	39
5.5.	Técnicas e instrumentos	40
5.6.	Implementación de métodos para verificar la validez y confiabilidad de los resultados que se obtendrán.	40
6.	Resultados de la investigación	41
6.1.	Instrumentos comerciales utilizados dentro del TLC Colombia – Estados Unidos para el sector textil	41
6.1.1.	Situación del sector textil-confecciones antes del TLC Colombia – Estados Unidos.	41
6.1.2.	Tratado de libre Comercio Colombia – Estados Unidos.	50
6.1.3.	Medidas aplicables al sector textil.....	58
6.2.	Comportamiento de la producción y el empleo del sector textil colombiano para el periodo 2008 – 2016.	63
6.2.1.	Producción.....	63
6.2.2.	Empleo.....	75
6.3.	Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de productos textiles con Estados Unidos dentro del periodo 2008 – 2016.	86
6.3.1.	Exportaciones	86
6.3.2.	Importaciones	97
6.3.3.	Balanza comercial.....	106

7.	Discusión de resultados.....	109
8.	Conclusiones.....	113
9.	Recomendaciones.....	116
10.	Referencias bibliográficas.....	117

Lista de figuras

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Estructura simplificada de la cadena	42
<i>Figura 2.</i> Cadena del sector textil confección.	43
<i>Figura 3.</i> Distribución geográfica de la industria textil-confecciones en Colombia, 2011... 44	
<i>Figura 4.</i> Distribución geográfica de la industria confecciones en Colombia, 2011.	44
<i>Figura 5.</i> Cadena Textil Confecciones. Distribución geográfica de la producción (2002 – 2012)	45
<i>Figura 6.</i> Evolución del tamaño empresarial de la cadena textil confecciones 2002 y 2012	46
<i>Figura 7.</i> Aprovechamiento preferencias ATPDEA, 10 principales sectores que utilizan ATPDEA (sin petróleo crudo y sus derivados), participación porcentual en el total de Colombia a Estados Unidos entre 1997 y 2006.	47
<i>Figura 8.</i> Tasa de protección efectiva y nominal para la cadena textil-confecciones	49
<i>Figura 9.</i> Periodos de desgravación por canastas. Tratado de libre comercio Colombia - Estados Unidos.....	56
<i>Figura 10.</i> Valor de producción en fábrica de la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016, cifras en millones de pesos.	64
<i>Figura 11.</i> Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.	65

<i>Figura 12.</i> Participación del valor de la producción en fábrica de la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.	67
<i>Figura 13.</i> Contribución al crecimiento del valor de producción en fábrica de la cadena textil-confecciones de cada uno de sus niveles, periodo 2009 – 2016.....	67
<i>Figura 14.</i> Índice de dedicación de establecimientos de la cadena textil-confecciones, según el nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.....	68
<i>Figura 15.</i> Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de los eslabones de fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.	70
<i>Figura 16.</i> Participación del valor de la producción en fábrica de los eslabones de la fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.	70
<i>Figura 17.</i> Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de los eslabones de fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.	71
<i>Figura 18.</i> Participación del valor de la producción en fábrica de los eslabones de la fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.	72
<i>Figura 19.</i> Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.	73
<i>Figura 20.</i> Participación del valor de la producción en fábrica de los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.	74
<i>Figura 21.</i> Empleos generados en la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.	75
<i>Figura 22.</i> Índice de crecimiento de la producción, el empleo generado y los establecimientos de la cadena textil-confecciones, periodo 2008 – 2016.	76

<i>Figura 23.</i> Índice de crecimiento del empleo generado en la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.	77
<i>Figura 24.</i> Participación del empleo generado en la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.....	78
<i>Figura 25.</i> Contribución al crecimiento del empleo de la cadena textil-confecciones de cada uno de sus niveles, periodo 2009 – 2016	79
<i>Figura 26.</i> Índice de dedicación de empleo de la cadena textil-confecciones, según el nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.....	80
<i>Figura 27.</i> Índice de crecimiento del empleo generado en los eslabones de fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.....	81
<i>Figura 28.</i> Participación del empleo generado en los eslabones de la fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.	81
<i>Figura 29.</i> Índice de crecimiento del empleo generado en los eslabones de fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.....	82
<i>Figura 30.</i> Participación del empleo generado en los eslabones de la fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.	83
<i>Figura 31.</i> Índice de crecimiento del empleo generado en los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.	84
<i>Figura 32.</i> Participación del empleo generado en los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.....	85
<i>Figura 33.</i> Porcentaje de participación de las exportaciones del sector textil colombiano, dólares FOB, según país de destino, 2013 - 2017.....	87

<i>Figura 34.</i> Porcentaje de participación de Estados Unidos en las exportaciones del sector textil colombiano, dólares FOB, 2011 - 2017.....	87
<i>Figura 35.</i> Exportaciones del sector textil colombiano hacia Estados Unidos, dólares FOB.	88
<i>Figura 36.</i> Índice de crecimiento de las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, capítulos de arancel 50 al 55, 2008 – 2017.....	90
<i>Figura 37.</i> Índice de crecimiento de las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, capítulos de arancel 56 al 59, 2008 – 2017.....	92
<i>Figura 39.</i> Índice de crecimiento de las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, capítulos de arancel 56 al 59, 2008 – 2017.....	93
<i>Figura 39.</i> Tasa de participación en las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, según capítulos de arancel, 2008 – 2017.	94
<i>Figura 40.</i> Porcentaje de participación de las importaciones del sector textil colombiano, dólares CIF, según país de origen, 2013 - 2017.....	98
<i>Figura 41.</i> Porcentaje de participación de Estados Unidos y China en las importaciones del sector textil colombiano, dólares CIF, 2011 - 2017.....	98
<i>Figura 42.</i> Importaciones del sector textil colombiano desde Estados Unidos, dólares CIF.	99
<i>Figura 43.</i> Índice de crecimiento de las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, capítulos de arancel 50 al 55, 2008 – 2017.....	101
<i>Figura 44.</i> Índice de crecimiento de las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, capítulos de arancel 56 al 59, 2008 – 2017.....	101

<i>Figura 45.</i> Tasa de participación en las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, según capítulos de arancel, 2008 – 2017.	102
<i>Figura 46.</i> Tasa de participación en las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, según capítulos de arancel, 2008 – 2017.	104
<i>Figura 47.</i> Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Estados Unidos, dólares FOB y CIF, 2008 – 2017.....	107
<i>Figura 47.</i> Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM) promedio anual, 2008-2017.	108

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1.Objetivos, variables y fuente de información.	39
Tabla 2.Capítulos de arancel del sector textil-confección.	43
Tabla 3.Indicador Balassa para la cadena textil – confecciones, Colombia y Estados Unidos.	48
Tabla 4.Estructura del texto del tratado de libre comercio Colombia – Estados Unidos.	53
Tabla 5.Lista de desgravación de Estados Unidos para Colombia	57
Tabla 6.Lista de desgravación de Colombia para Estados Unidos.	58
Tabla 7.Porcentaje partidas arancelarias del sector textil confecciones con cero aranceles.....	59
Tabla 8.Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones del sector textil-confecciones de Colombia hacia Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.....	89
Tabla 9.Tasa de participación promedio anual de las exportaciones del sector textil-confecciones de Colombia hacia Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.....	93
Tabla 10.Top 10 de las partidas arancelarias exportadas hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.	95
Tabla 11.Top 10 de las empresas que más exportaron textiles-confecciones hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.	96
Tabla 12.Top 10 de las ciudades de donde más se exportaron textiles-confecciones hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.....	96

Tabla 13. Top 10 de los departamentos de donde más se exportaron textiles-confecciones hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.	97
Tabla 14. Tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones del sector textil-confecciones de Colombia desde Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.	100
Tabla 15. Tasa de participación promedio anual de las importaciones del sector textil-confecciones de Colombia desde Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.	103
Tabla 16. Top 10 de las partidas arancelarias importadas desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.	105
Tabla 17. Top 10 de las empresas que más importaron textiles-confecciones desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.	105
Tabla 18. Top 10 de las ciudades de donde más se importaron textiles-confecciones desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.	106
Tabla 19. Top 10 de los departamentos de donde más se importaron textiles-confecciones desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.	106
Tabla 20. Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones, importaciones y balanza comercial, periodo 2008 – 2012 y 2013 – 2017.	107

Resumen

En el comportamiento organizacional y las decisiones estratégicas es inevitable estar inmersos ante factores contingentes del entorno. En Colombia el TLC con Estados Unidos fue muy debatido por sus posibles impactos en diversos sectores del país, uno de ellos el sector textil. El presente trabajo investigativo busca determinar el impacto del Tratado de Libre comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre el sector textil-confecciones colombiano, mediante el análisis de los cambios en la producción, empleo y balanza comercial, en el periodo 2008 – 2017. Desde un enfoque cuantitativo y descriptivo se analizan las cifras de producción, empleo y comercio internacional que emite el DANE para el sector y se aplican indicadores de análisis como índices y tasas de crecimiento, tasas de participación y medidas de tendencia central. Se encuentra que tras la entrada de este tratado el valor de la producción y el empleo se han incrementado y la balanza comercial se ha comportado superavitaria; no obstante, existen reestructuraciones internas como la desaparición de eslabones de la cadena, la disminución de empresas y una mayor especialización y aprovechamiento de la capacidad instalada de las mismas. Se concluye que, a nivel de cifras macroeconómicas de las variables de estudio, el TLC ha resultado beneficioso para el sector textil confecciones, pero existen implicaciones a nivel microeconómico y del tejido empresarial.

Introducción

Las tendencias económicas de la globalización han llevado a las empresas a repensar su estrategia competitiva a nuevos mercados y nuevos competidores. La apertura económica del país comienza a gestarse en 1991 cuando cambia el enfoque de la política comercial y se ha venido profundizando cada vez más a la luz de nuevos tratados de libre comercio. Uno de los tratados más polémicos ha sido con Estados Unidos debido a su tamaño y su competitividad en los mercados internacionales.

Por su parte, el sector textil fue uno de las primeras industrias en instalarse en el país a finales del siglo XIX con la fábrica de textiles Samacá y la Fábrica de textiles obregón, entre otras. No obstante, un sector tan tradicional en el país como este, ha tenido que ajustarse a los nuevos contextos de competitividad internacional.

Dado que se desconoce el impacto real que ha tenido el tratado de libre comercio con Estados Unidos en el sector textil, el objetivo de la presente investigación es determinar el impacto del Tratado de Libre comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre el sector textil-confecciones colombiano, mediante el análisis de los cambios en la producción, empleo y balanza comercial, en el periodo 2008 – 2017. El logro de dicho objetivo permitirá que los formuladores de políticas comerciales pueden tomar mejores decisiones para la planeación de intervenciones públicas y las empresas podrán tener información de cómo se ha comportado el sector en relación al comercio internacional con Estados Unidos, dentro del marco del tratado de libre comercio y ajustar su decisión de inversión o incursión en otros negocios.

El análisis se realiza teniendo en cuenta las teorías del comercio internacional que consideran la competencia imperfecta (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012), teorías de la integración económica (Balassa, 1964; Stiglitz, 2014) y teorías organizacionales sobre las organizaciones como sistemas abiertos y complejos, influenciados profundamente por el entorno cambiante que mina el funcionamiento de la estrategia empresarial (Ahumada, 2001; Glass, 1996; Silva, 2014).

La metodología utilizada es de enfoque cuantitativo y de tipo descriptiva y toma como variables las cifras que presenta el DANE sobre producción, empleo y balanza comercial para determinar los cambios en las mismas que han acontecido antes y después de la entrada de dicho tratado al país, mediante indicadores de crecimiento y participación.

Los resultados se exponen en cuatro apartados. El primero, describe los instrumentos comerciales utilizados dentro del TLC Colombia – Estados Unidos para la importación y exportación de productos textiles-confecciones. El segundo, caracteriza el comportamiento de la producción y el empleo del sector textil-confecciones colombiano para el periodo 2008 – 2016. El tercero, determinar el comportamiento de las importaciones, exportaciones y balanza comercial de productos textiles con Estados Unidos dentro del periodo 2008 – 2017.

1. Formulación del problema de investigación

Los procesos económicos de internacionalización de la economía han estado presentes desde los inicios del capitalismo. Sin embargo, han tenido mayor auge en las últimas décadas tras los procesos del neoliberalismo y el detrimento del Estado de Bienestar. Colombia no es ajena a estos procesos y ha ido abriendo su economía al mundo a partir de la década de los 90. Este proceso ha pasado por tratados preferenciales como el ATPDEA (Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas) y ha llegado hasta el punto de firmar e implementar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, y considerarlo como uno de los ejes de desarrollo del país.

El sector textil es uno de las áreas de producción más antiguas del país, empezando con fundación de pequeñas empresas fabriles desde 1870 y el posterior apoyo estatal para la instauración de grandes fábricas desde finales del siglo XIX (Pineda, 2009). Su importancia radica en que su implementación en Colombia permitió hacer productivos los excedentes de las bonanzas mineras y cafeteras de la época y han generado progreso en las regiones en donde se han ubicado las grandes empresas en su momento, por ejemplo: fábrica de Hilados y Tejidos de Samacá en Boyacá, Coltejer en Antioquia o Fábrica de Tejidos Obregón en Barranquilla (Meisel, 2008). Actualmente, la producción textil se ubica principalmente en el departamento de Antioquia, Valle del Cauca, Risaralda, Quindío, Cundinamarca y Atlántico y han ganado relevancia departamentos como Cesar y Bolívar.

Según cifras del Departamento Nacional de Planeación (DNP) el valor de la producción de la cadena textil – confecciones ascendió a 10,8 billones de pesos en el año 2016, representando el 8,8% del PIB de la industria manufacturera (Superintendencia de Sociedades,

2017), generó 229.752 empleos y su sector externo movió 1.900 millones de dólares en el año 2017 (DNP, 2018). No obstante, un análisis de estas cifras indica que, aunque entre 2016 y 2017 las tasas de crecimiento del valor de la producción han superado los dos dígitos, en el año 2011 tuvo un crecimiento del 9,33%, el cual fue seguido en el año 2012 de -0,53% y en el año 2013 del -1,6%. Estos datos sugieren una posible afectación del TLC Colombia- Estados Unidos en el sector, considerando que la fecha de su implementación fue el 15 de mayo del año 2012.

Es importante resaltar que este sector se ha desarrollado bajo condiciones de atraso tecnológico, baja competitividad, subfacturación, aunado a situaciones de contrabando y revaluación, que han dificultado un mejor desempeño del sector, pero que las principales industrias dedicadas a esta actividad han sabido sortear (Duque, 2017). En el año 2016 Colombia ha perdido su potencial exportador en sectores como alimentos, cuero-calzado y textil, lo que evidencia la difícil situación de la industria local (El Tiempo, 2017). Mientras tanto el sector de confecciones en el año 2016 registra crecimiento sobresaliente en sus ventas a Estados Unidos junto con los sectores de cosméticos y calzado (Dinero, 2017).

A esta condición se suman las investigaciones que concluyen el TLC con Estados Unidos es un instrumento de integración ideal para los intereses geopolíticos y geoeconómicos de este país, pues cada acuerdo bilateral constituye un pequeño peldaño que mejora su peso en la escena internacional, mientras que dichos acuerdos son superficiales para los países subdesarrollados (Tole, 2013). En este aspecto coincide Stiglitz J. (2014) en su visita realizada a Colombia, donde indicó que los TLC son desfavorables para los países subdesarrollados debido a la existencia de barreras no arancelarias (ocultas) que impiden una verdadera entrada de productos al territorio americano. Una visión que engloba estos problemas es que la globalización por la vía neoliberal refuerza la explotación de los recursos naturales, medios de producción y fuerza de trabajo

mundiales y propicia la distribución inequitativa del excedente mundial (creado en los países de medianos y bajos ingresos) a través de los mercados de bienes y servicios y financieros (López, 2012).

Por otro lado, existen estudios realizados alrededor del impacto o influencia del TLC con Estados Unidos en el sector textil (Hernández, 2014; Ferrucho & Romero, 2015; Lopera, Mesa, & López, 2015; Moreno, 2016; Pineda & Monsalve, 2018; Castro, 2018), los cuales han hallado que el TLC con Estados Unidos ha aumentado la competencia, que existe baja preparación de los empresarios para exportar hacia este país y bajo nivel de aprovechamiento del tratado por las empresas colombianas. Sin embargo, se evidencian algunas debilidades en estas investigaciones: poco análisis de cifras directamente del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, Departamento Nacional de Planeación DNP o Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, cifras manejadas sólo hasta el año 2013 o 2014, manejo de sólo variables de importaciones y exportaciones del sector textil, pero no del comercio del sector con Estados Unidos y poca profundización por capítulos de arancel o eslabones de la cadena.

Esta misma situación también se evidencia en los documentos de entidades oficiales del sector. En los informes de Supersociedades o Inexmoda, poca atención se le ha dado al TLC con Estados Unidos, enfatizando en problemas que ha enfrentado el sector en los últimos años como el contrabando o la entrada de producción China. Se hace alusión a las variables principales del sector sin análisis relacionado al libre comercio con Estados Unidos y con análisis de cifras que no exceden tres años de periodo de tiempo (Superintendencia de Sociedades, 2017; Inexmoda, 2018).

En conjunto, se puede concretar el problema de la investigación en que existen variaciones en el sector textil que coinciden con la entrada del TLC Colombia – Estados Unidos,

existen condiciones de desigualdad en la negociación de este tipo de tratados y hay ausencia de investigaciones que detallen los cambios en variables importantes como la producción, el empleo o el comercio exterior. Por lo tanto, la presente investigación se plantea como pregunta problemática:

¿Cuál ha sido el impacto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre el sector textil colombiano, en términos de producción, empleo y balanza comercial?

Se escogen estas variables dada su importancia como indicador del comportamiento del sector y debido a su disponibilidad en las bases de datos del DANE, DNP y DIAN. La respuesta a esta pregunta de investigación requiere el análisis de los cambios existentes en las cifras oficiales de las variables mencionadas y deducir de qué manera el TLC con Estados Unidos está relacionado con sus variaciones, especialmente en las exportaciones e importaciones con este país.

2. Justificación

Los resultados brindarán un panorama más completo de la situación actual del sector y la relativa responsabilidad del TLC con Estados Unidos en dichos cambios. La exploración de este acuerdo comercial posibilita la identificación de la situación real de la industria textil colombiana, por lo tanto, la visión resultante de esta investigación favorecerá la adecuada formulación de política pública en términos de comercio internacional y desarrollo productivo y la formulación de planes estratégicos de las empresas.

Con la presente investigación se tiene una información real de la situación del sector textil – confecciones en Colombia desde el tiempo en que se suscribió el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, donde se identifica hasta qué punto las industrias dedicadas a esta actividad se han beneficiado con su puesta en marcha, si el mismo ha posibilitado la ampliación de su mercado, si los objetivos planteados inicialmente por los defensores del acuerdo han surtido sus efectos y de qué manera ha impactado esta situación en variables como el PIB, el empleo y la Balanza Comercial del país. Dicha información se obtiene por medio de la recolección de datos estadísticos que reflejen la variación de las variables que son analizadas para establecer su comportamiento durante los años de ejecución del acuerdo.

A través de los resultados obtenidos, el gobierno tiene a su disposición una información clara acerca de impacto de su política comercial y las bases para su reformulación. Por lo tanto, los principales beneficiados a mediano y largo plazo son los empresarios del sector textil colombiano, quienes podrían disfrutar de ajuste de políticas que el gobierno puede llevar a cabo si se conocen los verdaderos impactos del TLC Colombia-Estados Unidos en el sector.

De igual manera, las organizaciones empresariales dedicadas a la fabricación de productos textiles y de prendas de vestir cuentan con esta investigación con un análisis del entorno económico que rodea su actividad, lo que les permitirá actuar de manera estratégica en el corto, mediano y largo plazo. Por lo tanto, el análisis realizado provee una metodología de estudio del entorno económico basado en datos cuantitativos oficiales que puede ser utilizada en el análisis de cualquier sector empresarial que pueda verse afectado por acuerdos comerciales con otros países. Esto representa un aporte metodológico para el estudio del entorno económico de las organizaciones en futuras investigaciones.

3. Formulación de los objetivos de la investigación

3.1.Objetivo general

Determinar el impacto del Tratado de Libre comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre el sector textil-confecciones colombiano, mediante el análisis de los cambios en la producción, empleo y balanza comercial del sector textil-confecciones colombiano, en el periodo 2008 – 2017.

3.2.Objetivos Específicos

- Describir los instrumentos comerciales utilizados dentro del TLC Colombia – Estados Unidos para la importación y exportación de productos textiles-confecciones.
- Caracterizar el comportamiento de la producción y el empleo del sector textil-confecciones colombiano para el periodo 2008 – 2017.
- Determinar el comportamiento de las importaciones, exportaciones y balanza comercial de productos textiles con Estados Unidos dentro del periodo 2008 – 2017.

4. Marco teórico de la investigación

4.1. Bases teóricas

Los fundamentos de la investigación se hallan inicialmente en las teorías del comercio internacional que inicialmente se basaban en la ventaja comparativa y suponían un mercado de competencia imperfecta, hacia teorías del comercio internacional que entienden la heterogeneidad de los mercados y las empresas. Una vez fundamentado esto, le sigue la teoría de la integración económica donde los tratados de libre comercio suponen ser instrumentos que favorecen la competitividad, la eficiencia y la asignación efectiva de recursos, no obstante, se vislumbran las desigualdades a las que se enfrentan las economías en desarrollo. Se fundamentan también la medición económica de la producción, el empleo y balanza comercial del sector textil, junto con algunos indicadores. Finalmente se hace alusión a las teorías organizacionales relacionadas con tratados de libre comercio.

4.1.1. Teoría del comercio internacional

A nivel de la teoría se comienza a hablar formalmente de libre comercio con Adam Smith: Su principio fundamental se basó en que la riqueza de una nación era posible a través de la división del trabajo, apoyando así la teoría del libre comercio entre las naciones.

Bajo el modelo de ventaja comparativa el comercio internacional produce un aumento de la producción mundial por la especialización de cada país en la producción de bienes sobre los que dispone de ventaja comparativa. En este sentido, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de ese bien en términos de otros bienes es inferior en ese país de lo que es en otros países (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

Por lo tanto, la comercialización de productos entre países resulta beneficioso si cada uno de ellos exporta los bienes sobre los que tiene una ventaja comparativa. Se encuentra así mismo que David Ricardo sostiene que el trabajo es el único factor de producción determinante.

Posteriormente el modelo Heckscher – Ohlin pretende suplir las diferencias del modelo Ricardiano del comercio internacional. en razón a que Ricardo supone que el trabajo es el único factor de producción, en ese sentido la ventaja comparativa sólo sería posible por las diferencias internacionales en la productividad del trabajo; sin embargo, estos dos autores, aunque reconocen esta posición, sostienen que el comercio internacional también refleja diferencias en los recursos de los países, es así como Heckscher - Ohlin sostienen que lo más importante es la abundancia y la intensidad de los factores de producción con los que cada país cuenta de manera natural (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

Dada la importancia de lo expuesto por Eli Heckscher y Bertil Ohlin , dichos planteamientos no fueron suficientes para explicar la denominación progresiva del comercio internacional entre los países con condiciones similares, que transaban los mismos productos. En otras palabras, el modelo de Heckscher - Ohlin no podía explicar porque algunas naciones comerciaban los mismos productos, si contaban con recursos y tecnología similares.

Teniendo en cuenta estas falencias, Paul Krugman desarrolló 1979 la teoría de la “nueva geografía económica” , soportándose en el concepto de las economías de escala, mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos, facilitando de esta manera la oferta de productos, lo que en últimas beneficia a los consumidores. Krugman (1979) basó su teoría en la hipótesis de que los consumidores aprecian la diversidad en el consumo; en cuanto a los productores, sostiene que el comercio intraindustrial beneficia a los países, pues permite que

cada nación tome ventaja de las economías de escala y a su vez los consumidores se beneficien de diversidad productos y precios bajos. De esta manera, el modelo de comercio internacional planteado por Krugman predice que se producirá un comercio en dos direcciones: en el mismo sector, comercio intraindustrial, y el resto del comercio será intercambio productos entre sectores, comercio interindustrial.

También Krugman (1980) presenta un modelo en el que incluye los costes de transporte, indicando que si es costoso comerciar, aunque exista demanda en el extranjero, la producción se concentrará en el mercado interno de tamaño más grande.

Otros modelos más recientes sobre el comercio internacional que relacionan el tema del libre comercio han sido encabezados por Bernard & Jensen (1995). La literatura del comercio internacional despreció el rol de las empresas en el comercio internacional, asumiendo que las organizaciones de un determinado sector eran iguales. No obstante, Bernard & Jensen (1995) revelaron que las empresas, siendo incluso de la misma industria, son heterogéneas, condición que juega un papel preponderante dentro de los resultados globales.

Estas recientes investigaciones fueron motivadas por el desconocimiento sobre el comportamiento de las empresas a nivel internacional. Trabajos como este y de otros autores (Eaton, Kortum, & Kramarz, 2008; Bernard, Jensen, Redding, & Schott, 2007; Melitz, 2003), la mayoría correspondientes al sector manufacturero de países desarrollados, ofrecen los siguientes resultados: 18% de las empresas manufactureras son exportadoras, 10% de las empresas exportadoras realizan el 96% de las exportaciones, la exportación representa un porcentaje reducido de la producción total (con relativas variaciones entre industrias), en todos los sectores existen empresas exportadoras, así sean sectores caracterizados por ser importadores y las empresas exportadoras poseen un mayor tamaño, son más productivas, pagan salarios más altos,

contratan trabajadores más cualificados y tienen mayor intensidad en el uso de capital y tecnología. Estas últimas diferencias no son resultado de haberse abierto al comercio exterior, sino que se poseían antes de exportar.

González (2011) engloba este tipo de condiciones de las empresas dentro de los procesos de apertura económica:

“Con la liberalización del comercio, las empresas de baja productividad tienen más probabilidades de fracasar y las de alta productividad tienen una probabilidad mucho mayor de sobrevivir y crecer. Este patrón de respuestas desplaza los recursos hacia las empresas de alta productividad. El crecimiento relativo de las empresas de elevada productividad aumenta la productividad global de toda la industria, que será más elevada en los sectores de ventajas comparativas” (p. 114).

De ahí que en los nuevos enfoques del comercio internacional se concluya que el comportamiento de las empresas heterogéneas aumenta las ventajas comparativas de los países y, por tanto, crea una fuente de ganancia de bienestar con el comercio.

4.1.2. Teoría de la integración económica

De acuerdo a Balassa (1964) la integración económica compone un conjunto de medidas tendientes a suprimir algunas formas de discriminación económica en el comercio entre países (eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias). De esta manera, la integración económica puede adoptar varias formas que representan los grados diversos de integración. Estas son: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total.

En una zona de libre comercio, para este autor, las tarifas (y restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país tiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área. Para Balassa la integración, sea libre comercio o unión aduanera tiene varios efectos: efectos en la producción, efectos en el consumo, efectos sobre los servicios de administración y efectos de desviación o de tráfico.

Los efectos de producción pueden ser positivos o negativos. Si los desplazamientos en la compra de un artículo dado, desde las fuentes domesticas de abastecimiento más caras a las baratas (efecto positivo), y del desplazamiento de fuentes de abastecimiento, de productores extranjeros (externos a la zona de libre comercio) con costos más bajos, a productores locales o de países miembros con costos más elevados (efecto negativo).

Así mismo los efectos del consumo, motivados por el establecimiento de la zona de libre comercio pueden ser benéficos o perjudiciales a la eficiencia en la asignación de recursos; así la eliminación de discriminaciones hacia los artículos procedentes de países participantes tiene un efecto benéfico, mientras que la discriminación creada hacia los productores extranjeros, en relación a los artículos de los países asociados, actúa en dirección opuesta.

Por su parte, las economías administrativas de una unión aduanera emanan de la abolición de las formalidades aduanales que constituyen obstáculos adicionales al comercio internacional, como ellas constituyen una traba adicional de comercio entre naciones su simplificación o eliminación, aumentaría la eficiencia económica.

Los efectos creadores y los efectos desviadores de la corriente comercial ocasionados por la zona de libre comercio; implica en el caso de los primeros un comercio que se ha creado entre los países miembros de la zona y en el caso de los segundos trata de la desviación del comercio desde un país extranjero a un país miembro. En este sentido, Balassa define que la creación de

comercio representa un movimiento hacia una situación de libre comercio ya que implica un cambio de fuentes con altos costos de abastecimiento a otras de costos más reducidos, mientras que la desviación del comercio actúa en dirección opuesta: produce un cambio en las compras del productos de bajos costos (externo a la zona de libre comercio) a uno de costos más altos (miembro de la zona de libre comercio). De acuerdo con Viner (1950) los efectos beneficios de la zona de libre comercio predominaran si la creación del comercio supera la desviación del comercio.

En los últimos años se han planteado algunos enfoques de la integración económica. Desde el punto de vista del intergubernamentalismo, los Estados se involucran en procesos de integración para mantener o mejorar sus ganancias relativas en relación con otros competidores (Oyarzún, 2008). En su visión institucional, este enfoque plantea que los Estados están dispuestos a ceder soberanía en áreas que no son claves para el interés nacional (Keohane & Hoffman, 1991; Mariscal, 2003). En su visión liberal, este enfoque plantea que el Estado es un actor no unitario en el entorno internacional, especialmente el comercio, y que la cooperación está supeditada al poder relativo de cada uno de los miembros involucrados (Moravcsick, 1998).

Bajo otros enfoques, la integración económica neoinstitucionalista da prioridad a los procedimientos informales, normas, símbolos y conexiones en su análisis, considerando que los individuos no son pasivos ni neutrales, y, por el contrario, poseen fuerzas políticas desde donde pueden desarrollar una agenda propia (Weiner & Diez, 2004). Por su parte, la teoría de la dependencia analiza las relaciones internacionales bajo el entendimiento de una estructura jerárquica entre centros de poder (zonas desarrolladas) y la periferia (zonas subdesarrolladas), incluso considerando las nuevas formas de dependencia tecnológica de una periferia cuyo papel es la provisión de materias primas (Castells & Laserna, 1989; Sunkel, 1998). Finalmente, surgen

visiones como el *nuevo medievalismo* en donde se entiende que los individuos son gobernados por autoridades superpuestas, condición que define el orden político (Linklater, 2001).

4.1.2.1. Beneficios de la integración.

Balassa (1964) también define que la integración económica permite a las economías pequeñas aprovechar las economías de escala. Enuncia que los efectos dinámicos de la integración serán probablemente más grandes en Latinoamérica, si consideramos que uno de los obstáculos más grandes para la industria manufacturera es la reducida magnitud del mercado y que un ensanchamiento del mismo puede proporcionar un poderoso estímulo al crecimiento. Este autor afirma que en razón del bajo nivel de desarrollo económico en que se encuentra Latinoamérica, su integración ofrece mejores oportunidades para el logro de economías internas a la firma, de economías internas a la industria y de economías externas en las relaciones interindustriales, que en el caso de economías europeas altamente desarrolladas. Esta ventaja se reduce por razón de los costos más altos de transporte, dada la gran dispersión de países en el área.

Por otro lado, existen algunas visiones más conservadoras acerca de los beneficios del comercio internacional enunciados frecuentemente por organismos internacionales. Stiglitz (2007) indica que la globalización se ha dado de forma asimétrica a favor de los países desarrollados. Por esta razón este autor indica que no se puede esperar que la apertura de mercados o los tratados de libre comercio reduzcan automáticamente la pobreza y que la apertura de mercados debe estar acompañado de un tratamiento diferenciado hacia los países en desarrollo, lo cual implica la disminución de las subvenciones a productos agrícolas y las barreras no arancelarias como las barreras técnicas y normas de origen.

En una reciente visita de este reconocido economista a Colombia en el año 2014, Stiglitz advirtió las consecuencias que puede tener el apostarle a un crecimiento económico basado en los commodities. A su juicio las empresas industriales pueden decaer y el país podría vivir un proceso de desindustrialización, además del elevado costo que implica crecer a costa de los recursos naturales. Para Stiglitz “los países con una gran cantidad de recursos naturales deben darse cuenta que si se dedican a explotar lo que tienen bajo tierra se están haciendo más pobres” (Stiglitz J. , 2014). Respecto al TLC, este renombrado economista indico que “Los tratados de libre comercio no son libres realmente. Ese es solo el nombre. Se trata más bien de tratados de comercio manejados y en su mayor parte para satisfacer los intereses de Estados Unidos” (Stiglitz J. , 2014), además indicó que es labor del presidente y del gobierno verificar esa balanza para que de verdad esos acuerdos sirvan para crear empleos y fortalecer la industria.

López (2012) indica que la producción, el consumo, los flujos de inversión extranjera directa y de comercio tienen como sus principales interlocutores a los países industrializados, mientras que los países de bajos ingresos y de medianos, únicamente son incluidos cuando son funcionales o cuando reúnan determinadas características que permiten ponerlos en función de la acumulación de capital de los países industrializados, si no, no interesan o no son imprescindibles.

Por su parte Tole (2013) realiza una caracterización de cuatro rasgos de naturaleza geoeconómica y geopolítica que explican una integración superficial que favorece más los intereses americanos que los de los países subdesarrollados:

- *Carácter multidimensional del acuerdo:* comprende, además del comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión y financieros, protección a la expansión del capital, protección a la propiedad intelectual, compras del gobierno, entre otras.

- *Efecto expansivo*: el TLC no solo repercute en ámbitos económicos de comercio de bienes y servicios, sino que tiene un impacto grande en las políticas y leyes estatales relacionadas con credibilidad internacional y estabilización macroeconómica y una incidencia en la vida cotidiana de la sociedad en general.
- *Estructura radial*: se consolida Estados Unidos como un eje conductos de la política de liberalización competitiva del continente, en donde ha puesto a competir a los países latinoamericanos por el acceso a su mercado. De esta manera esta integración superficial solo busca potenciar los flujos de intercambio comercial.
- *Compatibilidad con el sistema multilateral*: este avance en la consolidación geopolítica por medio de tratados de libre comercio con Latinoamérica por parte de Estados Unidos y la consecuente regulación de los intercambios económicos, tiene licitud internacional en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947.

Se evidencia entonces que los tratados de libre comercio son una forma de integración económica que buscan mejorar la competitividad de las empresas, crear economías de escala y generar variedad de consumo. No obstante, tienen efectos de desplazamiento de volúmenes comerciales e implicaciones geopolíticas y de acumulación de capital a favor de los países desarrollados.

4.1.3. Acerca de la medición económica.

De acuerdo a Lora & Ocampo (1991), el sector externo comprende las transacciones de un país o territorio con el exterior y abarca aspectos contables como balanza de pagos y balanza cambiaria; transacciones corrientes con el exterior, dentro de las que se encuentra el intercambio de bienes y servicios; y las transacciones de capital, que abarcan la inversión extranjera directa y

el endeudamiento externo. Por su parte, el valor de la producción final incluye no sólo aquellos bienes y servicios adquiridos por la comunidad para ser consumidos, sino también los productos no consumidos que permanecen en manos del sistema productivo, los cuales se denominan inversión (Lora, 2008).

Para efectos de la presente investigación, se tienen en cuenta las transacciones corrientes de bienes textiles con Estados Unidos y los cambios en la producción y el empleo del sector. Los cambios del TLC Colombia – Estados Unidos son evaluados observando las variaciones del valor de la producción y número de empleos del sector antes y después del tratado. Por lo tanto los indicadores y aspectos analizados son estructura e indicadores de crecimiento de las importaciones y exportaciones, grado de apertura, déficit superávit comercial, entre otros.

Algunos indicadores que son útiles para medir el grado de concentración o profundización de determinadas variables son:

Índice de dedicación: si es cercano a 1 significa que la mayoría de firmas o establecimientos de la cadena se dedican a producir los bienes agrupados en el eslabón (muchos producen los bienes de ese eslabón) (DNP, 2004).

Tasa de apertura exportadora: Grado de orientación del eslabón a la producción para satisfacer la demanda externa (DNP, 2004). Se mide así:

$$TAE = \frac{\text{Valor de las exportaciones del eslabón}}{\text{valor de la producción del eslabón}}$$

Tasa de penetración de importaciones: muestra el grado de sometimiento a la competencia proveniente de bienes importados en que se encuentra el eslabón (DNP, 2004). Se mide así:

$$TAE = \frac{\text{Valor de las Importaciones del eslabón}}{\text{Consumo aparente}}$$

4.1.4. Teoría de las organizaciones y los Tratados de Libre Comercio

En un marco global, el sistema económico es el que ha causado las grandes transformaciones y se apoya en el sistema político y cultural para reforzar la acumulación de capital. En este escenario, la gran corporación es la que se encuentra en el centro de dominio de estas relaciones (De Venanci, 2002). Esto mismo también ha sido enunciado por Rosenau (como se citó en Beck, 1998):

La humanidad ha dejado ya atrás la época de la política internacional que se caracterizó por el hecho de que los Estados nacionales dominaban y monopolizaban el escenario internacional. Ahora ha empezado una época de política postinternacional en la que los actores nacionales-estatales deben compartir escenario y poder globales con organizaciones internacionales, así como con empresas transnacionales y movimientos sociales y políticos también transnacionales (p. 60)

Dado este entorno, es común que la teoría clásica de las organizaciones fundamentada en el control entre a ser cuestionada debido a la turbulencia del entorno caracterizada por cambios discontinuos que ocasionan incertidumbre organizacional. Ahumada (2001) indica que son muchos los factores que han contribuido la turbulencia del entorno de las organizaciones: liberalización de los mercados, creciente número de fusiones y adquisiciones, surgimiento de bloques de libre comercio, cambios tecnológicos y la competencia global. De ahí que la complejidad y turbulencia del entorno represente un cambio paradigmático en la forma de entender y estudiar las organizaciones. Esto significa pasar de una visión lineal a una no lineal, donde las pequeñas acciones traen consigo consecuencias impredecibles (Prahalad & Bettis,

1995). Se desprende entonces enfoques relacionados con la teoría del caos en donde las organizaciones son sistemas abiertos y complejos, influenciados profundamente por el entorno; un entorno que cambia tan rápido en direcciones inesperadas que no pueden asegurar el funcionamiento de la estrategia empresarial (Glass, 1996).

En consecuencia, dada la influencia del entorno en las decisiones de la empresa, de acuerdo con Silva (2014) una empresa puede internacionalizarse por dos razones:

- *Medios proactivos*: causados de manera directa por la presión para internacionalizarse; por ejemplo, beneficios tributarios, ventajas tecnológicas, productos únicos, entre otros aspectos que pueden ser el motor de la previsión.
- *Medios reactivos*: causados por la necesidad o presión del medio en el cual operan,; entre estos se encuentran las empresas cercanas a consumidores y puertos, sobreproducción, entre otros.

Un tratado de libre comercio representa para las empresas estos dos tipos de reacciones. Para algunas empresas es una oportunidad de mercado y actúan proactivamente; mientras que otras empresas lo ven como la inminencia de la competencia internacional y actúan reactivamente.

Silva (2014) también indica que ante la firma de tratados de libre comercio, el empresario debe analizar a fondo sus empresas teniendo en cuenta las fortalezas distintivas de la organización: capacidad instalada, fortaleza financiera, *good will*, historia, antecedentes; o de lo contrario, establecer un plan para mejorar las debilidades que se identifiquen.

4.2. Definición de conceptos clave

Balanza comercial: indica las exportaciones netas de bienes y servicios de un país, es decir, las exportaciones menos las importaciones (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

Barreras no arancelarias: consisten en limitaciones al comercio internacional que se basan en limitaciones sobre la cantidad de importaciones o la cantidad de exportaciones (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012). También implican todas aquellas medidas y formalidades que restringen la entrada de productos extranjeros a un país, como las reglas de origen o los requisitos fitosanitarios.

Cadena productiva: conjunto de eslabones vinculados entre sí por relaciones de tipo proveedor-cliente-proveedor. Vista en su conjunto, una cadena productiva comprende desde los bienes primarios, su transformación en bienes intermedios, otros bienes intermedios originados en una cadena productiva diferente, hasta los bienes finales (DNP, 2004).

CIF: Cost Insurance and Freight (Costos Seguros y Fletes)- Valoración de los productos en puerto de destino (DANE, 2018).

Consumo aparente: se estima como el valor de la producción más las importaciones menos las exportaciones. Equivale, entonces, al gasto doméstico total en bienes del eslabón (DANE, 2018).

Eslabón: conjunto de productos relativamente homogéneos en cuanto a sus características técnicas de producción: materias primas comunes, usos finales o intermedios comunes y tecnologías productivas similares (DNP, 2004).

Exportaciones: son todos los bienes y servicios que con destino al resto del mundo salen definitivamente del territorio económico (DANE, 2018).

FOB: Free On Board (Libre En Puerto) - Valoración de los productos en puerto de origen (DANE, 2018).

Importaciones: las importaciones comprenden todos los bienes y servicios que provienen del resto del mundo y entran definitivamente en el territorio económico (DANE, 2018).

Índice de dedicación por establecimiento: indica qué tan especializada es la producción de la familia de productos que lo conforman. Un índice cercano a uno significa que la mayoría de firmas o establecimientos de la cadena se dedican a producir los bienes agrupados en el eslabón (muchos producen los bienes de ese eslabón). En el otro extremo, esto es, un indicador cercano a cero, significa un alto grado de especialización en la producción del eslabón (pocos producen tal producto) (DNP, 2004).

Índice de dedicación por empleo: similar al índice de dedicación por establecimiento, Refleja qué tanto del empleo total de la cadena ocupa todo o parte de su tiempo en la producción de los bienes agrupados en cada eslabón (DNP, 2004).

Organizaciones: Sistemas sociales originados y limitados por un sentido, que se caracterizan por un proceso decisorio que, en parte, pretende dar respuesta a los requerimientos del entorno (Ahumada, 2001).

Producto Interno Bruto PIB: representa el resultado final de la actividad productiva de las unidades de producción residentes. Se mide desde el punto de vista del valor agregado, de la demanda final o las utilizaciones finales de los bienes y servicios y de los ingresos primarios distribuidos por las unidades de producción residentes (DANE, 2018).

Tasa de Apertura Exportadora TAE: refleja el grado en que la producción del eslabón se orienta a la producción o al consumo doméstico o si su vocación es satisfacer la demanda externa (DNP, 2004).

Tasa de Penetración de Importaciones (TPI): es igual al valor de las importaciones de los productos que conforman el eslabón, sobre el consumo aparente. Muestra qué tan sometido a la competencia proveniente de bienes importados está el eslabón (DNP, 2004).

5. Marco metodológico

5.1. Definición del Tipo de investigación

La investigación realizada es de enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo, pues lo que busca es caracterizar el comportamiento de un fenómeno basado en estadísticas y cifras que demuestren los cambios que existieron en la producción, el empleo y la balanza comercial a raíz del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos. Para ello se toma como periodo de estudio cuatro años antes de la entrada en vigencia del tratado y cuatro años después, periodo 2008 – 2016.

Este enfoque requiere que, en primer lugar, se determinen qué instrumentos comerciales se contemplaron dentro del TLC Colombia – Estados Unidos que incidan o afecten al sector textil, para, en segundo lugar, caracterizar el comportamiento de las variables producción, empleo y balanza comercial del sector textil antes y después del tratado. De esta manera se pueden comparar los instrumentos comerciales dentro del tratado y este comportamiento para hallar relaciones y explicaciones.

5.2. Formulación de hipótesis de trabajo

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos ha afectado negativamente al sector textil colombiano en su aporte al PIB nacional, la generación de empleo y la Balanza comercial desde su puesta en marcha, afectando así el crecimiento de la economía nacional.

5.3. Identificación de variables de trabajo

La investigación plantea las siguientes variables y subvariables según los objetivos específicos planteados y las fuentes de información.

Tabla 1.

Objetivos, variables y fuente de información.

Objetivo específico	Variable	Subvariable	Fuente
1. Describir los instrumentos comerciales utilizados dentro del TLC Colombia – Estados Unidos para la importación y exportación de productos textiles.	Instrumentos comerciales	<ul style="list-style-type: none"> - Aranceles. - Cuotas o contingentes de información. - Licencias de importación. - Normas técnicas y fitosanitarias. - Normas de origen y exigencias de contenido nacional. - Cláusulas de salvaguardia. - Barreras administrativas, de trámites y tiempos. - Regulación de las compras del Estado. - Derechos antidumping. 	<p>Documento del TLC Colombia Estados Unidos.</p> <p>Ministerio de Comercio, Industria y Turismo</p> <p>DANE</p>
2. Caracterizar el comportamiento de la producción y el empleo del sector textil colombiano para el periodo 2008 – 2016.	Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Valor de la producción en fábrica, según eslabón de la cadena. - Índice de dedicación de establecimientos 	<p>DNP.</p> <p>Cuentas nacionales</p> <p>DANE, Encuesta anual manufacturera</p> <p>DANE</p>
	Empleo	<ul style="list-style-type: none"> - Empleo generado según eslabón de la cadena. - Índice de dedicación del empleo. 	DNP.
3. Determinar el comportamiento de las importaciones, exportaciones y balanza comercial de productos textiles con Estados Unidos dentro del periodo 2008 – 2016.	Balanza comercial	<ul style="list-style-type: none"> - Exportaciones de textiles a Estados Unidos - Importaciones de textiles provenientes de Estados Unidos - Balanza comercial de textiles entre Colombia y Estados Unidos. - Índice de apertura de exportaciones - Índice de penetración de importaciones. 	<p>Importaciones y exportaciones DANE</p> <p>SICEX</p> <p>DIAN</p>

5.4. Definición de la población o muestra a utilizar

Dado el enfoque cuantitativo de la investigación, se toman las estadísticas del DANE, Departamento Nacional de Planeación DNP, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y del Sistema de Comercio Exterior SICEX en su totalidad y el Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.

5.5. Técnicas e instrumentos

Las técnicas de recolección de información utilizadas corresponden a la selección y descarga de bases de datos de cada una de las variables mencionadas. El análisis de esta información se realiza por medio de Software Excel mediante la selección de las variables y los años de estudio y su posterior aplicación de indicadores de crecimiento, participación y su representación gráfica para la interpretación del comportamiento mediante la observación.

En este análisis, tomando todo lo demás constante, se entiende que existe un impacto negativo del TLC de Colombia con Estados Unidos en el sector textil si las cifras y comportamientos en la producción, empleo y balanza comercial son negativos y, además, se demuestra que ha existido implementación de instrumentos comerciales que han resultado contraproducentes para el sector.

5.6. Implementación de métodos para verificar la validez y confiabilidad de los resultados que se obtendrán.

La investigación asegura la validez de los resultados al manejar cifras de las fuentes oficiales mencionadas, especialmente las del DNP y DIAN debido a que su nivel de desagregación asegura una mayor exactitud en las conclusiones. De igual manera, el manejo de índices de crecimiento, tasas de variación interanual y otros indicadores validan un tratamiento de información más profundo que permiten otro tipo de conclusiones. Es importante tener en cuenta que si bien muchos cambios estarán relacionados con el TLC, estos cambios dependen en menor medida de otras variables como la tasa de cambio, precios internacionales o la competencia de otros países como China.

6. Resultados de la investigación

6.1. Instrumentos comerciales utilizados dentro del TLC Colombia – Estados Unidos para el sector textil

En este capítulo se expone el estado en el que se encontraba el sector textil antes de la implementación del TLC Colombia – Estados Unidos y el tipo de preferencias comerciales a las que tenía acceso para sus exportaciones. A continuación, se realiza la descripción general del tratado de libre comercio con Estados Unidos, cuyas disposiciones generales aplican para el sector textil. Seguidamente se profundiza en aquellas medidas y acuerdos plasmados en el acuerdo que involucran explícitamente al sector textil. Esta descripción planteada sirve como base para los capítulos posteriores en donde se trabajará directamente las cifras de la producción, empleo y balanza comercial comparando la tendencia del sector cuatro años antes y cinco años después de la entrada en vigencia del tratado.

6.1.1. Situación del sector textil-confecciones antes del TLC Colombia – Estados Unidos.

El sector textil-confecciones se caracteriza por su integración vertical, cuya cadena productiva inicia en el sector agropecuario para la producción de fibras de origen natural como el algodón, lana, lino, yute, fique, seda o de la industria petroquímica como el nailon y el poliéster. Dentro de los procesos intermedios se encuentra la fabricación de hilos, tejido plano y de punto y el teñido y acabado de telas (ver figura 1 y 2). A este proceso le sigue el acabado y confección de prendas de vestir, artículos para el hogar, textiles para empaque, fibras para revestimiento,

alfombras, entre otros. Finalmente la cadena finaliza con la venta y comercialización de producto terminado.

Estructura simplificada de la cadena

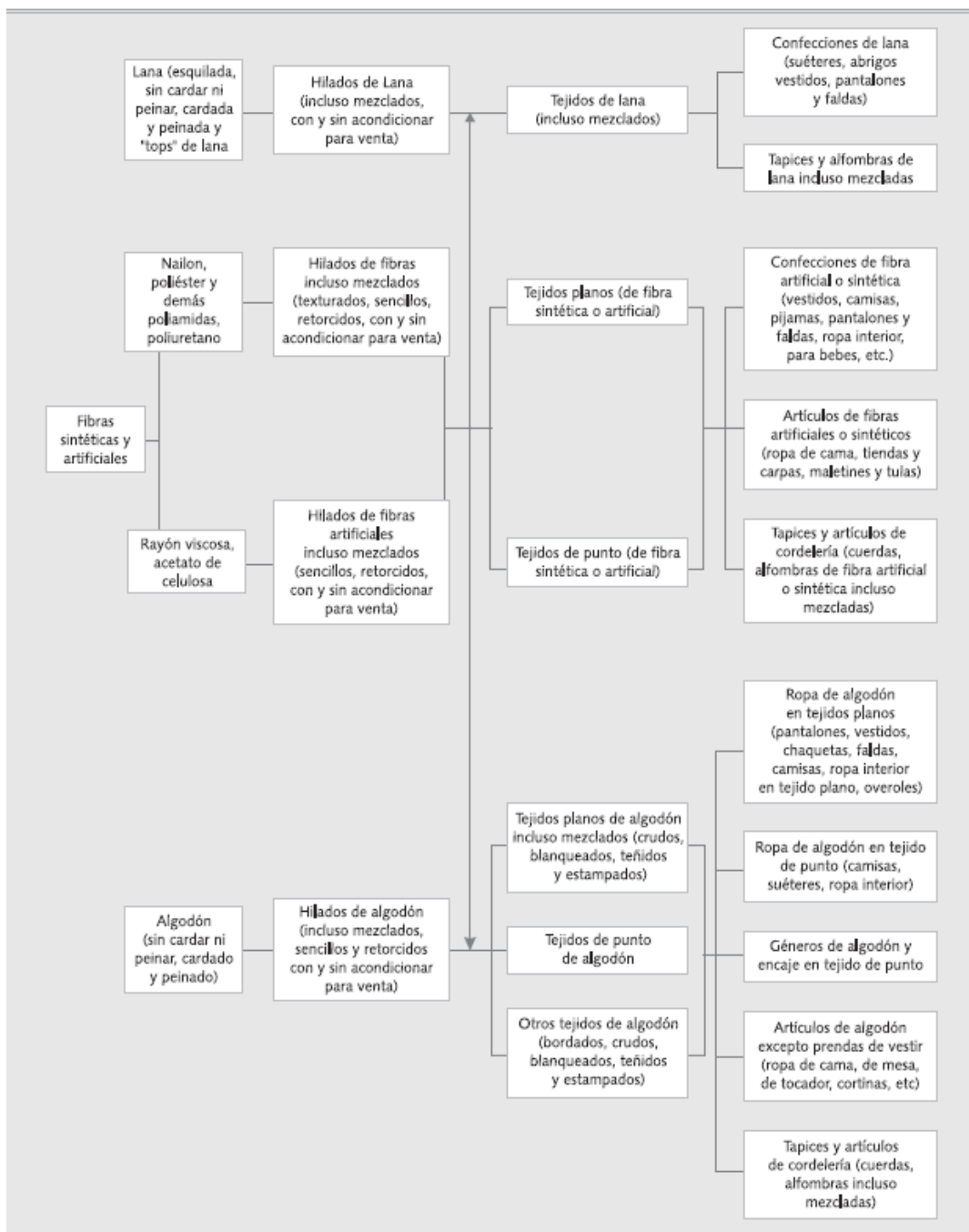


Figura 1. Estructura simplificada de la cadena

Fuente: (DNP, 2004)



Figura 2. Cadena del sector textil confección.

Fuente: (SURA, 2014)

Esta integración se evidencia en la clasificación de partidas arancelarias para el sector textil (capítulo de arancel 50 al 60) y del sector confecciones (capítulo de arancel 61-63) como se observa en la tabla 2. Estas mismas partidas arancelarias coinciden con el Harmonized Tariff Schedule (HTS8) de Estados Unidos.

Tabla 2.

Capítulos de arancel del sector textil-confección.

Sector	Capítulo	Descripción
Sector Textil	50	Seda
	51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
	52	Algodón
	53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
	54	Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial.
	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
	56	Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.
	57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.
	58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados.
	59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.
Sector confecciones	60	Tejidos de punto
	61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
	62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto.
	63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

Fuente: Arancel armonizado de Colombia.

Para el año 2011, los principales centros de producción de textiles-confecciones de Colombia se encuentran en Medellín (53%), Bogotá (40%) y el resto del país (7%) (Ver figura 3). Por su parte, el sector de confecciones se encuentra concentrada en Medellín y Bogotá con un 35% de participación cada ciudad (ver figura 4).

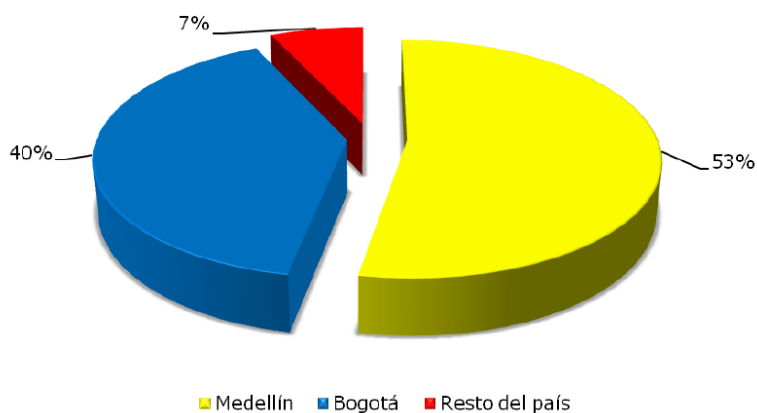


Figura 3. Distribución geográfica de la industria textil-confecciones en Colombia, 2011.

Fuente: Legiscomex (2012)

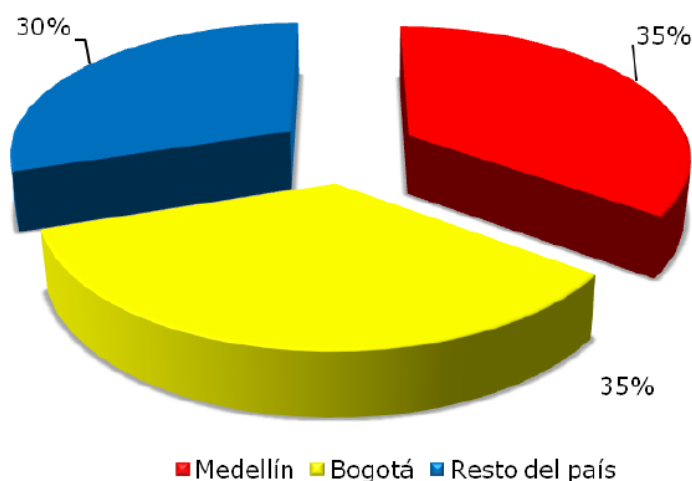


Figura 4. Distribución geográfica de la industria confecciones en Colombia, 2011.

Fuente: Legiscomex (2012)

El resto del país representa el 30% del sector de confecciones. Esta distribución puede observarse en detalle en la figura 5, en donde en el año 2002 se evidencia la concentración de la producción en los departamentos de Antioquia, valle del Cauca, Risaralda, Quindío, Tolima y Atlántico, mientras que en el año 2012, la producción se concentró de nuevo en Antioquia, valle del Cauca, Risaralda, Quindío, Cundinamarca y Atlántico, pero han ganado relevancia departamentos como Cesar y Bolívar.

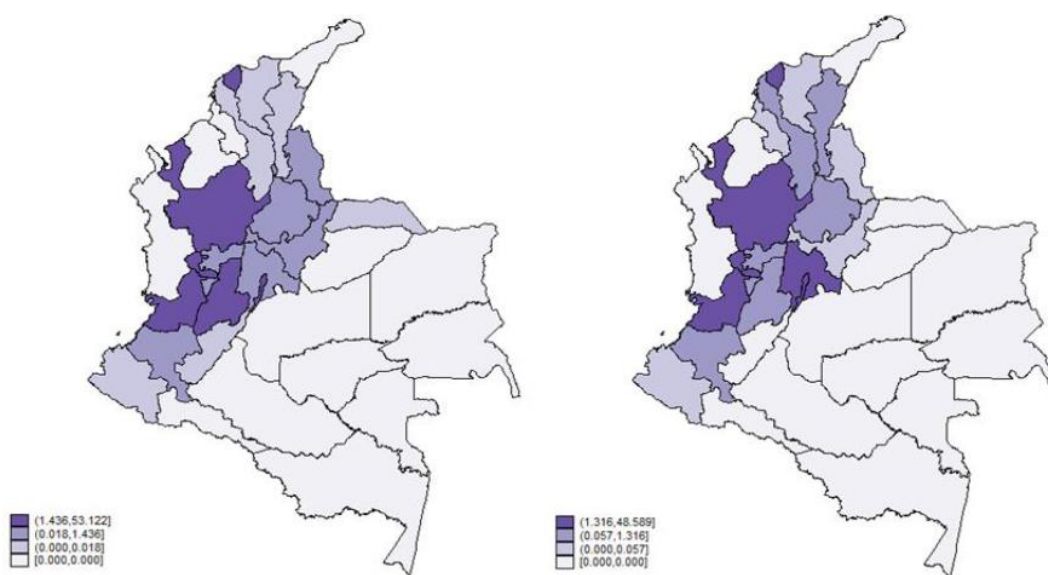


Figura 5. Cadena Textil Confecciones. Distribución geográfica de la producción (2002 – 2012)

Fuente: (Nieto & López, 2017)

De acuerdo con Legiscomex (2012) en esa fecha Colombia procesaba alrededor de 200.000 toneladas métricas de fibra que son producidas en su mayoría por pequeñas empresas, de las cuales el 50% tienen entre 20 y 60 máquinas de coser. Así mismo, los principales destinos de exportación en el año 2011 eran Estados Unidos con el 21%, Venezuela con el 20.5% y

Ecuador con el 17.5%; mientras que los países de donde se importan mayores cantidades de textiles y confecciones fueron China 45.7% y Estados Unidos con el 14.5%.

En cuanto a tamaño empresarial, el sector evidencia un aumento de las empresas pequeñas, las cuales pasaron de representar el 14.6% en el año 2002 a representar el 40% en el año 2012 (ver figura 6). De esta manera las mipymes representaban en el año 2002 el 67.2% del total de empresas del sector y en el año 2012 pasaron al 82%. Aunque las empresas grandes del sector aparentemente disminuyen, el número absoluto se mantiene estable al pasar de 113 empresas en el año 2002 a 110 en el año 2012.

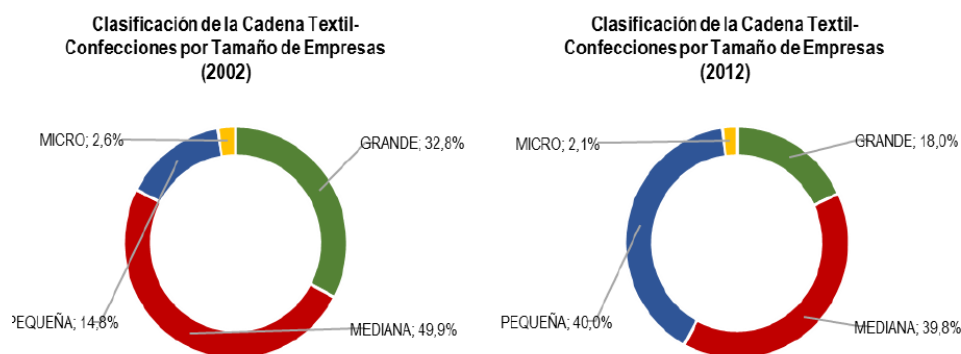


Figura 6. Evolución del tamaño empresarial de la cadena textil confecciones 2002 y 2012

Fuente: (Nieto & López, 2017)

Respecto al sector externo, de acuerdo con la Cámara de Comercio de Bogotá (2007) el sector de textiles y confecciones es el sector que experimentó el mayor aumento de aprovechamiento relativo de las preferencias del ATPDEA, pues las exportaciones de estos productos pasaron de representar el 0.6% del total de las ventas externas del sector a Estados Unidos en 1997 al 88.9% en el año 2006. Indica este informe que “las preferencias arancelarias

han sido cruciales para el desempeño exportador de algunos renglones como las flores ... y la industria textil-confección” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2007, p. 24).

Por su parte, el índice BALASSA indica el grado de ventaja o desventaja revelada que tiene un determinado sector respecto a un país¹. Nieto y López (2017) obtienen dicho índice para Colombia en el sector textil confecciones y Estados Unidos para el año 2002 al 2015 (ver tabla 3) y se puede observar cómo en los últimos años Colombia tiene en la mayoría de productos desventaja revelada, tendencia al comercio intraproducto y, en menor medida, ventaja revelada, por ejemplo, en “otros productos de materia textil” en el año 2014.

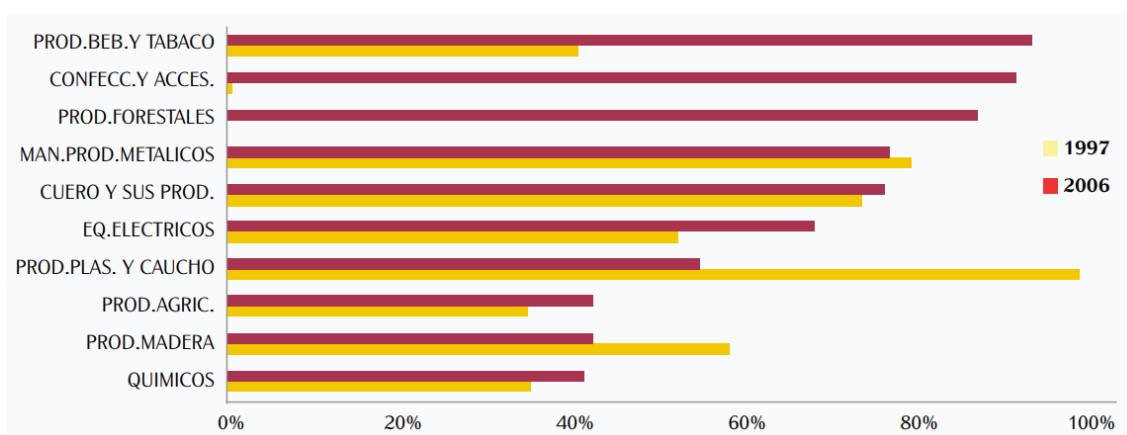


Figura 7. Aprovechamiento preferencias ATPDEA, 10 principales sectores que utilizan ATPDEA (sin petróleo crudo y sus derivados), participación porcentual en el total de Colombia a Estados Unidos entre 1997 y 2006.

Fuente: (Camara de Comercio de Bogotá, 2007)

¹ Para un mayor entendimiento de este índice el símbolo “↑” significa ventaja revelada para el país (rango de 1 a 0.33), “→” significa tendencia para el comercio intraproducto (rango 0.329 a -0.33) y “↓” desventaja comparativa revelada para el país (-0.331 a -1).

Tabla 3.

Indicador Balassa para la cadena textil – confecciones, Colombia y Estados Unidos.

Bien Final	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Prendas de algodón	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
Prendas de fibras sintéticas y artificiales	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
Prendas de lana y de pelo fino	↑	→	→	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑	↑	→	→	→
Prendas de las demás fibras	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	→	→
Prendas para bebé	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
Ropa de Trabajo	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	↓
Ropa para deporte	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
Telas	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Accesorios para el vestuario	→	→	→	↓	→	↓	↓	↓	→	→	→	→	→	↑
Alfombras, Tapices y Hamacas	↑	↓	↓	↓	↓	→	↓	↓	↓	↓	↑	↓	↓	↓
Cordelería y mallas	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Empaques de material textil	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Hilos para coser	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Lencería para el hogar	→	→	↑	→	→	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Otros productos de material textil	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑	→	→	↑	→
Pasamanería	→	→	→	↓	↓	→	→	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓

Fuente: (Nieto & López, 2017)

Por otro lado, la figura 8 evidencia el comportamiento de la Tasa de Protección Efectiva (TPE) y la Tasa de Protección Nominal (TPN). La primera mide la protección que el gobierno otorga a la producción nacional, no solo en los bienes finales de la cadena, sino en los insumos que las empresas colombianas importan para la producción de dichos bienes; mientras que la segunda refleja solamente los aranceles nominales de los bienes finales de la cadena. En Colombia el sector textil ha venido desprotegiéndose desde el año 2009 y especialmente en los últimos tres años. Sin embargo, lo que es más preocupante es que la tasa de protección efectiva en todo el periodo es inferior a la nominal, lo que significa que la protección de la cadena es negativa para el productor nacional.

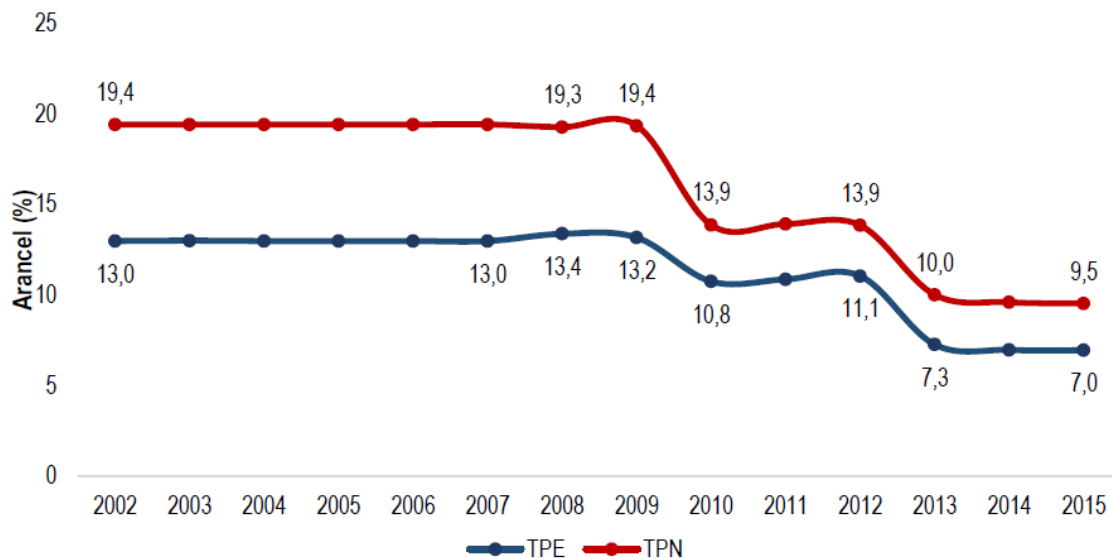


Figura 8. Tasa de protección efectiva y nominal para la cadena textil-confecciones

Fuente: (Nieto & López, 2017)

Finalmente, el sector textil-confecciones posee algunos retos que le son característicos:

- Escasez de mano de obra operaria debido a que la población no lo considera un sector de interés para formarse o trabajar.
- Modernización en competencias técnicas de cara a la internacionalización.
- Informalidad y contrabando que limitan la competitividad de las empresas.
- Falta de herramientas de detección oportunidades de mercado: el 70% de las empresas del sector textil y el 40% de la confección no las poseen.
- Solo la mitad de las empresas poseen marca.
- Poca flexibilidad en volúmenes y plazos y calidad de telas y acabados.
- 40% de las empresas no disponen de un sistema informatizado de gestión y el 50% aproximadamente no posee página web (Programa de transformación productiva, 2016).

6.1.2. Tratado de libre Comercio Colombia – Estados Unidos.

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, aunque es un fenómeno reciente, tiene sus fundamentos en un proceso histórico de liberalización de la economía sin precedentes originado por los acuerdos del Bretton Woods en 1944 y ratificados posteriormente por el Consenso de Washington en los años 90.

Colombia no ha sido ajena a los cambios internacionales, y más de políticas económicas influenciadas por las grandes potencias industriales. De esta manera, en Colombia, como los demás países latinoamericanos, se vio insertada en un proceso de endeudamiento con el Fondo Monetario Internacional para sostener el llamado modelo de sustitución de importaciones o modelo Cepalino de los años 70s. Posteriormente, tras los cambios mundiales en la economía después de la caída del muro de Berlín, se ratificó el modelo de capitalismo y apertura económica como modelo de desarrollo mundial. De esta manera, mediante el Consenso de Washington y la influencia de los bancos y entidades de las que Colombia y países latinoamericanos eran deudores, se implementaron a partir de los 90 una serie de políticas que favorecían la apertura económica: disciplina fiscal, liberalización económica y financiera, libre tasa de cambio, liberalización de mercados, privatización de empresas, desregulación, protección a la propiedad privada, entre otras.

Es así como la historia de Colombia en relación al sector externo se ha caracterizado por cuatro tipos de modelos de desarrollo (Giraldo, 2006): Primero, un modelo de sustitución de importaciones de los años 50 y 60: orientado al proteccionismo al mercado interno. Segundo, el modelo de desarrollo mixto que se gestó entre los años 70 y 80: dicho modelo permitió que se incentivaran las exportaciones, pero a su vez protegió la producción nacional. Tercero, apertura económica de los años 90, que apostó por el libre cambio y a través de la cual se permitió

desmontar las barreras arancelarias en algunas ramas o sectores de la economía. Y finalmente, cuarto, la política comercial del TLC: con esta última se eliminan barreras arancelarias a las importaciones, pero a diferencia de la apertura, promueve firmemente las exportaciones.

Los procesos de integración económica, de acuerdo a Balassa (1964), pasan normalmente por cuatro etapas: 1) preferencias arancelarias, 2) zona de libre comercio, 3) Uniones aduaneras (como la Comunidad Andina) y 4) Mercado Común (como la Unión Europea).

El proceso de integración económica con Estados Unidos inicia con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA, por sus siglas en Inglés, mediante la cual se ofrecía el ingreso, libre de aranceles, de cerca de 5600 productos. Esto con el fin de incentivar las exportaciones y fuentes de ingreso que sustituyeran el cultivo de coca y el narcotráfico. El ATPA fue expedido el 4 de diciembre de 1991 por el presidente de los Estados Unidos y corresponde a un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia con el fin de apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas.

Posteriormente este acuerdo venció el 4 de diciembre del 2001 y a partir de octubre de 2002 se renovó bajo el nombre de APTDEA. Con este nombre los productos que gozaban de los beneficios del ATPA gozan nuevamente de dicho trato preferencial y, adicionalmente, nuevos productos entran a beneficiarse de esta Ley.

Posteriormente El gobierno de Alvaro Uribe, a través de su plan de desarrollo 2002 – 2006 denominado “Hacia un Estado comunitario”, con el fin de incentivar el comercio internacional, se plantea como estrategia promover el acuerdo multilateral denominado ALCA (Area de Libre Comercio para las Américas), dicho acuerdo buscaba favorecer no solamente a Colombia, sino a otros países de la. Tras el fracaso de la iniciativa, el gobierno se concentró en alcanzar un acuerdo bilateral con los Estados Unidos. Por ello el 8 de agosto de 2003, durante la

visita a nuestro país del director de asuntos comerciales del gobierno de Estados Unidos, Robert Zoellick, se harían oficiales las intenciones en tal sentido materializadas el 18 de mayo de 2004 en Cartagena, con el inicio de las negociaciones del TLC entre Estados Unidos y los países Andinos.

Los dos países terminaron negociaciones el 27 de febrero de 2006 y se consolidaron en el mismo las preferencias arancelarias del ATPDEA que tuvo vigencia hasta Julio del 2013. Sin embargo, hasta mayo 15 de 2012 se dio inicio oficial al tratado, que entre otras cosas, a diferencia del ATPDEA permite que las decisiones de los empresarios puedan tomarse más a largo plazo.

6.1.2.1.Descripción general del Tratado.

El documento del acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos se condensó en un preámbulo y 23 capítulos, (ver tabla 3). Estos cubren aspectos de las disciplinas que contienen elementos específicos en las negociaciones conseguidos por Colombia y Estados Unidos.. A continuación, se describe el texto del tratado referido a tres partes: aspectos institucionales del tratado, acceso a mercados (barreras arancelarias y no arancelarias) y ejes transversales (temas laborales, política de competencia, , inversión, temas ambientales y propiedad intelectual).

6.1.2.1.1. Aspectos institucionales del Tratado.

Este apartado contiene todo lo relacionado con las declaraciones en materia política, los mecanismos en materia administrativa que tienen que ver con el tratado, así como la promoción de la transparencia entre los dos países, mecanismos de recolección de observaciones y la

manera de solucionar las controversias presentadas. Los artículos que abarcan este tema son: capítulo 1. *Disposiciones y definiciones iniciales*, allí se establece una zona de libre comercio, también se establece definición de conceptos tanto generales como específicos del tratado; capítulo 20. *Administración del acuerdo y fortalecimiento de capacidades comerciales*, donde se establece la Comisión de Libre Comercio y el Comité para el fortalecimiento de las capacidades comerciales; y capítulo 21. *Solución de Controversias*: en él se determinan mecanismos a aplicar para la prevención y solución de las controversias que se presenten entre los dos países y que sean concernientes a la interpretación o aplicación del acuerdo.

Tabla 4.

Estructura del texto del tratado de libre comercio Colombia – Estados Unidos.

CAPÍTULOS	
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Iniciales	13. Política de Competencia
2. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.	14. Telecomunicaciones
3. Textiles y Vestido	15. Comercio Electrónico
4. Reglas de Origen y Procedimientos de Origen	16. Derechos de Propiedad Intelectual
5. Procedimiento Aduanero y Facilitación del Comercio	17. Asuntos Laborales
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	18. Medio Ambiente
7. Obstáculos Técnico al Comercio	19. Transparencia
8. Defensa Comercial	20. Administración del Acuerdo y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales
9. Contratación Pública	21. Solución de Controversias
10. Inversión	22. Excepciones Generales
11. Comercio transfronterizo de Servicios	23. Disposiciones Finales
12. Servicios Financieros	Anexo I: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión: Colombia/EEUU Anexo II: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión: Colombia/EEUU Anexo III: Medidas Disconformes para Servicios Financieros: Colombia/EEUU y Nota explicativa Entendimiento sobre Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales

Fuente: Ministerio de comercio, industria y turismo.

6.1.2.1.2. Acceso a mercados.

Este apartado tienen como objetivo remover las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios, a través de un acceso preferencial y trato nacional en el mercado del otro país.

Se entiende como *barreras arancelarias* los impuestos o arancel que los países cobran a los productos que ingresan de otros países. Tiene como fin elevar el precio de los productos que se importan, de tal manera que se proteja la industria nacional. Por otro lado, las *barreras no arancelarias* se refieren a los obstáculos diferentes a los aranceles como las las barreras técnicas, las barreras sanitarias y fitosanitarias, las cuotas o contingentes arancelarios, las salvaguardias, las licencias previas, entre otras.

Los capítulos referentes a este objetivo son: Capítulo 2. *Trato nacional y acceso de mercancías al mercado*, a través de la cual los dos países se comprometen a no dar un trato menos favorable que el trato dado a cualquier proveedor o producto de la otra parte; Capítulo 4. *Reglas de origen*, donde se determinan las características que cada uno de los productos debe tener para considerarse como beneficiarios de las preferencias; Capítulo 5. *Procedimientos aduaneros*, donde se establecen procedimientos aduaneros, limpios, simplificados y con reglas de juego claras que permitan las operaciones comerciales a bajos costos y ágiles; Capítulo 6. *Medidas sanitarias y fitosanitarias*: allí se establecen reglas y requisitos de los productos para la protección de la vida y salud de la comunidad, de los animales o los vegetales en el territorio de cada uno de los países; Capítulo 7. *Obstáculos técnicos al comercio*: referente a aquellos aspectos que eviten que las normas y reglamentos técnicos operen como barreras no arancelarias al comercio de bienes tanto industriales como agropecuarios; Capítulo 8. *Defensa comercial*: referente a la aplicación de medidas de salvaguardia, en caso que la desgravación de productos

cause un incremento en las importaciones tan grande que amenace o cause daño grave a un sector productivo de la industria; Capítulo 9. *Compras públicas*, concerniente a la apertura bilateral del mercado de las compras públicas, a través de listas que definen las empresas gubernamentales incluidas en el acuerdo; Capítulo 10. *Inversión*, en el cual se establece un ambiente jurídico previsible y estable que favorezca al inversionista y su inversión; y Capítulos de servicios, en el cual se eliminan todas aquellas barreras de acceso que deforman el comercio y dan un trato discriminatorio a los proveedores de servicios (Capítulo 11. *Comercio transfronterizo de servicios*, Capítulo 12. *Servicios financieros*, Capítulo 14. *Telecomunicaciones*).

En lo concerniente a la eliminación de barreras arancelarias, la negociación se realizó teniendo en cuenta que se debía garantizar un trato no menos favorable, en relación con el que le otorga cada uno de los países a su producción nacional.

Para el entendimiento de los periodos de desgravación arancelaria, el tratado nombra y enmarca unas canastas de desgravación que no es más que un conjunto de productos cuyo plazo de desgravación puede ser inmediato o gradual en el tiempo, debido a su sensibilidad o situación específica de cada una de las partes. Cada canasta por lo tanto viene nombrada por una letra y posee un plazo de desgravación determinado como se puede observar en la figura 9.

En el caso colombiano, se logró que 10.634 partidas arancelarias entre bienes agrícolas, industriales y manufacturados pudieran entrar al mercado estadounidense libres de arancel de acuerdo a las disposiciones de cada canasta. En general, el 99.8% de la oferta exportable industrial colombiana tuvo acceso al mercado estadounidense libre de arancel. Las canastas de desgravación, tanto de productos agrícolas como industriales, con su respectiva participación se pueden evidenciar en la Tabla 5.

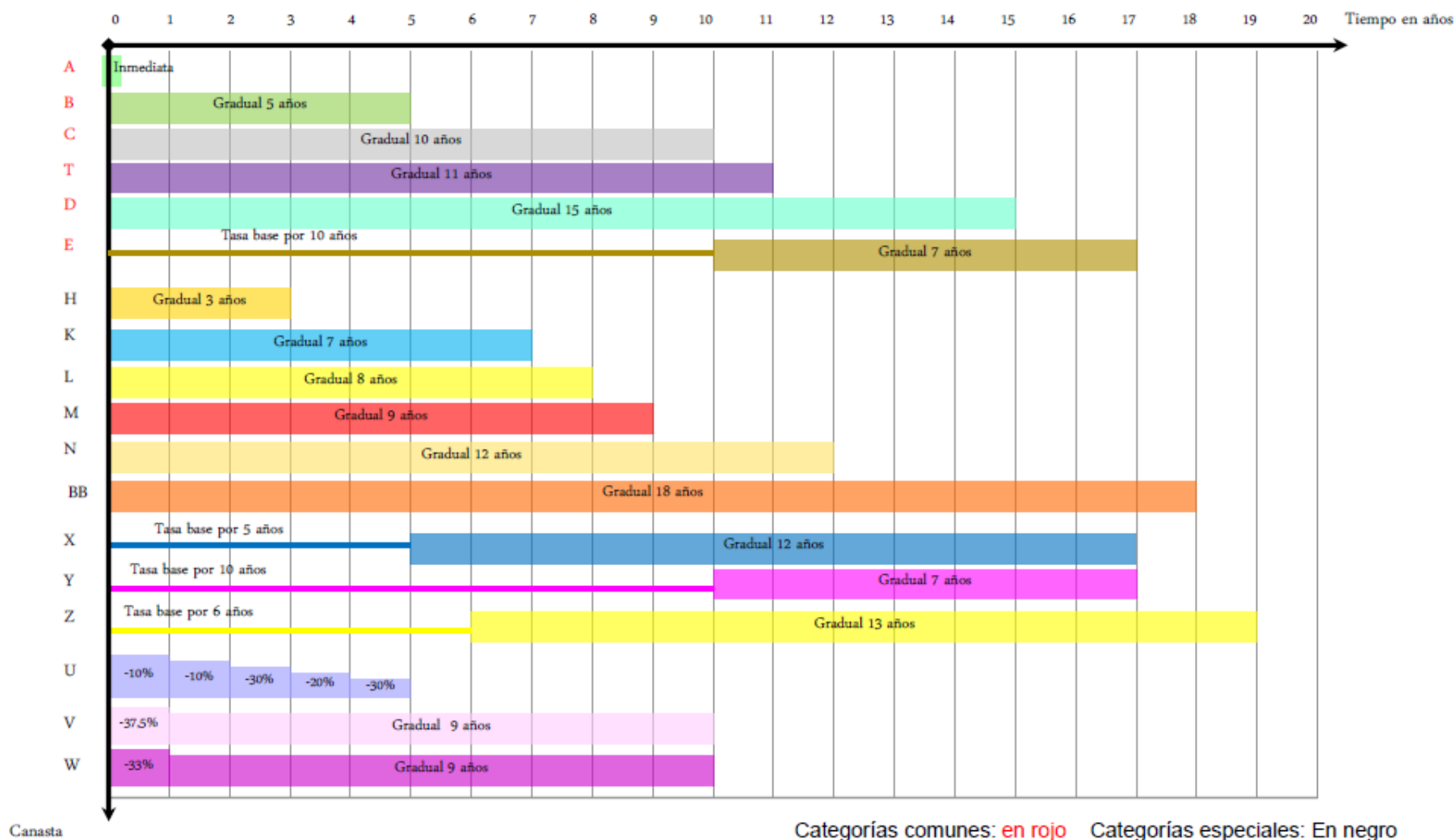


Figura 9. Periodos de desgravación por canastas. Tratado de libre comercio Colombia - Estados Unidos.

Fuente: Ernst & Young. Tratado de libre comercio Colombia - Estados Unidos. Abril de 2012.

Tabla 5.

Lista de desgravación de Estados Unidos para Colombia

Canasta	No Partidas	% Part.
Agrícolas		
A	1.233	67.,86%
B	2	0,11%
C	9	0,50%
D	35	1,93%
F	388	21,35%
Contingente	150	8,26%
Total	1817	100,00%
Industriales		
A	5.176	58,70%
C	20	0,23%
F	3.603	40,86%
R	1	0,01%
S	17	0,19%
Total	8.817	100,00%
Total general	10.634	

Fuente: (Reyes & Cipamocha, 2014)

Para efectos de facilitar el análisis, las canastas A y F representan los productos que entran al territorio de cada una de las partes inmediatamente sin arancel. La canasta A abarca productos que tenían arancel ya ahora con el tratado quedan cero arancel; y la canasta F, que corresponde a productos que en el ATPDEA no tenían arancel y que en la entrada en vigor del tratado quedan igual libres de arancel.

Por otro lado, Colombia concedió entrada a 6.922 partidas arancelarias y otorgo a Estados Unidos un acceso inmediato para el 81,8% de sus productos, de los cuales el 92,5%, según el gobierno, corresponde a materias primas y bienes de capital que no se producen en el país. Las canastas de desgravación, tanto de productos agrícolas como industriales, con su respectiva participación se pueden evidenciar en la Tabla 6.

Tabla 6.

Lista de desgravación de Colombia para Estados Unidos.

Canasta	No Partidas	% Part.
Agrícolas		
A	713	76,28%
AA	1	0,11%
B	111	11,86%
C	23	2,46%
D	5	0,53%
H	1	0,11%
L	2	0,21%
M	2	0,21%
N	1	0,11%
V	1	0,11%
Contingente	76	8,12%
Total	936	100,00%
Industriales		
A	4.401	73,52%
B	317	5,30%
C	973	16,25%
F	160	2,67%
K	52	0,87%
U	83	1,39%
Total	5.986	100,00%
Total general	6.922	

Fuente: (Reyes & Cipamocha, 2014)

Finalmente, los ejes transversales del tratado tocan asuntos sobre la propiedad intelectual, en donde se establecen las reglas de juego para la transferencia y apropiación de innovaciones y tecnología, asuntos de la legalidad en temas laborales, asuntos ambientales y políticas de competencia.

6.1.3. Medidas aplicables al sector textil.

En el sector textil no existieron partidas arancelarias en grupos de desgravación gradual, todos los productos textiles que se encuentran en los grupos 50 – 63 entraron libres en ambos

países. Sin embargo, se establecen medidas que pueden ser utilizadas para proteger la industria textil nacional de cada una de las partes.

La desgravación que Estados Unidos hizo al sector textil colombiano pasó del 16.54% de partidas que entraban cero arancel antes del tratado, al 100% en el TLC; y el sector de confecciones pasó de tener 6.59% de partidas arancelarias con cero arancel, al 100% luego del tratado. Estas partidas se encontraban entre el 0.8% y el 25%. Mientras tanto, en Colombia, en el sector textil el 0.17% de las partidas arancelarias tenían cero aranceles y tras la firma del tratado el 100% de productos estadounidenses de este sector entraron libres de arancel. Por su parte, el sector de confecciones colombiano presentaba protección en todas sus partidas arancelarias con tasas de arancel del 20% y tras la firma del tratado todas las partidas arancelarias de este sector quedaron con tasas del 0%.

Tabla 7.

Porcentaje partidas arancelarias del sector textil confecciones con cero aranceles.

	Estados Unidos		Colombia	
	% de partidas con entrada cero arancel antes del TLC	% de partidas con entrada cero arancel después del TLC	% de partidas con entrada cero arancel antes del TLC	% de partidas con entrada cero arancel después del TLC
Sector textiles	16.54%	100%	0.17%	100%
Sector confecciones	6.59%	100%	0%	100%

Fuente: listas de desgravación del TLC, Cálculos propios.

6.1.3.1. Medidas de salvaguardia textil.

En el capítulo 3 del tratado se establece que si una de las partes está siendo afectada en su mercado interno proveniente de la importación de textiles, éste podrá aplicar una medida de salvaguardia textil a dicha mercancía en forma de un aumento en la tasa arancelaria hasta un nivel que no exceda la tasa arancelaria de nación más favorecida (NMF) aplicada que esté

vigente en el momento que se aplique la medida y que esté vigente a la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

Cabe resaltar que, en el acuerdo se aclara para determinar el perjuicio grave o amenaza real del mismo, que conduzca a una medida de salvaguardia textil, el país importador podrá imponerla solamente después de una investigación de la autoridad competente. Dicha investigación buscará revisar el efecto del incremento de las importaciones de la mercancía sobre la rama de producción, teniendo en cuenta variables económicas relevantes como la producción, la utilización de la capacidad, la participación en el mercado, , la existencias, la productividad, el empleo, los salarios, las exportaciones, los precios internos, las inversiones, los beneficios y las pérdidas. Se tiene que para medir este efecto no se tendrán en cuenta aspectos como los cambios en la preferencia del consumidor o cambios en la tecnología de la parte importadora.

Este tipo de investigaciones deben notificarse por escrito a la parte exportadora. Así mismo, las condiciones y limitaciones que existen en las medidas de salvaguardia son: la medida no se puede mantener más de dos años, a menos que se haga una prórroga por un año más, no se puede aplicar salvaguardia textil más de una vez a la misma mercancía, al término de la medida el arancel vuelve a establecerse normalmente y no se tiene en cuenta que esta medida se aplicó. Es importante resaltar que ninguno de los dos países podrá mantener medida de salvaguardia textil más allá del periodo de transición.

6.1.3.2. Cooperación aduanera y verificación de origen.

Se establece en este aspecto que las autoridades competentes de las partes cooperaran para efectos de: aplicar y prevenir la evasión de las leyes, regulaciones y procedimientos, y acuerdos internacionales que incidan sobre el comercio de mercancías textiles o del vestido.

Además, acuerdan asegurar la veracidad de las solicitudes de origen para las mercancías textiles o del vestido. En otros aspectos de cooperación se establece que:

- Verificación que una solicitud de origen para una mercancía textil o de vestido sea correcta, que el país exportador esté cumpliendo con todas las normas, regulaciones y procedimientos aduaneros aplicables y análisis de los motivos por los que se solicita la información.
- Proporción de información sobre producción, comercio y tránsito necesarios para una adecuada verificación.
- Proporción de informe escrito por la Parte exportadora sobre los resultados de la verificación en un término máximo de 45 días después de concluida la verificación.
- Consultas que permitan la resolución de dificultades tanto técnicas como interpretativas que surgieren o la discusión de formas de mejora en la cooperación aduanera relacionadas con la aplicación de la cooperación. La parte que reciba la solicitud deberá hacer sus mayores esfuerzos por brindar una respuesta rápida y favorable favorablemente.

Todos estos aspectos se pactaron con el fin de facilitar el comercio entre ambos países y evitar obstáculos técnicos, así como la protección de cada una de las economías.

6.1.3.3. Reglas de origen, procedimientos y asuntos conexos.

Para el sector textil y de vestido se entiende que una mercancía es originaria si: cada uno de los materiales utilizados en la producción de dicha mercancía y que no son originarios de ese país, sufre un cambio aplicable en la clasificación arancelaria. Es decir, si

como resultado de un proceso productivo realizado en el país, dichos materiales sufren un cambio que conlleve a la elaboración de una nueva mercancía.

En el capítulo correspondiente a “textiles y vestido” se especifica por grupos de partidas se ven afectadas por la transformación de productos y cómo la regla de origen funciona con cada uno de ellos.

Finalmente, en la consulta de las estadísticas de Medidas No Arancelarias (MNAs) en la OMC se encontró que entre mayo del año 2012 y septiembre del año 2018 en la sección S11 de materias textiles y sus manufacturas Colombia no ha interpuesto ninguna medida. Sin embargo, Estados Unidos en ese mismo periodo ha interpuesto 27 obstáculos técnicos al comercio y dos restricciones cuantitativas a todos los miembros de la OMC en estas mismas partidas arancelarias (del capítulo 50 al 63). En consulta con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia se pudo verificar que las medidas adelantadas respecto salvaguardias por parte de Colombia se han solicitado y aplicado para productos de origen asiático.

6.2.Comportamiento de la producción y el empleo del sector textil colombiano para el periodo 2008 – 2016.

La influencia del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos en el sector textil-confecciones se puede visualizar por medio de los cambios en la producción y el empleo. En el presente capítulo se analizan dichos cambios tomando como periodo de estudio los años 2008 al 2016 e indicadores como valor de la producción, total de personas, índices de crecimiento, porcentajes de participación y contribución al crecimiento. El objetivo es mostrar los cambios que se producen en estas variables una vez entra en vigencia este tratado en mayo del 2012.

6.2.1. Producción

El valor de la producción en fábrica de la cadena textil-confecciones en Colombia ha tenido un comportamiento creciente al pasar de 7,5 billones de pesos de producción en el año 2008 a 10,6 billones de pesos en el año 2016. La figura 10 permite observar este crecimiento según los cuatro niveles de la cadena. El nivel 1 de insumos y fibras donde se encuentran los eslabones de la lana, algodón y fibras sintéticas y artificiales no se tiene información sobre su producción en el país en todo el periodo. El nivel 2 de la cadena, en donde se encuentran los hilados de lana, algodón y fibras sintéticas pasó de 727.066 millones de pesos en el año 2008 a 707.681 millones de pesos en el año 2011, antes de la firma del tratado, y a 550.778 millones de pesos en el año 2016 obteniendo en total una tasa de decrecimiento promedio anual del -2,94%. El nivel 3 de tejidos ha aumentado su volumen de producción de 2,3 billones en el año 2008, a 2,4 billones en el año 2011 y 2,7 billones en el año 2016, luego de un breve periodo de

decrecimiento entre el 2012 y 2014 tras la firma del tratado. En total los tejidos tuvieron un crecimiento promedio anual del 2,78%. Finalmente, el nivel 4 de la cadena, perteneciente a confecciones, tiene un crecimiento más notable pasando de 4,5 billones de pesos en el año 2008 a 7,3 billones de pesos en el año 2016, lo que corresponde a un crecimiento del 6,56% promedio anual.

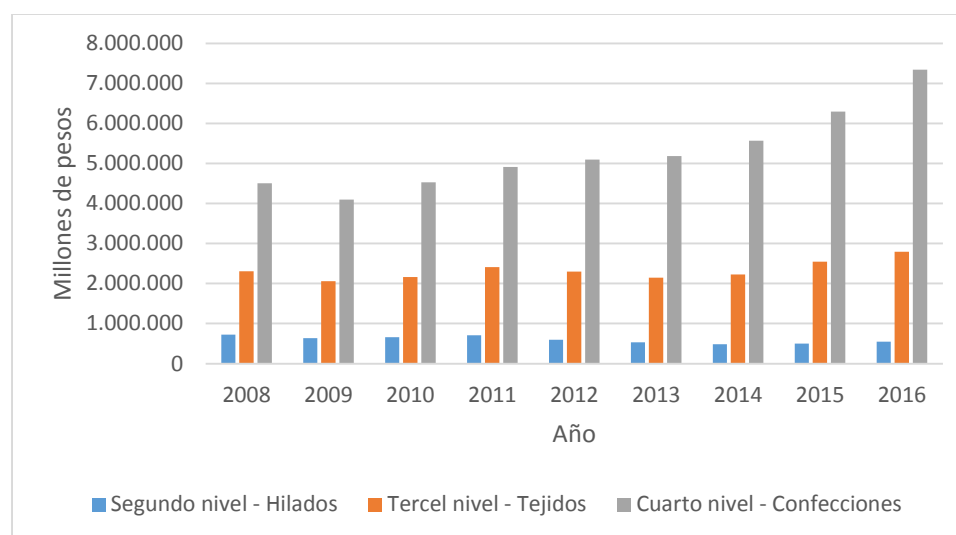


Figura 10. Valor de producción en fábrica de la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016, cifras en millones de pesos.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Un análisis a nivel de índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica permite observar una disminución en todos los niveles de la cadena en el año 2009, lo cual corresponde con la crisis de Estados Unidos, luego una tendencia creciente hasta el año 2011 y un punto de inflexión en el año 2012 (ver figura 11). A partir de este año, los eslabones de hilados decrecen hasta un índice de 75,75 en el año 2016, los eslabones de tejidos tienen un leve decrecimiento entre 2012 y 2014 para luego recuperar el crecimiento en un índice de 121,10 en el año 2016 y

los eslabones de confecciones tienen un comportamiento creciente en todo el periodo hasta obtener un índice de crecimiento de 162,9 en el año 2016.

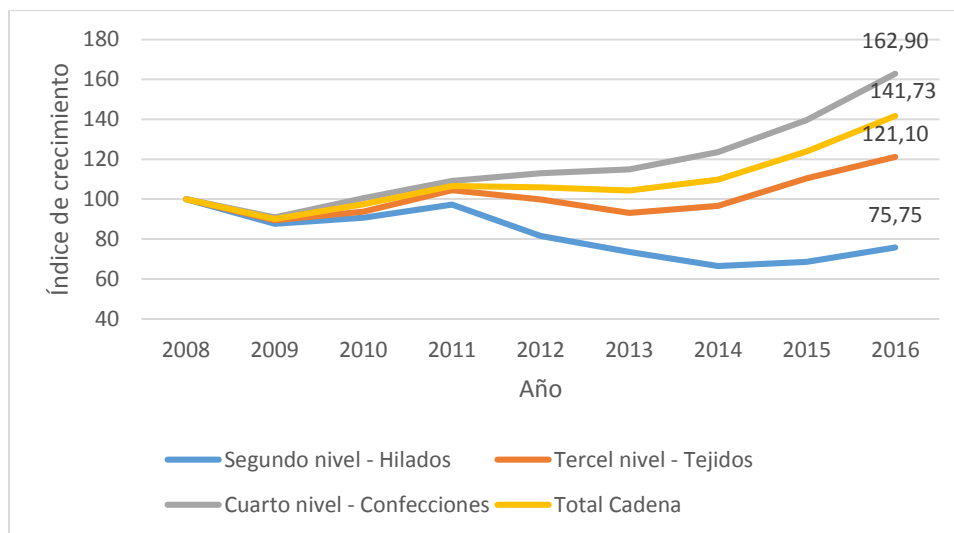


Figura 11. Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Este comportamiento indica que tras la implementación del TLC Colombia – Estados Unidos el volumen de producción en fábrica ha afectado levemente a la cadena Textil confecciones generando un decrecimiento de un índice de 106,5 en el año 2011 a un índice de 104,2 en el año 2013, no obstante, en el año 2016 este índice se ubicó en 141,73. Los eslabones de hilados es la parte de la cadena que se ha visto más afectada en su volumen de producción, mientras que en el nivel de confecciones no parece existir mayor efecto.

Estos resultados implican que las condiciones de mercado o la competitividad de las empresas es tal, que permite un crecimiento sostenido en el valor de la producción en fábrica a pesar de tener mayor competencia en precios con la disminución de aranceles colombianos. A

esto se suman las mayores oportunidades de mercado que existieron para el nivel de confecciones con la baja de aranceles en Estados Unidos. Posiblemente los niveles 2 y 3 de la cadena se hayan visto afectados por la mayor entrada de este tipo de productos con el libre comercio con Estados Unidos.

El comportamiento horizontal descrito se ve reflejado a nivel de la estructura de la cadena. La figura 12 revela cómo los eslabones de hilados han perdido participación porcentual en el valor de la producción en fábrica en todo el periodo pasando del 9.6% en el año 2008 al 5.2% en el año 2016. Esta situación es similar a la acontecida para los eslabones de tejidos, los cuales pasaron de representar el 30,6% al 26,1% entre 2008 y 2016. Mientras tanto, los eslabones de confecciones aumentaron su participación al pasar del 59,8% al 68,7% en todo el periodo. Si bien la tendencia creciente en el nivel de confecciones y decreciente en el nivel de hilados y tejidos venía presentándose entre 2008 y 2011, con la entrada en vigencia del TLC Colombia – Estados Unidos estas tendencias se profundizaron aún más.

Por su parte, la tasa de contribución al crecimiento del valor de la producción en fábrica de cada uno de estos niveles de la cadena textil-confecciones se puede observar en la figura 13. Entre el 2008 y el 2011 se evidencia que la mayor contribución al crecimiento fue, en su orden, del sector de confecciones, tejidos e hilados. Tras la implementación del tratado de libre comercio, se observa que la contribución de los tres niveles de la cadena se redujo, siendo más pronunciada la caída de los eslabones de tejidos. En los tres últimos años del periodo de estudio, los tres niveles recuperan su jerarquía inicial, mostrando una contribución más pronunciada de los eslabones de confecciones con una contribución al crecimiento del 11,49% en el año 2016. En este último año el total de crecimiento de la cadena textil-confecciones fue del 14,47%, del cual 11,49% fue responsabilidad de los eslabones de confección.

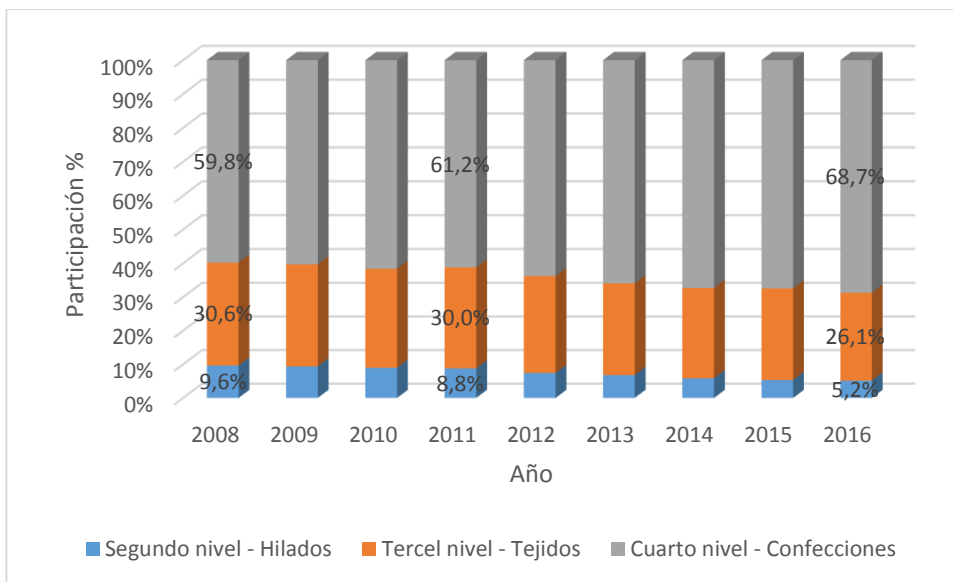


Figura 12. Participación del valor de la producción en fábrica de la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

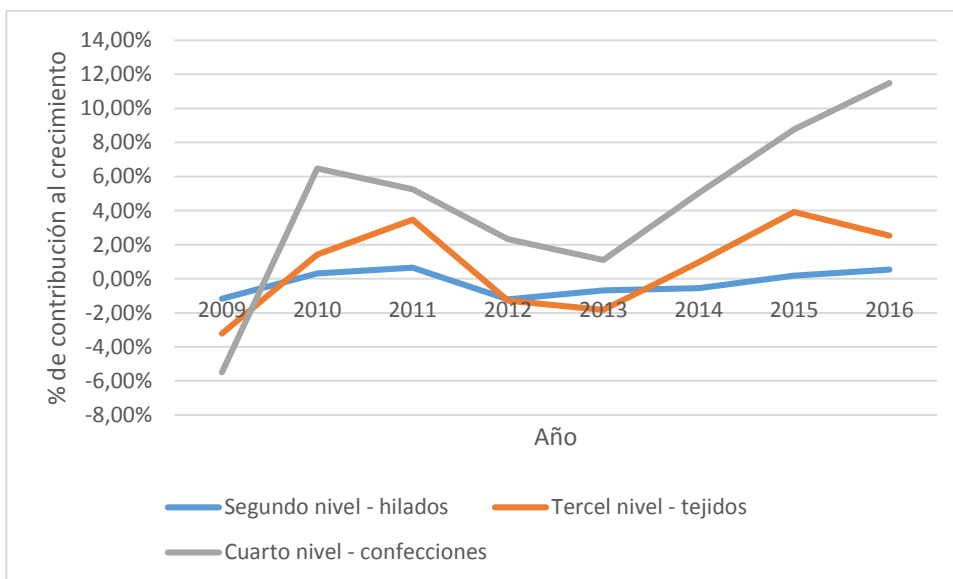


Figura 13. Contribución al crecimiento del valor de producción en fábrica de la cadena textil-confecciones de cada uno de sus niveles, periodo 2009 – 2016

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Respecto al índice de dedicación de establecimientos, el cual permite ver qué tan especializado es determinado eslabón o grupo de eslabones de la cadena, la figura 14 permite observar que los eslabones de la confección son relativamente menos especializados que los demás eslabones de la cadena. Es decir, en todo el periodo existen relativamente más empresas dedicadas a la confección que las empresas que se dedican a la fabricación de tejidos e hilados. En todo el periodo este grado de especialización se ha mantenido prácticamente constante, a excepción del año 2013. En este año en mención se evidencia que toda la cadena tuvo un aumento del índice de dedicación, lo que refleja una entrada de empresas dedicadas a cada uno de estos eslabones de la cadena textil-confecciones. Este fenómeno se observó de manera más pronunciada en los eslabones de la fabricación de tejidos y la fabricación de hilados.

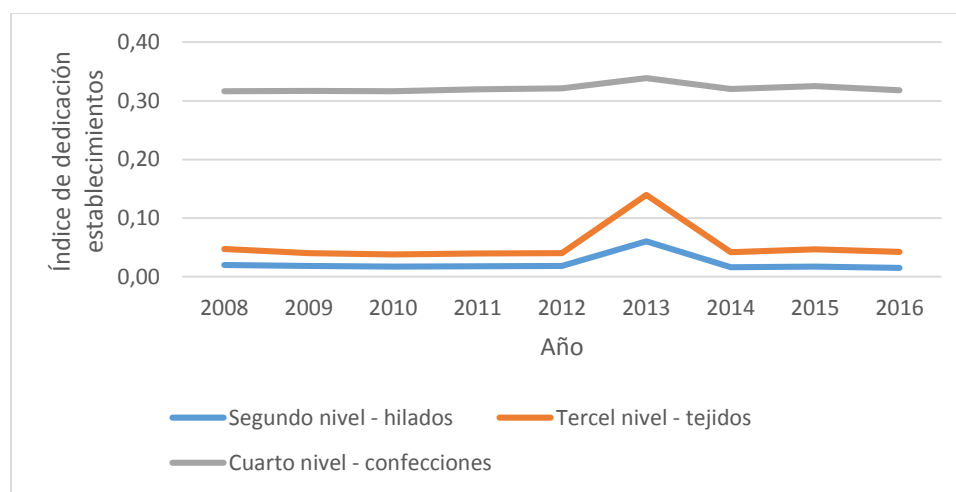


Figura 14. Índice de dedicación de establecimientos de la cadena textil-confecciones, según el nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

De la figura 14 se puede deducir entonces, tomando todo lo demás constante, que la entrada en vigencia del TLC Colombia – Estados Unidos tuvo un efecto temporal que ocasionó

la entrada de empresas en cada uno de los niveles de la cadena en el año 2013, pero en los tres años siguientes el nivel de especialización recuperó su condición anterior.

A continuación, se describen algunas características particulares del valor de la producción en fábrica de cada uno de los eslabones de los niveles de la cadena textil confecciones.

6.2.1.1. Hilados

Dentro del segundo nivel de la cadena textil-confecciones, fabricación de hilados, se evidencia un comportamiento decreciente del valor de la producción en fábrica en los eslabones de hilados de fibras artificiales e hilados de fibras sintéticas con índices de crecimiento de 51,96 y 59,95 al final del periodo; una reducción hasta casi la mitad del valor de producción que existía en el año 2008 (ver figura 15). Por su parte, el valor de la producción en fábrica del eslabón de hilados de algodón creció hasta el año 2011 y decreció hasta el año 2014, hasta llegar al año 2016 con un índice de crecimiento de 107,1. Este fue el único eslabón de este nivel de la cadena que tuvo un crecimiento promedio anual positivo del 1.81%.

Estas cifras reflejan que tras la implementación del TLC Colombia-Estados Unidos el valor de producción en fábrica de los tres eslabones de la fabricación de hilados se vio afectado y sólo el eslabón de hilados de algodón ha logrado su recuperación en los dos últimos años del periodo. Esto se hace evidente en la participación porcentual de los eslabones dentro del nivel de la cadena, en donde el eslabón de hilados de algodón aumentó su participación del 35,7% en el 2008 al 50,5% en el 2016, mientras que el eslabón de hilados de fibras artificiales pasó de representar el 12,7% al 8,7% y el eslabón de hilados de fibras sintéticas pasó de representar el 51,6% al 40,8% dentro del mismo periodo.

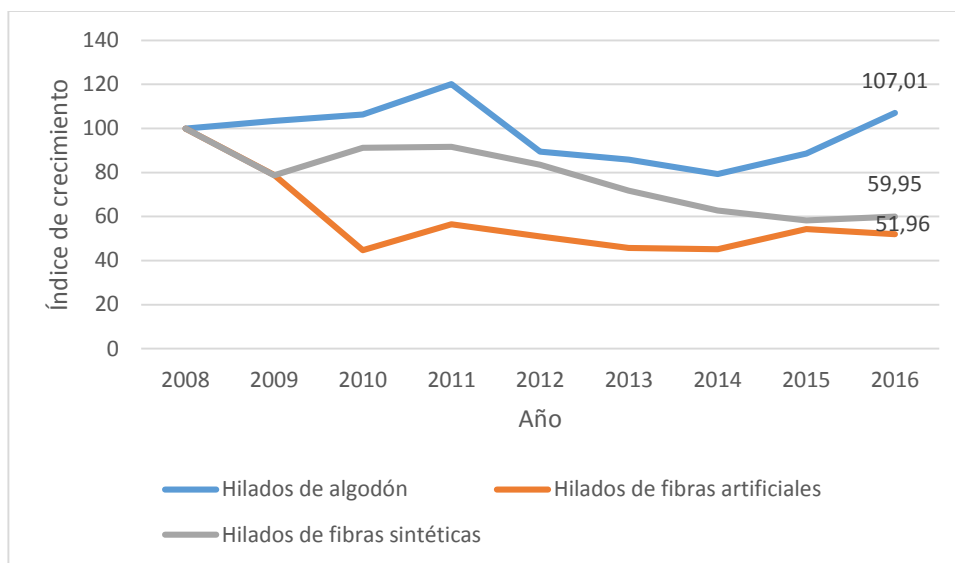


Figura 15. Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de los eslabones de fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

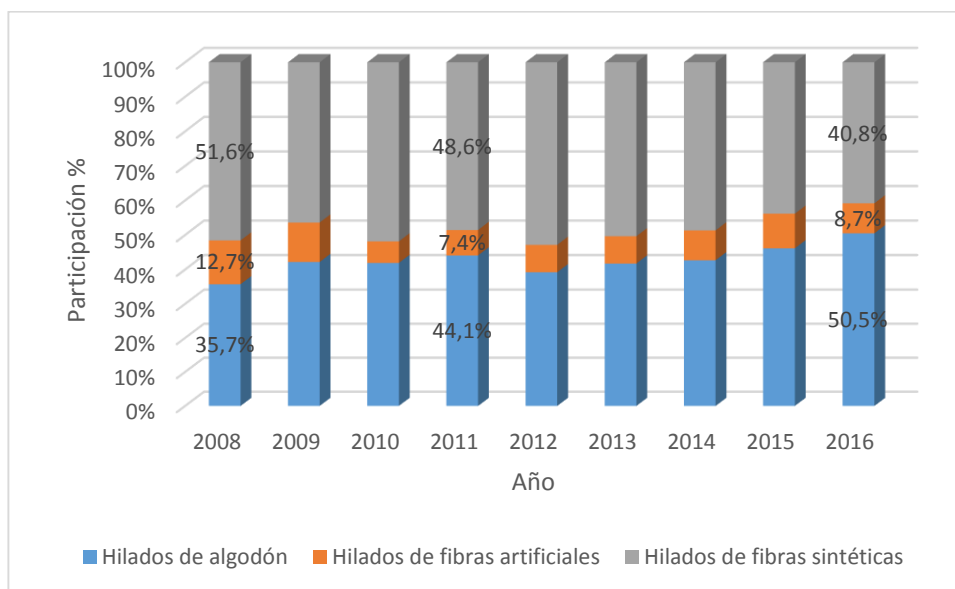


Figura 16. Participación del valor de la producción en fábrica de los eslabones de la fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

6.2.1.2. Tejidos

Dentro del tercer nivel de la cadena textil – confecciones se observa que el valor de la producción en fábrica del eslabón de tejidos de lana sufre una caída pronunciada a partir del año 2012, llegando a un índice de 6,15 en el año 2016 (ver figura 17). Los demás sectores habían venido presentando un comportamiento más o menos estable entre 2008 y 2014. A partir de este año, el eslabón de otros tejidos de algodón dispara su crecimiento hasta llegar a un índice de 185,59 en el año 2016. Este crecimiento se evidenció en los eslabones de bordados, tejidos de gasa de algodón, tejidos de punto de algodón y telas asfálticas. Una situación similar sucedió con el eslabón de tejidos planos de algodón, el cual logra un índice de crecimiento de 145,33 en el año 2016, debido principalmente a los tejidos planos blanqueados y teñidos, crudos y mezclados.

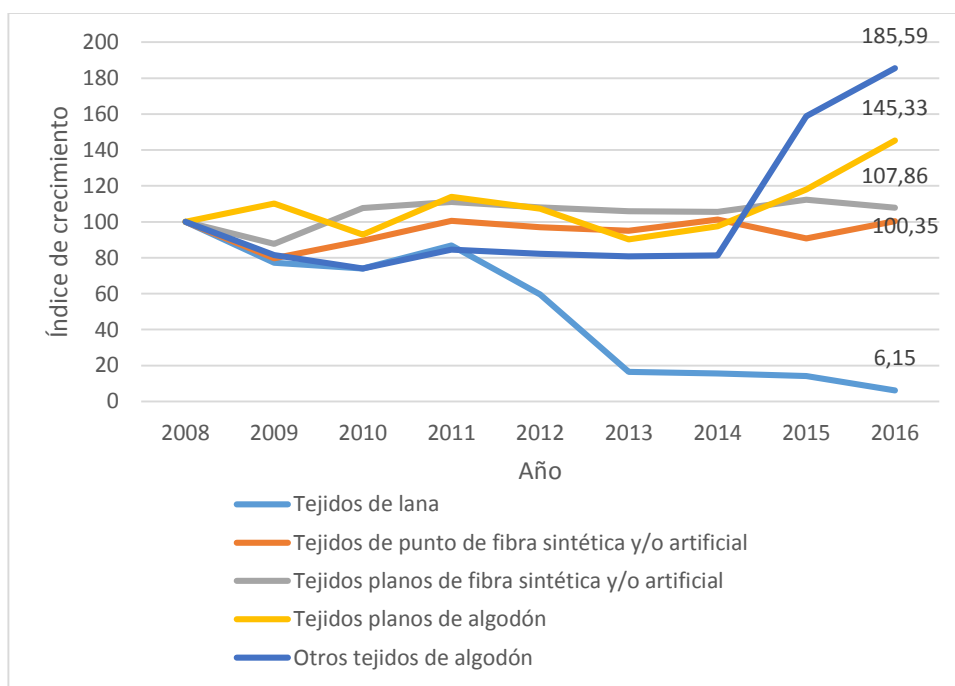


Figura 17. Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de los eslabones de fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Los resultados del índice de crecimiento por eslabón del nivel de tejidos se refleja en su representatividad. La figura 18 muestra que el valor de la producción de los eslabones de otros tejidos de algodón y tejidos planos de algodón ganó participación dentro del tercer nivel de la cadena, mientras que los demás eslabones la perdieron, especialmente el de tejidos de lana.

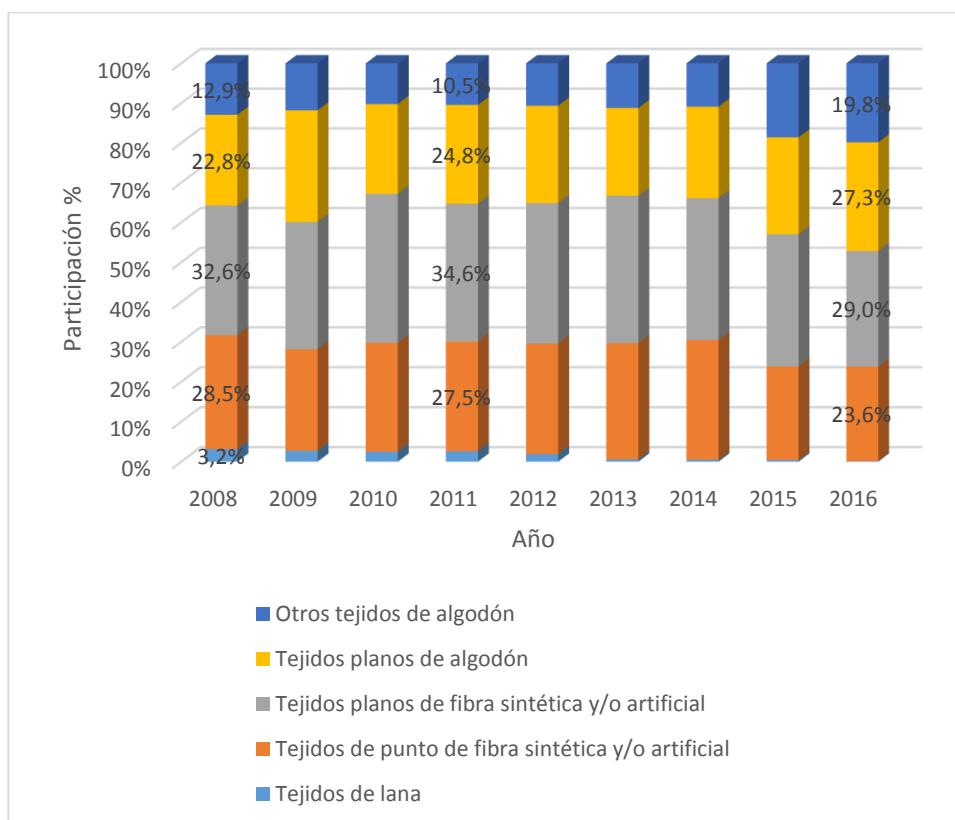


Figura 18. Participación del valor de la producción en fábrica de los eslabones de la fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

6.2.1.3. Confecciones

En las confecciones, a partir del año 2013 se observa el decrecimiento del valor de la producción de dos eslabones de este nivel de la cadena: Artículos de fibras sintéticas y/o artificiales, excepto prendas de vestir y Tapices y artículos de cordelería de fibras sintéticas y/o

artificiales, con índices de 74,67 y 62,01 al final del periodo. En el otro extremo, se ubica el eslabón de tapices y alfombras de lana cuyo índice de crecimiento fue de 376,15 en el año 2016. En menor medida, se ubica un crecimiento importante en el eslabón de confecciones de lana con un índice de 223,01 en el año 2016. Los demás eslabones de este nivel de la cadena han tenido un comportamiento estable y creciente en todo el periodo.

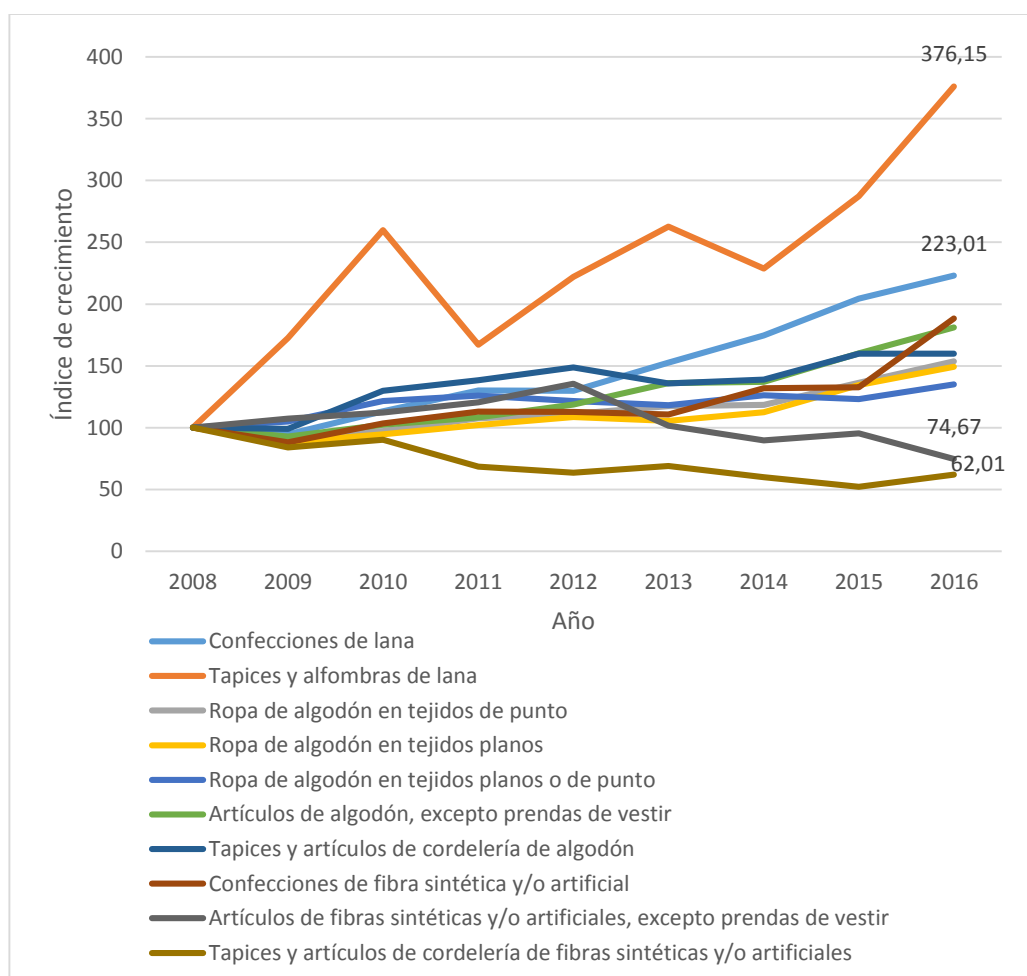


Figura 19. Índice de crecimiento del valor de la producción en fábrica de los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

La figura 20 permite observar que, a pesar del buen desempeño del eslabón de tapices y alfombras de lana, este no representa más del 0.1% dentro del valor de la producción total del nivel de confecciones de la cadena. Los sectores más representativos en todo el periodo, al año 2016 son: ropa de algodón en tejidos planos (32,8%), ropa de algodón en tejidos de punto (21,6%) y confecciones de fibra sintética y/o artificial (23,3%). En estos sectores la estructura de participación se ha mantenido estable con variaciones que no superan el 4%.

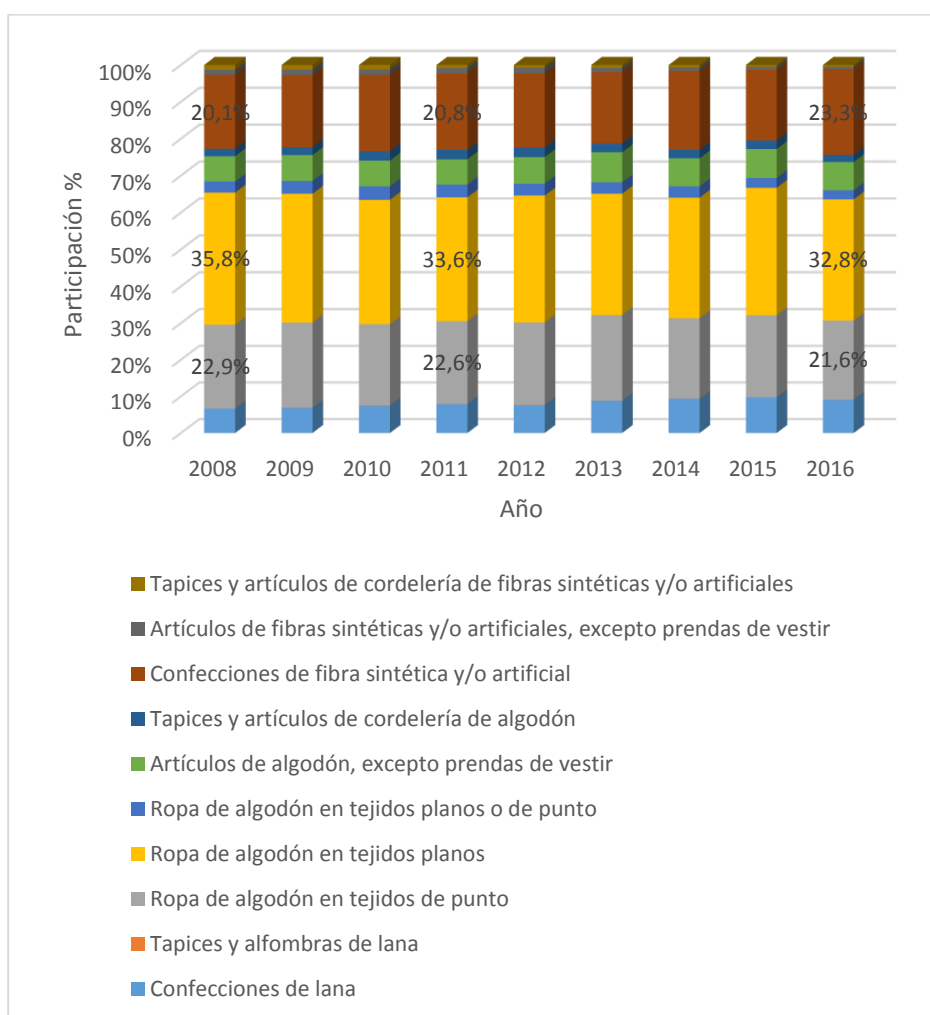


Figura 20. Participación del valor de la producción en fábrica de los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

6.2.2. Empleo

El empleo que genera la cadena textil-confecciones ha tenido un comportamiento creciente a partir del año 2010, llegando a un total de 229.752 personas contratadas en el año 2016. El crecimiento promedio del empleo entre 2008 y 2016 fue del 3.18% promedio anual. Como se puede observar en la figura 21, el nivel de confecciones es la parte de la cadena que más empleo genera, con 181.644 puestos de trabajo en el año 2016 y con un crecimiento promedio anual del 4,38% en todo el periodo. Mientras tanto, el nivel de tejidos ha tenido un crecimiento leve hasta el año 2012 y un decrecimiento hasta el año 2016 con 40.004 empleos. El crecimiento promedio anual de este nivel de la cadena fue del 0,27% para todo el periodo. Por su parte, el nivel de hilados presenta una contracción, pasando de 10.491 empleos en el año 2008 a 8.104 empleos en el año 2016, con una tasa promedio anual de decrecimiento del -2,74% para todo el periodo.

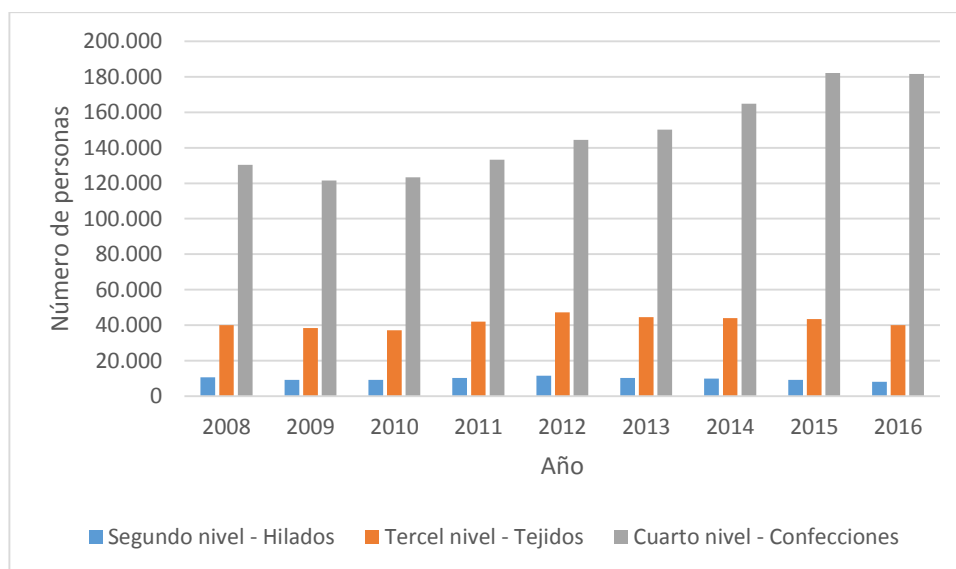


Figura 21. Empleos generados en la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Este aumento del empleo va acorde a la producción en casi todo el periodo, a excepción de los años 2013-2015 en donde el índice de crecimiento del empleo fue superior al de la producción (principalmente en los niveles de hilados y tejidos) y en el año 2016 donde el índice de crecimiento de la producción fue superior al del empleo, principalmente en el nivel de tejidos y confecciones (ver figura 22). También es posible observar que a partir del año 2012 empleo y producción de la cadena textil-confecciones tienen una tendencia creciente, mientras que el número de establecimientos tiene una reducción hasta un índice de 106,3 en el año 2016. Se evidencia entonces un fenómeno de cierre de empresas en todos los niveles de la cadena y una mayor producción y empleo dentro de las mismas, lo cual indica un mayor grado de especialización (menos empresas produciendo) y un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de capital o mayor implementación tecnológica.

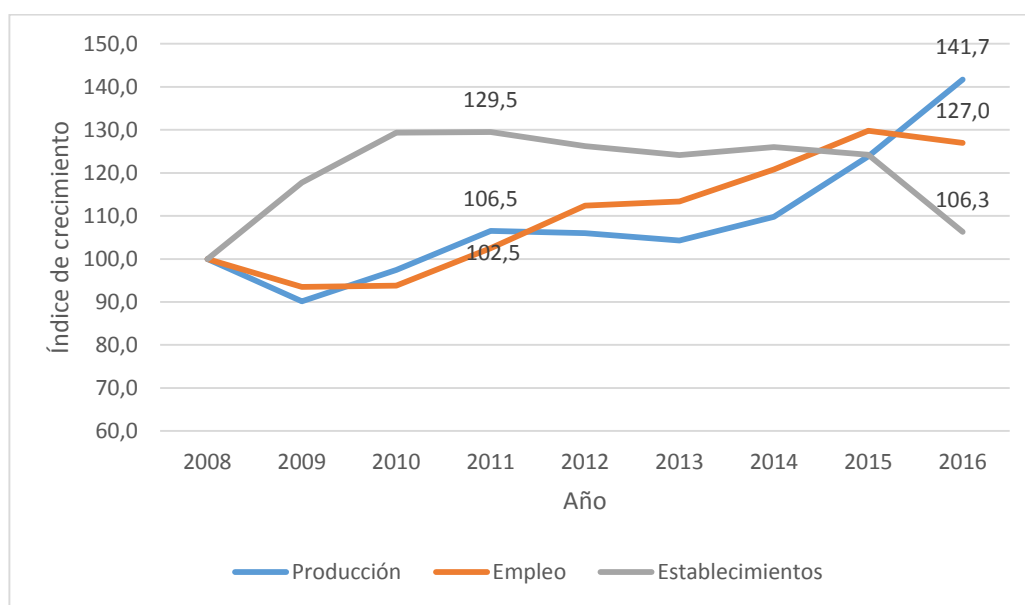


Figura 22. Índice de crecimiento de la producción, el empleo generado y los establecimientos de la cadena textil-confecciones, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Un análisis del índice de crecimiento del empleo total de la cadena y los niveles de la misma refleja un comportamiento decreciente entre 2008 y 2010 y creciente hasta el año 2012 (ver figura 23). Este año en mención marca un punto de inflexión en donde el total de la cadena sigue creciendo hasta un índice de 127 al final del periodo, debido principalmente al comportamiento positivo de las confecciones, pero decrecen dos niveles de la cadena: tejidos, con un índice de crecimiento de 99,4 en el año 2016 e hilados, con un índice de crecimiento de 77,25 en este último año. Mientras tanto, a partir del 2012 el empleo a nivel de confecciones continúa su comportamiento creciente, siendo incluso superior al crecimiento total de la cadena, con un índice de crecimiento de 139,31 en el año 2016. El año 2016 presenta una leve contracción del empleo generando una tasa de decrecimiento del -2.13% respecto al año 2015.

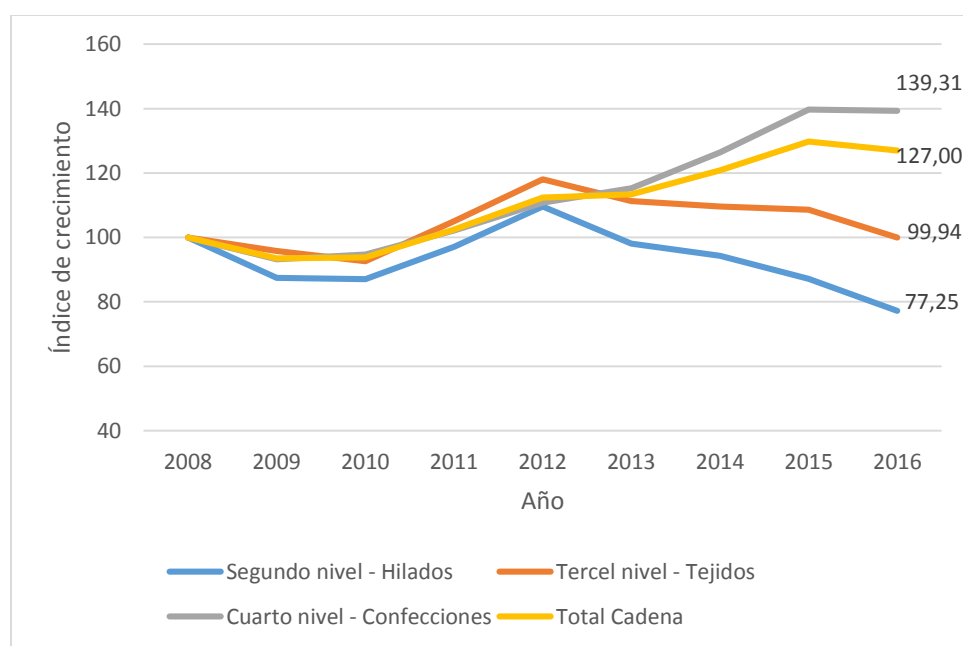


Figura 23. Índice de crecimiento del empleo generado en la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Se puede derivar de estos resultados que, tomando todo lo demás constante, la implementación del TLC Colombia – Estados Unidos favoreció el empleo de los eslabones de confecciones y afectó el resto de la cadena textil. Esto se puede evidenciar en la figura 24, donde el nivel de confecciones pasó de representar el 72,1% del empleo total de la cadena en el año 2008 a abarcar el 79,1% en el año 2016. Por su parte los niveles de hilados y tejidos disminuyeron su participación dentro del empleo generado en la cadena en el periodo de estudio.

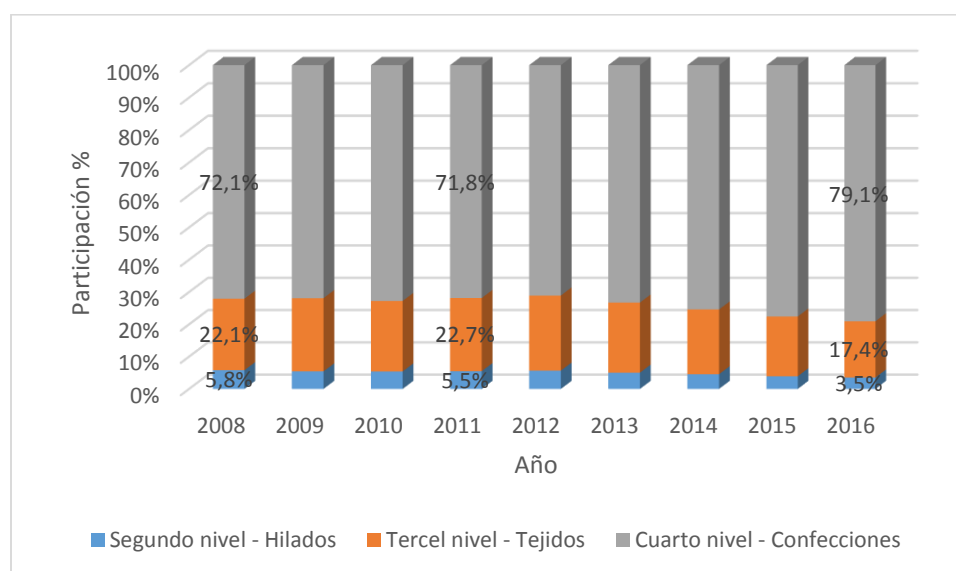


Figura 24. Participación del empleo generado en la cadena textil-confecciones, según nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

El empleo de la cadena textil-confecciones ha tenido un crecimiento positivo entre el año 2010 y 2015. Sin embargo, no todos los niveles de la cadena han aportado positivamente a este comportamiento. Como se puede observar en la figura 25 la contribución al crecimiento del empleo total de la cadena por parte de los niveles de hilados y tejidos sólo ha sido positiva en los años 2011 y 2012, mientras que el nivel de confecciones ha sido positiva en todo el periodo, a

excepción del año 2009 y 2016. En este último año la tasa de crecimiento del empleo de la cadena textil confecciones fue del -2.13% y la contribución de cada uno de los niveles de la cadena fue negativa. También es posible observar que en el año 2013 la contribución al empleo total de los tres niveles de la cadena disminuyó, pero el nivel de confecciones fue el que más aportó con el 2,94%, mientras que los otros dos niveles tuvieron contribución negativa.

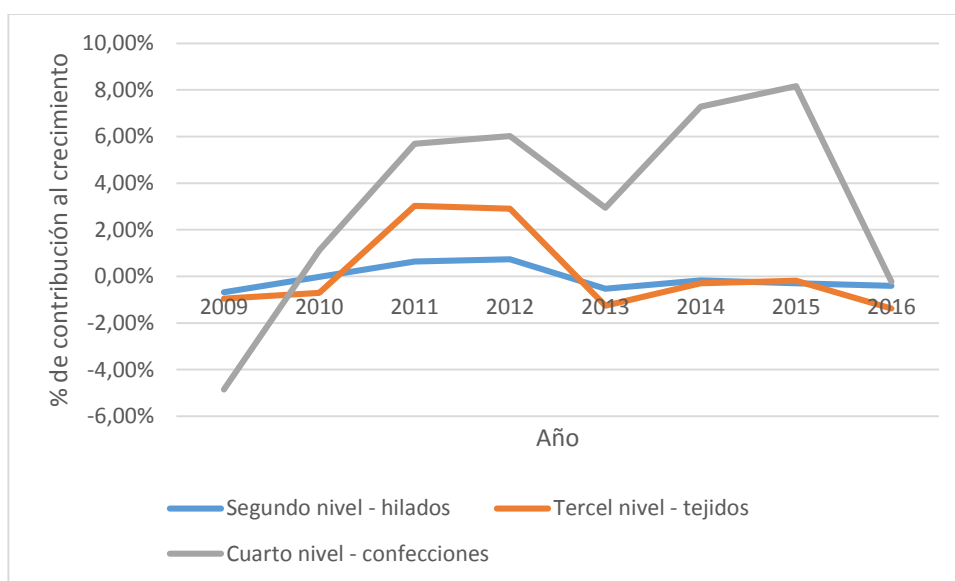


Figura 25. Contribución al crecimiento del empleo de la cadena textil-confecciones de cada uno de sus niveles, periodo 2009 – 2016

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Por otro lado, el índice de dedicación por empleo refleja qué tanto empleo total de la cadena ocupa todo o parte de su tiempo en la producción de los bienes agrupados en cada eslabón. La figura 26 evidencia que para todo el periodo el empleo se ha ido concentrando en el nivel de confecciones, mientras que relativamente menos personas se encuentran ocupadas en los niveles de hilados y tejidos. Después del año 2013 una mayor cantidad de ocupados se han

dedicado a la confección y menos personas ocupadas se han dedicado a los demás niveles de la cadena.

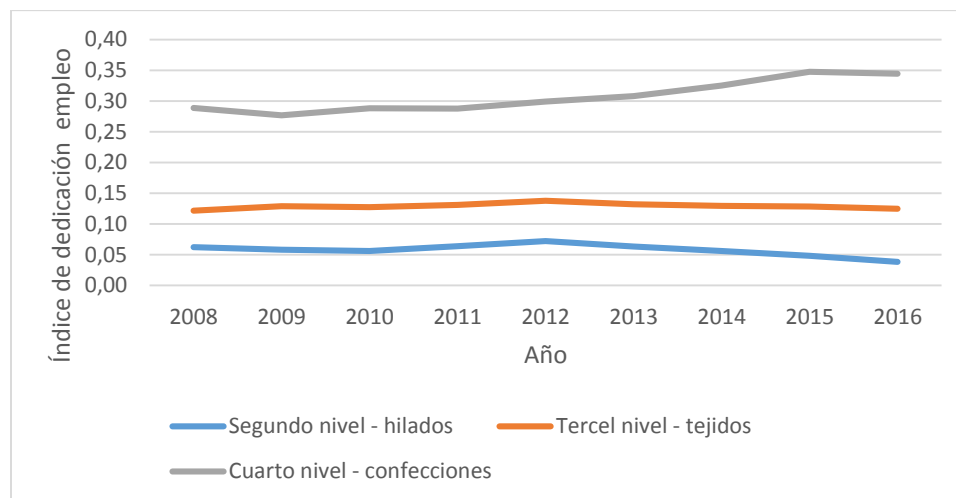


Figura 26. Índice de dedicación de empleo de la cadena textil-confecciones, según el nivel de la cadena, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

6.2.2.1. Hilados

En el nivel de hilados, todos los eslabones presentan un comportamiento decreciente en el empleo en casi todo el periodo, terminando el año 2016 con índices de crecimiento que están por debajo de su nivel inicial (ver figura 27). El eslabón de hilados de algodón tuvo un repunte notable del empleo en el año 2012 hasta un índice de 119,04, sin embargo, decrece hasta alcanzar un índice de 70 en el año 2016. Este comportamiento se refleja en la participación relativa de cada uno de estos eslabones en el empleo generado por el nivel de hilados, pues el eslabón de hilados de algodón disminuye su participación de 57,7% al 52,3% entre 2008 y 2016, mientras que los demás eslabones la aumentan (ver figura 28).

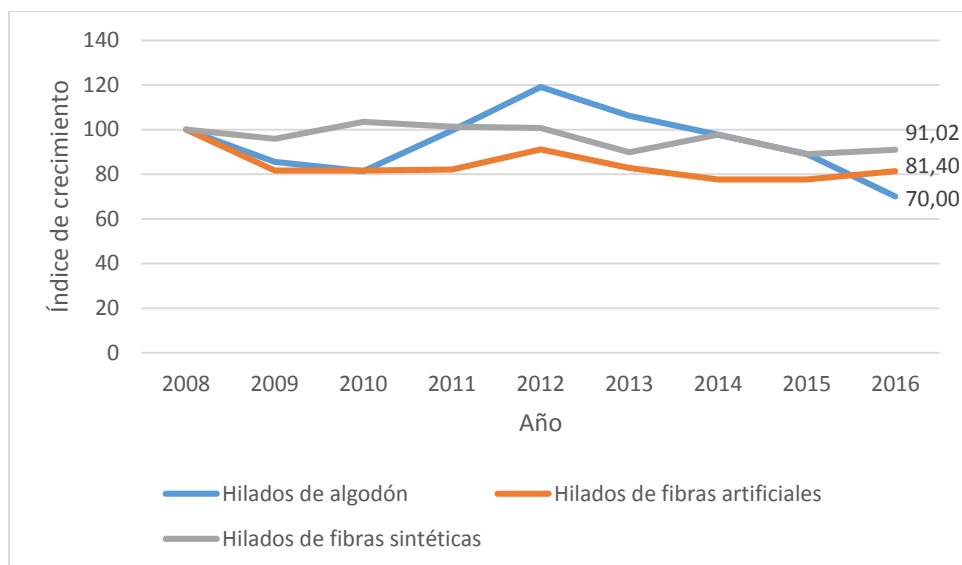


Figura 27. Índice de crecimiento del empleo generado en los eslabones de fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

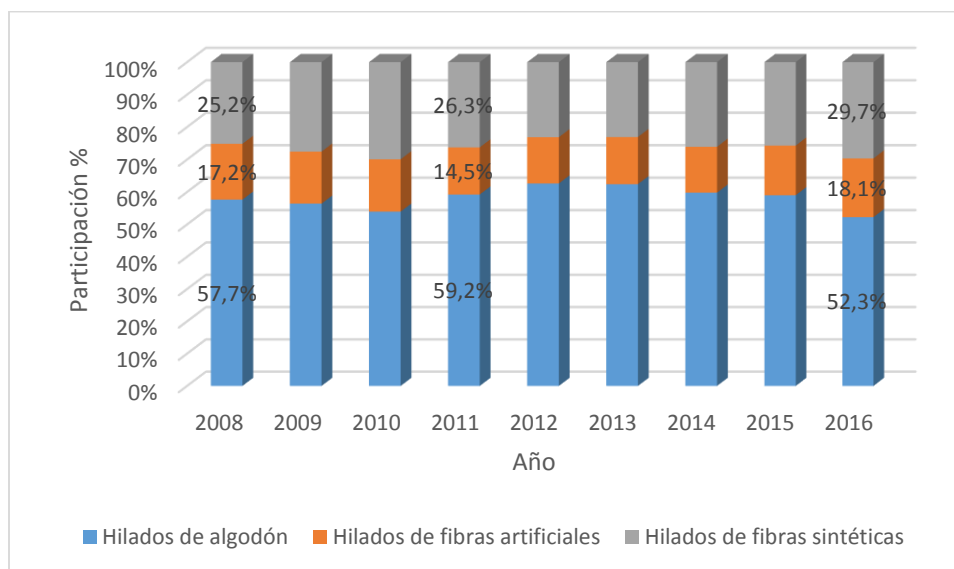


Figura 28. Participación del empleo generado en los eslabones de la fabricación de hilados, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

6.2.2.2. Tejidos

Dentro del nivel de tejidos, el eslabón de otros tejidos de algodón es el único que posee un índice de crecimiento elevado del empleo al final del periodo, con 150,55, mientras que los demás eslabones tienen un índice de crecimiento inferior al iniciar el periodo (ver figura 29). El decrecimiento más bajo en el empleo fue obtenido por tejidos planos de fibra sintética y/o artificial y de tejidos de lana, con índices de 67,1 y 58,21 respectivamente. Es importante resaltar que en hasta el año 2012 el empleo generado por los eslabones de tejidos venía repuntando luego de un breve decrecimiento en el año 2010, sin embargo, a partir del año 2013 sólo el empleo de los eslabones de otros tejidos de algodón y tejidos de punto de fibra sintética y/o artificial siguieron creciendo. De igual manera, se observa que en el año 2016 todos los eslabones, a excepción de otros tejidos de algodón, tuvieron decrecimiento.

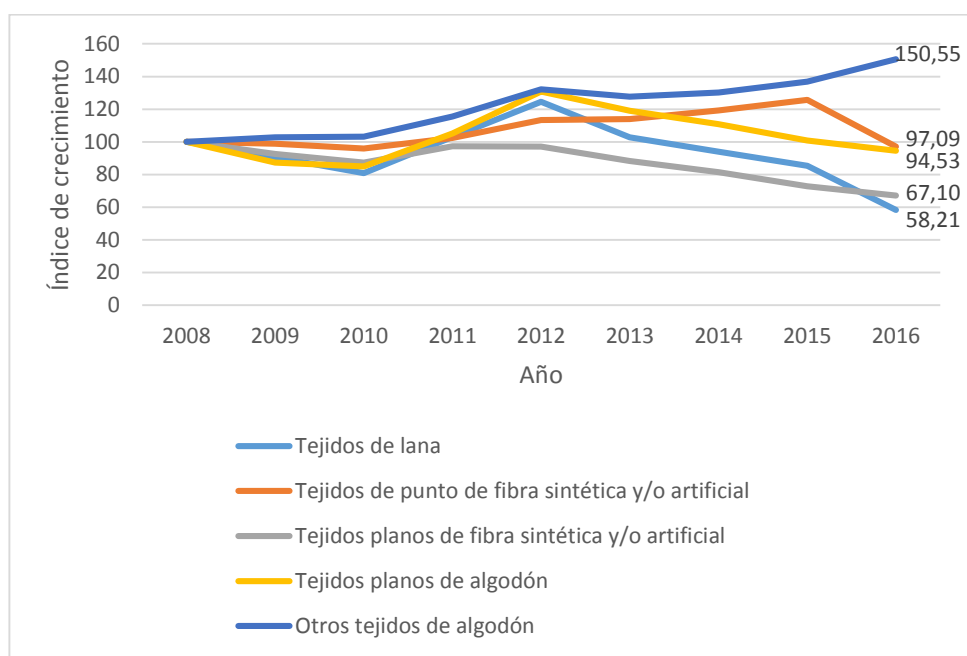


Figura 29. Índice de crecimiento del empleo generado en los eslabones de fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

El análisis de la estructura del empleo generado por el nivel de tejidos evidencia un aumento de la participación del eslabón de otros tejidos de algodón del 25,2% en el año 2008 al 38% en el año 2016 (ver figura 30). Los demás eslabones de la cadena pierden participación en todo el periodo, siendo más representativa la disminución del eslabón de tejidos planos de fibra sintética y/o artificial del 23,7% en el año 2008 al 15,9% en el año 2016.

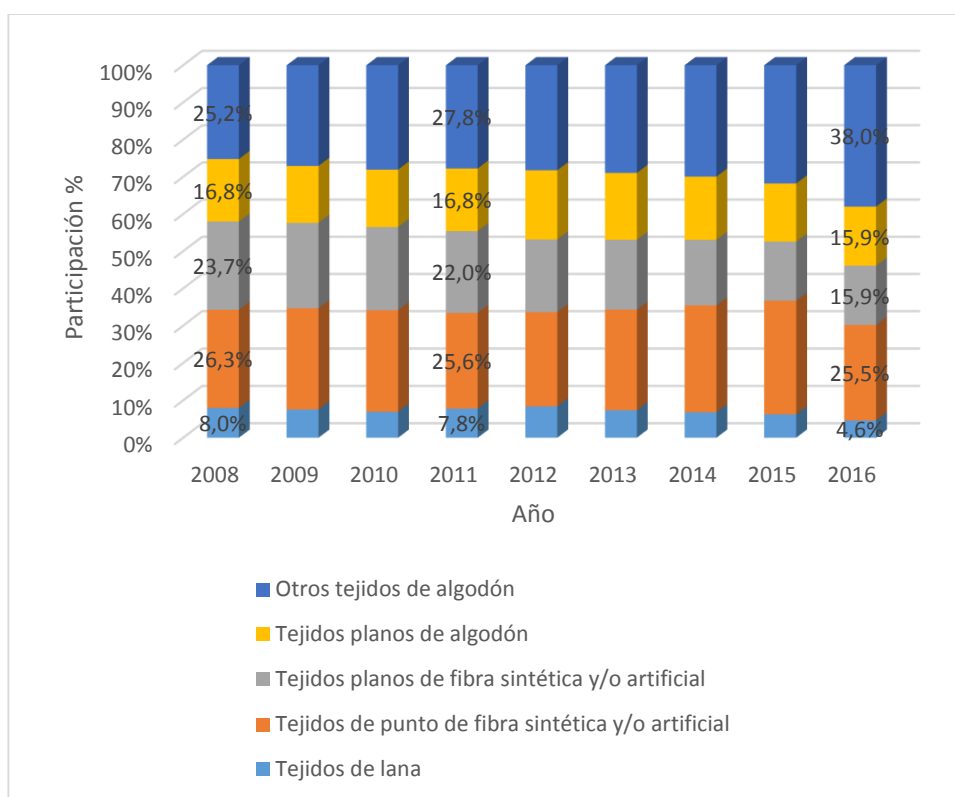


Figura 30. Participación del empleo generado en los eslabones de la fabricación de tejidos, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas – DNP

6.2.2.3. Confecciones

En las confecciones se observa un repunte marcado del empleo generado en el eslabón de tapices y alfombras de lana al final del periodo, hasta alcanzar un índice de 321,33 en el año

2016 (ver figura 31). La mayoría de eslabones de este nivel de la cadena poseen índices de crecimiento en el año 2016 superiores al inicial en el año 2008, sin embargo, los eslabones de tapices y artículos de cordelería de algodón, tapices y artículos de cordelería de fibras sintéticas y/o artificiales y artículos de fibras sintéticas y/o artificiales, excepto prendas de vestir, poseen índices que son inferiores a su nivel inicial.

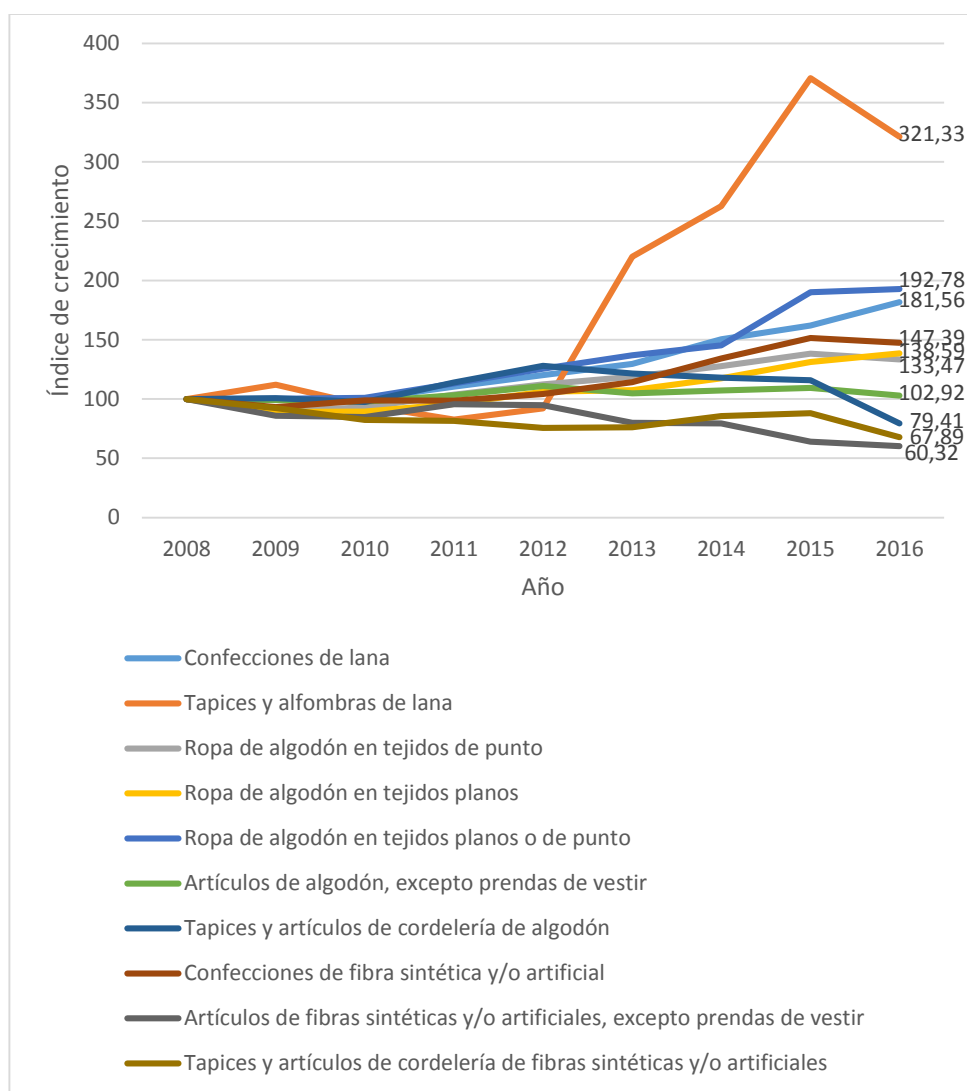


Figura 31. Índice de crecimiento del empleo generado en los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

Por su parte, la estructura del empleo generado por las confecciones se mantiene casi constante en todo el periodo, siendo representativo el cambio vislumbrado en el eslabón de confecciones de lana el cual pasó de representar el 10,9% de participación en el año 2008 al 14,1% en el año 2016 (ver figura 32).

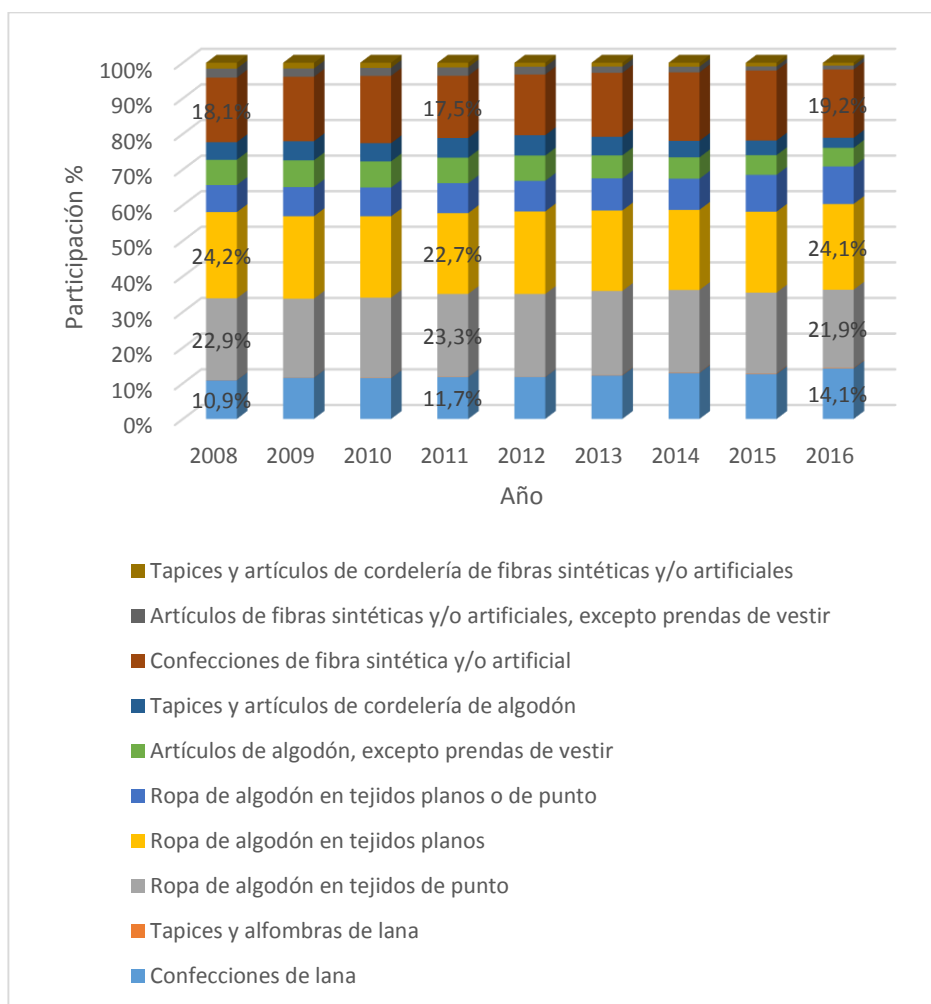


Figura 32. Participación del empleo generado en los eslabones de confecciones, periodo 2008 – 2016.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de Cadenas productivas - DNP

6.3.Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de productos textiles con Estados Unidos dentro del periodo 2008 – 2016.

El impacto del TLC Colombia – Estados Unidos en el sector textil puede observarse de manera más directa en las transacciones comerciales entre estos dos países. A continuación, se describe el análisis realizado de las exportaciones, importaciones y balanza comercial del sector textil entre Colombia y Estados Unidos a través de capítulos de arancel. Aunque el comercio internacional de textiles en Colombia depende de múltiples factores, como por ejemplo el contrabando o la existencia de productos más económicos provenientes de China, el presente análisis es una aproximación sobre el impacto que este tratado de libre comercio ha tenido sobre el sector.

6.3.1. Exportaciones

Estados Unidos es el principal país de destino de las exportaciones del sector textil-confecciones colombiano, abarcando el 30.43% de las mismas entre el 2013 y 2017 (ver figura 33). Sin embargo, la figura 34 revela que esta participación ha evolucionado de manera creciente desde el año 2011 cuando era del 21% hasta el año 2017 con el 32.28% (ver figura 34). Desde este punto de vista, el sector textil confecciones de manera conjunta parece haber aprovechado el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.

Específicamente, las exportaciones del sector textil-confecciones hacia Estados Unidos se encontraban en un valor de 306.312.999 dólares FOB en el año 2008, con la crisis mundial disminuyeron a alrededor de 213 millones de dólares FOB y en el año 2012 se encontraban en 233 millones de dólares FOB (ver figura 35).

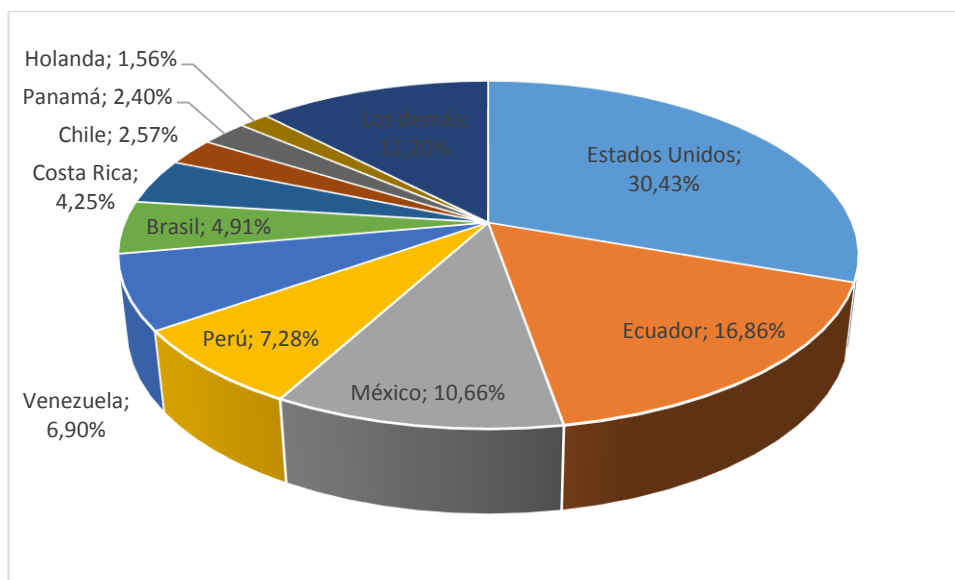


Figura 33. Porcentaje de participación de las exportaciones del sector textil colombiano, dólares FOB, según país de destino, 2013 - 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

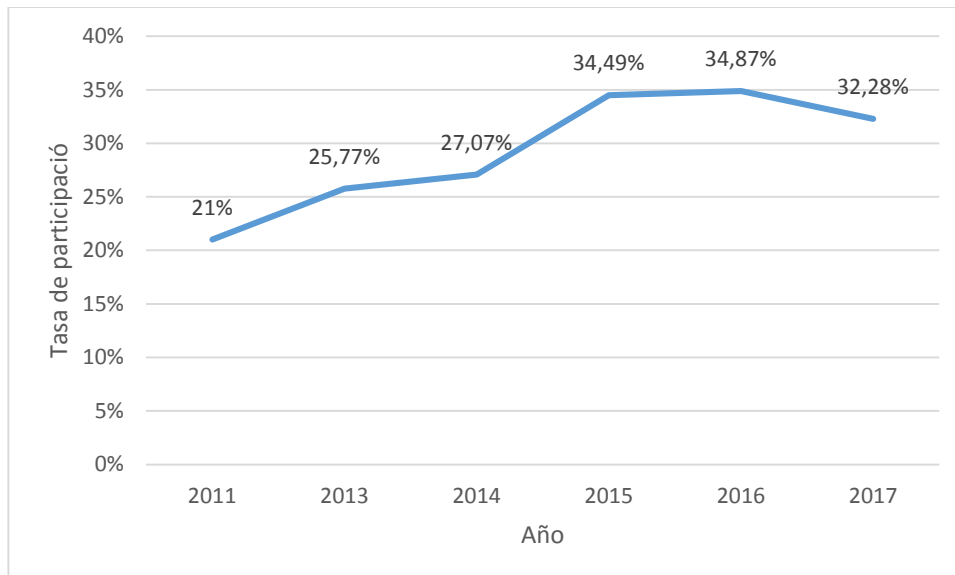


Figura 34. Porcentaje de participación de Estados Unidos en las exportaciones del sector textil colombiano, dólares FOB, 2011 - 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

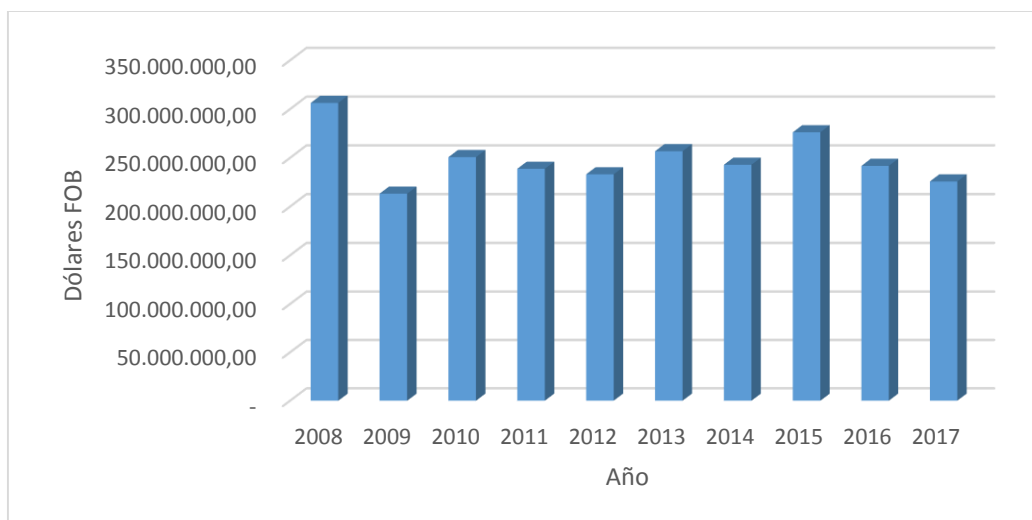


Figura 35. Exportaciones del sector textil colombiano hacia Estados Unidos, dólares FOB.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Con la entrada en vigencia del TLC Colombia – Estados Unidos las exportaciones del sector textil-confecciones hacia este país del norte han tenido un comportamiento discontinuo. Esto se puede observar en la figura 35, donde las exportaciones en el año 2013 crecieron a 256 millones de dólares FOB, decrecen a 242 millones en el año siguiente y vuelven a crecer a 276 millones en el año 2015. Las exportaciones del sector textil-confecciones colombiano hacia Estados Unidos finalizan el año 2017 con 225.748.811 dólares FOB. Es evidente que entre el año 2016 y 2017 las exportaciones del sector textil-confecciones ha tenido una contracción del -12.47% y -6.62% respectivamente, lo cual se verá reflejado en las cifras de cada uno de sus capítulos de arancel.

El impacto del TLC Colombia – Estados Unidos se puede observar en la tabla 8. En promedio, en todo el periodo 2008 – 2017, las exportaciones del sector textil-confecciones hacia Estados Unidos decreció a una tasa de -2.28%; este decrecimiento fue más alto antes de la

entrada en vigencia del tratado entre 2008 y 2012 (-4.99%) que después del tratado entre el 2013 y el 2017 (-0.12%). Aunque no son halagadoras las cifras de decrecimiento presentadas, se observa que la caída de las exportaciones del sector textil-confecciones que venía presentándose en Colombia hasta el año 2012, en promedio, fue menos pronunciada después de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio.

Tabla 8.

Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones del sector textil-confecciones de Colombia hacia Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.

Cap. Aranc.	Descripción	2008-2012	2013-2017	2008 - 2017
50	Seda	219,18%	-20,00%	86,30%
51	Lana y pelo fino u ordinario. Hilados y tejidos de crin	-39,54%	90,73%	32,83%
52	Algodón	28,51%	2054,94%	1154,30%
53	Las demás fibras textiles vegetales. Hilados de papel y tejidos de hilados de papel	23.687,67%	117,88%	10.593,34%
54	Filamentos sintéticos o artificiales tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial	4,35%	14,90%	10,21%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	236,88%	58,37%	137,71%
56	Guata fieltro y tela sin tejer. Hilados especiales. Cordeles cuerdas y cordajes. Artículos de cordelería	25,43%	-11,16%	5,10%
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materia textil	70,06%	32,59%	49,24%
58	Tejidos especiales superficies textiles con mechón insertado. Encajes. Tapicería. Pasamanería. Bordados	5,40%	39,65%	24,43%
59	Telas impregnadas recubiertas revestidas o estratificadas. Artículos técnicos de materia textil.	14,13%	-2,20%	5,06%
60	Tejidos de punto	7,14%	13,36%	10,60%
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir. de punto	-2,79%	-2,97%	-2,89%
62	Prendas y complementos (accesorios) de vestir. Excepto los de punto	-9,95%	1,68%	-3,49%
63	Los demás artículos textiles confeccionados. Juegos. Prendería y Trapos.	8,72%	8,17%	8,41%
	Total textil-confecciones	-4,99%	-0,12%	-2,28%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Por otro lado, la tabla 8 evidencia que los capítulos de arancel que en promedio han tenido mayor crecimiento después de la entrada del TLC Colombia – Estados Unidos han sido los pertenecientes a la producción de Lana y pelo fino u ordinario. Hilados y tejidos de crin

(90,73%), algodón (2.054,94%), filamentos sintéticos y artificiales (14.9%), tejidos especiales con mechón insertado (39.25%), tejidos de punto (13.36%) y prendas y complementos de vestir (excepto los de punto) con el 1.68%. Mientras tanto, los demás capítulos de arancel (sombreados en rojo) han visto reducido su crecimiento en el periodo 2013 – 2017, lo que permite deducir que en estos capítulos de arancel el sector textil confecciones no han aprovechado o no se han beneficiado del TLC.

Un análisis horizontal del comportamiento del índice de crecimiento de estos capítulos de arancel revela que la seda tuvo su nivel de exportación más alto en el año 2010, con un índice de 24.42, para luego decaer entre el año 2011 y 2012 (ver figura 36).

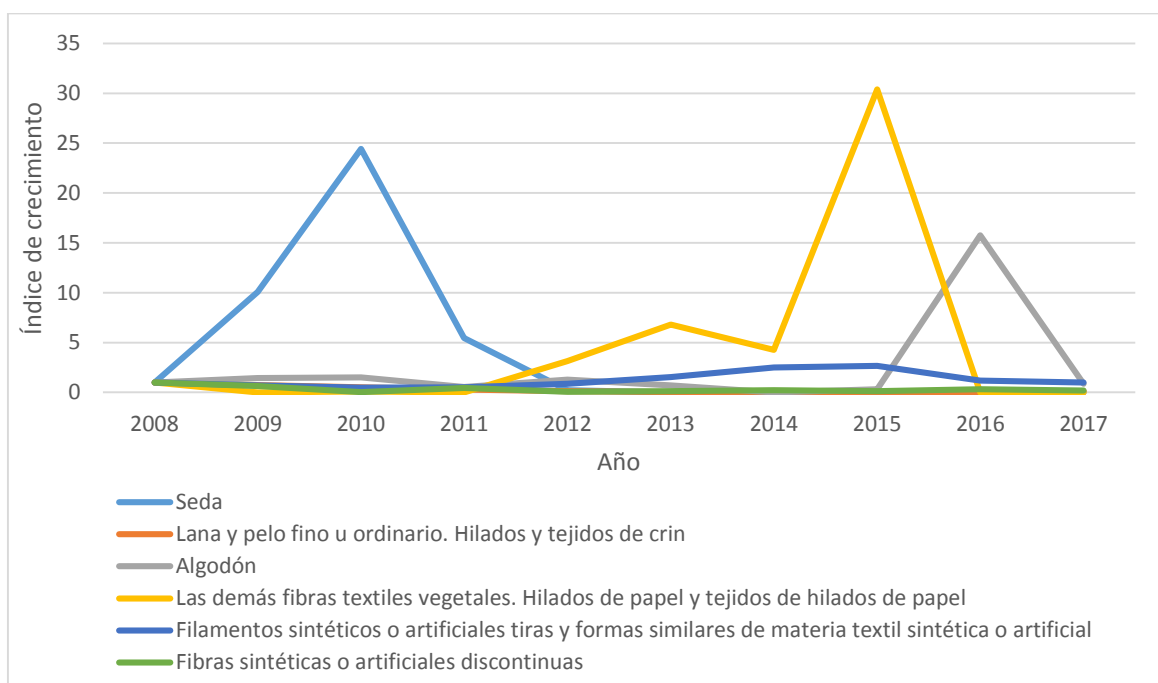


Figura 36. Índice de crecimiento de las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, capítulos de arancel 50 al 55, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Paralelamente, el sector de las demás fibras vegetales, hilados y tejidos de papel inicia a crecer desde el año 2012 y repunta en el año 2015, con un índice de crecimiento de 30.4. Otro sector con comportamiento creciente es el de filamentos sintéticos o artificiales, el cual creció a partir del año 2013 hasta el año 2015 con un índice de 2.66. El algodón en todo el periodo había tenido un índice de crecimiento menor a la unidad, pero en el año 2016 tuvo un repunte hasta un índice de 15.73. Mediante este análisis se puede deducir que los capítulos de arancel de los primeros eslabones de la cadena que han aprovechado el TLC con Estados Unidos son las demás fibras vegetales y filamentos sintéticos y artificiales.

En los eslabones intermedios de la cadena textil – confecciones se observa una tendencia en la que las exportaciones de los capítulos de arancel de Guata fieltro y tela sin tejer y Tejidos especiales con mechón insertado han evolucionado por debajo de su valor inicial en el año 2008, a excepción del año 2017, donde los tejidos especiales con mechón insertado tuvieron un índice de crecimiento de 1.9 (ver figura 37). Este último sector entre 2013 y 2017 ha venido recuperando su crecimiento. Los capítulos de arancel, que bajo este análisis se han visto favorecidos o han aprovechado el TLC con Estados Unidos, debido a que demuestran un mayor crecimiento después del año 2012, han sido tejidos especiales de mechón insertado, alfombras y revestimientos para el suelo de materia textil y telas impregnadas y artículos técnicos de materia textil (ver figura 37).

En los últimos eslabones de la cadena, las exportaciones de los capítulos de arancel que más se han visto beneficiados por el TLC han sido tejidos de punto y los demás textiles confeccionados (juegos, prendería y trapos), pues sus índices de crecimiento en el periodo 2013 – 2017 alcanzan a ser de 1.96 y 1.82 respectivamente (ver figura 38). Mientras tanto, las prendas

y complementos de vestir de punto y excepto los de punto presentan índices de crecimiento que no superan un índice de 0.7 (ver figura 38).

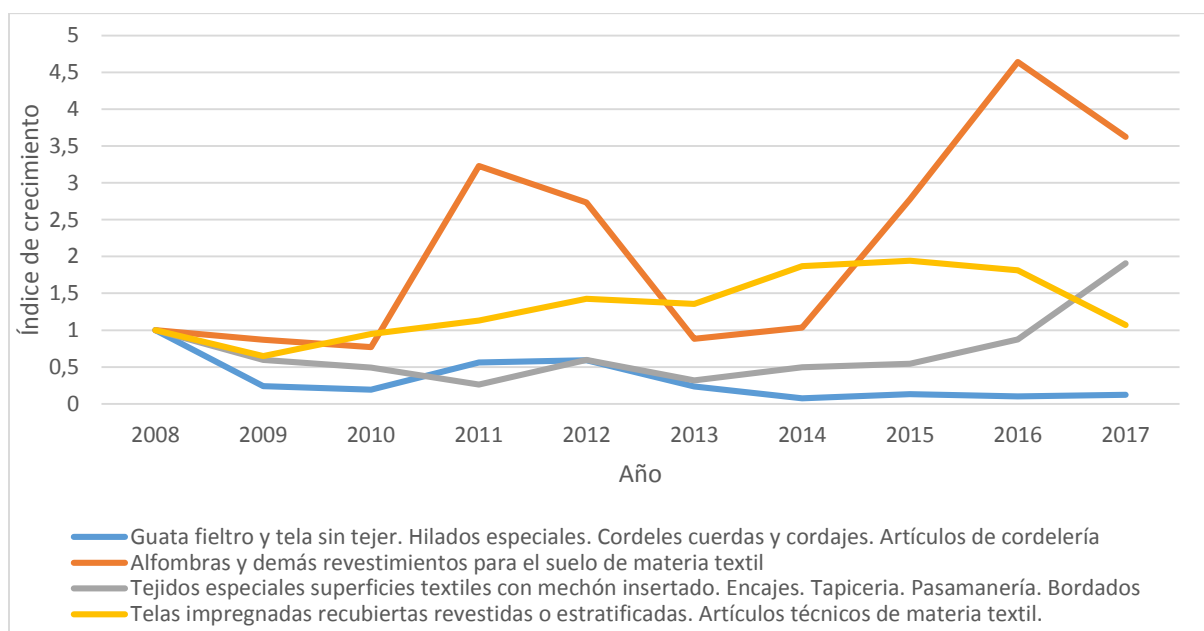


Figura 37. Índice de crecimiento de las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, capítulos de arancel 56 al 59, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

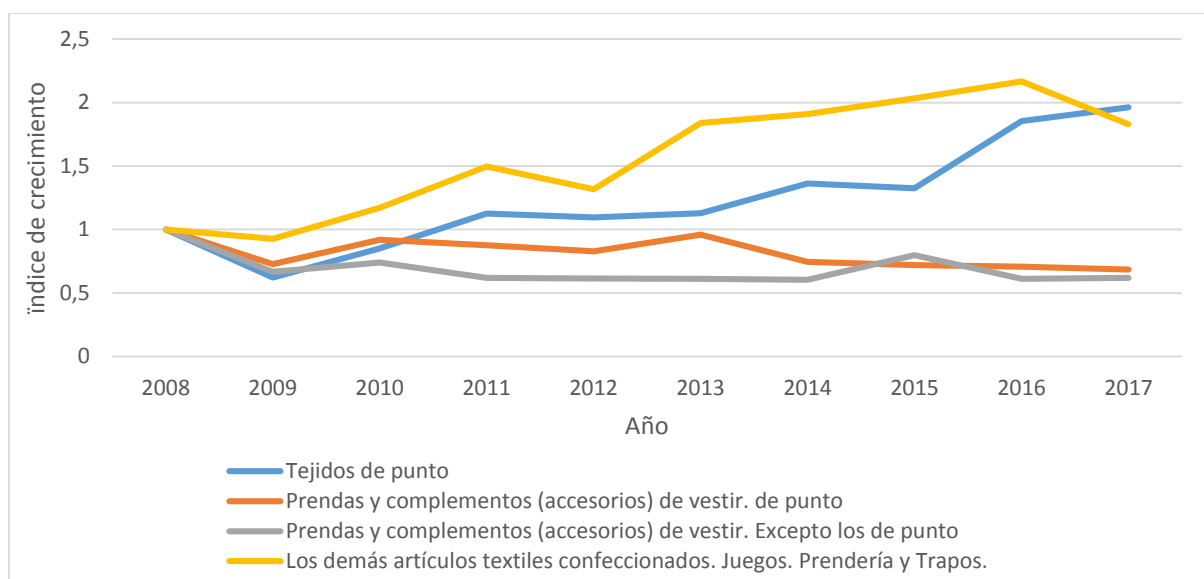


Figura 39. Índice de crecimiento de las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, capítulos de arancel 56 al 59, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Este análisis puede complementarse con la tasa promedio de participación como una medida de la importancia relativa de cada capítulo de arancel dentro del sector. En la tabla 9 se puede observar que en el periodo 2013 – 2017 los capítulos de arancel sombreados en verde aumentaron su participación tras la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, mientras que los sombreados en rojo la vieron disminuida.

Tabla 9.

Tasa de participación promedio anual de las exportaciones del sector textil-confecciones de Colombia hacia Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.

Cap. Aranc.	Descripción	2008-2012	2013-2017	2008 - 2017
50	Seda	0,00%	0,00%	0,00%
51	Lana y pelo fino u ordinario. Hilados y tejidos de crin	0,07%	0,01%	0,04%
52	Algodón	0,02%	0,06%	0,04%
53	Las demás fibras textiles vegetales. Hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0,00%	0,00%	0,00%
54	Filamentos sintéticos o artificiales tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial	1,16%	2,87%	2,02%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0,04%	0,02%	0,03%
56	Guata fieltro y tela sin tejer. Hilados especiales. Cordeles cuerdas y cordajes. Artículos de cordelería	1,42%	0,38%	0,90%
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materia textil	0,06%	0,09%	0,07%
58	Tejidos especiales superficies textiles con mechón insertado. Encajes. Tapicería. Pasamanería. Bordados	0,13%	0,20%	0,17%
59	Telas impregnadas recubiertas revestidas o estratificadas. Artículos técnicos de materia textil.	3,60%	5,54%	4,57%
60	Tejidos de punto	0,08%	0,13%	0,11%
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir. de punto	35,66%	31,20%	33,43%
62	Prendas y complementos (accesorios) de vestir. Excepto los de punto	47,03%	42,03%	44,53%
63	Los demás artículos textiles confeccionados. Juegos. Prendería y Trapos.	10,71%	17,46%	14,09%
	Total textil-confecciones	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

En este sentido, los capítulos de arancel que tras la entrada del TLC con Estados Unidos aumentaron su importancia relativa fueron: algodón (0.06%), filamentos sintéticos o artificiales (2.87%), alfombras y demás revestimientos para el suelo (0.09%), tejidos especiales con mechón insertado (0.2%), telas impregnadas y artículos técnicos de materia textil (5.54%) y tejidos de punto (0.13%) y los demás artículos textiles confeccionados (juegos, prendería, trapos), con el 17.46%. A nivel global se observa que en promedio más del 90% de las exportaciones del sector textil-confecciones hacia Estados Unidos son de prendas y complementos de vestir (de punto o no) y demás artículos confeccionados como juegos, prendería y trapos, siendo este último sector el que ha ganado participación en los últimos años (ver tabla 9 y figura 39).

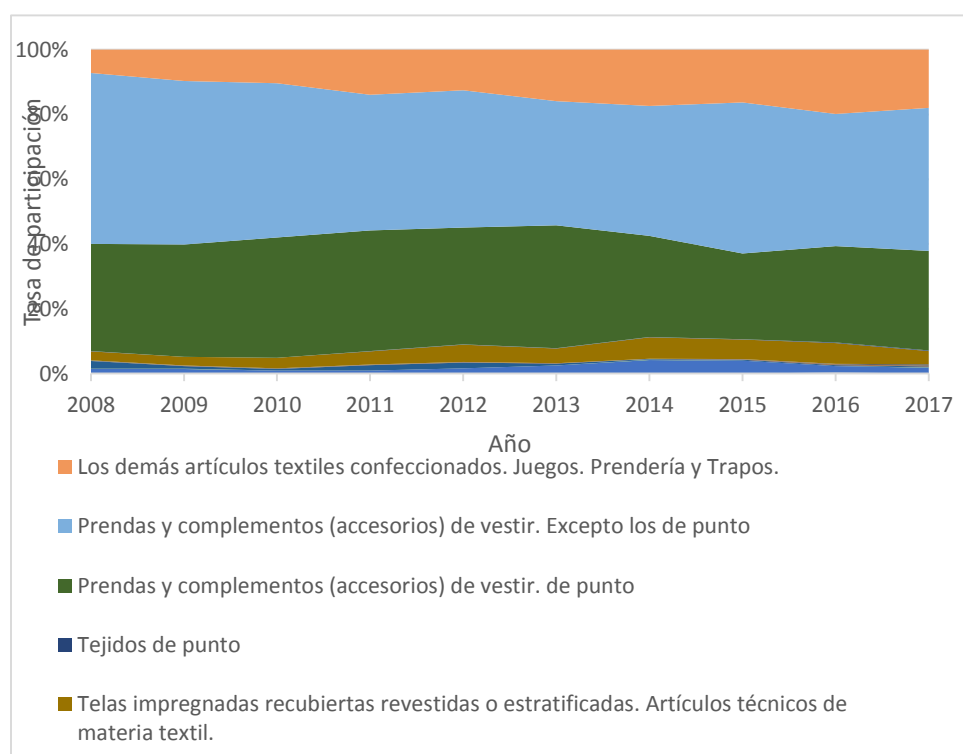


Figura 39. Tasa de participación en las exportaciones del sector textil colombiano hacia estados Unidos, según capítulos de arancel, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Finalmente, un análisis del top 10 de partidas arancelarias, empresas exportadoras, ciudad de domicilio y departamento de origen de las exportaciones del sector textil-confecciones permite encontrar que los principales productos exportados entre el 2013 y 2017 ha sido pantalones largos de algodón para hombres y niños (15.9%), ropa de tocador o de cocina (15.71%) (ver tabla 10). Así mismo, las principales empresas exportadoras fueron Comercializadora Internacional Jeans S.A. (18.52%) e Inds Cannon de Colombia S.A. (15.68%) (ver tabla 11).

Por su parte, las ciudades de donde más se exportaron textiles-confecciones entre el año 2013 y 2017 fueron: La estrella (18.61%), Medellín (16.92%), Barranquilla (15.9%) y Bogotá (14.92%) (ver tabla 12). Mientras tanto, los departamentos de donde se originaron la mayoría de las exportaciones de este sector fueron: Antioquia, con casi la mitad de las exportaciones (48.94%), Atlántico (15.95%), Valle (15.46%) y Bogotá (14.48%) (ver tabla 13).

Tabla 10.

Top 10 de las partidas arancelarias exportadas hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Partida arancelaria	Descripción	Valor FOB	% part
6203421000	Pantalones largos de algodón para hombres y niños	198.163.296	15,90%
6302600000	Ropa de tocador o de cocina	195.710.816	15,71%
6204620000	Pantalones largos de algodón para mujeres y niñas	81.118.864	6,51%
6109909000	T-shirts y camisetas interiores de punto	79.984.152	6,42%
6110309000	Sueteres, pullovers, cardigans, chalecos	66.921.236	5,37%
5903100000	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas	60.908.820	4,89%
6212200000	Fajas y Fajas braga	57.569.588	4,62%
6212900000	Corses, tireates, ligas y artículos similares	42.938.076	3,45%
6112410000	Bañadores de punto de fibras sintéticas	37.903.660	3,04%
6104630000	Pantalones largos de fibra sintética para mujeres y niñas	30.655.090	2,46%
	Las demás	394.050.526	31,63%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

Tabla 11.

Top 10 de las empresas que más exportaron textiles-confecciones hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Empresa	Valor FOB	% part
Comercializadora Internacional Jeans S.A.	230.756.688	18,52%
Inds Cannon de Colombia S.A.	195.303.424	15,68%
Supertex S.A.	102.386.120	8,22%
Crystal S.A.S	94.289.344	7,57%
Proquinal S.A.	60.905.544	4,89%
Ind Colombiana de Confecciones S.A.	36.054.432	2,89%
Comercializadora Internacional El Globo S.A.	35.272.612	2,83%
Textalia S.A.S	23.849.926	1,91%
Enka de Colombia S.A.	22.696.786	1,82%
Comercializadora Internacional Creytex S.A.	21.282.022	1,71%
Las demás	423.127.956	33,96%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

Tabla 12.

Top 10 de las ciudades de donde más se exportaron textiles-confecciones hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Ciudad domicilio	Valor FOB	% part
La estrella	231.875.728	18,61%
Medellín	210.768.672	16,92%
Barranquilla	198.058.112	15,90%
Bogotá	185.834.160	14,92%
Sabaneta	110.795.232	8,89%
Yumbo	103.689.840	8,32%
Cali	73.363.464	5,89%
Itagüí	47.705.944	3,83%
Pereira	39.413.736	3,16%
Bucaramanga	11.164.966	0,90%
Las demás	33.254.370	2,67%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

Tabla 13.

Top 10 de los departamentos de donde más se exportaron textiles-confecciones hacia Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Departamento Origen	Valor FOB	% part
Antioquia	609.757.184	48,94%
Atlántico	198.709.652	15,95%
Valle	192.612.368	15,46%
Bogotá	180.446.192	14,48%
Risaralda	42.993.772	3,45%
Santander	11.168.825	0,90%
Bolívar	3.369.141	0,27%
Cundinamarca	3.204.612	0,26%
Caldas	2.932.180	0,24%
Arauca	251.972	0,02%
Las demás	478.024	0,04%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

6.3.2. Importaciones

El país de origen principal de las importaciones del sector textil-confecciones en Colombia es China, con el 41.19% de participación entre el 2013 y 2017. A este país le sigue India (8.91%), Estados Unidos (8.85%) y México (4.29%) (ver figura 40). No obstante, el comportamiento horizontal evidencia que la participación de las importaciones de textiles-confecciones de Estados Unidos ha disminuido desde el año 2011, donde representaba el 14.5%, al 8.33% en el año 2017 (ver figura 41). Paralelamente, la participación porcentual de las importaciones de China ha venido incrementándose al pasar del 39.44% en el año 2013 al 42.31% en el año 2017.

Por su parte, el valor de las importaciones de textiles-confecciones provenientes de Estados Unidos pasó de 220 millones de dólares CIF en el año 2008 a 278 millones en el año 2011, para luego decrecer de forma continua hasta 150 millones en el año 2017 (ver figura 42). Desde este punto de vista, se puede deducir que el TLC ha influido la disminución de las

importaciones de Estados Unidos, visible en la disminución del -4.84% anual en el valor CIF entre 2013 y 2017 (ver tabla 14).

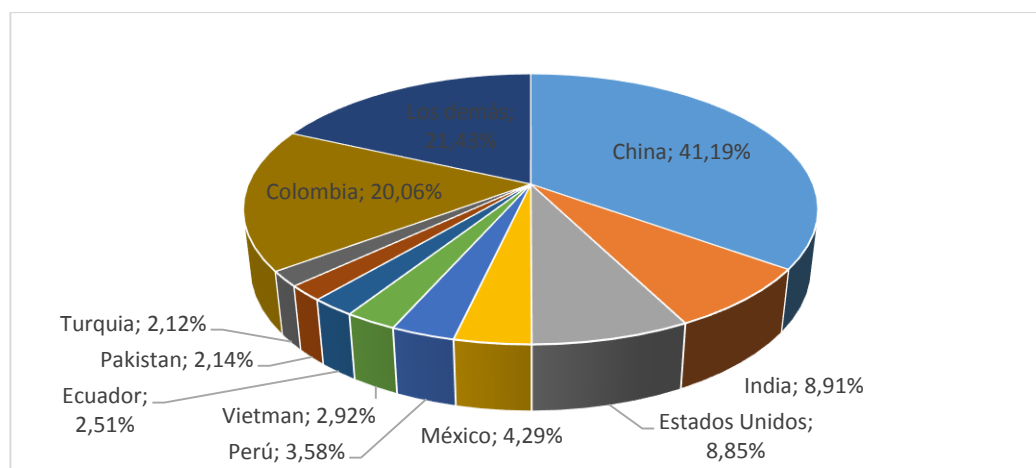


Figura 40. Porcentaje de participación de las importaciones del sector textil colombiano, dólares CIF, según país de origen, 2013 - 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

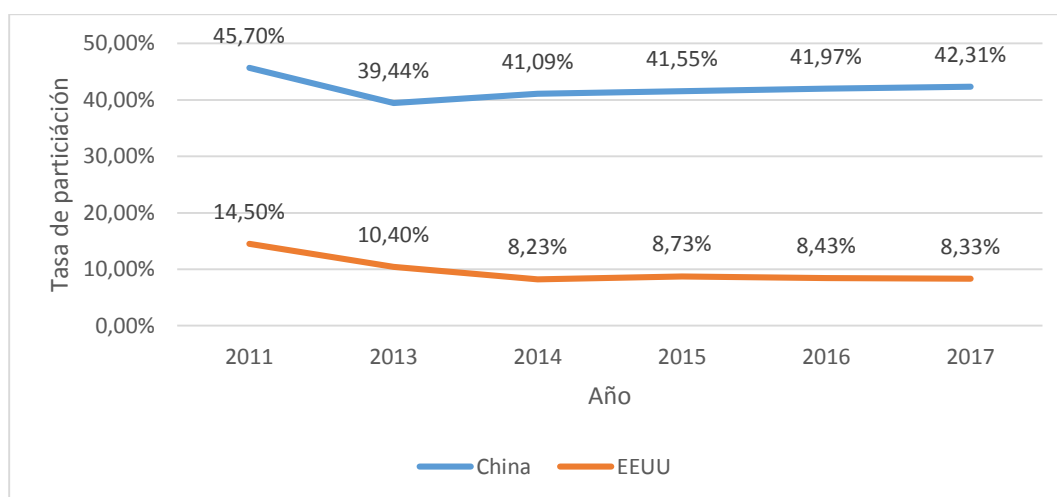


Figura 41. Porcentaje de participación de Estados Unidos y China en las importaciones del sector textil colombiano, dólares CIF, 2011 - 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

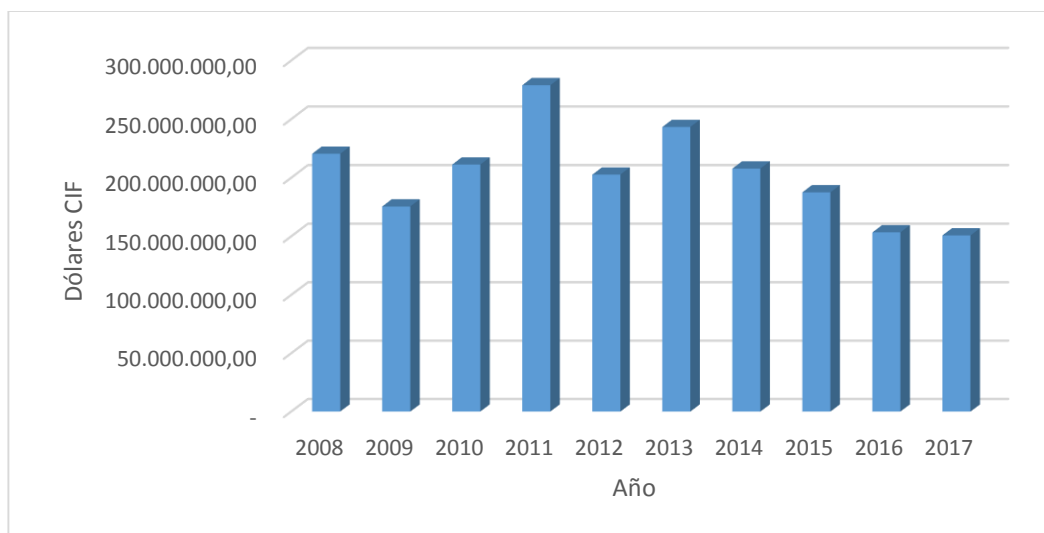


Figura 42. Importaciones del sector textil colombiano desde Estados Unidos, dólares CIF.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Mediante la tabla 14 se puede evidenciar que los capítulos de arancel que han crecido después del tratado a un ritmo mayor al observado antes del mismo han sido: fibras sintéticas o artificiales discontinuas (1.08%), tejidos especiales con mechón insertado (3.95%) prendas y accesorios de vestir, excepto los de punto (2.18%) y los demás artículos textiles confeccionados (juegos, prendería y trapos), con el 11.42% de crecimiento. Los demás capítulos de arancel (subrayados en rojo) decrecieron o crecieron a un ritmo menor al presentado en el periodo 2008 – 2012 (ver tabla 14).

El análisis horizontal de los capítulos de arancel demuestra que los productos de los primeros eslabones de la cadena textil-confecciones han decrecido en el ritmo de las importaciones, pues cada uno de ellos terminó el periodo de estudio con índices de crecimiento inferiores a la unidad (ver figura 43), incluso la importación de fibras textiles vegetales y la lana y pelo fino u ordinario que repuntaron en el año 2009 y 2011, con índices de 2.09 y 2.93, respectivamente, terminaron el año 2017 con índices de 0.05 y 0.69.

Tabla 14.

Tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones del sector textil-confecciones de Colombia desde Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.

Cap. Aranc.	Descripción	2008-2012	2013-2017	2008 - 2017
50	Seda	21,51%	-5,98%	6,24%
51	Lana y pelo fino u ordinario. Hilados y tejidos de crin	48,00%	-8,31%	16,72%
52	Algodón	-0,71%	-2,13%	-1,50%
53	Las demás fibras textiles vegetales. Hilados de papel y tejidos de hilados de papel	32,26%	8,87%	19,27%
54	Filamentos sintéticos o artificiales tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial	-0,63%	-4,84%	-2,97%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-1,05%	1,08%	0,14%
56	Guata fieltro y tela sin tejer. Hilados especiales. Cordeles cuerdas y cordajes. Artículos de cordelería	14,04%	-11,03%	0,11%
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materia textil	12,93%	-8,01%	1,30%
58	Tejidos especiales superficies textiles con mechón insertado. Encajes. Tapicería. Pasamanería. Bordados	-14,42%	3,95%	-4,21%
59	Telas impregnadas recubiertas revestidas o estratificadas. Artículos técnicos de materia textil.	8,61%	2,88%	5,43%
60	Tejidos de punto	-3,29%	-4,27%	-3,84%
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir. de punto	31,21%	-15,22%	5,42%
62	Prendas y complementos (accesorios) de vestir. Excepto los de punto	-9,32%	2,18%	-2,93%
63	Los demás artículos textiles confeccionados. Juegos. Prendería y Trapos.	7,89%	11,42%	9,85%
	Total textil-confecciones	1,17%	-4,84%	-2,17%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

En los eslabones intermedios de la cadena textil-confecciones los capítulos de guata fieltro y tela sin tejer y alfombras y demás revestimientos para el suelo crecieron después de la crisis del 2009 hasta llegar a índices de 1.34 y 1.25 en el año 2011, para luego caer en índices por debajo de la unidad en el año 2017 (ver figura 44). Los tejidos especiales con mechón insertado tuvieron un decrecimiento en el año 2009 cayendo a un índice de 0.19, del cual no recuperó en todo el periodo. Por su parte, las telas impregnadas recubiertas y artículos técnicos de materia textil tuvieron un crecimiento importante hasta el año 2013, donde alcanzó un índice de 1.78, para luego decrecer al final del periodo a un índice de 1.48 en el año 2017 (ver figura 44).

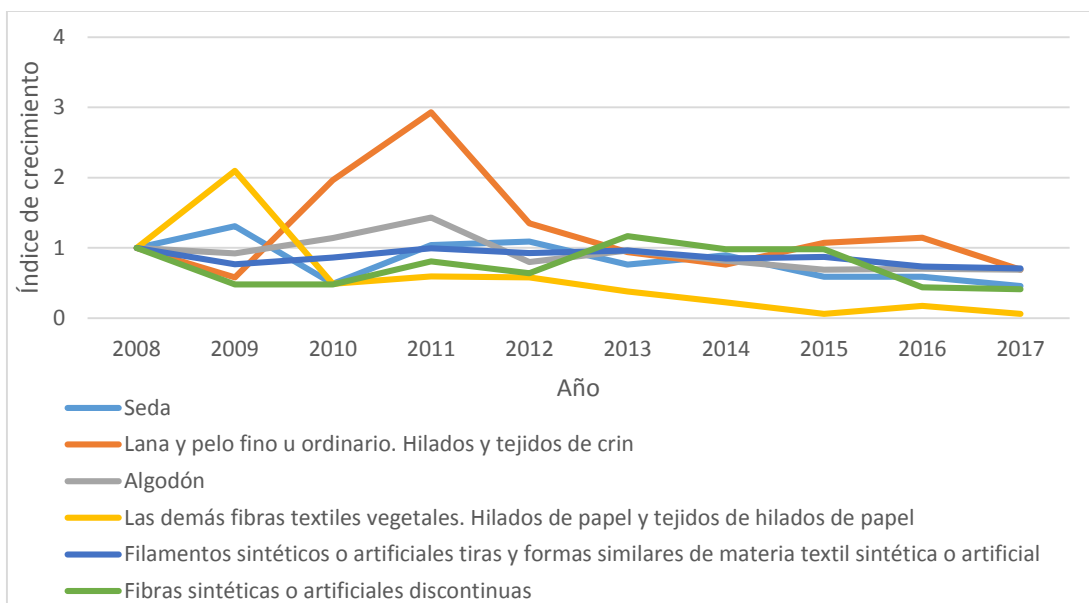


Figura 43. Índice de crecimiento de las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, capítulos de arancel 50 al 55, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

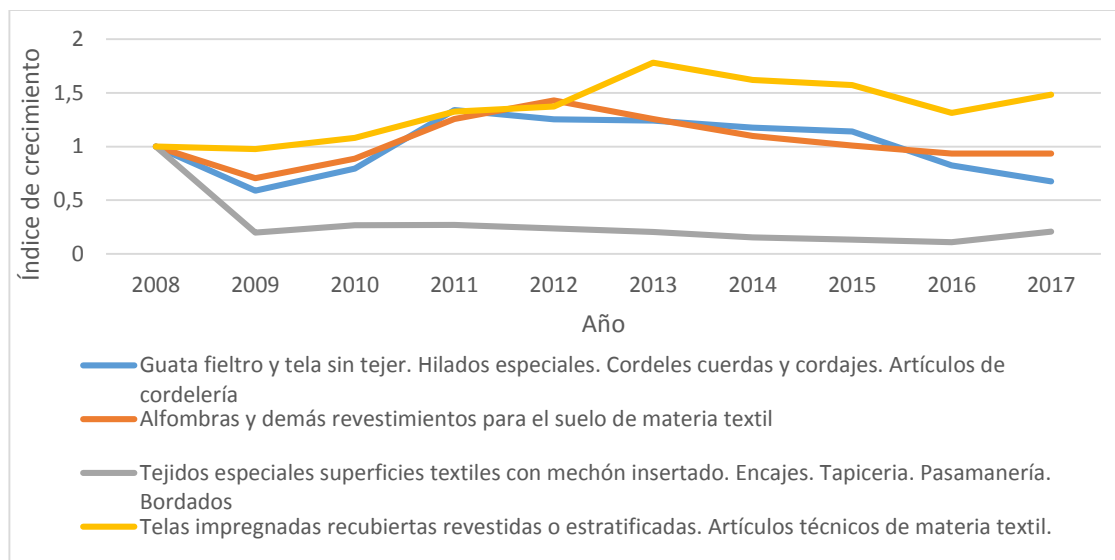


Figura 44. Índice de crecimiento de las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, capítulos de arancel 56 al 59, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

En los eslabones de confecciones se evidencia el repunte general que tuvieron los capítulos de arancel en el año 2013, luego de una caída general presentada entre 2009 y 2012 por estos productos, exceptuando el capítulo de prendas y complementos de vestir de punto, el cual creció entre 2008 y 2011, para luego decaer en el año 2012 (ver figura 45). En general, desde el año 2015 todas las importaciones de los productos de confecciones decayeron, sólo los demás artículos textiles confeccionados (juegos, prendería y trapos) repuntó el año 2017 con un índice de 1.56.

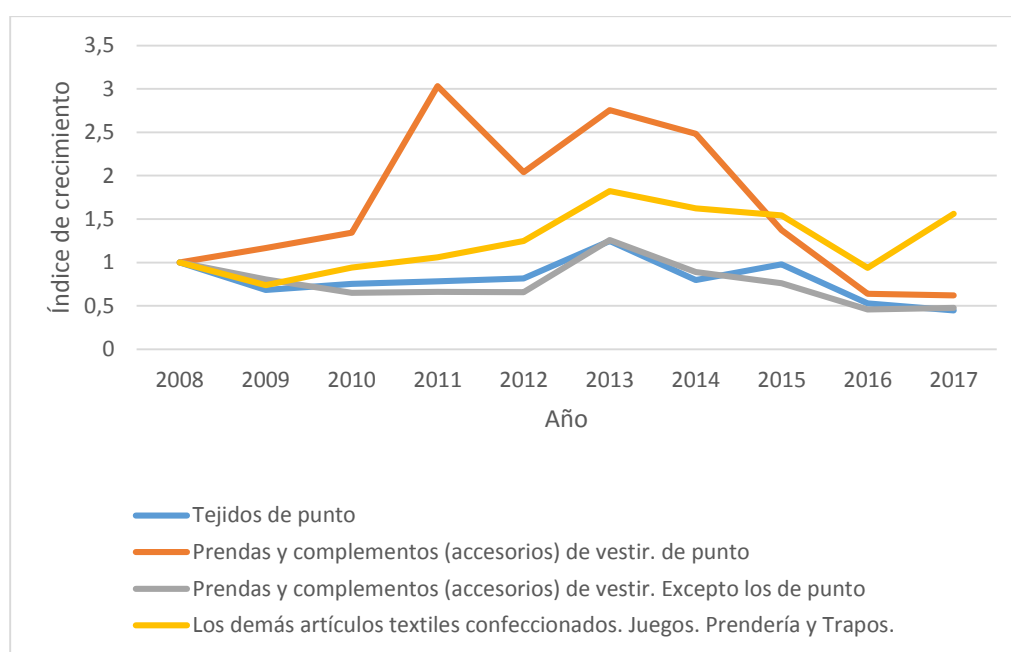


Figura 45. Índice de crecimiento de las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, según capítulos de arancel, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

El análisis vertical de las importaciones por capítulos de arancel refleja la pérdida de participación porcentual de los capítulos de lana y pelo fino u ordinario (0.83%), algodón (42.52%) y tejidos especiales con mechón insertado (0.7%), mientras que los demás capítulos

aumentaron su importancia relativa dentro de las compras de textiles-confecciones del país realizadas a Estados Unidos. Las importaciones de algodón son las más importantes del periodo con el 46.17% de participación, la cual ha venido manteniéndose en todo el periodo frente a los demás capítulos de arancel (ver figura 46).

Tabla 15.

Tasa de participación promedio anual de las importaciones del sector textil-confecciones de Colombia desde Estados Unidos, según capítulo de arancel, 2008 – 2017.

Cap. Aranc.	Descripción	2008-2012	2013-2017	2008 - 2017
50	Seda	0,08%	0,06%	0,07%
51	Lana y pelo fino u ordinario. Hilados y tejidos de crin	1,13%	0,83%	0,98%
52	Algodón	49,83%	42,52%	46,17%
53	Las demás fibras textiles vegetales. Hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0,20%	0,04%	0,12%
54	Filamentos sintéticos o artificiales tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial	10,97%	11,52%	11,25%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	2,97%	3,88%	3,43%
56	Guata fieltro y tela sin tejer. Hilados especiales. Cordeles cuerdas y cordajes. Artículos de cordelería	12,34%	14,54%	13,44%
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materia textil	3,25%	3,76%	3,51%
58	Tejidos especiales superficies textiles con mechón insertado. Encajes. Tapicería. Pasamanería. Bordados	1,46%	0,70%	1,08%
59	Telas impregnadas recubiertas revestidas o estratificadas. Artículos técnicos de materia textil.	2,34%	3,66%	3,00%
60	Tejidos de punto	4,30%	4,71%	4,50%
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto	4,59%	4,64%	4,61%
62	Prendas y complementos (accesorios) de vestir. Excepto los de punto	3,47%	3,83%	3,65%
63	Los demás artículos textiles confeccionados. Juegos. Prendería y Trapos.	3,08%	5,31%	4,19%
	Total textil-confecciones	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

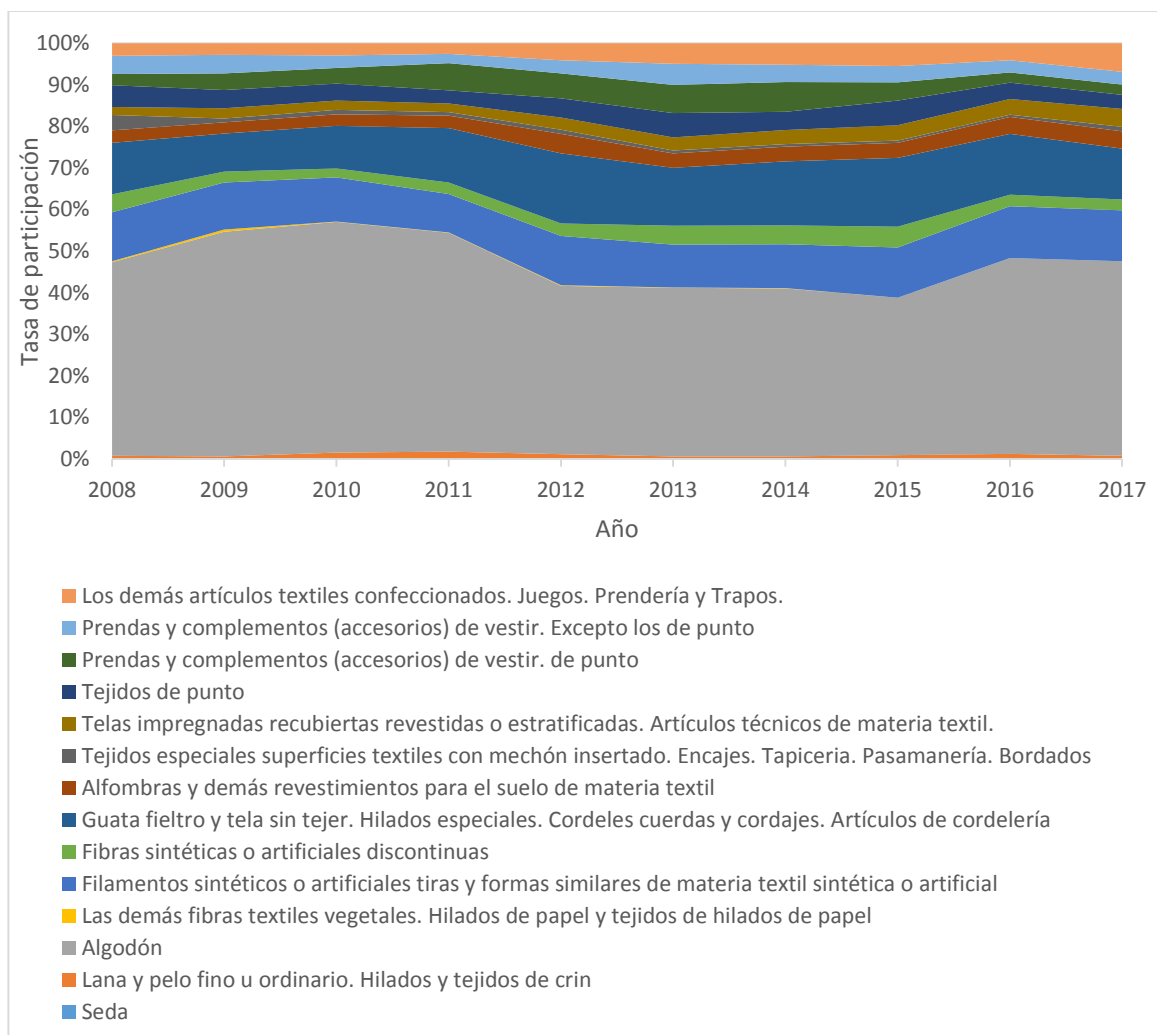


Figura 46. Tasa de participación en las importaciones del sector textil colombiano desde estados Unidos, según capítulos de arancel, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Por otro lado, las principales partidas arancelarias importadas desde Estados Unidos entre 2013 y 2017 fueron algodón sin cardar ni peinar (22.47%) e hilados sencillos de fibras de algodón sin peinar (14.94%) (ver tabla 16). En concordancia con lo anterior, la empresa que más importó productos textiles dentro del sector fue Corp. Distrib. de Algodón Nacional Diagonal, con el 15.18% de participación en las importaciones de textiles-confecciones (ver tabla 17).

Tabla 16.

Top 10 de las partidas arancelarias importadas desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Partida arancelaria	Descripción	Valor FOB	% part
5201003000	Algodón sin cardar ni peinar	204.548.736	22,47%
5205120000	Hilados sencillos de fibras sin peinar de algodón	135.983.616	14,94%
5402440010	Los demás hilados sencillos de elastómeros de poliuretano	44.414.604	4,88%
5603129000	Las demás telas sin tejer, incluso impregnada de peso superior a 25g/m2	37.168.720	4,08%
5703200000	Alfombras y demás revestimientos para el suelo	23.637.714	2,60%
5603920000	Las demás telas sin tejer, incluso impregnada de peso superior a 70g/m2	19.973.550	2,19%
5603130000	Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida	19.100.726	2,10%
5402110000	hilados de alta tenacidad de aramidas	18.297.100	2,01%
6106200000	Camisas, blusas y blusas camiseras de punto	17.755.000	1,95%
5209420000	Tejidos de mezclilla de algodón	17.384.992	1,91%
	Las demás	371.947.978	40,86%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

Tabla 17.

Top 10 de las empresas que más importaron textiles-confecciones desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Empresa	Valor FOB	% part
Corp. Distrib. de Algodón Nacional Diagonal	138.193.456	15,18%
Colhilados Ltda	57.004.020	6,26%
Col Kimberly Colpapel S.A.	49.361.948	5,42%
Inds Canon de Colombia S.A	49.341.560	5,42%
Supertex S.A.	36.527.104	4,01%
Invista Colombia S.A.	27.477.616	3,02%
Comercializadora Internacional Jeans S.A.	22.698.496	2,49%
Familia del pacífico S.A.S	22.670.460	2,49%
Protela S.A.	21.222.276	2,33%
3M Col S.A.	20.938.312	2,30%
Las demás	464.777.488	51,06%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

Finalmente, las principales ciudades de donde se importan textiles-confecciones fueron Bogotá (33.51%) y Medellín (26.51%) (ver tabla 18) y los departamentos principales fueron Antioquia (34.91%), Bogotá (27.88%) y Cundinamarca (11.8%) (ver tabla 19).

Tabla 18.

Top 10 de las ciudades de donde más se importaron textiles-confecciones desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Ciudad domicilio	Valor FOB	% part
Bogotá	304.974.944	33,51%
Medellín	241.319.712	26,51%
Barranquilla	86.015.416	9,45%
Rionegro	60.968.596	6,70%
Yumbo	51.088.464	5,61%
La estrella	26.238.158	2,88%
Cali	23.301.318	2,56%
Pereira	23.105.106	2,54%
Cota	10.839.002	1,19%
Itagui	10.337.425	1,14%
Las demás	72.024.595	7,91%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

Tabla 19.

Top 10 de los departamentos de donde más se importaron textiles-confecciones desde Estados Unidos entre 2013 y 2017, dólares FOB y participación porcentual.

Departamento Origen	Valor FOB	% part
Antioquia	317.741.440	34,91%
Bogotá	253.754.832	27,88%
Cundinamarca	107.383.936	11,80%
Valle	75.444.072	8,29%
Atlántico	75.313.976	8,27%
Cauca	32.637.056	3,59%
Risaralda	19.535.728	2,15%
Bolívar	11.707.611	1,29%
Tolima	8.394.449	0,92%
Santander	4.947.702	0,54%
Las demás	3.351.933	0,37%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex)

6.3.3. Balanza comercial

La balanza comercial colombiana con Estados Unidos en el sector textil-confecciones tuvo una tendencia decreciente entre el año 2008 y 2011, tornándose deficitaria en este último año en más de 40 millones de dólares, lo que obedeció principalmente a un aumento de las

importaciones (ver figura 47). En el periodo que antecede la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, la balanza comercial decreció un -107.21% promedio anual (ver tabla 20). A partir del año 2012, la balanza comercial vuelve a ser superavitaria y desde el año 2013 crece hasta llegar a cerca de 75 millones de dólares (ver figura 47). En el periodo posterior a la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos la balanza comercial creció un 48.35% promedio anual (ver tabla 20).

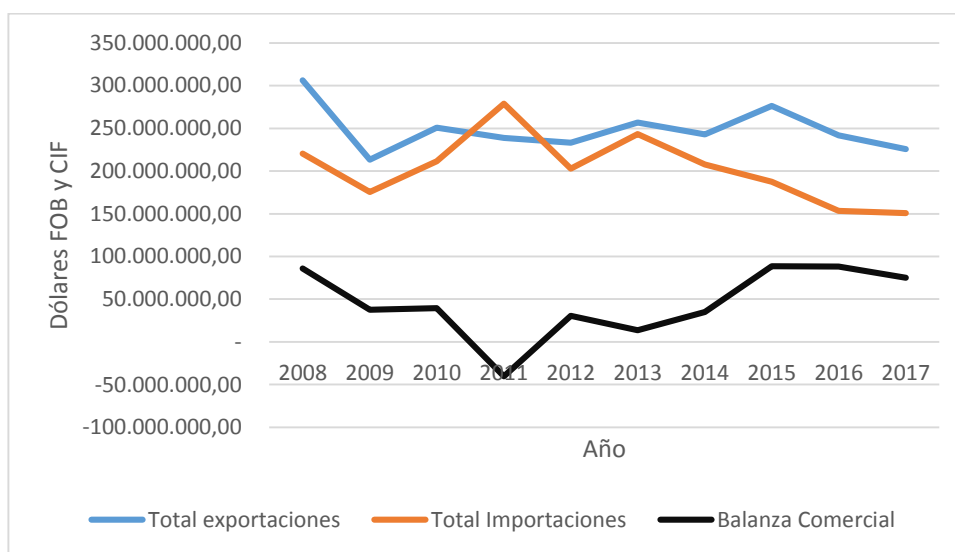


Figura 47. Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Estados Unidos, dólares FOB y CIF, 2008 – 2017.

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Tabla 20. Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones, importaciones y balanza comercial, periodo 2008 – 2012 y 2013 – 2017.

Variable	2008 - 2012	2013 - 2017
Exportaciones	-4,99%	-0,12%
Importaciones	1,17%	-4,84%
Balanza Comercial	-107,21%	48,35%

Fuente: Sistema de Comercio Exterior (Sicex), DIAN, DANE.

Es importante anotar que el comportamiento visto de la balanza comercial con Estados Unidos del sector textil-confecciones puede estar influido por variables coyunturales como la tasa de cambio. Se puede observar en la figura 47 que entre 2009 y 2012 la Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM) promedio anual fue decreciente, lo que abarata las importaciones, por lo tanto, paralelamente la balanza comercial también tuvo este comportamiento; mientras que en el periodo 2013 – 2017 la TRM fue creciente, lo cual encarece las importaciones y coincide con una balanza comercial superavitaria.

Aunque los resultados vistos en la balanza comercial con Estados Unidos en el sector textil-confecciones pueden estar ligados a la mayor preferencia de productos textiles originarios de China (ver figura 41) o el comportamiento de la tasa de cambio (ver figura 48), es evidente que el saldo superavitario de la balanza comercial coincide con la implementación del TLC con Estados Unidos, lo cual permite deducir que el tratado ha favorecido de manera global al sector.

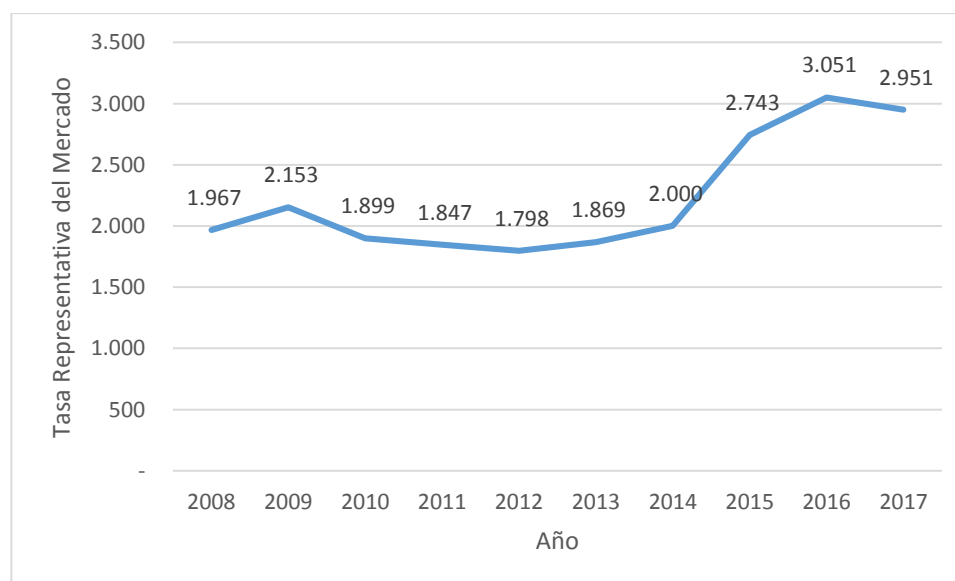


Figura 47. Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM) promedio anual, 2008-2017.

Fuente: Banco de la república

7. Discusión de resultados

A partir de las cifras presentadas sobre el sector textil y su comportamiento externo con Estados Unidos se evidencia un comportamiento positivo de la balanza comercial desde el año 2014 debido a una reducción más pronunciada de las importaciones frente a las exportaciones de textiles. Esto podría demostrar un balance positivo del TLC, aunque también coincide con un aumento de la tasa de cambio, lo que desvirtúa parcialmente los beneficios del tratado para el sector.

Inicialmente, antes de la implementación del tratado, se habló de lograr ventas externas de la cadena textil de 1.000 millones de dólares (Portafolio, 2018), sin embargo, las cifras presentadas demuestran que aún dicha meta dista de ser una realidad. Lo cierto es que las exportaciones textiles después del tratado no han superado aún los 300 millones de dólares que llegaron a tener en el año 2008 y se han mantenido fluctuantes alrededor de los 250 millones de dólares. Si se traza una línea de tendencia prospectiva de las exportaciones de la cadena textil confecciones se podrá observar unas exportaciones decrecientes más cercanas a los 200 millones de dólares. Esta es una evidencia que el tratado aún no se aprovecha de manera adecuada.

En noticias de la prensa nacional se observan ambigüedades sobre los beneficios del tratado y lo que le espera al sector. ProColombia indica que entre el 2012 y 2017 el sistema moda es el segundo sector con mayor número de empresas nuevas exportadoras (527 empresas), calificándolo como un punto importante de diversificación en relación con el TLC con Estados Unidos (La República, 2018). Esto contrasta con las cifras obtenidas en esta investigación en donde el índice de crecimiento del número de establecimientos pasó de estar en 129.5 en el año 2011 y se redujo a 106.3 en el año 2016. Ambos índices plantean un crecimiento del número de

establecimientos, sin embargo, dicho crecimiento se ha venido reduciendo paulatinamente tras la implementación del tratado.

Así mismo, es curioso encontrar que el menor crecimiento del número de establecimientos sucede paralelamente a un aumento de la producción y el empleo, los cuales parecen estancarse levemente entre el año 2012 y 2013 con la entrada del TLC, para luego repuntar en el año 2014 en adelante. Este hecho implicaría que la tecnología o el repunte del último eslabón de la cadena (confecciones) frente a los demás (tejidos e hilados) ha traído como consecuencia la reducción del número de empresas de toda la cadena. Se puede esperar entonces que la vigencia del tratado en los próximos años siga favoreciendo la producción, en una menor medida al empleo y conlleve a una reducción de la creación de empresas en el sector. Esta situación evoca la necesidad de políticas públicas que permitan que los beneficios del tratado lo puedan percibir cada vez más personas a través del aumento del empleo o la creación de empresas.

Por otro lado, Saúl Pineda Hoyos, ministro encargado del Ministerio de Comercio en enero de 2019, indica que el TLC con Estados Unidos presenta rigideces para el sector textil debido a que la norma de acumulación de origen quedó establecida para materias primas nacionales y no para insumos de países andinos como se tenía planeado en un principio (El Colombiano, 2019). Esto significa que para poder exportar textiles-confecciones el empresario debe demostrar que todos los materiales con los que está fabricada la prenda son de origen colombiano. Esto plantea retos para el gobierno nacional la necesidad de radicar solicitudes a la comisión administradora del acuerdo y así obtener una acumulación de origen más alta. Mientras tanto, el reto del sector se ubica en detectar oportunidades con las actuales condiciones.

No obstante, desde el gobierno nacional se auguran buenos vientos para el sector textil exportador en el año 2019, donde se destaca una baja inflación y un nivel competitivo de la tasa de cambio (El Colombiano, 2019). Sin embargo, esta es una visión cortoplacista que presagia buen desempeño del sector con variables coyunturales y no depende de cambios profundos en las capacidades empresariales de las firmas o desarrollo tecnológico que aseguren un crecimiento sostenido a largo plazo.

Por su parte, en algunas notas nacionales se advierte a dirigentes de gremios no crear alarmas o tildar de negativo el tratado siendo que para algunas industrias como la textil el TLC ha avanzado de buena manera, por lo que piden prudencia (La República, 2018). Por lo tanto, es clara la importancia del tratado para el sector textil, lo que lo hace sensible ante cambios que puedan existir en el mismo.

En síntesis, el sector textil-confecciones tiene un Tratado De Libre Comercio con Estados Unidos que de alguna manera lo blindo ante las variaciones de la administración de turno en Colombia o en dicho país. Precisamente en este punto se tenía una expectativa negativa con la llegada de Donald Trump a la presidencia ante la invitación de sus connacionales a comprar estadounidense. A su vez, la rigidez del tratado también plantea retos para Colombia y poder hacer solicitudes a la comisión administradora del mismo para mejorar algunas condiciones contraproducentes, por ejemplo, en las normas de origen. Así mismo, el sector depende de variables adicionales como la tasa de cambio o la entrada de productos textiles chinos a Estados Unidos y Colombia.

Ante estas condiciones y siguiendo la tendencia de las cifras presentadas se puede esperar en los próximos años, a menos que se hagan cambios más profundos, un comportamiento constante y tendiente a la baja de las exportaciones textiles hacia estados unidos, un aumento de

la producción, un aumento un poco más bajo del empleo y una reducción del tejido empresarial de la cadena textil-confecciones.

Cabe destacar que en la actualidad se plantea por parte de los empresarios propuestas tentativas ante el gobierno nacional con el fin de mejorar el desempeño del sector textil, con medidas como la implantación de un arancel alrededor del 40% para productos textiles provenientes de otros países, la reducción del arancel para hilos del 10% al 5%, el establecimiento de un IVA diferencial del 5% para las confecciones, así como la implementación del monotributo para el sector textil (Dinero, 2018). Dichas propuestas apuntan a que se logre un incremento en la producción, motivando a su vez a los empresarios a la consecución de maquinaria moderna, a la vez que se frenaría en buena medida el contrabando, propiciando la formalización y la creación de nuevas empresas y aumento en el empleo.

8. Conclusiones

El análisis llevado a cabo en esta investigación evidencia que los efectos positivos del TLC se han evidenciado en el mediano plazo, en donde se han recuperado algunos eslabones de la cadena, mientras que los efectos negativos se han visto en el corto plazo, tras la entrada en vigencia de dicho tratado. Las organizaciones del sector textil han tenido que adaptarse a este contexto competitivo y responder a las demandas de la globalización.

El principal instrumento comercial utilizado dentro del tratado de libre comercio con Estados Unidos es el arancel. El 99.8% de la oferta exportable industrial colombiana tuvo acceso al mercado estadounidense libre de arancel y otorgo a Estados Unidos un acceso inmediato para el 81,8% de sus productos, de los cuales el 92,5%, según el gobierno, corresponde a materias primas y bienes de capital que no se producen en el país. Sin embargo, existen algunas medidas de salvaguardia textil y reglas de origen que matizan los posibles efectos de las reducciones arancelarias.

El valor de la producción en fábrica de la cadena textil-confecciones en Colombia ha tenido un comportamiento creciente al pasar de 7,5 billones de pesos de producción en el año 2008 a 10,6 billones de pesos en el año 2016. Este resultado implica que las condiciones de mercado o la competitividad de las empresas es tal, que permite un crecimiento sostenido en el valor de la producción en fábrica a pesar de tener mayor competencia en precios con la disminución de aranceles colombianos. La entrada en vigencia del TLC Colombia – Estados Unidos tuvo un efecto temporal que ocasionó la entrada de empresas en cada uno de los niveles de la cadena en el año 2013, pero en los tres años siguientes el nivel de especialización recuperó

su condición anterior. Así mismo el TLC profundizó la caída de los sectores de hilados y tejidos y favoreció el crecimiento de confecciones.

Por su parte, el empleo del sector textil-confecciones aumentó desde el año 2010 hasta llegar a 229.752 puestos en el año 2016. Tomando todo lo demás constante, la implementación del TLC Colombia – Estados Unidos favoreció el empleo de los eslabones de confecciones y afectó el resto de la cadena textil. Se observa un contraste entre el cierre de empresas en todos los niveles de la cadena y una mayor producción y empleo dentro de las mismas. Esto indica un mayor grado de especialización (menos empresas produciendo) y un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de capital o mayor implementación tecnológica.

El comportamiento de las exportaciones demuestra una tendencia discontinua, en donde entre 2013 y 2015 crecen y entre 2016 y 2017 decrecen. A nivel global el paso de la participación de las exportaciones de textiles hacia estados unidos del 21% al 32.28% evidencia que el sector ha aprovechado el TLC. Por su parte, el comportamiento de las importaciones en el periodo posterior al TLC fue descendente (un -4.84% anual en su valor CIF), lo cual ha llevado a que las importaciones desde Estados Unidos representaran el 14.5% en el año 2011 a representar el 8.33% en el año 2017. Esto también ha coincidido con un aumento de la participación de las importaciones de textiles de desde China del 39.44% al 42.31% entre 2013 y 2017.

La balanza comercial de productos textiles con Estados Unidos se muestra superavitaria en todo el periodo 2013 – 2017, logrando un crecimiento del 48.35% promedio anual, debido a una caída más pronunciada de las importaciones (-4.84% promedio anual) que de las exportaciones (-0.12% promedio anual).

Aunque los resultados vistos en la balanza comercial con Estados Unidos en el sector textil-confecciones pueden estar relacionados con la mayor preferencia de productos textiles

originarios de China o el comportamiento de la tasa de cambio, es evidente que el saldo superavitario de la balanza comercial coincide con la implementación del TLC con Estados Unidos, lo cual permite deducir que el tratado ha favorecido de manera global al sector.

9. Recomendaciones

Si bien los resultados evidenciados en esta investigación son muy útiles, desde el punto de vista micro es importante profundizar en estudios de tipo cualitativo y estudios de caso que permitan comprender mejor las dinámicas internas de las empresas ante la competencia internacional provenientes de tratados de libre comercio. Esto brindará grandes aportes a la comprensión de cómo las empresas adaptan sus decisiones en entornos cambiantes de competencia internacional.

Si los investigadores desean profundizar en los resultados macro de esta temática, podrían considerar incluir variables como la inflación, o ver efectos directos de la Tasa de Cambio o el volumen comercial con otros países. Esto es posible construirse a través de modelos y análisis de regresión múltiple o ecuaciones estructurales.

Por su parte, los resultados tienen importantes implicaciones para las empresas, las cuales ahora cuentan con información macro que pueden agregar en su análisis del entorno y tomar las decisiones adecuadas desde el punto de vista estratégico sobre su permanencia en el sector, innovaciones a realizar, inversiones por hacer, entre otros.

A los responsables de la política pública se les sugiere considerar los resultados aquí expuestos a fin de corroborar la verdadera responsabilidad del tratado en el sector, las implicaciones que tiene para las empresas y los alcances que tiene una política de este tipo en el tejido empresarial.

10. Referencias bibliográficas

- Ahumada, L. (2001). *Teoría y cambio en las organizaciones. Un acercamiento desde los modelos de aprendizaje organizacional*. Valparaiso: Ediciones Universitarias Valparaiso.
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la integración económica*. México: Unión tipográfica editorial hispanoamericana.
- Bernard, A., & Jensen, J. (1995). Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87. *Brokings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 67 - 112.
- Bernard, A., Jensen, J., Redding, S., & Schott, P. (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105-130.
- Camara de Comercio de Bogotá. (2007). Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá - Cudinamarca. Bogotá.
- Castells, M., & Laserna, R. (1989). The new dependency: technological change and socioeconomic restructuring in Latin América. *Sociological Forum*, 4(4), 535-560.
- Castro, Y. (2018). Análisis de los efectos del TLC entre Colombia y estados unidos en el sector textil confección en la ciudad de Ibagué. *Tesis de grado Maestría*. Ibagué: Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD.
- DANE. (2018). *Glosario de Cuentas Nacionales Anuales*. Obtenido de DANE:
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-anuales/glosario-cuentas-nacionales-anuales>
- De Venanci, A. (2002). *Globalización y corporación*. México: Editorial Antrophos.

- Dinero. (5 de 11 de 2017). *Los sectores económicos mas beneficiados del TLC con EE.UU.*
Recuperado el 20 de 10 de 2018, de Dinero: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/pais/articulo/beneficios-del-tlc-con-estados-unidos-sectores-colombianos/245148>
- DNP. (2004). *Cadenas productivas: Estructura, comercio internacional y protección.*
Departamento Nacional de Planeación.
- DNP. (2018). *Análisis de Cadenas Productivas.* Recuperado el 15 de 09 de 2018, de Valor de la producción, por eslabón y producto (CPC) 2002-2016:
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/anexo1.zip>
- Duque, J. (2017). En un año no habrá sector textil en Colombia": Cámara Colombiana de la Confección. En Cosmovisión, *Nos cogió la noche.* Medellín.
- Eaton, J., Kortum, S., & Kramarz, F. (2008). An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms. *NBER Working Paper*, 14610.
- El Colombiano. (23 de enero de 2019). *Tratados comerciales, un telar que requiere ajustes.*
Obtenido de Negocios: <https://www.elcolombiano.com/negocios/tratados-comerciales-de-colombia-requieren-cambios-PG10079053>
- El Tiempo. (10 de 05 de 2017). *Colombia les está sacando menos jugo a los TLC.* Recuperado el 20 de 10 de 2018, de El Tiempo: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/balance-de-colombia-con-los-tlc-entre-2015-y-2016-86334>
- Ferrucho, B., & Romero, H. (2015). Impacto generado en el sector textil con la firma del TLC con Estados Unidos desde 1995 - 2014. *Tesis de grado.* Bogotá: Fundación Universitaria los libertadores.
- Giraldo, F. (2006). Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio - TLC para un país como Colombia. *Apuntes del CENES(42)*, 85 - 110.

- Glass, N. (1996). Chaos, non-linear systems and day to day management. *European Management Journal*, 14(1), 98 - 106.
- González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica ICE(858)*, 103 - 117.
- Habermas, J. (1968). *Ciencia y técnica como ideología*. México: Editorial REI.
- Hernández, J. D. (2014). Reflexiones sobre el TLC entre Estados Unidos y Colombia : exportaciones del sector de textiles y confecciones Colombiano (1995-2013). *Tesis de grado*. Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito.
- Inexmoda. (2018). Informe Textil: Agosto de 2018. Bogotá: Inexmoda.
- Keohane, R., & Hoffman, S. (1991). Institutional Change in Europe in the 1980s. En R. Keohane, & S. Hoffman, *The new European Community. Decisión making and institutional change* (págs. 1 - 39). Boulder: Westview Press.
- Krugman, P. (1979). «Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*, 9, 469 - 479.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, 70(5), 950 -959.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- La República. (15 de mayo de 2018). *Empresarios de Antioquia, los que más han aprovechado el TLC con Estados Unidos*. Obtenido de La República:
<https://www.larepublica.co/especiales/seis-anos-del-tlc-con-estados-unidos/empresarios-de-antioquia-los-que-mas-han-aprovechado-el-tlc-con-estados-unidos-2726315>

- La República. (04 de mayo de 2018). *Gremios piden prudencia a la Andi frente al manejo del TLC con Estados Unidos*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/gremios-piden-prudencia-a-la-andi-frente-al-manejo-del-tlc-con-estados-unidos-2722105>
- Legiscomex. (5 de septiembre de 2012). Con el 21% del total, EEUU es el principal destino de las exportaciones del sector. *Inteligencia de mercados - Textiles y confecciones en Colombia*. Legiscomex.
- Linklater, A. (2001). Globalization and the transformation of political community. En J. Baylis, & S. Smith, *The globalization of World Politics* (págs. 617-633). Oxford: Oxford University Press.
- Lopera, D., Mesa, J., & López, J. (2015). Efectos generales del TLC con los Estados Unidos en el sector textil colombiano. *Tesis de Grado*. Medellín: ESUMER Institución Universitaria.
- López, J. (2012). Globalización: una vision desde la periferia. En Á. Sánchez, D. Gayo, J. López, & J. García, *Globalización e integración económica en América Latina: nuevos desafíos* (págs. 13 - 50). Madrid: UAM Ediciones.
- Lora, E. (2008). *Técnicas de medición económica: Metodología y aplicaciones en Colombia* (Cuarta edición ed.). Bogotá: Alfaomega Colombia S.A.
- Lora, E., & Ocampo, J. A. (1991). *Introduccion a la macroeconomia*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Mariscal, N. (2003). *Teorías Políticas de Integración Europea*. Madrid: Tecnos.
- Meisel, A. (2008). La Fábrica de Tejidos Obregón de Barranquilla, 1910 - 1957. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, 21.

- Melitz, M. (2003). The Impact of Trade on Intraindustry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1965 - 1725.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América*. Bogotá: MINCIT.
- Moravcsick, A. (1998). *The choice for Europe. Social purpose and state power from Messina to Maastricht*. Ithaca: Cornell University Press.
- Moreno, J. (2016). Sector textil en Colombia: un análisis de las importaciones y exportaciones entre los años 2008 a 2014. *Trabajo de grado de Especialización*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada.
- Nieto, V. M., & López, J. (2017). Cadena de Textil-Confecciones: Estructura, comercio internacional y protección. *Archivos de Economía*(460). DNP - Dirección de Estudios Económicos.
- Oyarzún, L. (2008). Sobre la naturaleza de la integración regional: teorías y debates. *Revista de Ciencia Política*, 28(2), 95 - 113.
- Pineda, N. (2009). Primera industria textil de algodón en Colombia, 1884-1905. Compañía industrial de Samacá "Fabrica de hilados y tejidos de algodón". *Revista de Historia Regional y Local*, 1(2), 136-168.
- Pineda, S., & Monsalve, J. (2018). Principales TLC suscritos por Colombia y su influencia en el sector textil Antioqueño. *Monografía de grado*. Medellín: Universidad de San Buenaventura Colombia.
- Portafolio. (3 de mayo de 2018). *Balance agrídulce en seis años del TLC con Estados Unidos*. Obtenido de Portafolio: <https://www.portafolio.co/economia/balance-agridulce-en-seis-anos-del-tlc-con-estados-unidos-516796>

- Prahalad, C., & Bettis, R. (1995). The dominant logic: retrospective and extension. *Strategic Management Journal*, 16(1), 5-14.
- Programa de transformación productiva. (2016). Actualización y definición del plan de negocio para el sector textil y confecciones en Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Reyes, Y., & Cipamocha, S. (2014). Repercusiones del TLC de Colombia con Estados Unidos en el sector externo de Boyacá. *Tesis de grado*. Tunja: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Ricardo, D. (1817). *The Principles of Political Economy*. London: John Murray, Albemarle-Street.
- Ricardo, D. (2010). *Principios de economía política y tributación: I : Obras y correspondencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Silva, H. (2014). *Marketing Internacional: un enfoque práctico. Teoría, Casos y talleres*. Bogotá: Alfaomega.
- Smith, A. (1794). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Valladolid: Oficina de la Viuda e Hijos de Santander .
- Stiglitz, J. (2007). *Comercio justo para todos*. Madrid: Taurus.
- Stiglitz, J. (04 de 09 de 2014). *Stiglitz: "Si yo fuera Santos..."*. Obtenido de Semana: <https://www.semana.com/nacion/articulo/el-premio-nobel-de-economia-joseph-stiglitz-le-da-consejos-santos/383153-3>
- Sunkel, O. (1998). Desarrollo e integración regional: ¿otra oportunidad para una promesa incumplida? *Revista de la CEPAL*.

Superintendencia de Sociedades. (2017). Desempeño del sector textil-confección: Informe.

Bogotá: Grupo de Estudios Económicos y Financieros.

SURA. (2014). Análisis de comportamiento y oportunidades del sector Sistema Moda. Bogotá.

Tole, J. J. (2013). Los tlc de Estados Unidos con países latinoamericanos: un modelo de integración económica “superficial” para el continente americano. *Revista Derecho del Estado*(30), 251-300.

Viner, J. (1950). *The customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International peace.

Weiner, A., & Diez, T. (2004). *European Integration Theory*. Oxford: Oxford University Press.