

LA DINÁMICA DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA TEXTIL DE COLOMBIA 2000- 2010

Esperanza Bonilla O.
Leidy Johanna Molano Aponte

Resumen

La capacidad de un país, sector e industria para posicionarse en un mercado global es lo que se entiende por competitividad, la cual se verifica si hay productividad, es decir si se da lugar, a la relación óptima de los factores de producción y su uso eficiente. Sin embargo en la práctica es usual que el logro de la competitividad, se anteponga al de la productividad y los proyectistas en los planes de desarrollo le otorguen a éste un lugar de importancia, como objetivo de política económica y social. Dejando un poco de lado su determinante más importante: *la productividad*, la cual no es ni suficientemente valorada, ni estudiada.

Bajo esta lógica, el objetivo principal del trabajo de investigación, consistió en identificar y analizar las dinámicas de la productividad de la industria textil colombiana entre los años 2000 y 2010, para así mismo establecer sus fortalezas y debilidades, frente al TLC con Estados Unidos, el principal socio comercial externo de Colombia.

En este sentido, en análisis se aborda con la pretensión de caracterizar la industria textil colombiana a través del cálculo del comportamiento de la productividad aplicando indicadores tradicionales asociados a la visión neoclásica y el método sistémico.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Desde una perspectiva histórica, varios son los enfoques teóricos y metodológicos que explican la dinámica de la productividad, para efectos de su comprensión se consideran seis teorías con sus indicadores asociados, las que permiten miradas desde ángulos diversos, enriqueciendo el análisis empírico adelantado sobre la industria textil colombiana.

La *teoría institucionalista*, arraigada en los planteamientos de los historicistas alemanes y en algunas tesis del institucionalismo anglosajón. Puede ser entendida desde el enfoque de Thorstein Veblen¹ (1965), para quien la conformación de las instituciones es resultado de un conjunto de hábitos y costumbres, que tras ser repetidos en el tiempo, se aceptan por la comunidad. Un segundo enfoque el de North² (1990) justifica la existencia de las instituciones en la medida en que reducen la incertidumbre fruto de la complejidad para resolver problemas o por las limitaciones individuales frente a la información. El derecho positivo se puede entender entonces como resultado del desarrollo institucional en una sociedad y como herramienta primordial, cuyo alcance se entiende dentro del ejercicio de un ente que la regla, buscando la mayor conveniencia social. Siguiendo a Williamson los niveles macro y micro del neoistitucionalismo³. Las cartas constitucionales constituyen el primer nivel fundamental del esfuerzo normativo.

En el ámbito económico el aparato institucional otorga credibilidad y estabilidad al sistema

así como posibilidades de rendimiento económico, en la medida en que sea coherente con su historia, cultura y evolución, haciéndola más o menos convergente con la realidad económica y social. Así, la capacidad de generación de información y de prever las situaciones que se desencadenarían por las acciones discrecionales de los agentes económicos, sobrevienen como resultado de un marco normativo, por ejemplo en el caso de la industria en general su desarrollo productivo, está vinculado a las decisiones y políticas adelantadas por las instituciones al respecto.

En segundo lugar, la *teoría de los clústers*, permite la reflexión sobre el tipo de integración de la industria textil, identificando sus puntos fuertes y sus falencias. Porter (1998), es uno de sus teóricos, un clúster es en esencia una vinculación sectorial o geográfica, vertical u horizontal, de empresas con el objetivo de lograr la eficiencia y elevar la competitividad. Es un proceso de maduración y de apoyo mutuo, una forma de responder a la demanda regional, nacional e internacional.

Bajo esa concepción se concibe como mecanismo eficaz para resolver fallas del mercado y generar ventajas exclusivas y dinámicas para obtener posiciones de liderazgo en los mercados, de manera que como bien lo explica Porter, su existencia va a afectar la forma de competir al tener un efecto benéfico sobre la productividad de sus vinculadas. La industria textil colombiana se puede clasificar en los clústers en crecimiento. De los dos enfoques de análisis, de clústeres, el anglosajón, de autores como Krugman (1991) donde se retoma la idea marshalliana de especialización y división del trabajo y el de los distritos industriales de mediados de los ochenta, se toma este último y su modelo de las cadenas globales de participación debido a la pertinencia de sus elementos para el análisis en la industria textil, como las cadenas de valor, upgrading, governance y conocimiento tácito y sus puntos de convergencia con la teoría neoinstitucionalista.

Teoría de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante de Hirschman (1981), permite entender las interrelaciones en las cadenas productivas y el origen de clústers. Los encadenamientos hacia adelante, dirigidos por hechos, pueden mostrar oportunidades de inversión en sectores que procesan, mientras que en los encadenamientos hacia atrás, dirigidos por objetivos, lo hacen en sectores que abastecen, todo ello cuando la producción resulta propicia para ello⁵, su razón de ser son los desequilibrios regionales, producto de la ineficiencia del capital en las empresas, los correctivos están en la inversión en proyectos de innovación o mediante la creación de políticas económicas que incentiven inversiones eficientes y el dinamismo empresarial.

La teoría satisface la intención de explicar y caracterizar la cadena productiva de la industria textil, así como una aproximación a la incidencia de la I&D (Investigación y Desarrollo) en el fomento de la productividad, que provee a la industria de mano de obra capacitada y eficiente en sus procesos productivos, contribuyendo por ende a incrementar su productividad.

Teoría del desarrollo económico Joseph Schumpeter (1911) profundizó en la capacidad de una empresa de innovar y transformar los procesos tecnológicos, organizacionales y estratégicos, a partir de los cuales, le es factible avanzar en sus procesos productivos internos, sin rezago frente a la competencia, ni a las exigencias del mercado, determinando

en últimas la dinámica productiva y competitiva de las empresas. Otorgándole al empresario un papel relevante en el desarrollo económico.

Así, en la teoría neoclásica desde el aporte Schumpeteriano, el proceso de innovación es el resultado tanto de la promoción del empresario, como de la promoción por parte del estado en materia de comercio exterior. Según Schumpeter son los departamentos profesionales de I&D de las grandes empresas con mercados concentrados, las principales fuentes de innovación tecnológica y por ende mayor productividad⁶. Según este argumento las empresas de menor tamaño, tienen posibilidades limitadas en materia de innovación y productividad.

Teoría de la competitividad. Paul Krugman en 1997, menciona en su artículo “Competitividad una obsesión peligrosa”, las cinco razones de riesgo al emplear el concepto de competitividad: “Primero, porque las naciones no se pueden asimilar a grandes corporaciones que luchan por el mercado global. Segundo, argumenta que el comercio internacional no es un juego de suma cero. Tercero, sostiene que la “competitividad” es una forma graciosa de decir “productividad”. Cuarto, las naciones rivalizan por estatus y poder. Quinto, advierte sobre los peligros de un uso inadecuado del término y sus implicaciones en términos de política económica”⁷.

Según Krugman (2004), el hecho de que las naciones consideren a la competitividad como el eje de sus decisiones en materia de política económica es un completo error, pues es mediante la productividad como se logra mejorar los niveles de vida de la población, niveles de empleo de mano de obra calificada y optimización de recursos, además es como resultado de esta que una economía puede alcanzar mayores niveles de competitividad. La productividad es lo que determina la competitividad en el largo plazo y en ella se deben fundamentar las decisiones de política económica de un país⁸.

Teoría de la competitividad sistémica. Desde 1990 en el Instituto Alemán de Desarrollo, surge la propuesta de la teoría de la *competitividad sistémica*, académicos como Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jürg Meyer-Stamer, Este enfoque en contravía de los planteamientos de Michel Porter, alimenta la concepción de un desarrollo económico dinámico, que además de los mercados operativos y la iniciativa empresarial individual, fomenta la creación de relaciones productivas en el entorno local, regional y nacional, mediante estrategias de intervención pública y participación social, aprovechando los esfuerzos colectivos para propiciar el desarrollo del desarrollo empresarial.

De manera que para comprender la dinámica del desarrollo industrial además de analizar las condiciones marco micro y macro, es decir, los mercados y los grandes agregados económicos. Se introducen dos niveles de análisis: el meso donde se hace el abordaje de las políticas públicas, en áreas específicas, así como el entorno institucional y organizativo que soporta las actuaciones de las personas jurídicas y el nivel meta hace referencia a la capacidad de los actores a nivel local, regional, nacional o incluso internacional para crear condiciones favorables para el dinamismo industrial. El análisis económico local, regional o nacional da cuenta de la interacción entre los factores en los cuatro niveles y las posibilidades de creación de sinergias positivas⁹.

Como referente teórico, cobra importancia, al recoger varios de los planteamientos centrales de las anteriores teorías, y en segundo por su utilidad en la definición de los indicadores de análisis de la industria textil colombiana a nivel meso, macro, meta y micro, con especial énfasis en los niveles macro y meso. Para el enfoque sistémico la competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro, ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. Es producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad.

Dentro de este contexto, la *productividad sistémica*, determinante esencial de la competitividad, facilita dentro del marco de la globalización, que la competitividad se constituya en motor del crecimiento económico de los países y que consolide su injerencia en todas las decisiones políticas, económicas y sociales.

METODOLOGÍA

Enfoque investigativo

El trabajo investigativo proyecta tanto el análisis cuantitativo, como su desarrollo y parte conclusiva una orientación dirigida por el *enfoque sistémico*, como una forma de aproximación y representación de la realidad y al mismo tiempo, como una orientación hacia una práctica que estimula a pensar en formas de trabajo interdisciplinario.

Una característica del enfoque es su perspectiva holística e integradora, en donde se resalta la importancia de las interrelaciones y resultados derivada de ellas.

La aplicación de la visión sistémica a la dinámica de la productividad, entendiendo esta como un determinante importante de la competitividad de la industria textil colombiana, conectándola en cuatro niveles del sistema (nivel meta, macro, micro y meso) estudiando la estructura, entorno y relaciones inmersas en este.

Análisis, técnicas e instrumentos

El trabajo adelantado es un estudio de tipo descriptivo, explicativo, cuyas fuentes principales de información cuantitativa, se obtuvieron a través de las estadísticas suministradas por el Departamento Nacional de Estadística (DANE) y del Departamento Nacional de Planeación (DNP).

El plan de análisis y pautas de sistematización, depuración y tratamiento de la información, buscó responder a los objetivos planteados así: El *primer objetivo* de caracterizar la cadena productiva de la industria textil, con el fin de establecer en cuáles de sus elementos se encuentran los factores que limitan el desarrollo de su productividad. Requería un análisis con un nivel suficiente de desagregación, la exploración documental preliminar determina la posibilidad de tres (3) categorías de análisis por eslabones, por grupos y por clases industriales. Cada una de las categorías señaladas tiene criterios de desagregación diversos, de manera que el análisis aplicado no puede homogenizarse.

De acuerdo con las características del inventario de información *por eslabones* se encontró las exportaciones, importaciones, producción y ventas; *por grupos industriales* se encuentra la producción bruta, el valor agregado, el personal ocupado y número de establecimientos referida a nivel departamental y la información de las *clases industriales* abarca producción bruta, valor agregado, personal ocupado, inversión neta, consumo intermedio, energía eléctrica y sueldos y salarios a nivel nacional y no departamental ni por eslabones.

El nivel de detalle por eslabón de la cadena productiva textil, consiste en 22 eslabones, tomando como referencia la metodología propuesta de las cadenas productivas del DNP, se procede a organizar los datos de exportaciones e importaciones por eslabones de la cadena textil según producto clasificadas en 896 sub partidas arancelarias, los códigos de cada una según el DNP, se cruzan con los códigos respectivos por eslabón del DANE, con el fin de complementar la información.

Los datos de las exportaciones e importaciones se hallaron en dólares FOB corrientes, a fin de poder realizar los comparativos las cifras se llevaron a precios constantes tomando año base 2006, empleando la metodología para deflactar sugerida por el Banco de la República cuyo deflactor es el *Índice de Tasa de Cambio Real (ITCR)* por la idoneidad del mismo, en la medida en que ofrece dos deflactores implícitos: el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el Índice de Precios al Productor (IPP), el primero se aplicó para las importaciones y el último para las exportaciones. Y por qué se encontraba para los años considerados.

El *segundo objetivo* de realizar un análisis comparativo de las condiciones de la industria textil colombiana frente a las condiciones de la misma con relación a sus principales competidores en el mercado de Estados Unidos.

Se satisface en parte con la pretensión de lograr aislar factores exógenos que puedan afectar los indicadores de productividad para los años considerados 2000 – 2010.

La inflación es uno de los indicadores tenidos en cuenta, se deflactan las entradas (inputs), como son inversión neta y consumo intermedio, con el IPP y las salidas (outputs) que corresponden a sueldos y salarios, producción bruta y valor agregado, con el IPC teniendo como año base el 2006.

Los datos de producción y ventas por eslabón, se hallaron en la Clasificación por Producto Central (CPC) que aparece en la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), agrupándose mediante el cruce entre los códigos de la CPC y los códigos por partidas arancelarias uno a uno de los productos según eslabón.

Otras de las variables tenidas en cuenta con respecto a la industria textil fueron el número de establecimientos, la producción por departamento, el valor agregado, el consumo intermedio y el personal ocupado, las fuentes primarias de esta información la EAM tomado de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev. 3), debido a inexistencia de datos que favorecieran la agrupación de estas variables por eslabones de la cadena.

El cálculo de los indicadores de productividad de la industria textil colombiana, se hizo por clase industrial (mayor nivel de desagregación según la clasificación CIIU a 4 dígitos),

aunque lo ideal hubiese sido una medición de la productividad por eslabones para identificar con mayor precisión los cuellos de botella de la industria por eslabón y a partir de allí adelantar en el logro del *tercer objetivo* de efectuar recomendaciones de políticas y de estrategias de productividad específicas para la industria textil, pero no hay cifras desagregadas por eslabón.

La definición de los indicadores de productividad de la industria textil en este estudio, tuvo como referente principal el Manual para la Medición de la Productividad de la OCDE. Adaptado el caso colombiano de acuerdo con la disponibilidad de la información. Así se tiene que: - Capital se mide por la inversión neta. - Trabajo se mide por el total de personal ocupado. - Materiales se miden por el consumo intermedio.

Vale la pena decir que la variable trabajo, primero, no se encuentra desagregada por niveles de calificación y segundo, en Colombia el concepto de utilización del factor trabajo no se mide hora invertida en cada unidad producida, sino por el total del personal ocupado.

La OCDE, para el caso de la medición del capital en la productividad, sugiere que la medida apropiada son los servicios de capital, para el caso se toma la variable proxy de inversión neta la cual incluye la inversión bruta deduciendo la depreciación, la revaluación y la inflación.

Una fuente de información alterna dentro del análisis de la productividad, fue la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica (EDIT), que se usó para validar el planteamiento Schumpeteriano sobre el impacto en la productividad como resultado de la inversión en I&D. Información disponible solo a partir del año 2005. Cabe señalar que en esta encuesta el universo de estudio son las mismas empresas industriales investigadas en la EAM.

Inspirado en el enfoque sistémico al se construye la *matriz de análisis sistémico de la productividad*, para asignar las ponderaciones, se tuvieron en cuenta los siguientes criterios y fuentes: a) Los antecedentes del desarrollo de la industria textil expuestos la documentación consultada, b) la caracterización de la cadena productiva de la industria y la dinámica de su productividad expuesta en los capítulos anteriores, c) algunas consideraciones de la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (EOIC) de Julio de 2012⁸⁷ que indagó sobre la percepción de los empresarios de la industria manufacturera acerca de su productividad y d) los planteamientos del experto y consultor de la industria, Mauricio Soler.

En ella se resumen las principales variables por cada una de las tres categorías analizadas y por cada nivel que inciden en la productividad de la industria textil, identificando fortalezas y debilidades, de valor argumentativo para el objetivo de formulación de recomendaciones. A pesar de que se había planeado el diseño de un instrumento de encuesta sobre percepción y consideraciones acerca de la productividad de la industria y de las variables que influyen en ella, para aplicarla a los empresarios, por contacto directo o por vía electrónica no se encontró una respuesta positiva ni significativa, abandonando la iniciativa.

Las limitaciones de la colecta de datos por medio de encuestas, determinó que los criterios empleados para asignar el peso relativo de cada nivel sobre la industria textil y el peso de

cada variable sobre el nivel sistémico correspondiente dentro de la matriz, elaborada se basara en los hallazgos cualitativos y cuantitativos más importantes encontrados en y en la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (EOIC), asignándoles mayor peso a las variables con mayor marcación dentro del comportamiento de la productividad de la industria y que determinan la conducta de las demás variables relacionadas, el menor peso se le otorgó a las variables que aunque influyen en la productividad de la industria no la afectan de forma considerable.

Con respecto al comparativo con otros países, el criterio de selección de los principales competidores de Colombia en el mercado de Estados Unidos, fue tomar los cinco primeros países de los cuales este país importa más textiles, en los cuales quedaron: China, India, Indonesia, México y Vietnam con en la base de datos de la OTEXA (Office of Textiles and Apparel).

Los datos de las variables seleccionadas para realizar este comparativo no se encontraron para todo el periodo de estudio, ni para todos los países. En los casos que no se encontró información específica para la industria textil se tomaron datos a nivel de la industria manufacturera considerando que brindan una aproximación de la industria textil. Las fuentes de esta información fueron en la base de datos de la Organización de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (UNIDO, por sus siglas en ingles) y la base de datos del total de la economía del Centro de Crecimiento y Desarrollo Groningen.

RESULTADOS

Antecedentes

Durante la segunda mitad del siglo XX, la industria en general, y particularmente la industria textil se expande, gracias a iniciativas gubernamentales como el Plan Vallejo y las inversiones de las empresas en I&D, sin embargo entrados los años 70 se pone de manifiesto la necesidad de nuevas iniciativas. Dentro de los determinantes de esta crisis están los cambios en los gustos de los consumidores nacionales por el contacto con productos foráneos y los problemas relacionados con la logística de transporte, a pesar de los avances logrados, que conllevaron una reducción de los costos de materia prima importada de las empresas del sector.

A pesar del contexto crítico, provocado por la coyuntura de la Gran Recesión de 1930, se consolidan en Antioquia empresas como Fabricato (1920), Coltejer (1932) y Tejicondor (1934), con un buen componente de tecnológico importadas y desarrollo logístico. El departamento de Antioquia concentra la mayor actividad de la industria textil.

Las características predominantes, de la consolidación como industria son: - La concentración geográfica de la industria en Antioquia inicialmente, posteriormente en Cundinamarca y Valle del Cauca. - El predominio del carácter familiar y la independencia frente al capital extranjero.

De otra parte se constituye en un renglón significativo para la generación de empleo y por su aporte a la producción nacional. La industria textil colombiana en sus más de cien años de historia, de acuerdo con la Andi, absorbe cerca del 21% de la fuerza laboral de la

industria manufacturera, participa con un 8% en el PIB manufacturero y con el 3% del PIB nacional.

En la segunda mitad del siglo XX, la industria en general y particularmente la industria textil se expande, gracias a iniciativas gubernamentales como el Plan Vallejo y las inversiones de las empresas en investigación y desarrollo (I&D), no obstante entrados los años 70 se pone de manifiesto la necesidad de nuevas iniciativas.

Los gobiernos de Belisario Betancur (1982 – 1986) y Virgilio Barco (1986 -1990), buscaron con sus políticas impulsar la inserción del sector en el mercado global, vía el incremento de los niveles de calidad y productividad, para dar el salto de la competitividad local a la global, con este fin se crea en 1987 el Instituto para la exportación Indexmoda.

En 1995, el sector textil latinoamericano se ve favorecido por el establecimiento de cuotas de los EEUU, en el marco del Acuerdo sobre Textiles y Vestido de OMC, con el cual puso freno a las importaciones orientales, el desmonte del acuerdo en el 2004 revirtió la situación.

También en los noventa la apertura económica contrario a lo esperado significó un retroceso para el sector textil, cuya participación en la producción nacional, pasó según la Andi - Asociación Nacional de Industriales entre 1990 y 2002 de 11,9% a 9.8%. Y de acuerdo con las estadísticas de la Superintendencia de Sociedades en la primera mitad de los años 90, el 55% de las empresas medianas y pequeñas del sector habían desaparecido.

La reducción de los aranceles y con ello el ingreso de materias primas importadas, alteró la estructura de la cadena productiva del sector, de un lado la producción algodonera se hizo inviable, así como la producción de fibras, hilos y textiles, la cadena quedó dependiendo del eslabón más débil: el de confecciones.

Los gobiernos de César Gaviria (1990-1994), Andrés Pastrana (1998-2002) y Álvaro Uribe (2002-2010), se caracterizaron por el objetivo de aumentar la competitividad.

La cadena productiva textil cuenta con 22 eslabones, interconectados entre sí, los primeros eslabones como lana, algodón, fibras naturales, por su vinculación con el sector agrícola, son artesanales, de baja tecnología y productividad, bajo rendimiento que se traslada a la cadena productiva.

Caracterización de la cadena productiva - Matriz de Análisis Sistémico de la productividad (Hallazgos por nivel)

Nivel metaeconómico - análisis matricial.

Los valores culturales se consideran una debilidad, el carácter familiar de las empresas de textiles, han gestado valores como: la desconfianza e individualismo, los cuales limitan los procesos de integración de toda la cadena.

La anterior característica hace a todo el proceso de integración de la cadena, sea también débil variable, porque no permite simplificar los procesos de producción y transferir tecnología y estrategias organizacionales. En el Cuadro 1,

Cuadro 1. Ponderación productividad nivel Metaeconómico

Nivel	Variables	Fortaleza	Debilidad	Variables Cualitativas
Meta (20%)	1. Valores culturales.	30%	X	4
	2. Integración sistémica al interior de la industria.	25%	X	
	3. Integración de la industria, Estado y academia	20%	X	
	4. Habilidad de los actores sociales para formular visiones y estrategias conjuntamente.	25%	X	

Fuente: Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental (SICD) – Adaptación de las autoras, del Sistema de Indicadores de Competitividad – Departamental (SICD) 2011. Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID). (*) Variables que se analizaron de forma tanto cualitativa como cuantitativa.

La falta de vínculos entre la industria, el Estado y la academia, son otra debilidad, no existe una articulación entre las acciones emprendidas por estos agentes para mejorar las condiciones de la industria, traduciéndose en falta de habilidad de los actores sociales para formular visiones y estrategias conjuntamente.

En términos generales el nivel *metaeconómico* es débil, lo cual requiere del diseño de acciones y políticas orientadas en el mediano y largo plazo a su fortalecimiento.

Nivel macroeconómico.

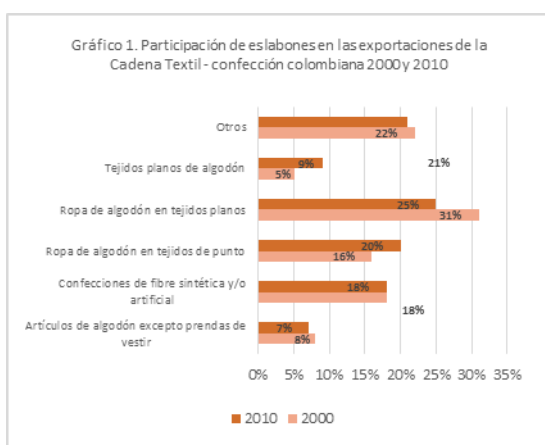
Identificación del eslabón exportaciones e importaciones, de los 22 eslabones, siendo pocos los que producen para exportar, representando el 5% del total de las exportaciones colombianas no tradicionales.

Comparativamente, entre el 2000-2010, los eslabones que producen bienes finales con mayor nivel de elaboración aptos para exportación son: tejidos planos de algodón, artículos de algodón excepto prendas de vestir, confecciones de fibras sintéticas y/o artificiales, ropa de algodón en tejidos planos, ropa de algodón en tejidos de punto, confecciones de lana solo a partir del 2004 y 2005, y los tejidos planos de fibras sintéticas y/o artificiales en el 2009.

Cuadro 2. Comportamiento eslabones exportadores industria textil - confecciones 2000 -2010 (%)	2000/2001	2000/2002	2000/2003	2000/2004	2000/2005	2000/2006	2000/2007	2000/2008	2000/2009	2000/2010
Artículos de algodón excepto prendas de vestir	0,84%	-	10,18%	12,61%	-9,14%	18,14%	109,72%	35,06%	41,10%	-0,30%
Ropa de algodón en tejidos planos	10,51%	3,24%	34,38%	13,09%	57,38%	57,38%	79,31%	18,24%	47,24%	0,91%
Ropa de algodón en tejidos de punto	17,25%	19,71%	69,16%	35,29%	-5,39%	-5,39%	98,28%	-6,50%	64,44%	10,36%
Confecciones de fibra sintética o artificial	18,96%	14,47%	5,86%	53,42%	-2,19%	-2,19%	41,94%	11,62%	43,08%	13,53%
Tejidos planos de algodón	-6,83%	26,00%	43,60%	47,30%	26,46%	26,46%	53,62%	51,97%	-3,85%	54,58%
Confecciones de lana	0,24%	4,83%	18,50%	34,11%	36,82%	36,82%	34,49%	11,92%	70,61%	13,78%
TOTAL CADENA	9,51%	-8,92%	18,22%	29,68%	22,36%	22,36%	64,28%	-4,53%	43,11%	20,08%

Fuente elaboración propia con base en resultados

En términos generales para el periodo considerado, los cambios en la composición de las mismas no han variado, conservado manteniendo incluso el mismo dinamismo (Ver Gráfico 1).



Fuente: elaboración propia

Como se observa en el Cuadro 2, el comportamiento negativo de la mayoría de los eslabones entre el 2002 y el 2006.

A partir del 2007 hasta el 2010, las exportaciones de la cadena textil - confección presentaron una caída sostenida, tendencia seguida por casi todos los eslabones, acentuándose entre 2008 y 2009 en -43,11%.

Estados Unidos y Venezuela, son los principales mercados para exportar, sin embargo, se observa que ingresa Francia y Alemania, éste último, se destaca como un importante mercado con potencial, debido a estabilidad a lo largo de todo el período. Las exportaciones de la cadena en sus eslabones más importantes: ropa de algodón y tejidos planos, se distribuyen en: 2000 Estados Unidos (79,69%), Venezuela (39,79%), México (16,71%), Ecuador (40,99%) y para el 2010 Estados Unidos (44,5%), Venezuela (23,37%), México (6,30%), Ecuador (49,43%) y Francia (4,02%).

Cuadro 3. Comportamiento de las importaciones de la cadena textil - confecciones y sus principales eslabones 2000 -2010 (%)	2000/ 2001	2000/ 2002	2000/ 2003	2000/ 2004	2000/ 2005	2000/ 2006	2000/ 2007	2000/ 2008	2000/ 2009	2000/ 2010
Tejidos planos de fibra sintética y/o artificial	23,89%	17,84%	0,20%	12,04%	7,58%	14,85%	0,36%	9,07%	-16,79%	2,36%
Tejidos planos de algodón	30,86%	4,49%	7,94%	13,22%	-2,21%	14,80%	-9,07%	-13,01%	-2,92%	5,31%
Hilados de fibras sintéticas	10,09%	-18,21%	5,61%	24,25%	1,87%	6,93%	3,57%	-13,55%	-13,05%	11,72%
Hilados de algodón	15,75%	9,06%	13,40%	60,98%	-8,42%	44,47%	7,75%	-10,85%	-16,31%	34,47%
Algodón	-0,29%	-17,03%	25,34%	2,83%	-27,89%	14,00%	20,44%	14,63%	7,21%	18,30%
Ropa de algodón en tejidos de punto	27,91%	-6,05%	27,40%	19,77%	19,79%	-15,55%	64,29%	3,44%	8,62%	20,40%
TOTAL CADENA	22,15%	-4,65%	2,78%	20,92%	4,59%	5,54%	8,22%	0,04%	-9,41%	8,71%

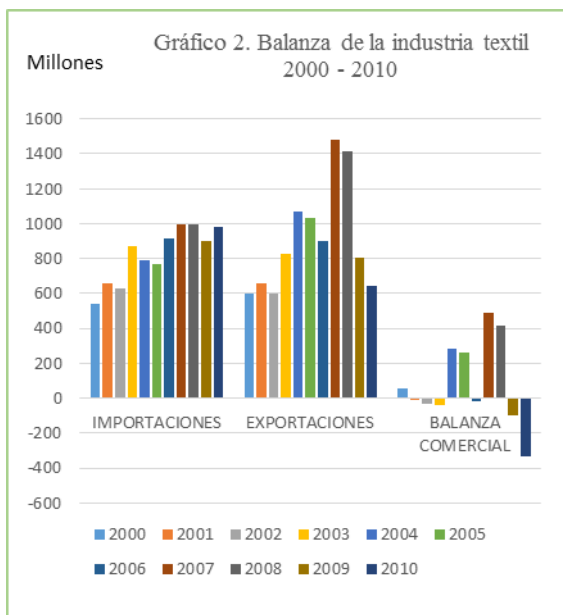
Fuente: elaboración propia con base en información recolectada

Los cinco eslabones de la industria textil, más importadores del periodo 2000 – 2010, fueron: algodón de EEUU, hilados de algodón de la India, hilados de fibras sintéticas de EEUU y México, tejidos planos de fibras sintéticas y/o artificiales de EEUU, Brasil, China y México y tejidos planos de algodón, que constituyen el 71.56% del total de importaciones

de México y China. El eslabón exportador ropa de algodón en tejidos de punto, empieza a distinguirse como importador en el 2010 de productos terminados provenientes de Perú, EEUU, China, Panamá y Turquía, impactando el valor agregado de la industria y el empleo.

Los periodos de caída 2004-2005 y 2008-2009 Ver Cuadro 3 coinciden en la producción, las ventas, las exportaciones y las importaciones, que se explica, por la disminución de la demanda de exportaciones.

Los resultados de la balanza comercial textil, fueron disímiles en el periodo analizado, con resultados positivos y negativos. En el 2007 se presenta el mayor superávit comercial, cuando las exportaciones crecieron en un 64,28%. El déficit más acentuado fue en el 201°, con na caída del 20,08% de las exportaciones, que se explica por el deterioro de las relaciones comerciales con Venezuela y Ecuador y el ingreso de productos chinos. Como se observa en el Gráfico 2.



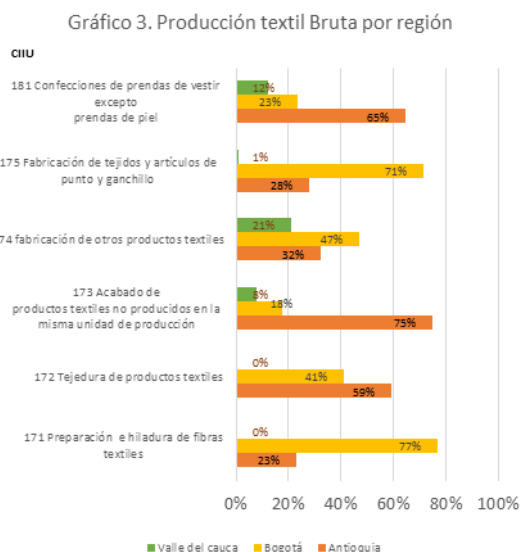
Fuente elaboración con base en información obtenida

Dimensionamiento por producción y ventas de la cadena.

Son dos los periodos de caídas profundas, el primero entre 2004 y 2005 cuando la producción cayó 70.66% y las ventas en un 45.35%, atribuido en parte al enrarecimiento de la relaciones Colombo - Venezolanas y el segundo se dio entre el 2008 y el 2009, la producción cayó en un 29.56% y las ventas en un 16.68%, resultado asociado a la reducción de demanda de los EEUU, por crisis hipotecaria del 2008.

Dimensionamiento de la producción bruta y el valor agregado / grupos industriales y regiones

Producción bruta. En el Gráfico 3. Bogotá es la ciudad con mayor producción bruta de los grupos industriales 171, 174 y 175. Antioquia tiene una producción representativa en los grupos 172, 173 y 181 este último incluye los eslabones que más exportan. El Valle del Cauca participa con un 21% en el grupo 174 (Producción de otros productos textiles), 12% grupo 181 y 8% en el grupo 173.



Fuente elaboración propia de acuerdo con la información obtenida

Valor agregado. Antioquia y Bogotá son las que más generan valor agregado y empleo, en el grupo 181 de prendas de vestir, el Valle del Cauca también aporta en esta categoría pero en menor proporción.

Políticas macroeconómicas de promoción a la productividad, han sido incluidas en los Planes Nacionales de Desarrollo de los distintos gobiernos a través de programas. Las políticas sectoriales son escasas y proviene en su mayoría de instituciones como: la ANDI, Colciencias, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Banco Colombiano de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (Bancoldex) y Proexport.

Dentro de la estructura de promoción de la productividad y competitividad del sector se encuentran: *Agenda interna para la productividad y competitividad (2004)*, incluye estrategias de fortalecimiento, innovación, para la industria textil, proyectándose su implementación en el 2015, *Sistema Administrativo Nacional de Competitividad –SNC (2006)*, *Plan Nacional de fomento a la investigación (2009)*, Política Nacional de Productividad y Competitividad del *Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010*, dentro del marco del gobierno de Álvaro Uribe Vélez y su visión al 2032, de desarrollo sectorial, formalización laboral, promoción de la ciencia, la tecnología, al innovación, la sostenibilidad ambiental. Política de Nacional Logística (2009), infraestructura en logística y transporte para el sector productivo y el Programa de Transformación Productiva – PTP, alianza público – privada para aumentar la productividad y competitividad, de sectores con potencial exportador dentro de los que se considera la industria textil, formalización de uno de los programas del Plan de Desarrollo 2006 -2010.

Análisis matriz nivel macroeconómico.

Las políticas de promoción a la productividad y los estímulos a la innovación y los acuerdos comerciales son fortalezas desde el punto de vista de su existencia, no carecen de

mecanismos apropiados para su ejecución coordinada entre el sector público y privado, lo cual reduce su efectividad. En el Cuadro 4. Se resumen las variables analizadas.

Cuadro 4. Matriz macroeconómica para la industria textil

Nivel	Variables	Fortaleza	Debilidad	Variables Cualitativas
Macro (32%)	1. Políticas de promoción a la productividad.	15%	X	8
	2. Acuerdos comerciales.	15%	X	
	3. Estimulo a la innovación.	15%	X	
	4. Competencia externa.	15%	X	
	5. Volatilidad de la demanda nacional e internacional.	15%	X	
	6. Infraestructura	10%	X	
	7. Tipo de cambio.	10%	X	
	8. Ubicación geoestratégica.	5%	X	

Fuente: Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental (SICD) – Adaptación de las autoras, del Competitividad – Sistema de Indicadores de Departamental (SICD) 2011. Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID).

(*) Variables que se analizaron de forma tanto cualitativa como cuantitativa.

La competencia externa, es una debilidad por la incapacidad de sostener niveles de les de productividad sostenibles que hacen vulnerable a los productos de la industria en materia de precios, calidad y cantidad de producción. Dado que la industria aún tiene importantes rezagos en su competitividad (léase productividad), los acuerdos comerciales firmados, logran contrarrestar en parte, esta circunstancia.

Nivel Meso-económico

En Colombia la inversión en I&D, es poca, los investigadores, se concentran en más de un 80% en las universidades, en un 2,5% en la industria y en el Estado el 8,7% restante, lo que confirma la escasa vinculación entre la academia, la industria y el Estado (RICYT, 2004)¹⁰.

La innovación del sector como contribución al valor agregado, descansa en organismos públicos y privados. Dentro de esas mesoinstituciones están: Indexmoda, Codetexco (Centro de Investigación y desarrollo textil), Cámara algodón, fibras, textil, confecciones de la ANDI, Cámaras de Comercio regionales, Proexport, Colciencias, Fomipyyme.

Dentro de las políticas desarrolladas por las instituciones mencionadas, se destacan el esfuerzo por integrar industria, gobierno y academia a nivel regional a través de los Comités Universidad Empresa Estado (CUEE) de Antioquia a partir del 2003 y de Bogotá desde el 2008.

Con respecto a la conformación de clúster, se consideran en desarrollo, ubicándose en las siguientes regiones: Antioquia (clúster textil, confección, diseño y moda), Bogotá (clúster Moda), Tolima (clúster de confección). Se proyecta uno en el Atlántico de diseño y confección.

Otra iniciativa es el programa AFIN, de asesoría, formación e investigación y la plataforma de innovación para la industria textil – confección, con auspicio del BID.

Análisis matriz nivel Meso-económico

Cuadro 5. Matriz mesoeconómica para la industria textil

Nivel	Variables		Fortaleza	Debilidad	Variables Cualitativas
Meso (32%)	1. Instituciones.	35%	X		4
	2. Políticas específicas para la industria.	30%		X	
	3. Inversión en I&D ^(*)	25%		X	
	4. Mecanismos de regulación interinstitucional.	10%		X	

Fuente: Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental (SID) – Adaptación de las autoras, del Competitividad – Sistema de Indicadores de Departamental (SID) 2011. Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID).

(*) Variables que se analizaron de forma tanto cualitativa como cuantitativa.

En el Cuadro 5, se muestran las cuatro variables cualitativas, tenidas en cuenta para el análisis. La existencia de instituciones que a través de lineamientos y acciones promueven la productividad de la industria nacional es una fortaleza, la cual puede ser aprovechada por las empresas del sector textil. Y si bien es cierto que su ejecución está prevista dentro del marco de políticas macroeconómicas orientadas hacia el mismo fin, su formulación hace que no se consideren las particularidades de cada industria, entre ellas las de la industria textil, lo cual se evalúa como debilidad importante para el desarrollo del sector, de igual forma, la inversión en I&D es una debilidad, que en caso colombiano está asociada al tamaño de las empresas.

De otra parte para lograr avances en la productividad a través de las políticas diseñadas por las instituciones, deben precisar mecanismos de regulación interinstitucional y de seguimiento, que le den una continuidad y permitan el impacto deseado.

Nivel Microeconómico

La estructura de la industria textil de acuerdo con el tamaño de las empresas, se mantiene invariable entre el 2000 y el 2010, más de un 80% corresponde a empresas pequeñas, un 16% a las medianas y un 4% a las más grandes.

Comparativamente entre el 2000 y el 2010, se crearon 290 empresas nuevas, representando un crecimiento del 23,79%.

Por número de establecimientos y personal ocupado, por grupo industrial y regional, el 52% de los establecimientos se dedicaron a la confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel (grupo 181), un 30% a la fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo (grupo 175), un 9% a la fabricación de otros productos textiles (grupo 179), el de menor número de establecimientos dedicados es el de preparación e hiladura de fibras textiles con solo el 1%. Las actividades textiles se concentran en las regiones de Antioquia, Bogotá y Valle del Cauca.

El personal ocupado, en la industria textil y manufacturera, es uno de los más representativos, Antioquia y Bogotá son los de mayor personal ocupado.

De acuerdo con el Departamento Nacional de Planeación - DNP (2007), las textileras más tradicionales como las de Medellín presentan dificultades como la de obsolescencia de la capacidad instalada, estructuras organizacionales piramidales y sin mecanismo de

delegación, endeudamiento por encima de los 70%, orientadas a la producción, sin estrategia empresarial. Las textileras bogotanas son más pequeñas, pero más atentas al mercado, bajos niveles de endeudamiento e incorporación de nuevas tecnologías.

Algunos de los programas y políticas a nivel microeconómico son: - Política nacional de fomento a la investigación y a la innovación, acciones a nivel empresarial, en el 2008 se organizan dentro de este marco, las *Misiones Tecnológicas Empresariales*. – Propuesta de un nuevo modelo negociador para la industria textil, propuesto por Cidetexco, contempla el rediseño, la reutilización, la gestión del ciclo de vida, la investigación sincronizada, la producción sostenible y la modelización como objetivos proyectados, en el corto, mediano y largo plazo. –Preparación de las empresas para enfrentar el TLC, grandes empresas como Enka, Fabricato y Coltejer, han llevado a cabo inversiones en maquinaria de alta tecnología, preparándose en materia de innovación, proyectando escenarios posibles como el de productos verdes.

Análisis matriz nivel microeconómico

En el Cuadro 6, se resumen las variables analizadas. El predominio de las pequeñas empresas es una característica estructural de industria textil en el periodo estudiado, lo que repercute en sus niveles de productividad, por la renuencia de quienes las gerencia a agruparse y por sus limitadas oportunidades de inversión en I&D, su recurso humano poco cualificado y el desconocimiento de las políticas macro y meso les resta capacidad para absorber sus beneficios.

Cuadro 6. Matriz microeconómica para la industria textil

Nivel	Variables		Fortaleza	Debilidad	Variables Cualitativas
Micro (16%)	1. Predominio de las pequeñas empresas	30%		X	6
	2. Capacitación del capital humano	20%		X	
	3. Participación en ruedas de negocios	15%	X		
	4. Logística, planeación y control de procesos	15%	X		
	5. Abastecimiento de materias primas	10%	X		
	6. Preparación para los acuerdos comerciales	10%		X	

Fuente: Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental (SICD) – Adaptación de las autoras, del Competitividad – Sistema de Indicadores de Departamental (SICD) 2011. Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID).

(*) Variables que se analizaron de forma tanto cualitativa como cuantitativa.

El beneficio de importaciones de materias primas de los primeros eslabones a más bajos costos, que si fueran producidas, que podría considerarse ventajoso, se pierde en el proceso productivo debido casualmente a los bajos niveles de productividad.

La iniciativa de participación en ruedas de negocios, ferias textiles internacionales y nacionales como Colombiatex y Colombiamoda, es una fortaleza resultante de la acción conjunta gobierno empresarios, que busca dar a conocer la industria, avanzar en logística, planeación y control y organización de procesos productivos en el interior de las empresas, no obstante, a pesar que estos atributos, no se reflejan más allá del proceso productivo, esto ha afectado la integración de toda la cadena.

Indicadores de la productividad

Teniendo en cuenta los aspectos metodológicos, la medición de la productividad de la industria textil, atendiendo las recomendaciones de la OCDE para el caso colombiano. A partir del enfoque sistémico su medición tiene en cuenta las salidas (outputs): por producción bruta y valor agregado y las entradas (inputs): por medidas únicas y medidas multifactoriales. En el siguiente Cuadro 7. Se resumen los indicadores empleados.

Cuadro 7. Resumen indicadores de la productividad

Indicador	Operacionalización
Productividad Laboral	<ul style="list-style-type: none"> • Producción Bruta/ Total personal ocupado • Valor Agregado/ Total personal ocupado
Productividad del costo laboral	<ul style="list-style-type: none"> • Producción Bruta/ Total Personal ocupado • Valor Agregado/ Sueldos y salarios
Productividad de capital	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad Bruta /Inversión Neta • Valor Agregado/ Inversión Neta
Capital – labor productividad multifactorial	<ul style="list-style-type: none"> • Producción Bruta /Combinación de L y K • Valor Agregado/ Combinación de L y K
Productividad multifactorial KLEM (Capital, trabajo, energía, materiales)	<ul style="list-style-type: none"> • Producción Bruta/ Insumos combinados • Valor Agregado/Insumos combinados

Fuente elaboración propia de acuerdo con la información obtenida

El análisis de productividad a través de indicadores, se aplicó a nueve clases industriales de la industria textil, de acuerdo con el Código Industrial Internacional Uniforme - CIU, contenidos en el Cuadro 8.

Cuadro 8. Clases industriales textiles según CIU.

Clase Industriales	Descripción
1710	Preparación e hiladura de fibras textiles
1720	Tejedura de productos textiles
1730	Acabado de productos textiles no producidos en la misma unidad de producción
1741	Confección de artículos con materiales textiles no producidos en la misma unidad, excepto prendas de vestir
1742	Fabricación de tapices y alfombras para pisos
1743	Fabricación de cuerdas,

	cordeles, cables, bramantes y redes
1749	Fabricación de otros artículos textiles
1750	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo
1810	Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel

Fuente elaboración propia de acuerdo con la información obtenida

Productividad laboral

Producción bruta/total personal ocupado

Productividad laboral de la industria textil y de la industria manufacturera en general, tiene una tendencia creciente 12,29% industria textil y 13.63% para la industria manufacturera

Por clase industriales. En las clases 1710, 1720, 1743, 1749, 1750, ha crecido por encima del promedio en la industria excepto en las clases 1730, 1741 y 1810, las dos últimas con potencial exportador. La 1749, lidera la productividad, pero es la que menos personal ocupa.

Valor agregado/Total ocupado

Tiene un comportamiento similar al de la productividad laboral sobre personal ocupado, las clases 1742, 1743 y 1810 alcanzaron el mayor nivel de productividad laboral, en términos del aporte de los trabajadores al valor agregado.

Producción Bruta/ Sueldos y salarios

En las mayorías el costo laboral ha crecido, la clases 1710, 1720, 1741 y 1749, tienen costos laborales superiores al promedio.

Valor agregado/ sueldos y salarios

Tiene una tendencia en el mismo sentido que la de la producción bruta y con la misma inestabilidad. Las clases 1741 y 1749 son las de mayor productividad tanto en producción bruta, como en valor agregado y a su vez los que menos pagan sueldos y salarios.

Productividad del Capital

Producción bruta/Inversión neta

Predominio de la ineficiencia del capital sobre la producción bruta marcada por la desinversión.

Las clases industriales con menos años con ineficiencia del capital son la 1743 y 1810. En la primera el mayor aporte de capital a la producción fue en el 2000 con 0,417 millones de pesos y en la segunda fue de 1,931 millones de pesos en el 2003.

El mayor aporte de capital fue en el 2003 en la clase 1730 donde este aporte a la producción fue de 5,554 millones de pesos de capital sobre producción bruta. La mayor ineficiencia se dio en la clase 1742 del año 2006 con una desinversión de 2,736 millones.

Valor Agregado / Inversión Neta

Durante el periodo se presentan elevados niveles de desinversión. La clase industrial 1730 en el 2008, fue el de mejor desempeño, donde el valor agregado por cada millón invertido alcanza 2,863 millones de pesos.

La clase industrial 1810 a lo largo de la serie registró buenos niveles de productividad del capital, siendo el año 2003, el más alto generado 0,894 millones de valor agregado por cada millón de pesos invertido. El menor aporte lo registró la clase 1742 a lo largo de toda la serie con excepción del año 2007.

En todos los grupos industriales la productividad del capital, basada en la producción bruta es negativa o poco significativa, poniendo de presente la ineficiencia en el uso de capital dentro de la industria, por la desinversión y el proceso de obsolescencia.

Productividad multifactorial capital – laboral (basada en la producción bruta)

Este es un indicador de combinación de los factores primarios, el trabajo y el capital. Dentro de la industria textil, hay evidencia de ineficiencia de capital. El mayor nivel de productividad de la combinación de capital y trabajo para la clase 1720, fue en el año 2003.

En el 2004 fue el año de la combinación más efectiva dentro de todas las clases, con excepción de la 1710, que en todo el periodo 2000-2010, mostró ineficiencia.

Productividad multifactorial capital – labor (basada en el valor agregado)

Los bajos niveles de desinversión, es un determinante de los bajos niveles de productividad multifactorial. La clase 1710 continuó manifestando su rezago, en el uso de capital y mano de obra. La clase 1810 es la que mayor valor agregado genera en todas las clases industriales.

La clase 1750, tiene uno de los más bajos niveles de eficiencia de los factores de capital y trabajo, basada en el valor agregado, su peor año el 2002 cuando cayó 514,74%, la clase 1742, también presenta una tendencia de bajos niveles de eficiencia.

Productividad multifactorial (Capital, trabajo, energía y material) KLEM, basada en producción bruta

La clase 1710 presenta ineficiencia en todos los años, su menor caída en el año 2006, también es la que presenta los niveles de I&D más bajos. La clase 1810, presenta los

niveles de producción KLEM más altos de todas las clase, así como la mayor inversión en I&D. El 2002 obtiene el mayor nivel de productividad.

Productividad multifactorial KLEM, basada en el valor agregado

La producción y el valor agregado, son variables complementarias. Las clases 1720 y 1730, en el 2002, presentan los mejores niveles de productividad KLEM, de 171,71% y 458,8% respectivamente. En el 2004 todas las clases, salvo la 1710, registran aportes al valor agregado por cada unidad empleada de los recursos capital, trabajo, energía y materiales. Las clase 1741 manifestó, bajos niveles, incluso un comportamiento negativo en el 2001 con -50,26%. La clase 1750, a pesar de ser una clase de gran demanda de mano de obra calificada y buenos niveles de producción, en el 2002, mostro un nivel de productividad KLEM, inferior en más de un 1000%.

Dinámica general de los indicadores de la industria textil

En la mayoría de la clases, los insumos de trabajo, capital, energía y materiales son ineficientes, condición que está determinada principalmente por el peso de la alta desinversión en la industria.

La industria textil colombiano en la relación capital/trabajo, es intensiva en el factor trabajo y no se destaca dentro de la industria manufacturera, por la intensidad en la utilización de materias primas, energía eléctrica o factores como el capital.

Dos coyunturas afectan a la industria, primero la caída de la producción en el 2003 y 2005, por la entrada de productos chinos, como resultado de la eliminación de las cuotas de la OMC. Entre el 2007 – 2009, de un lado la crisis hipotecaria global que inicia en el 2008, la revaluación, el abaratamiento de los precios internacionales de las materias primas, el contrabando, la crisis y el cierre temporal de las relaciones de Venezuela y Ecuador.

Con respecto a la inversión en I&D, el número de empresas inversoras no varía, contrario ca lo que se pensaría ante la expectativa del TLC con Estados Unidos. Las actividades que más invierten en I&D, son la 174 y 175, que a su vez muestran los mayores niveles de productividad KLEM.

Con respecto al nivel de capacitación de la mano de obra, alrededor del 60% del personal tiene un nivel de educación secundario. Los grupos 172 y 181, son los que emplean personal con mayor calificación con el 31,66% y 10,82% como corresponde.

Principales competidores de la industria textil colombiana en los Estados Unidos

El 80% de los textiles que demanda la economía norteamericana proviene de diferentes partes del mundo.

La restricción de información hace difíciles los comparativos entre países, para el análisis de perfil de los principales competidores de la industria textil colombiana en los Estados Unidos, se tomaron los datos del escalafón estadounidense de la base de datos OTEXA (Office of Textiles And Apparel) año 2010.

Los mayores competidores son los países asiáticos, dentro de los cuales China es el más importante. Dentro de la región de Latinoamérica y el Caribe, México es el más fuerte, que ocupa el quinto lugar. En el siguiente Cuadro 9, se muestra el ranking de los 10 primeros y el porcentaje de participación. Colombia ocupa el puesto 30, con una participación inferior al 1%.

Cuadro 9. Ranking de las importaciones textiles de Estados Unidos, por país de origen -2010

Posición	País	Participación %
1	China	40.89%
2	Vietnam	6.68%
3	India	5.71%
4	Indonesia	4.95%
5	México	4.73%
6	Bangladesh	4.32%
7	Pakistán	3.26%
8	Honduras	2.57%
9	Cambodia	2.38%
10	El Salvador	1.78%
30	Colombia	0.31%

Fuente OTEXA-2010

A pesar de que los Estados Unidos, representan para Colombia entre el 36% y el 38% de sus exportaciones, según Proexport, no representa ni siquiera el 1% de las importaciones estadounidenses, lo cual frente al TLC, implica para la industria textil colombiana, múltiples de esfuerzos en materia de productividad, para ser más competitivos.

Cambodia, Honduras y el Salvador, se han caracterizado por el desarrollo de una industria de maquila, al igual que México, lo que les ha permitido producir a menores costos en menor tiempo.

En términos generales, el valor agregado de la industria textil, ha perdido participación dentro de la industria manufacturera en todos los países entre el 2000 y el 2009, con excepción de Vietnam que tuvo un leve repunte. En la industria textil colombiana su valor agregado pasó de 12,31% al 9,27%.

Teniendo en cuenta el comportamiento de industria manufacturera. Entre el 2000 y el 2005 China y Vietnam revelaron un considerable crecimiento a nivel mundial. Del 2005 al 2010, con excepción de China e India, todos los países mostraron caídas en el valor agregado manufacturero. México presentó una tasa negativa, incluso su participación al valor

agregado es baja pese a ser uno de los principales exportadores de textiles, esto se debe al predominio de la maquila.

En el Cuadro 10, se resumen algunos de los aspectos más relevantes de cinco de los principales competidores de la industria textil colombiana, en el mercado Estadounidense, como son China, Vietnam, India, Indonesia y México, es aspectos que tienen que ver con aspectos organizacionales, de producción, proyección y oportunidad.

Cuadro 10. Resumen del perfil de algunos de los competidores de la industria textil colombiana en los Estados Unidos				
PAÍS	FACTOR ORGANIZACIONAL	MODELO DE PRODUCCIÓN	PROYECCIÓN	OPORTUNIDAD
China	Fuertemente vinculada al sector agrícola. Administración estricta. Empleados disciplinados y con intensidad de trabajo. Integración en clúster 80% son pequeñas y medianas empresas, con desarrollados departamentos de I&D	Producción en masa, intensiva en mano de obra, aprovechamiento de las economías de escala. Bajos costos de los productos finales	Buscan mejorar la cadena de valor, vía mejores estándares y tecnología	Entraron al mercado en el 2001, con el fin del sistema de cuotas de la OMC Presencia de empresas extranjeras en su territorio, compartiendo, maquinaria, plantas y tecnología. Primer socio comercial de Estados Unidos en materia de exportaciones textiles
Vietnam	Las textiles exportadoras son propiedad del Estado No se agrupan en clúster, el Estado mediante la creación del Grupo Nacional de Textiles de Vietnam (Vinatex) integró gran parte de sus empresas textiles.	Producción en masa, dependientes de las materias primas importadas. Bajos costos de producción, elevada productividad y generación de valor agregado. Intensiva en mano de obra, los salarios de la industria textil, son los más bajos del mundo.	Desde el año 2000 Vietnam ha desarrollado una economía estable, con visión exportadora y de estrategias ambiciosas, posicionándose globalmente. Adicionalmente su mano de obra barata y altamente cualificada, es el elemento clave para lograr ser tan competitivo en el mercado global. Acatamiento de normativas de sus compradores y detallistas producir buena calidad a menor costo Legislación abierta, entorno conveniente para la inversión extranjera	Segundo socio comercial de Estados Unidos en materia de exportaciones textiles La entrada de Vietnam a la OMC en el 2007, hizo que las industrias, incluida la textil se vieron -presionadas para adoptar nueva tecnología que los hiciera más eficientes y a diseñar estrategias para atraer inversión extranjera
India	Cuentan con experiencia y los adecuados procesos administrativos (cuentan con un sistema de control de esta y especialización en la producción personalizada)	Bajos costos laborales, es una industria intensiva en mano de obra. Con un modelo de producción basado en la diferenciación de sus productos, condiciones que se ven reflejadas en la calidad de sus productos, en unos niveles de producción óptimos y sostenibles ¹⁰¹	Buscan la calidad de los productos Ocupa el tercer lugar en la producción de algodón y de hilos de algodón y textiles	El estado, incentiva a los empresarios a invertir en I&D es lo que ha permitido a la industria textil India alcanzar niveles de valor agregado representativos en el escenario mundial.
México	El tipo de producción no permite que los gastos de transformación tecnológica sean representativos, redundando en bajos índices de eficiencia y productividad	Maquila o sistema de producción compartida. Bajo condiciones de fabricación de uso de mano de obra intensiva, con salarios bajos y coberturas gubernamentales regionales muy favorables	Vigilar y prestar especial atención la entrada legal e ilegal de productos Chinos, reduciendo el impacto sobre el mercado nacional. Satisfacer la demanda interna, para reducir las importaciones textiles y después empezar a responder con otros mercados. Fortalecer y crear alianzas con proveedores internos y externos para reducir los costos en materias primas y lograr ser más competitivos. Promover la innovación de materiales y diseños. Incentivar la confianza inversionista y la confianza del	A partir del 2010, presenta una mayor diversificación de las exportaciones a Estados Unidos La proveniencia de las materias primas son de los países del TLC y China Proximidad geográfica a los EEUU

CCcc

Industria textil frente al TLC con Estados Unidos

Proexport (2012) manifiesta los beneficios y limitaciones del TLC, en los siguientes términos:

Beneficios:

Ratificación de los beneficios otorgados por la ATPDEA

Posibilidades de competir en un mercado de 313 millones de personas

Oportunidades de consolidar relaciones comerciales

Dentro de los *beneficios específicos*, se destacan:

Mejora en preferencias arancelarias para exportar brasieres

Eliminación de confecciones para el hogar y tela Denim

Posibilidad de incorporar materias primas de países miembros del TLC, sin que las prendas pierdan tratamiento diferencial

Atrae la inversión extranjera

Propicia la asociación de productores nacionales

Plataforma de entrada al mercado norteamericano

Limitaciones:

Uso restringido de hilados regionales andinos

Restricciones a la incorporación de telas tejidas y no tejidas

Impide que las telas de los Estados Unidos sean teñidas en los países andinos

Los accesorios y entretelas tienen un límite de un 25% del costo de los componentes de la confección

Las exportaciones de prendas de vestir colombiano han tenido una tendencia a la baja entre 2007 y 2011

De otra parte, la demanda interna estadounidense insatisfecha, es una oportunidad, pero los bajos niveles de productividad de la industria textil colombiana, son incompatibles con este logro.

CONCLUSIONES

Los procesos de apertura al comercio dentro del modelo neoliberal implica no solo un desafío para países en desarrollo como Colombia, sino que su operatividad y eficacia, descansa en los esfuerzos de las empresas para alcanzar los niveles de productividad que las hace fuertes competidoras en los mercados globales, ésta responsabilidad única traslada la responsabilidad del Estado a un segundo plano., cuando debería ser compartida.

La miopía del enfoque neoliberal, es la ausencia de una visión holística que responda de manera integral a preocupaciones económicas en los diferentes niveles de productividad y su dinámica, aunque la aplicación de algunas políticas si han coadyuvado al fin, no lo han hecho de manera duradera.

Se requieren del acompañamiento de estrategias sistémicas que le permitan garantizar un desarrollo industrial sostenible que se adecúe al modelo global y a las necesidades específicas de cada sector, priorizando la productividad antes que la competitividad, lo cual implica una revisión de la Política Nacional de Competitividad y Productividad.

Dentro de la esfera institucional y de políticas públicas, en Colombia hay consenso en torno a la necesidad del desarrollo industrial, que dé como resultado una integración competitiva en el mercado mundial, sin embargo hay factores estructurales y coyunturales que de alguna manera frenan el avance tanto de las iniciativas gubernamentales como privadas, por ejemplo el hecho de que en Colombia más del 80% de las empresas de la industria textil sean pequeñas está asociado a falencias en el campo administrativo, bajos niveles de capacitación de su recurso humano, prácticamente nula inversión en I&D, a diferencia en competidores fuertes como China, donde las pequeñas empresas son unidades estratégicas, con importantes componentes de I&D.

Lo cual evidencia la precaria vinculación entre la academia, la industria y el Estado, el avance investigativo, más que práctico es especulativo. De otra parte subsisten factores de

arraigo cultural, que congelan las iniciativas de planificar el en mediano y largo plazo, es un acostumbrarse, conformarse a una única forma de hacer las cosas.

Se podría hablar de una inmadurez del sector empresarial e industrial colombiano, que lo inhabilita, de un lado para lograr negociar con una sólida posición en un TLC y de otra parte porque no ha logrado consolidar un modelo de producción, de alta productividad, generador de valor agregado, con una estructura de costos y de precios competitivos, ambiental y económicamente sostenible. El incipiente desarrollo de los clústeres es otra señal que le resta posibilidades en el mercado global, donde los grandes competidores, derivan su fuerza de estos vínculos sinérgicos, entre productores, mientras que en las textiles colombianas, las propuestas individuales son las de mayor aceptación.

La conclusión más importante es que la industria textil colombiana no dispone de condiciones favorables para competir internacionalmente y en esa medida el TLC con los Estados Unidos, no representa una gran oportunidad para la producción colombiana. A partir de los hallazgos encontrados las recomendaciones apuntan a la necesidad de integrar sistémicamente los cuatro escenarios propuestos meta, meso, macro y microeconómico, para a partir de allí proyectar las acciones políticas de la industria textil colombiana.

Referencias

VEBLEN, Thorstein. The Portable Veblen, Lerner, Max, ed., New York, 1965., The Viking Press. Citado por KALMANOVITZ, Salomón. El Neoinstitucionalismo como Escuela. Publicaciones Banco de la República. Bogotá D.C. Junio, 2003. [citado 2012-08-22]. p. 5. Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/junta/publicaciones/salomon/El_%20neoinstitucionalismo_como_escuela.pdf>

NORTH, Douglass C. La Teoría Económica Neo-institucionalista y el Desarrollo Latinoamericano. Instituto Internacional de Gobernabilidad Barcelona. [en línea]. 1998 [citado 2012-09-22]. p. 14. Disponible en Internet: <http://www.javeriana.edu.co/personales/jramirez/PDF/North-teoria_neo-institucionalista.pdf>

WILLIAMSON, Oliver. Economic Institutions and Development: A View from the Bottom, Olson, Kähkönen, eds. 2000. Citado por: KALMANOVITZ. Op. Cit., p. 4.

PORTER, Michael. The Economic Performance of Regions. Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School, Soldiers Field Road, Boston, MA 02163, USA. [en línea]. p. 14. Noviembre-diciembre 1998. [citado septiembre 3, 2012]. Disponible en internet: <<http://www.isc.hbs.edu/econ-clusters.htm>>.

CASTAGNA, Alicia et al. Identificación de encadenamientos productivos en el Aglomerado Gran Rosario: Un análisis cuantitativo. Instituto de Investigaciones Económicas (I.I.E.) de la Escuela de Economía. [en línea]. Universidad Nacional Del Rosario. Argentina. [citado Noviembre 3, 2012] Documento Disponible en internet :< <http://redpymes.org.ar/R11/11-010.pdf>>.

ALVARADO, Alejandro. Dinámica de la Estrategia de Innovación: El Caso de Colombia. Coyuntura Económica: Publicación de la Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo. [en línea]. Vol. 30, 2000. Bogotá D.C. pg. 63. Disponible en Internet:

<<http://www.econis.eu/PPNSET?PPN=325171289>>.[Con acceso el 22-11-2012].

LOMBAERG, Philippe et al. Proyecto de Equipo Negociador "ALCA" en su Componente de Competitividad Regional: Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental (SICD).[en línea]. (CID).[Bogotá, Colombia].Octubre de 2002..[citado el 8 de noviembre de 2012]. Disponible en: <<http://www.cid.unal.edu.co/files/publications/CID200210lopreq.pdf> >. pág.11

KRUGMAN, Paul. 1991. The Age of Diminishing Expectations. Tercera Edición. Estados Unidos: The Washington Post Company. [libro en línea] Disponible desde Internet en: <http://books.google.com.co/books?id=awA0yp1V8c8C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false > [con acceso el 06-02-2013]. pg., 11.

GRACIA, Maximiliano. La Competitividad Sistémica: Elemento Fundamental de Desarrollo Local y Regional. [en Línea].Universidad del Mar. N° 29 (2006). [Oaxaca, México], pág. 44.Disponible en: <<http://www.umar.mx/revistas/29/competitividad.pdf> >.

RICyT, 2004. Tomado de la presentación del doctor Hernando José Gómez R., Presidente del Consejo Privado de Competitividad, en el Seminario Internacional sobre Financiamiento, Inversión y Capital de Riesgo para el Fomento de la Innovación y la Creación de Empresas de Base Tecnológica, Bogotá, enero 21 de 2009. Citado por: RAMÍREZ, María del Pilar y GARCÍA, Manuel. La Alianza Universidad, Empresa-Estado: Una Estrategia Para Promover Innovación. Revista EAN [em línea].No.68(Enero-junio2010).Disponible en: <<http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n68/n68a09.pdf>> [citado el 25-02-2013].

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP). Generalidades de la Cadenas Productiva. [en línea], Bogotá, Agosto de 2007 . [citado Noviembre 13, 2012].Disponible de Departamento Nacional de Planeación Web: <http://encuestaadm.uniandes.edu.co/foroagroindustria/docs/tematica/cyg1/AgeIntSec__Algodon,_fibras,_textiles_y_confecciones.pdf>.p.21.

Promoción De Turismo, Inversión Y Exportaciones (PROEXPORT) y Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo. El Mercado de Prendas de Vestir en Estados Unidos. [En línea]. [Citado el 26-10-2012]. Disponible en Internet:<http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Cartilla_Prendas%20de%20Vestir_0.pdf> p, 16