

# **MODELO DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES EN COLOMBIA: INFORMALIDAD Y OTRAS VARIABLES DETERMINANTES**

## ***INTERNATIONALIZATION MODEL FOR SMES IN THE COLOMBIAN TEXTILE - CLOTHING SECTOR IN COLOMBIA: INFORMALITY AND OTHER DETERMINANT VARIABLES***

Mildred Karola López López,<sup>1</sup> Diana Patricia Gutiérrez Mejía<sup>2</sup>  
y Laura Katherine Torres Forero<sup>3</sup>

### **Resumen**

Dada la importancia del sector Textil - Confecciones para Colombia, se busca estructurar un modelo de internacionalización para las pequeñas y medianas empresas -PYMES- del sector, en principio se parte de un piloto en las ciudades de Bogotá y Medellín, que luego se pretende replicar a nivel nacional y en otros países. De acuerdo a este diagnóstico se establece que la informalidad es una de las variables preponderantes dentro del sector en las ciudades objeto de estudio y a nivel nacional, por lo que se presenta un cuadro valorativo de este fenómeno económico y su prevalencia, efectos e impacto en lo económico y social a la hora de buscar mercados internacionales. Esto sin dejar de lado algunos factores como la responsabilidad social empresarial, contrabando, costos ocultos, importaciones y la cooperación internacional ya que pueden incidir en el

---

<sup>1</sup> Nacionalidad colombiana, Magister en Administración de la Universidad del Valle, Especialista en Gerencia de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Especialista en Alta gerencia de la Universidad de Nariño, Administradora de Empresas de la Universidad del Cauca, Docente de la corporación UNITEC; Programa de administración, Investigadora en el área de Dinámica empresarial, Sectorial y Desarrollo Sostenible.

Correo electrónico: mildredlopez@unitec.edu.co

<sup>2</sup> Nacionalidad colombiana, Estudiante de doctorado de Economía de la Pontificia Universidad Javeriana y Doctorado en Desarrollo Local y Cooperación Internacional de la Universidad Politécnica de Valencia - España, Magister en Ciencias Económicas de la Universidad Santo Tomás, Economista de la Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín. Líder del Programa de Economía de la Corporación Universitaria Iberoamericana, Investigadora en el área de productividad empresarial y sectorial, Comercio exterior y Desarrollo económico y social entre otros, Docente de la Corporación Universitaria Iberoamericana, Programa de Administración y Finanzas. Correo electrónico: diana.gutierrez@ibero.edu.co

<sup>3</sup> Nacionalidad colombiana, Magister en Educación y Politóloga e internacionalista de la Universidad Militar Nueva Granada, Especialista en Seguridad de Logística y Comercio Internacional de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente Investigadora enfocada en temas de emprendimiento como foco de desarrollo económico, innovación social en territorio, mercados emergentes y modelos de inserción socio laboral en el marco de proyectos de emprendimiento. Corporación Universitaria Iberoamericana. Correo electrónico: laura.torres@ibero.edu.co

-

Artículo recibido: 05/05/2020 | Artículo aprobado: 06/06/2020.

aprovechamiento de los acuerdos comerciales por parte de este tipo de empresas en el país, lo cual puede presentarse de forma positiva o negativa y por ende afectar sus procesos de internacionalización. Por lo anterior se realiza un análisis de cada una de estas variables desde lo teórico y se visualiza dentro del sector. Con estos resultados se presenta una primera perspectiva sobre un posible modelo de internacionalización para las pymes del sector textil - confecciones en Colombia.

**Palabras Clave:** *Informalidad; Responsabilidad Social Empresarial; industria textil – confecciones; cooperación internacional; costos ocultos; contrabando.*

## **Abstract**

*The Textile - Confections sector is very important for Colombia, which is why it seeks to structure an internationalization model for small and medium-sized companies in the sector, in principle it starts from an analysis in the cities of Bogotá and Medellín, which is later intended to replicate nationally and in other countries. According to this diagnosis, it is established that informality is one of the predominant variables within the sector in the cities under study and at the national level. For this reason, we present an evaluative table of this economic phenomenon and its prevalence, its effects and the impact on the economic and social aspects when looking for international markets. This without neglecting some factors such as corporate social responsibility, contraband, hidden costs, imports and international cooperation, since these can affect the use of trade agreements, which can appear positively or negatively and affect processes for the internationalization of small and medium-sized companies in the country. Therefore, an analysis of each of the variables is made from the theory and it is presented in the sector. These results show a first perspective of a possible internationalization model for small and medium-sized companies in the textile-clothing sector in Colombia.*

**Key Words:** *Informality; Corporate Social Responsibility; Textile Industry - clothing; international cooperation; hidden costs; smuggling.*

## Introducción

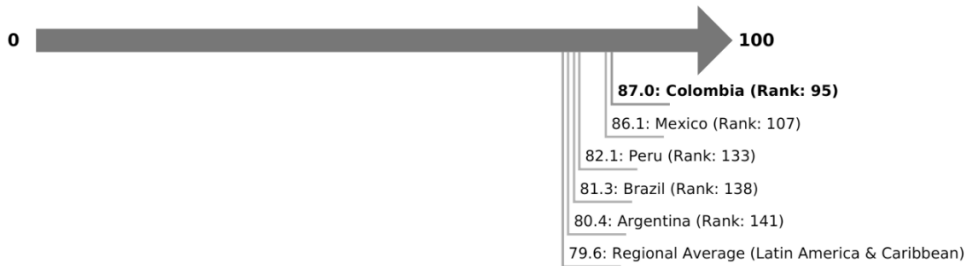
El sector textil - confecciones en Colombia es considerado como tradicional e importante, aunque en los últimos años ha presentado un decrecimiento debido a diferentes factores como el contrabando y el aumento en importaciones provenientes de países asiáticos principalmente, lo cual requiere atención. Adicional a esto se presentan otros fenómenos como la informalidad y costos ocultos, en especial en las PYMES, las cuales deben asumir estrategias de responsabilidad social e internacionalización con el fin de crecer. A nivel nacional se han presentado casos de éxito, pero las empresas objeto de estudio de esta investigación si bien muchas logras salir abantes, muchas otras se quedan en el camino o solo en el mercado nacional, perdiendo la oportunidad de crecer por medio de las exportaciones. Dada esta situación se ha planteado un proyecto con el fin de estructurar un modelo de internacionalización para las PYMES del sector, tomando como referencia las ciudades de Bogotá y Medellín. A continuación se presenta la primera fase del proyecto, donde se busca realizar un diagnóstico sobre la informalidad, la RSE, los costos ocultos y la cooperación internacional entre otras variables que inciden en el aprovechamiento de los acuerdos comerciales por parte de estas empresas. Se presenta el trabajo de campo realizado, el análisis de resultados sobre las variables propuestas y un primer acercamiento al modelo de internacionalización propuesto. Para finalizar se presentan las conclusiones.

## Materiales

### 1.1 Informalidad

La formalización de las empresas es sin duda un aspecto significativo cuando se hace referencia a la economía de un país, puesto que refleja algunas condiciones de tipo jurídico, burocrático y tributario entre otras. En el informe del Doing Business 2017 para Colombia, se afirma que, si un país posee una carga tributaria excesiva junto con un sistema complejo, los emprendedores tienden a desempeñarse de forma informal, lo que trae consigo empresas menos productivas (Doing Business, 2018, pp.21).

Un ejemplo de esto es que para la creación de nuevas empresas en el país intervienen hasta catorce entidades dependiendo de la ciudad, lo cual incentiva la informalidad, junto con los costos, tiempo o desconocimiento. Esta afirmación es reforzada al hacer referencia a un estudio realizado en algunos países de la OCDE, en el cual se concluyó que una reducción del 50% en el número de trámites para la creación de una empresa trae consigo un aumento del 14% en el número de empresas (Doing Business, 2018, pp. 26). Colombia en 2020 ocupó el puesto 95 en el índice de facilidad para hacer negocios, por encima de países como México, Perú, Brasil y Argentina entre otros, lo cual es positivo, aun así se debe seguir trabajando sobre este tema (World Bank Group, 2020, p.6).



**Figura 1. Iniciar un negocio en Colombia y economías de comparación - Clasificación y puntaje. DB 2020.**

**Fuente:** Doing Business, 2020 (World Bank Group, 2020, p. 6).

Nota: La clasificación de las economías en cuanto a la facilidad de iniciar un negocio se determina ordenando sus puntajes para iniciar un negocio. Estos puntajes son el promedio simple de los puntajes para cada uno de los indicadores componentes.

Henríquez (2015) para el informe de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, establece factores que determinan el nivel de informalidad, los cuales se agrupan en económicos, generando afectaciones al crecimiento económico, en Latinoamérica sigue creciendo la informalidad, se espera que en el largo plazo disminuya en la medida que se de crecimiento, aunque con la actual coyuntura del covid – 19 el panorama no es muy alentador. Los factores estructurales, también son de interés y dependen la estructura productiva, el capital humano y la productividad y en la medida que se dé asimetría en los niveles de productividad junto con “formas de organización de la producción basadas en la precarización del empleo, la informalidad tiende a persistir” (Henríquez, 2015, pp.39).

Así mismo, “la CEPAL concluye que las actividades en el sector informal son el resultado de la presión ejercida por el excedente de oferta laboral sobre la insuficiente disponibilidad de nuevos empleos, particularmente de buenos empleos” (Toman, 2007, pág. 23). Por otra parte, las características del trabajador son determinantes en las decisiones laborales, pues ellos pueden y están la capacidad de elegir de manera racional, por lo que la informalidad se genera a partir de decisiones individuales, voluntarias, racionales por parte de cada uno de los agentes y dado que las vacantes disponibles en el sector formal no cubren las expectativas de los trabajadores (Quejada, Yáñez y Cano, 2013, págs. 131 - 132).

La problemática de la informalidad tiene rasgos diferenciales en los diversos sectores, siendo las necesidades en materia de formación y capacitación, de tecnologías, etc., propias de cada uno, por ello que surge la necesidad de políticas focalizadas, como forma de generar empleo productivo, de calidad y con remuneraciones justas.

A nivel microeconómico, la informalidad reduce el bienestar de los agentes económicos involucrados y en el caso de los trabajadores, los salarios se reducen y se crea un subempleo que no puede ser controlado. Según el enfoque institucionalista “se requieren reglas claras de juego, para que los individuos, organizaciones, empresas y demás participantes del sistema

económico, reduzcan al más mínimo posible su incertidumbre, resultado de la interacción económica”, tal como lo planteaba (North, 2006, pág. 13). No obstante, al hablar de reglas de juego se hace referencia a aquellas normas, leyes y reglas impuestas por el estado.

El enfoque institucionalista es una de las corrientes teóricas que intentan explicar la informalidad laboral, fundamentando su pensamiento bajo las reglamentaciones y las regulaciones que se dan en el mercado laboral. Las cuales, de acuerdo a la teoría clásica, es que los sindicatos, las normas sociales y las leyes de salario mínimo no son contraparte a la libre competencia, más bien dan los cimientos al marco institucional (legal) en el que el mercado de trabajo se puede regular.

## **1.2 Procesos de Internacionalización**

En su trabajo de investigación Ladino, Ruiz y Rodríguez (2016) afirman que es necesario impulsar procesos de internacionalización del clúster del sector textil - confección de la ciudad de Bogotá, de lo cual destacan que un mecanismo de asociatividad empresarial junto con políticas industriales, generan iniciativas tipo clúster las cuales se convierten en estrategias de competitividad y desarrollo regional (p. 6). Además dejan ver como el sector se ha fortalecido dada la existencia de los clúster regionales de:

- Antioquia con el clúster textil, confección, diseño y moda;
- Bogotá con clúster moda;
- Tolima con clúster confección

Adicional a esto se están desarrollando otros en otras regiones como el del Atlántico: en diseño y confecciones y el del Eje Cafetero en confección. Aun así, resaltan que en Bogotá, el clúster de la industria textil - confección no está fortalecido a pesar de ser una de las ciudades con mayor concentración geográfica de empresas del este sector (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2014) y cuenta con un 40% de estas en la localidad de Puente Aranda, de las cuales un 85% a Mipymes para 2012 (Cámara de Comercio de Bogotá, 2012) (Ladino, Ruiz & Rodríguez, 2016, p.9)

Concluyen que la localización es un factor clave para la asociatividad empresariales, puesto que confluyen dinámicas sociales, económicas, culturales y geográficas, lo que permite que se desarrollen sinergias generando innovaciones, demandando mano de obra calificada y generando calidad en los procesos productivos, lo que a su vez impacta de forma positiva el desarrollo del territorio y el progreso de la localidad. Por lo que resaltan como: “fundamental el impulso industrial desde las políticas públicas elaboradas a partir de las necesidades territoriales; puesto que potencializan el reconocimiento propio del territorio. Esto explica los efectos que tienen sobre la productividad y consolidación de estrategias desde un entorno cooperativo que genere ventajas competitivas entre los agentes vinculados (Ladino, Ruiz y Rodríguez, 2016, p. 57).

En el artículo “Acuerdo comercial con la unión europea: Oportunidad de crecimiento

del sector Confecciones desde la responsabilidad social Empresarial” de Gutiérrez y Colmenares (2018) se da un primer acercamiento de como la Responsabilidad Social Empresarial abordada con rigurosidad puede aportar al aprovechamiento de acuerdos comerciales como el vigente con la Unión Europea.

Es justo tener en cuenta lo señalado por Calle y Tamayo (2005) en su estudio sobre las estrategias de internacionalización en las pymes para el caso Antioquia, en dónde afirman que producto del estudio se encontró la resistencia en los empresarios por cambiar su mentalidad hacia la búsqueda de nuevos mercados. Aun así, este estudio brindó categorías de análisis fundamentales para determinar los puntos de inflexión a la hora de generar una mejor cultura exportadora en estas empresas. Por otro lado, este estudio identifica características diferenciadoras que le permite a las pymes lograr una mejor apertura a mercados internacionales como, por ejemplo: fortalecimiento en la cadena de valor, análisis de la competencia, factores guía en la toma de la decisión para internacionalizarse y muy importante resalta el valor de innovar entendiéndolo como un imperativo hoy en día para todas las empresas.

Así mismo, vale la pena reconocer que se han brindado varios estudios para las pymes en relación a los posibles modelos de internacionalización que pueden adaptar con miras a incrementar su rentabilidad; dentro de estos se encuentra el realizado por Botero, Álvarez y González (2012) el cual identifica nuevas oportunidades así como amenazas en un posible panorama de internacionalización para las pymes que en su momento decidan tomar la decisión de incursionar en nuevos mercados; por tanto este estudio brinda una serie de características en cuanto a las estrategias internacionales entorno a siete variables que según los autores son los ejes de análisis a la hora de exportar. También este estudio resalta una serie de nueve estrategias que las pymes deben tener en cuenta a la hora de decidirse por la internacionalización; dentro de ellas se describen las etapas por las cuales se debe atravesar antes de tomar dicha decisión y así mismo establece una guía para poderlo lograr.

Teniendo en cuenta la necesidad del sector confecciones en Colombia, más en las ciudades de Bogotá y Medellín, las empresas de este ramo buscan entre otras cosas, nuevos mercados aprovechando el valor agregado en términos de calidad y eficiencia. Dicho lo anterior, es como el presente apartado se ocupa de la discusión conceptual de las bases, entorno a un posible modelo de internacionalización, que se convierta en el guía teórico – práctica de los empresarios y emprendedores inmersos en este sector para Colombia, en específico para Bogotá y Medellín.

A manera de contextualización, vale la pena mencionar algunas de las variables hasta ahora descritas, que han sido tomadas en cuenta dentro del presente estudio en la medida en que su observación influye en determinada proporción a la hora de brindar una modelo racional y acorde con las necesidades actuales del sector. Es así como variables que tratan de: informalidad, costos ocultos, responsabilidad social empresarial, innovación y gestión del conocimiento, se operacionalizan con variables dentro de un proceso de internacionalización por el cual las empresas del sector le están apostando de forma continua.

Es así como, en conjunto con el estudio de las diversas variables que se incluyen en este estudio, vale la pena ahondar en los procesos de internacionalización y sus diversas posturas teóricas, de tal manera que luego de esta revisión, el modelo cuente con fundamentación teórica que a su vez se ajuste a la realidad del sector en nuestro país. Para empezar a hablar de la diversidad de modelos de internacionalización que hoy en día tienen auge en las empresas de todo el mundo, se da inicio con los postulados desde un enfoque económico; para ello, en primer lugar se tratará el paradigma ecléctico postulado por Dunning (1988), a través del cual, el proceso de internacionalización está determinado por tres tipos de ventajas, que en su orden son: ventajas de propiedad o de activos, ventajas de ubicación y ventajas de internacionalización (Zilbe, Mora Júnior, & Lourenço da Silva, 2010).

Este modelo ecléctico explica las condiciones necesarias para la internacionalización de una empresa, según Dunning las posibilidades de una empresa en participar en el mercado internacional aumentan en la medida en que cumple con estas tres ventajas mencionadas con anterioridad. Así las cosas, cuando este modelo se refiere a las ventajas de propiedad hacen alusión a una característica de la empresa al contar con recursos y activos tecnológicos. Esta ventaja se puede reflejar en dos tipos: ventaja de activos y ventaja de transacción, en donde dentro de los activos se cuenta con sistemas organizacionales, experiencia de los empleados, derechos de propiedad, innovaciones de productos, entre otros; mientras que al tratarse de las ventajas de transacción se refiere a suministros de fuentes mixtas, mejores recursos para capacitarse, modelo de economía de escala, insumos, recursos disponibles y costos marginales (Danciu, 2012). Esta ventaja de propiedad le ofrece a la empresa obtener mejores oportunidades luego de la fabricación en los mercados internacionales.

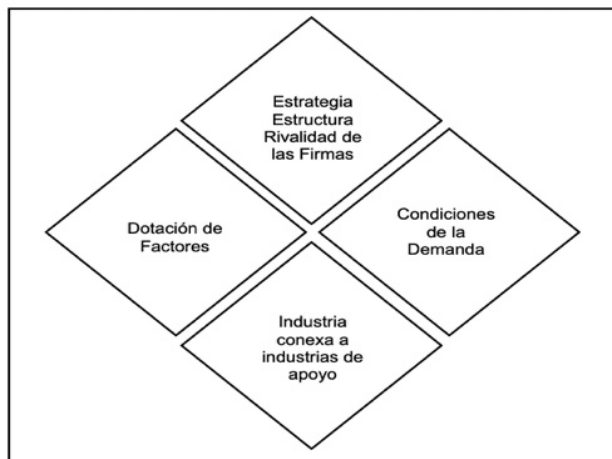
En segundo lugar, este modelo ecléctico menciona la segunda ventaja como una ventaja de ubicación, la cual es una característica del mercado en donde la empresa debe tener que analizar factores tales como: insumos en función de su precio, calidad y eficiencia al producirse en otro espacio geográfico, costos de transporte internacional y comunicaciones, aspectos del entorno legal, diferencias culturales como el idioma, costumbres y cultura, entorno político y económico del país anfitrión (Danciu, 2012). Y para terminar, están las ventajas de internacionalización, las cuales dependen de la capacidad de transacción de la empresa, pues los términos de transacción entre las ventajas le generan un valor agregado a la compañía, entre más transacciones se generen mayor oportunidad de internacionalizarse se tiene y además se potencializa, en así como por ejemplo, si la empresa capitaliza e invierte en su capacidad de propiedad en su interior al invertir en gestión del conocimiento y las competencias a sus empleados, esta transacción aumenta sus ventajas con respecto a su competencia a nivel global (Danciu, 2012).

Continuando con los diversos modelos de internacionalización, se continua con el modelo forjado por académicos de la Universidad de Uppsala (tradicional en estudios de internacionalización de empresas) se enmarca dentro del enfoque conductual. Este modelo considera la internacionalización como un proceso paulatino en donde la empresa es consiente que inicia sus operaciones en un mercado nacional para luego tomar decisiones en un periodo de tiempo, que apunten llevar sus operaciones a un ámbito internacional, es así como se habla de unas etapas considerando que es un proceso global. Estas etapas

en son: exportaciones esporádicas, exportación a través de representantes independientes, establecimiento de sucursales comerciales en el extranjero y establecimiento de unidades productivas en el extranjero (Martínez, 2007).

El modelo “upsala” según Johanson y Vahlne (1977) se basa en el proceso de aprendizaje, considerando algunos aspectos como: *la falta de conocimiento*, que es el mayor obstáculo en el proceso de internacionalización; *el conocimiento* adquirido a través de la experiencia, que es el proceso más importante en la internacionalización; y *la inversión*, que ocurre de forma gradual. Este modelo menciona en sus postulado que las empresas invierten más en el mercado internacional a medida que adquieren más conocimiento de este mercado, reduciendo así su percepción de riesgo; así mismo centra su discusión como un proceso de expansión gradual y secuencial hacia la internacionalización permitiéndole a la empresa interacción entre la incursión al mercado y su conocimiento de este (Trujillo, Rodríguez, Guzmán y Becerra, 2006).

El siguiente modelo a examinar es un modelo clásico, que sin lugar a dudas no se puede dejar de mencionar, este modelo esta basado en la teoría de la ventaja competitiva de las naciones, postulado en el libro *The Competitive Advantage of Nations* de Michel Porter (1990). Este modelo presenta cuatro factores imperativos que al conjugarse unos con otros permiten la toma decisiones sobre el accionar de las empresas en sus caminos por la internacionalización de sus operaciones. Estos cuatro factores clásicos como su autor los postuló, son considerados como la fuente de ventaja competitiva y que constituyen los componentes del diamante de Porter.



**Figura 2. Diamante de Porter**

**Fuente:** Porter *The Competitive Advantage of nations*, 1990.

Continuando con el modelo postulado por Porter, en el cual se cuestionó, sobre las razones por las cuales algunos países concentran empresas adscritas a determinados sectores, mientras que otros países de manera diferente acogen a otros sectores, y sobre



porque estas empresas escogían dichos países para sus operaciones. Es así, como dentro de las respuestas a sus cuestionamientos, Porter afirmó que las naciones incrementan su competitividad en la medida en que aumenta su producción nacional, en conjunto con que el comercio internacional favorece a un país cuando no necesita producir todos los bienes y servicios dentro de sus fronteras, y por el contrario puede aumentar su productividad al producir solo algunos; lo cual conduce a la especialización de los países en los sectores en los cuales son más competitivos.

Dicho de otra manera, dentro del paradigma de Porter, la explicación por la cual las empresas ubicadas en ciertos países y con operaciones en determinado sector, obtienen su internacionalización se basa en la existencia de la ventaja competitiva de las naciones, en donde, según la *figura 1* del diamante, estos cuatro factores: la posesión o dotación de los factores (humanos o de infraestructura), las condiciones de la demanda, la existencia o ausencia en el país de sectores de apoyo y la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa; es así como estos cuatro factores se convierten en los determinantes para una compañía a la hora de obtener esa ventaja competitiva a nivel nacional y convertir sus operaciones en internacionales (Piqueras, 1996).

Por otro lado, y luego de haber discutido algunos de los modelos de internacionalización de las empresas a lo largo y ancho del mundo, vale la pena mencionar que, si bien todos tienen aspectos de fundamentación válida para el sector de confección en Colombia, es necesario adoptar un modelo propio para el caso de Bogotá y Medellín, teniendo en cuenta todas y cada de las variables que se analizaron en esta primera fase del proyecto.

Dicho lo anterior, tomar esos casos de modelos de internacionalización como ejemplo es un ejercicio enriquecedor para encontrar el modelo que se adapte a las necesidades del sector en nuestro país, no obstante, el modelo competitivo que se acomode al caso de Colombia debe surgir de una instrucción seria de varios frentes en nuestro país, así como lo es el gobierno nacional, entidades gubernamentales relacionadas con este ramo, sector privado y empresarios.

### **1.3 Costos Ocultos**

Según Ramírez, Robalino, Calderón y Ramírez (2017, p.8) los Costos Ocultos son desarrollados por Henri Savall en 1973, por lo cual se crea el Instituto de Socio Economía de las Empresas y de las Organizaciones en 1975 -ISEOR- quienes establecen que dichos costos deben tener un sistema de control continuo, nombre y medida (Savall & Veronique, 2006), a partir de lo cual proponen estrategias de cambio y la evaluación económica, que articule lo económico y lo social, mejorando el desempeño económico de la empresa sin afectar el desempeño social (Ramírez, Robalino, Calderón, & Ramírez, 2017, p. 8).

Adicional a esto, se asegura que los costos que no se perciben y se derivan de elecciones en los procesos de toma de decisiones son los denominados Ocultos y que se pueden no se pueden identificar con facilidad, ni contabilizar, generando malos manejos y/o toma de decisiones erróneas (Sastre, 2012, p. 7). ISEOR determina cinco indicadores alrededor

los costos ocultos llamados disfuncionamientos:

**Tabla 1. Disfuncionamientos Indicadores de los Costos Ocultos**

Disfuncionamientos	
<b>Ausentismo</b>	Representa el costo generado por la ausencia de trabajadores multi – cualificados
<b>Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales</b>	Por incumplimiento de las normas de seguridad, se produjeron accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
<b>Rotación de personal</b>	Empleados altamente cualificados se fueron de la empresa, por el alza de salarios.
<b>Calidad de los productos</b>	El incumplimiento de procedimientos , que ocasiona quejas de los clientes.
<b>Productividad directa</b>	Cuando dos equipos trabajan en cadena, el personal evita lanzar un nuevo ciclo de producción.

**Fuente:** Elaborado a partir de la tabla realizada por Ramírez, Robalino, Calderón y Ramírez, 2017, p. 9 y lo propuesto por Zardet y Krief, 2006, p. 5.

De igual forma se presentan otros disfuncionamientos los cuales se pueden establecer a través de un proceso de campo que involucre la aplicación de entrevistas, revisión de documentos y la observación (Marcelino, 2010, pp. 94 - 95).

Es importante resaltar que se deben minimizar estos costos, para lo cual se propone la intervención socioeconómica, que involucre:

1. Generación de ideas con impacto,
2. Socialización de las ideas,
3. Identificación de las incapacidades de las organizaciones para aprender (Ramírez, Robalino, Calderón y Ramírez, 2017, p.10).

### **1.4 Responsabilidad Social**

En el sector de confecciones en Colombia busca establecer estrategias socialmente responsables, las cuales se materializan por medio de diferentes programas que buscan generar nuevos empleos con condiciones laborales adecuadas para los trabajadores, contribuir a la protección medioambiental, entre otras. Con el fin de crear una buena reputación en el entorno comercial y proporcionar un buen clima laboral, lo que afecta de forma positiva el panorama económico para las empresas.

Los principios de RSE que se buscan implementar en la industria textil y de confecciones en Colombia se presentan a continuación:

- Derechos humanos: El 38% de las empresas exige certificaciones a sus proveedores en los que se comprometen a prohibir todo tipo de discriminación a empleados,

trabajo forzoso e infantil, no implementar procesos que afecten el medio ambiente y no vulnerar los derechos humanos.

- **Normatividad laboral:** El 85% invierten recursos extra salariales para contribuir a la educación, vivienda y recreación de sus empleados, entre otros. Se promulga la contratación de empresas formales en las que se genere el cumplimiento de las leyes laborales vigentes. Alta contratación de personal en situación de desventaja como madres cabeza de familia, reinsertadas, desplazadas y reclusas, entre otros.
- **Medio Ambiental:** En pro del desarrollo sostenible han nacido empresas como My Green Life, quienes fabrican etiquetas a partir de una planta que crece en la maleza de las represas, confeccionan muñecos de retazos de telas, usan colorantes naturales que no contaminan, realizan estampados libres de sustancias químicas nocivas para la salud y tercerizan los procesos de confección con fundaciones. Grandes Compañías colombianas crean fibras utilizando poliéster reciclado, además, las empresas del sector presentan en sus etiquetas la totalidad de las materias primas utilizadas. Se han creado programas de reciclaje y de disminución de consumo de agua y energía dentro del proceso productivo.
- **RSE con la comunidad:** El 58% de las empresas en el 2012 destinaron recursos a la inversión social y a donaciones a la comunidad, siendo estos de aproximadamente el 0,14% de los ingresos operacionales (97,63 millones por empresa) (Morales, 2016).

Según Morales (2016), en Colombia, el sector textil ha sido pionero en lo que a RSE, desde hace años atrás, aun así debe fortalecerse dada las oportunidades que genera para el sector dentro de diferentes acuerdos comerciales como el establecido con la Unión Europea, dados los lineamientos del Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible (sgp+).

Sin duda la informalidad es un reto para la RSE, ya que esta en propender condiciones laborales formales que garanticen el pleno cumplimiento de los derechos de los trabajadores. Adicional a esto no debe dejarse de lado los términos salariales, estos deben ser acordes a la realidad del sector y al tiempo desempeñado durante las jornadas laborales. Por tal motivo, se considera necesario que el sector adopte con mayor rigurosidad estrategias auditorias, procesos de retroalimentación y de verificación laboral que evidencien la realidad laboral y así poder establecer compromisos plausibles que permitan mejorar y potencializar diferentes aspectos productivos y de gestión que permitan crear escenarios laborales dignos y articulados con los parámetros dados por la RSE (Gutiérrez y Colmenares, 2018, p. 95 - 96).

### **1.5 Clasificación de las Pymes en Colombia**

A partir del Decreto 957 de 05 de junio de 2019, se definen el tamaño de las empresas como se presenta a continuación y “por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1, de la Parte 2 del Libro 2, del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo, y se reglamenta el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado

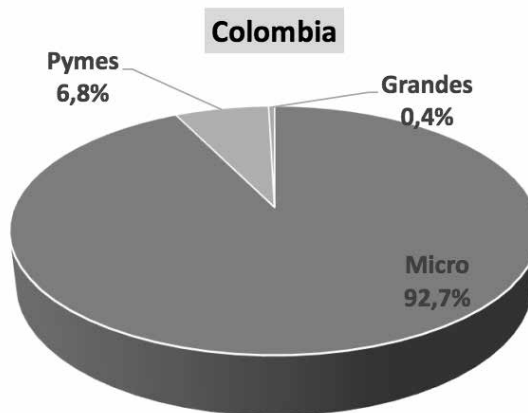
por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011” (Presidencia, 2019).

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
<b>Manufacturero</b>	Inferior o igual a 23.563 UVT.	Superior a 23.563 UVT e inferior o igual a 204.995 UVT.	Superior a 204.995 UVT e inferior o igual a 1'736.565 UVT.
<b>Servicios</b>	Inferior o igual a 32.988 UVT.	Superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT.	Superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UVT.
<b>Comercio</b>	Inferior o igual a 44.769 UVT.	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196 UVT.	Superior a 431.196 UVT e inferior o igual a 2'160.692 UVT.

**Figura 3. Rangos para la Definición del Tamaño Empresarial**

Fuente: Mypimes.gov.co, 2019.

Se resalta el hecho de que la mayoría de las empresas en Colombia son micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes<sup>4</sup>, las cuales equivalen a mas del 90% la estructura empresarial tanto en el país como en el Departamento como se observa en la figura 3.



**Figura 4. Estructura empresarial por tamaños - Colombia**

Fuente: Confecamaras. Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2019.

<sup>4</sup> “Legalmente, una MiPyme se define como una unidad de explotación económica que emplea entre 10 y 200 trabajadores y registra activos totales entre los 500 y 30.000 SMMLV”(Asoancaria, 2018).

En la actualidad existen 108.223 pequeñas y medianas empresas a nivel nacional, las cuales están concentradas en Bogotá y Antioquia con un 43,6% y 16,9% respectivamente (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2019, p.4)

## Métodos

### 2.1 Tipo y Diseño de Investigación

La metodología de esta investigación es mixta descriptiva, debido a que se utilizan datos cualitativos de forma articulada con un modelo econométrico que permita determinar cuáles son las principales variables que consideran las PYMES no les permiten ser competitivas y abordar un proceso de internacionalización, como base para el análisis y mapeo del sector. Se considera esta primera fase como una investigación de tipo básico, pero es importante resaltar que se busca que el proyecto macro genere un modelo de internacionalización el cual se espera sea aplicado por algunas PYMES que participen en el desarrollo del proyecto. En este caso las pymes del sector confecciones en la ciudad de Bogotá y Medellín, para lo cual se contactaron los representantes legales y/o encargados de los procesos de exportación. Se realizaron además acercamientos con las Cámaras de Comercio Bogotá y Medellín y con el Clúster de Confecciones de esta ciudad.

### 2.2 Definición de Variables o Categorías

**Costos Ocultos:** Se determinarán de acuerdo a lo establecido en las encuestas, teniendo en cuenta lo establecido por Ramírez, Robalino, Calderón y Ramírez, (2017, p. 9) y lo propuesto por Zardet y Krief (2006, p. 5) en la Tabla 4. Costos de predominio:

- Social es decir los relacionados con el personal como:
  - a) Ausentismo,
  - b) Accidentes de trabajo,
  - c) Rotación de personal.
- Económico, es decir los asociados a :
  - d) Calidad de los productos,
  - e) Productividad directa.

**Informalidad:** Si la empresa se considera informal de acuerdo a lo mencionado por el DANE (2020) mediante la estimación de probabilidades condicionadas, en donde muestran que la definición más completa de informalidad empresarial es la de no contar con un registro mercantil (es decir, la definición que más se correlaciona con otras posibles definiciones o características de la informalidad).

**Exportaciones:** Se determina en la medida que la PYME haya exportado o no, y en caso de no haberlo hecho, se profundizará en las razones de esta situación.

**Responsabilidad Social Empresarial:** Se determinan aspectos económicos, ambientales y sociales que permitan establecer el indicador de RSE:

**Tabla 3. Variables RSE**

VARIABLES	TIPO	ASPECTOS	
Económicas	Impactos económicos directos	Clientes Proveedores Empleados	Proveedores de capital Sector público
Ambientales	Ambiental	Materias primas Energía Agua Biodiversidad Emisiones, vertidos y residuos	Proveedores Productos y servicios Cumplimiento Transporte General
	Prácticas laborales y trabajo	Empleo Relaciones empresa/ trabajadores Salud y seguridad	Empleo Formación y educación Diversidad y oportunidad
Sociales	Derechos humanos	Estrategia y gestión No discriminación Libertad de asociación y negociación colectiva Trabajo infantil	Trabajo forzoso y obligatorio Medidas disciplinarias Medidas de seguridad Derechos de los indígenas
	Sociedad	Comunidad Corrupción	Contribuciones políticas Competencia y precios
	Responsabilidad del producto	Salud y seguridad del cliente Productos y servicios	Publicidad Respeto a la intimidad

**Fuente:** Global Reporting citado por Vargas, Vaca y García de Soto (2006)

### 2.3 Procedimiento e Instrumentos

**Fase I:** Se realizó una revisión documental rigurosa a partir de bases de datos indexadas e informes de diferentes instituciones públicas y privadas permitiendo contextualizar el sector confecciones en Colombia y enfocado en las ciudades de Bogotá y Medellín y el desarrollo de las pymes en torno a la informalidad y demás variables expuestas.

**Fase II:** Luego de realizar la revisión literaria se establecieron las principales variables que desde el punto de vista teórico y empírico pueden afectar la competitividad y potencial exportador, el aprovechamiento de los acuerdos comerciales de estas y acceso a procesos de exportación. En principio se realizaron entrevistas no estructuradas a representantes de empresas en Medellín y Bogotá con el fin de conocer mejor el contexto del sector. A partir de esto se construyó la encuesta, la cual fue validada expertos en investigación, disciplinares y áreas de conocimiento, la cual se aplicó en las ciudades objeto de estudio.

**Fase III:** Una vez determinadas las variables, los instrumentos de investigación y realizado el trabajo de campo, se realizó el diagnóstico desde lo cualitativo y cuantitativo.

## Resultados

### **3.1 Contexto histórico de las PYMES del sector confecciones en Colombia, Bogotá y Medellín.**

La globalización ha generado un cambio en la relación de los agentes económicos y se presenta una dinámica de crecimiento mundial desde el año 2016, con un crecimiento del 2,4% y en el 2017 del 3,0% según las Naciones Unidas, esta última ha sido “la mayor tasa de crecimiento mundial registrada desde 2011” (Naciones Unidas, 2019, p.1) y se espera siga creciendo en los próximos años. Colombia por su parte creció en 2017 en un 1.8%, en el primer trimestre del 2018 un 2,2% (Fedesarrollo, 2018, p. 7) y en el segundo trimestre de 2019 en un 3% según cifras del DANE, la cual se considera es la cifra más alta desde 2015 (Presidencia.gov, 2019).

Con respecto al sector textil - confecciones,<sup>5</sup> el cual es el objeto de estudio esta investigación, ha presentado una desaceleración que se aduce ha sido por disminución del consumo, aumento del contrabando y de importaciones entre otras variables. A pesar de esto se considera que los acuerdos comerciales ofrecen una oportunidad de mercado, que de ser aprovechada, el sector puede crecer (Gutiérrez y Colmenares, 2018). El comercio Exterior se considera como un motor económico, dado que motiva a los empresarios del sector a mejorar su competitividad y sostenibilidad, y dados los beneficios que dan ciertos sistemas como el SGP+, Sistema de Preferencias Arancelarias establecido en el Acuerdo Comercial con la Comunidad Europea, el cual proporciona apoyos para ampliar los mercados, si las empresas exportadoras se comprometen con la responsabilidad social, programas para cuidar y preservar el medio ambiente, la seguridad y la salud de los trabajadores (Comisión Europea, 2018, p.1).

Se considera que el sector sufre de altos costos en la mano de obra, la informalidad, ya sea empresarial o laboral, la falta de mano de obra calificada y dificultades legales. Este sector es importante, puesto como lo plantea Echavarría (2015):

“El sector textil genera 466.000 empleos formales, pero estimaciones de expertos indican que puede haber otro porcentaje de trabajadores informales vinculados al negocio. En otras palabras, casi 1 millón de personas trabaja directamente en esta industria, lo que equivale a que unos 4 millones de colombianos dependen del buen funcionamiento y desarrollo de esta actividad”

Por su parte, según cifras de Procolombia (2017) para 2016 el 3,3% de las exportaciones que se realizaron hacia a la Unión Europea, eran del sector confecciones. Para el mismo año las exportaciones fueron de US\$ 32,5 millones (Procolombia, 2017).

---

<sup>5</sup> Preparación, hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles; fabricación de otros productos textiles, Confección de prendas de vestir (Banco de la República, 2018).

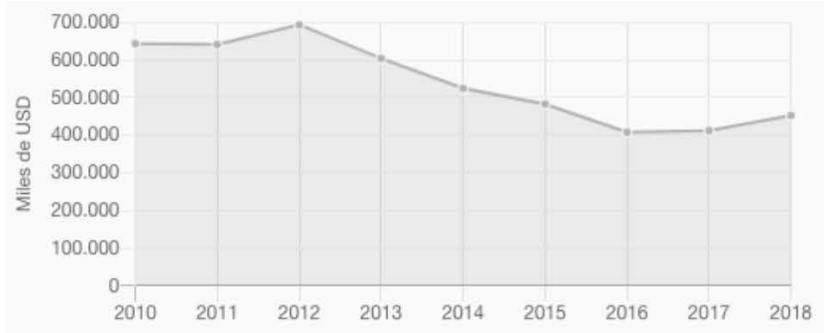
**Tabla 4. Principales productos exportadores sector confecciones - moda a la E.U**

Producto	US\$ FOB 2016	Part. % 2016
Cueros en bruto y preparados	28.667.341	37,90%
Otros textiles y confecciones	8.623.387	11,40%
Jeans	7.854.055	10,4%
Ropa formal masculina	5.056.144	6,7%
Textiles	4.459.515	5,9%
Manufacturas de cuero	3.292.270	4,4%
Ropa de hogar	2.319.959	3,1%
Vestidos de baño femeninos	2.094.026	2,8%
Pieles de babilla	2.068.688	2,7%
Bisutería	1.704.817	2,3%
Fajas y ropa de control	1.643.093	2,2%
T-Shirts camisetas	1.491.687	2,0%
Papelería (cuero manufacturas de cuero)	1.214.271	1,6%
Ropa interior femenina	1.073.936	1,4%
Calzado	956.378	1,3%
Suéteres	832.925	1,1%
Ropa de bebe – infantil	809.808	1,1%
Orfebrería	758.471	1,0%
Ropa interior masculina	460.075	0,6%
Calcetería	105.018	0,1%
Vestidos de baño masculino	69.843	0,1%
Joyería	37.366	0,0%
Otros textiles y confecciones	18.183	0,0%
Total general	75.611.256	100%

**Fuente:** Procolombia, 2017

En la figura 3 se evidencia como desde 2012 las exportaciones venían disminuyendo, aunque para el 2018 presentan una leve recuperación.

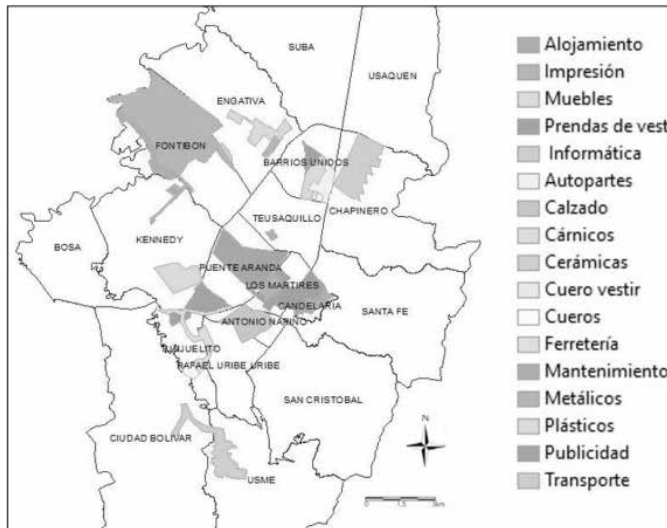




**Figura 5. Comercio Internacional Sector Confecciones Colombia**

Fuente: Maro, 2019.

En este punto es importante resaltar que Bogotá es considerado como el centro industrial del país y la mayor concentración empresarial del sector en estudio se presenta en la localidad de Puente Aranda y Los Mártires, la primera cuenta con 7.006 establecimientos asociados al sector, mientras que segunda con 4.736 para el 2016, esto según datos suministrados de la Secretaria Distrital de Planeación de la Ciudad (Ladino, Ruiz y Rodríguez, 2016). Adicional a esto posee un Clúster sectorial pero según Ladino, Ruiz y Rodríguez (2016) este no está lo suficientemente fortalecido como el de Medellín.



**Figura 6. Localización actividades económicas de Bogotá**

Fuente: Ladino, Ruiz y Rodríguez (2016).

Medellín por su parte ha tenido una mayor tradición que Bogotá, tendiendo su origen a comienzos del siglo XX, en 1907 se construyeron Coltejer y la Compañía Antioqueña de Hilados y Tejidos, Fabricato, a pesar de esto en los últimos años estas empresas ha

tendido a desaparecer, aun así, la ciudad es considerada como líder manufacturera en la producción de ropa para varios segmentos como ropa, junior e infantil, prendas casuales, formales, vestidos de baño y ropa interior entre otros. Adicional a esto es un centro de maquila para marcas importantes como Náutica, Tommy Hilfiger, Polo, Nike, Kenneth Cole, Pierre Cardín, Ralph Lauren, entre muchas otras. Esto ha traído consigo la generación de pequeñas y medianas empresas “que desarrollan productos de excelente calidad y que se exportan a diversos países del mundo” (Morales, 2012).

Según la Superintendencia de Sociedades, el sector textil-confección en Colombia integra cerca de 120 fábricas de textiles y 351 de confecciones, las cuales se encuentran sobre todo en Bogotá y Medellín, sumando el 78% de la producción nacional de textiles y el 70% de la producción de prendas para vestuario<sup>6</sup> a nivel nacional para el año 2007 (Morales, 2012), situación que no ha cambiado mucho a la fecha, según cifras presentadas con anterioridad.

### **3.2 PYMES del sector confecciones de las ciudades de Bogotá y Medellín con perfil exportador**

Según el trabajo de campo realizado, se pudo establecer una base de datos de 121 pymes del sector confecciones en Bogotá y 90 en Medellín, de las cuales, se pudo aplicar la encuesta a 35 y 58 empresas respectivamente. De estas empresas se pudo establecer que tres (3) no exportan pero poseen perfil exportador dada su infraestructura y conocimientos en procesos exportadores en Bogotá. Mientras que en Medellín de las 58 el 13 % presenta esta condición. Lo que deja ver la necesidad del modelo que se busca diseñar. Adicional a esto se presentan algunos datos de interés encontrados durante el trabajo de campo:

**Tabla 5. Empresas con Perfil Exportar y Datos Importantes**

Datos Importantes	Bogotá	Medellín
Pymes	121	90
Satélites	40%	20%
Encuestadas	35	58
Exportan	20%	18%
Con perfil exportador	10%	13%

**Fuente:** Elaboración propia a partir del Trabajo de Campo.

<sup>6</sup> Superintendenciasociedades. Grupo de Estadística, Comportamiento del sector Textil – confecciones, años 2004 – 2006. Bogotá, junio de 2007

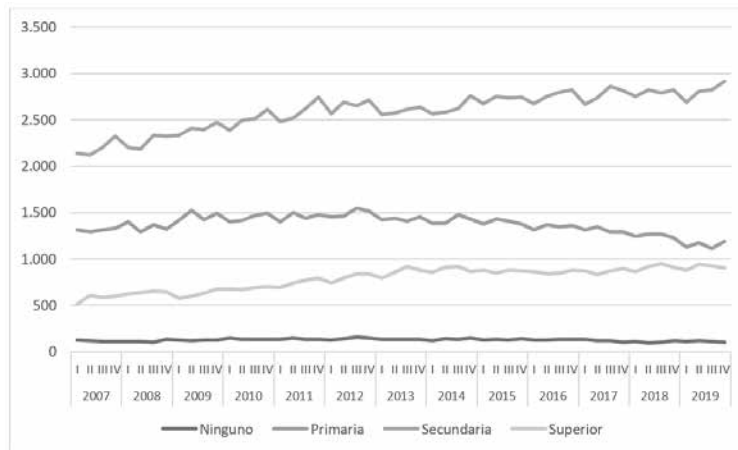
### 3.3 Variables Determinantes en el proceso de internacionalización

#### 3.3.1 Informalidad:

En este punto se establece que existe un grado de informalidad, debido a que algunas veces pagan a destajo a sus operarios, lo que se clasifica en informalidad laboral, no se pudo establecer una cifra que respalde esta afirmación debido a que fue un tema que pocos quisieron tratar. Es preocupante porque en algunas empresas situación se considera normal, afectando las buenas practicas que permiten acceso a beneficios por parte de los acuerdos comerciales como el SGP+ incluido en el realizado con Europa.

Dado lo anterior se realiza un análisis de esta variable desde la literatura y datos encontrados, donde se establecen unos elementos importantes relacionados con la informalidad en Colombia:

**Nivel educativo.** Existe una orientación cada vez mayor a demandar mano de obra con nivel educativo mas alto, con formación especializada, disminuyendo la oferta de empleo a personas con formación en primaria básica y secundaria. Lo que puede justificar prevalencia de la informalidad en el país y en el sector, a pesar de que en este se acogen a individuos con menos acceso a la educación. Además, cuando hay una oferta mayor a la demanda, los salarios bajarán; por tanto, las empresas podrán demandar individuos más capacitados a menores costos, lo puede agravar aún más la situación de desempleo de la población menos educada.



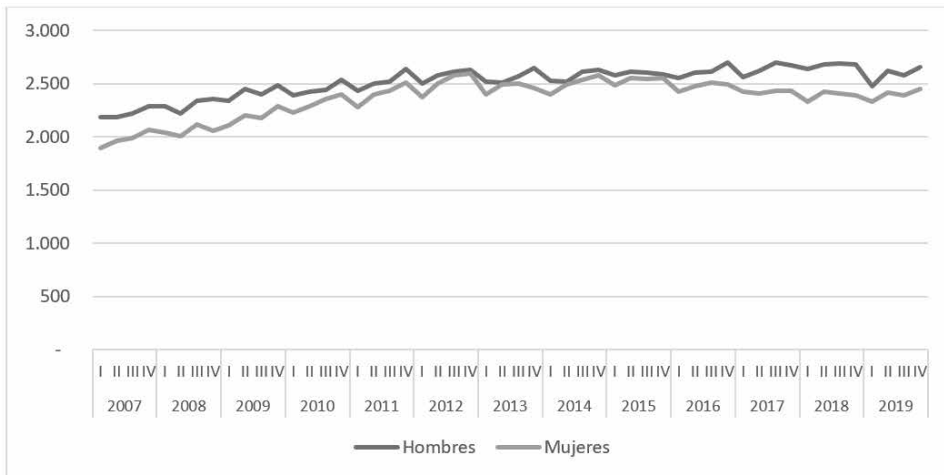
**Figura 7. Informalidad por nivel de educación Colombia 2007 – 2019 \* (en miles)**

**Fuente:** Elaboración propia a partir de DANE (2020).

\* 13 Ciudades y áreas metropolitanas.

**Género.** La tasa de informalidad masculina es mayor que la femenina, aun así, se generó un aumento en estas para el periodo 2007 – 2016, año a partir del cual se empezó a dar una leve disminución. La razón de este fenómeno es que las mujeres no sólo tienen

la responsabilidad de trabajar para complementar los ingresos del hogar, sino que también allí tienen obligaciones, por lo que necesitan horarios flexibles que les permitan hacer las dos cosas a la vez. Esto se evidencia al analizar las estadísticas del DANE (2020), donde se puede observar que a pesar de que hay un mayor número de hombres pertenecientes al sector informal, la proporción de mujeres trabajadoras inscritas en el sector informal es alta.



**Figura 7. Informalidad por Género en Colombia 2007 – 2019 \* (en miles)**

Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2020).

\* 13 Ciudades y áreas metropolitanas.

**Costos de la formalidad.** Los elevados costos laborales como prestaciones sociales y aportes parafiscales, tienen un efecto impositivo en las empresas del sector formal, esto junto al sinnúmero de trámites y aprobaciones a los que deben someterse, desestimula en muchos casos la constitución formal, por lo que, ante esto deciden mantenerse en la informalidad.

**Edad.** La evidencia internacional muestra que la mayor parte de quienes pertenecen al sector formal son personas entre los 25 y los 35 años de edad, dificultándose el ingreso a este sector a aquellas que se quedan por fuera de este rango de edad, incentivando el ingreso a la informalidad.

**Procesos migratorios y desplazamiento forzoso.** La violencia derivada del conflicto en Colombia ha dejado procesos de migración interna del campo a la ciudad, generando fenómenos como cinturones de miseria y la inserción de más personas a la economía informal en las ciudades intermedias y grandes. De igual manera se estima que el proceso migratorio producido por la crisis de Venezuela ha generado el ingreso de más de un millón de personas de las cuales solo el 30% se ha podido emplear de manera formal.

**Salario mínimo.** El salario mínimo, pese a su finalidad de procurar el ingreso necesario para la subsistencia de los empleados de menos ingresos, el cual puede ser un elemento distorsionador del mercado, que impulsa al sector informal, esto debido a la imposición de

unos niveles de salario ajenos a la dinámica del mercado puede generar dos consecuencias; la primera, el aumento de los costos de producción; la segunda, el aumento del excedente de mano de obra, lo que potenciará la informalidad.

Para explicar el comportamiento del sector económico se considera importante entender las características de la cadena que lo componen, según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), las cuales indican tres sectores, los cuales son:

- Sector primario: preparación e hilatura de fibras textiles (CIIU 1710), tejedura de productos textiles (CIIU 1720), acabado de productos textiles no producidos en la misma unidad de producción (CIIU 1730), confección de artículos con materiales textiles no producidos en la misma unidad, excepto prendas de vestir (CIIU 1741).
- Sector secundario: fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo (CIIU 1750), fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (CIIU 1810).
- Sector terciario: comercio al por mayor de productos textiles y productos confeccionados para uso doméstico (CIIU 5131), comercio al por mayor de prendas de vestir, accesorios de prendas de vestir y artículos elaborados en piel (CIIU 5132), comercio al por menor de productos textiles en establecimientos especializados (CIIU 1710) (CIIU 5232), comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) (CIIU 5233) (Universidad Sergio Arboleda, 2013).

Lo cual deja percibir que el impacto que tiene el sector en la economía es alto, lo cual es un reto administrativo con grandes exigencias a nivel de gobierno. Este sector productivo, textil y confección, se ha mantenido en el país como uno de mayor tradición y dinamismo, aportando al desarrollo económico (Acero, Achury y Bolívar, 2009) en (Velasquez, 2016). Esto asociado a que los productos de este sector son catalogados a nivel mundial como artículos de consumo masivo, dejan ver su potencial. En este punto se resalta que el sector se concentra en tres regiones a nivel nacional: Antioquia (textil, confección, diseño y moda), Bogotá (moda) y Tolima (confección). Adicional a esto, se encuentra el clúster en Atlántico (diseño y confecciones) y en el eje cafetero (confecciones) (Supersociedades, 2013) en (Velasquez, 2016), lo cual conlleva a una primera fuente de oportunidades en torno a su capacidad de crecimiento, ya que emplea gran número de personas en tan solo el 9% del territorio nacional.

Por otro lado, no se puede olvidar una característica del sector en Colombia, es la vulnerabilidad, donde los comerciantes minoristas, dada la falta de empresas fuertes en las regiones, suplen la demanda locales a través de la comercialización de prendas sin permisos de marca (las denominadas piratas) las cuales provienen sobre todo de importaciones de contrabando, falsificaciones o copias de estas prendas, las cuales son elaboradas en talleres sin registro mercantil, es decir informales, lo cual refleja falta de barreras de entrada claras, exigentes y una lucha más fuerte contra el contrabando.

### 3.3.2 Políticas de RSE

Muchas de estas empresas (30% en promedio para las dos ciudades, no tienen claro el concepto) confunden las estrategias de RSE con actividades lúdicas hacia los empleados, lo que deja ver una necesidad de capacitación y formación frente a este tema. A continuación se presentan la información obtenida mediante entrevistas estructuradas en algunas de las empresas alrededor de las variables establecidas.

**Tabla 7. Precepción sobre las Variables RSE**

VARIABLES	TIPO	Hallazgos
Económicas	Impactos económicos directos	Encuentran relación con la RSE, como involucran a los Clientes, Proveedores y Empleados en actividades que generan bienestar para ellos, ya sea de forma directa o indirecta.
Ambientales	Ambiental	Algunos empresarios involucran dentro de Materias primas aquellas que son amigables con el medio ambiente, buscan el ahorro de Energía y Agua, en general el sector ha buscado minimizar el impacto en lo referente al teñido de las prendas de verter a demás de buscar la minimización de vertidos y residuos.
	Prácticas laborales y trabajo	En su mayoría buscar dar cumplimiento a las leyes que rigen lo laboral y poseen programas para mejorar el bienestar de sus empleados. Aun así en algunos casos se sigue presentando un grado de informalidad, se da el trabajo a destajo sin prestaciones sociales, sobre todo en los llamados talleres satélites.
Sociales	Derechos humanos	No se evidencio discriminación de algún tipo, aunque es menor la proporción de hombres que trabajan en estas empresas en comparación con las mujeres. Se establecen jornadas de ocho horas y no se presentan en las empresas encuestadas sindicatos. Finalmente no se evidencio, hasta donde se pudo acceder en las pymes, vinculación de mano de obra infantil.
	Sociedad	No se establecieron aspectos asociados a la corrupción
	Responsabilidad del producto	En general todos buscan dar calidad a los bienes producidos en los aspectos físicos, ambientales y de salud

**Fuente:** Elaboración propia

### 3.3.3 Costos Ocultos

En general no tienen claros los conceptos, aunque cuando se les presentan los disfuncionamientos que los generan y se les explica su concepto, los asocian de forma inmediata a los procesos productivos y de gestión en sus empresas. Esto de nuevo deja evidenciar que los colaboradores de estas empresas deben recibir una formación sobre los temas abordados en esta investigación, dado el impacto positivo que esto puede generar en términos de competitividad y en lo económico. Se pudieron establecer Costos Ocultos Asociados a Lo social es decir los relacionados con el personal como:

- » Ausentismo,
- » Accidentes de trabajo,

» Rotación de personal.

Y lo económico, es decir los asociados a :

» Calidad de los productos,

» Productividad directa.

### ***3.3.4 Cooperación Internacional y Acuerdos Vigentes***

No tienen claro el concepto de cooperación internacional, pero el 20% y 18% de las empresas encuestadas en Bogotá y Medellín respectivamente exportan, y un 35% y 40% en las mismas ciudades dicen conocer los procesos de exportación, de estas el 15% y el 18% no les interesa por ahora exportar, las razones principales es por temor al fracaso y seguida por los costos y tramites.

### ***3.4 Diagnóstico General***

A partir de lo anterior, se pudo diagnosticar como la informalidad, las políticas de RSE, la innovación y gestión del conocimiento, los costos ocultos y el desconocimiento de la cooperación internacional inciden en el aprovechamiento de los acuerdos comerciales por parte de las PYMES del sector confecciones de las ciudades de Bogotá y Medellín, lo cual se presenta de forma general a continuación:

1. Influencia de las variables estudiadas por orden de importancia son:
2. Contrabando, la cual no se había tenido encuesta dentro de la investigación inicial.
3. La Informalidad,
4. Costos Ocultos,
5. Gestión del Conocimiento,
6. RSE,
7. GIC,
8. Cooperación Internacional.

En definitiva se pudo establecer que:

» El sector tienen un efecto directo sobre el crecimiento del país (Mediante la aplicación de un Modelo Económico asociado al de Thirlwall: Restricción de Balanza de Pagos (Gutiérrez y Colmenares, 2018)).

Se esperaban mas empresas con perfil exportador, pero por causas como las que se mencionan a continuación, limitan la consecución de dicho perfil:

- » Las Pymes presentan costos ocultos en varias áreas:
  - Laborales
  - Gestión de la información y Conocimiento
    - > Desconocimiento de Sistemas de Información (70%)
    - > Desconocimiento de tecnologías de la información (80%)
- » No maneja planes RSE (67%)
- » Quieren exportar (80%)
- » Desconocimiento de los procesos de exportación ( 47%)
- » Alta informalidad (48%) - Contrabando

Los Costos Ocultos generan una afectación en las utilidades de las Pymes objeto de estudio y existe desconocimiento alrededor de este tema.

Se evidencia la necesidad de un modelo de internacionalización, pero este debe partir de la formación del capital humano de las empresas objeto de estudio, dado el desconocimiento en varias de las temáticas abordadas y que generan afectaciones negativas. Dicha formación busca que se genere un impacto positivo en el fortalecimiento productivo y competitivo de estas organizaciones, que les permita afrontar éxito un proceso complejo como lo es la internacionalización. Adicional a esto se debe abordar con fuerza la parte tecnológica, que permita mejorar los procesos productivos.

Para finalizar se hace alusión a lo expuesto por Isaza en (2015):

“Colombia es un país rico en iniciativas legislativas para la promoción de las MIPYME...los cuales han sido abundantes, como lo sugiere la existencia de la Ley MIPYME del 2000, la Ley de Formalización y Generación de Empleo del 2010 y los varios decretos que pretenden fomentar y facilitar la formalización de las empresas de menor tamaño ... a fin de motivar la formalización de las unidades productivas, igual que la promoción del emprendimiento dentro de los parámetros de la formalidad” (Isaza, 2015, p.151). Aun así no se ha podido mitigar este fenómeno lo que requiere acciones mas efectivas.

## Conclusiones

Según Echavarría (2015) existen diferentes problemáticas que afectan el sector confecciones en Colombia como los costos en la mano de obra, la informalidad laboral, la falta de capacitación, de formación laboral y dificultades legales entre otras. Sin



embargo, para el 2018 el sector aportó 453.493 puestos de trabajo (Maro, 2019) y según la Cámara de Confecciones existen 1.300.000 mujeres vinculadas al sector textil, en su mayoría cabezas de familia (Cámara Colombiana de la Confección y Afines, 2019), lo que evidencia la importancia del sector en la economía del país. Cabe resaltar que el sector textil cuenta con un millón ochocientos mil empleos, de los cuales el 52% son informales. Según el diagnóstico de necesidades realizado dentro de la “Actualización y Definición del Plan de Negocio para el Sector Textil y Confecciones en Colombia” la informalidad y el contrabando son los principales factores de preocupación por partes de las empresas y son considerados limitantes de la competitividad de estas.

Por su parte, la expedición de la “Ley Anti contrabando” (2015), el 24% de las aprehensiones por este delito corresponden a este sector, lo cual se puede considerarse como una cifra alta y preocupante ya que esta actividad incentiva la informalidad. A esto se suma el hecho de que el grueso de la economía textil, es controlada por el contrabando y las importaciones, con cifras cerca del 35% del total del mercado nacional. Esta situación ha afectado de manera directa la creación de empleos en la industria textil nacional desde hace 5 años (Cámara Colombiana de la Confección y Afines, 2018).

La informalidad ha generado algunos costos ocultos como: el pago de intereses sobre créditos más altos que los del mercado para las pymes ya que no pueden acceder al sistema financiero como empresas, además de posibles indemnizaciones por demandas laborales. Adicional a esto se han establecido otros relacionados con el manejo del conocimiento y/o la información, puesto que sin un sistema que permita aprovechar al máximo esta, se generan demoras en todos los procesos de las Pymes, invirtiendo más tiempo y capital humano en procesos de forma innecesaria.

Por su parte, la Responsabilidad Social dentro de las Pymes del sector en estudio, permite conquistar los mercados europeos<sup>5</sup> y combatir la informalidad, puesto que genera una mejor calidad de vida a las personas que se encuentran inmersas en el sector, permite el acceso al crédito, nuevas tecnologías, incentivos por parte del gobierno nacional y la comunidad europea entre otros. En cierta medida el sector textil ha experimentado una problemática compleja que se une a los patrones de crecimiento de los sectores productivos y frena la curva de aprendizaje, debido a la informalidad que se asume como parte de la cultura empresarial en Colombia, esta se entiende como las actividades económicas que aunque se desarrollan, no se encuentran evidenciadas ante los entes de control y lo más grave es que aunque la subsistencia de la mismas en gran parte depende de su capacidad de volverse invisibles ante la regularidad y la vigilancia por parte del gobierno.

Si bien se posee variables que permiten potencializar el sector se recomienda que se de primero un tratamiento importante alrededor del contrabando, la informalidad y capacitación frente a los procesos de internacionalización y costos ocultos, además de abordar la parte tecnológica, ya que se necesita aumentar la eficiencia en la producción y por ende la competitividad del mismo antes de enfrentar un proceso de internacionalización.

## Referencias

- Botero, J. F., Álvarez, F. y González, M. A. (2012). Modelos de internacionalización para las pymes colombianas. *AD-minister*, No. 20, pp. 63 – 90.
- Calle, A. M. y Tamayo, V. M. (2005). Estrategia e internacionalización en las pymes: caso Antioquia. *Cuadernos de Administración*. vol.18, n.30, pp.137-164. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v18n30/v18n30a07.pdf>
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. 2019. Desempeño Economía de Antioquia 2018. Unidad de Investigaciones Económicas. Recuperado de [https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/conozca\\_la\\_camara/informes-SIC/Informe-Economico-SIC2019.pdf](https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/conozca_la_camara/informes-SIC/Informe-Economico-SIC2019.pdf)
- Comisión Europea. (2018). Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. Recuperado de <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/es/com-2018-36-F1-esmain-part-1.pdf>
- Confecamaras. (2019). Informe de Dinámica Empresarial en Colombia Año 2018. Recuperado de [http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos\\_An%C3%A1lisis\\_Econ%C3%B3mico/Din%C3%A1mica\\_Empresarial/Din%C3%A1micaEmpresarial.pdf](http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos_An%C3%A1lisis_Econ%C3%B3mico/Din%C3%A1mica_Empresarial/Din%C3%A1micaEmpresarial.pdf)
- Danciu, V. (2012). Models for the internationalization of the business: a diversity- based approach. *Management & Marketing Challenges for the Knowledge Society*, 29-42.
- DANE. (2020). Empleo informal y seguridad social. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Bogotá Colombia. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social>
- Decreto 957. Presidencia de la República. Bogotá D.C. 05 de Junio de 2019. Recuperado de <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20957%20DEL%2005%20DE%20JUNIO%20DE%202019.pdf>
- Doing Business. (2018). Doing Business 2019. Training Reform. World Bank Publications. Recuperado de [https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report\\_web-version.pdf](https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf)
- Echavarría, J. (2015). Condiciones Laborales y Productivas en Microempresas de Confección de la ciudad de Medellín. *Revista CINTEX*, 20(2), 79-95. Recuperado de <https://revistas.pascualbravo.edu.co/index.php/cintex/article/view/25>
- Fedesarrollo. (2018). PIB de Colombia en primer trimestre de 2018 está en senda positiva: analistas. Recuperado de <https://www.fedesarrollo.org.co/sites/default/files/enlosmediosimpreso/elheraldocom15mayo2018.pdf>
- Gutiérrez, D.P., y Colmenares, L. L. (2018). Acuerdo comercial con la Unión Europea: oportunidad de crecimiento del sector confecciones desde la Responsabilidad Social

- Empresarial. *Apuntes Contables*, vol. (22), pp.83 -100. Recuperado de <https://doi.org/10.18601/16577175.n22.06>
- Henríquez, L. (2015). Causas de la informalidad y líneas estratégicas para reducirla. Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. Experiencias, avances y desafíos. Organización Internacional del trabajo. OIT. Santiago de Chile. Recuperado de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_368329.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf)
- Isaza, G. (2015). Políticas para la formalización en las micro y pequeñas empresas en Colombia. Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. Experiencias, avances y desafíos. Organización Internacional del trabajo. OIT. Santiago de Chile. Recuperado de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_368329.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf)
- Ladino, M. M., Ruiz, S y Rodríguez, D. C. (2016). Estrategias para la Internacionalización del Clúster del Sector Textil-Confeción de Bogotá: Una Perspectiva desde la Localidad de Puente Aranda. Trabajo de Grado Finanzas y Comercio Internacional Universidad de la Salle Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Recuperado de [http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/20634/63121056\\_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/20634/63121056_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Marcelino, M. (2010). Diagnóstico socioeconómico en una empresa familiar. Sus disfuncionamientos y costos ocultos. Vol. 26. *Economía y Sociedad*, pp. 83 - 103.
- Maro. (2019). Mapa Regional de Oportunidades. Recuperado de [www.maro.com.co](http://www.maro.com.co)
- Martínez, J. I. (2007). Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas. *Revista Análisis Económico - Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco* México, 111-131. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304906>
- Morales, J. C. (2012). El Sector Textil Colombiano. Programa de Administración De Empresas Fundación Universitaria Luis Amigó. [https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2020\\_Summary\\_S.pdf](https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2020_Summary_S.pdf)
- Naciones Unidas. (2018). Situación Perspectivas de la Economía Mundial, Resumen ejecutivo. Recuperado de [https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2020\\_Summary\\_S.pdf](https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2020_Summary_S.pdf)
- North, D. C. (2006). Instituciones, Cambio institucional y Desempeño Económico. Fondo de Cultura Económica. México.
- Piqueras, J. J. (1996). El porqué, el cómo y el dónde de la internacionalización de la empresa. *Revista Asturiana de Economía*, 6, pp.41-62.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations* . Nueva York: The Free Press.
- Presidencia.gov. (2019). En las Regiones. Presidencia de la Republica de Colombia. Recuperado de <https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190815-El-Dane->

[revelo-que-en-el-segundo-trimestre-de-2019-el-PIB-de-Colombia-crecio-al-3-la-cifra-mas-alta-desde-2015.aspx](#)

Procolombia. (2017). Unión Europea un mercado de oportunidades para el sistema moda. Recuperado de [http:// www.procolombia.co/publicaciones](http://www.procolombia.co/publicaciones)

Quejada, R., Yáñez, M., y Cano, K. (2013). Determinantes de la informalidad laboral: un análisis para Colombia. *Revista Investigación & Desarrollo*, Vol 22, No 1. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/investigacion/article/view/3078/4051>

Ramírez, A., Robalino, A., Calderón, E. y Ramírez, R. (2017). Los Costos Ocultos y su Incidencia en las Empresas Industriales; Un Análisis a Partir de Perspectivas Contables y Económicas. *Revista Eumednet*.

Sastre, R. (2012). Los Costos Ocultos en la Toma de Decisiones. *Revista del Instituto Internacional de Costos*. p.6-27.

Savall, H., y V. Zardet. (2006). Reciclar los costos ocultos durables: la gestión socioeconómica. *Método y Resultado. Económica*.

Superintendencia de Sociedades. (2017). Desempeño del sector textil-confección. Informe. Recuperado de <https://incp.org.co/Site/publicaciones/info/archivos/Textiles.pdf>

Toman, V. E. (2007). De la informalidad a la modernidad. *Boletín Cinterfor*. No 155, pp. 9 – 32. Recuperado de [http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file\\_articulo/tokman.pdf](http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_articulo/tokman.pdf)

Trujillo, M.A., Rodríguez, D.F., Guzmán, A. y Becerra, G. (2006). Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas. *Documentos de investigación 30*. Facultad de Administración. Universidad del Rosario. Recuperado de <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1211/BI%2030.pdf;jsessionid=2366DDB89B1FC0BA3232E45C42B09A86?sequence=1>

Velásquez, J. C. (2016). Sector textil en Colombia: un análisis de las importaciones y exportaciones entre los años 2008 a 2014. (Trabajo de Grado Especialización en Alta Gerencia). Universidad Militar. Recuperado de <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/15243>

World Bank Group. (2020). *Doing Business 2020, Comparing Business Regulation in 190 Economies*. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>

Zardet, V. & Krief, N. (2006). La teoría de los costos ocultos en el modelo socioeconómico. [laisumedu.org](http://www.laisumedu.org), Conferencia Magistral Recuperado de [http://www.laisumedu.org/DESIN\\_Ibarra/desin/pdf-seminario2006/seminario-2006-06d.pdf](http://www.laisumedu.org/DESIN_Ibarra/desin/pdf-seminario2006/seminario-2006-06d.pdf)

Zilbe, S. N., Mora Júnior, C., & Lourenço da Silva, F. (2010). Internationalization strategy and foreign distribution channels: analysis of the brazilian cosmetics company Natura. *Brazilian Business Review*, 64-86.