

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO



**IMPACTO SECTORIAL DEL PROCESO DE  
INTEGRACIÓN SUBREGIONAL DE LA COMUNIDAD  
ANDINA: EL CASO DEL SECTOR TEXTIL.  
INFORME FINAL**

**JUAN JOSÉ ECHAVARRÍA  
LUIS ALBERTO ZULETA  
SANDRA ZULUAGA  
MÓNICA PARRA  
FEDESARROLLO**

**MARTHA RODRÍGUEZ  
JULIO VELARDE  
UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

Diciembre de 1999

IMPACTO SECTORIAL DEL PROCESO DE  
INTEGRACIÓN SUBREGIONAL DE LA COMUNIDAD  
ANDINA: EL CASO DEL SECTOR TEXTIL.  
INFORME FINAL

JUAN JOSÉ ECHAVARRÍA  
LUIS ALBERTO ZULETA  
SANDRA ZULUAGA  
MÓNICA PARRA  
**FEDESARROLLO**

MARTHA RODRÍGUEZ  
JULIO VELARDE  
**UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

Diciembre de 1999

## RESUMEN EJECUTIVO

### Contexto internacional

A nivel internacional, la cadena textil-confección se caracteriza por su alto grado de integración, tanto en su componente textil como de confecciones, pues el peso de los insumos sectoriales es importante.

Hasta comienzos de la década de los ochenta los principales actores del mercado mundial de textiles y confecciones eran Estados Unidos y los países europeos. A finales de la década de los ochenta se da un cambio estructural en este mercado y los países asiáticos empiezan a consolidar su posición como productores.

La globalización de la economía mundial es uno de los factores que facilitó cambios tan dramáticos en la participación de los países en desarrollo en el mercado de textiles y confecciones. Este hecho, sumado a la ventaja competitiva que estos países tienen como resultado de la disponibilidad de mano de obra a un costo relativamente bajo, ha permitido que durante los años noventa hayan surgido nuevos actores en el mercado mundial de textiles y confecciones. En efecto, las economías en desarrollo pasaron de representar 18% de las exportaciones mundiales de textiles y 26% de las exportaciones de confecciones en 1970 a 44% y 62%, respectivamente, en 1994.

De acuerdo con cifras para 1995, los países andinos representan 0.95% del valor de la producción mundial de textiles y 1.3% del valor de la producción mundial de confecciones. De los países andinos, Colombia y Perú son las dos economías que tienen una mayor participación en las exportaciones de textiles al mundo que realiza este bloque comercial. En efecto, para 1995 esos dos países representaban casi 80% de las exportaciones de textiles de la región andina al mundo.

El análisis del desempeño reciente del sector textil-confección a nivel mundial, indica que éste sigue siendo intensivo en mano de obra y que su intensidad de capital es baja. Sin embargo, es pertinente anotar que en la década de los noventa se ha venido dando un proceso importante de sustitución de mano de obra no calificada por mano de obra calificada.

Por otra parte, la existencia de economías de escala es diferente según el proceso de producción del que se trate. En efecto, las economías de escala en el sector textil siguen siendo importantes para aquellos productos que son demandados en grandes volúmenes y no requieren mucha diferenciación. Sin embargo, cada vez existen más productos, tanto textiles como de confecciones, que requieren mayor diferenciación de acuerdo con la moda. Este hecho determina que los volúmenes de producción deban ser pequeños y, por ende, las economías de escala bajas. Especialmente en el caso de confecciones, aunque también en algunos textiles, la situación es un poco diferente, pues las nuevas tecnologías permiten reducir costos unitarios para corridas cortas de producción.

El mercado internacional de textiles y confecciones está caracterizado por la presencia de un alto nivel de competencia en cuanto a número de firmas, pues predominan las empresas de tamaño pequeño y mediano, principalmente en el sector de confecciones. Es importante

anotar que ni en el sector textil, ni en el de confecciones, existen dificultades tecnológicas de algún tipo que impidan la entrada al mercado. De hecho, la tecnología es de libre acceso y es generada externamente a ambos sectores. Sin embargo, la concentración de los principales mercados internacionales en torno a grandes agentes comercializadores, se convierte en la práctica en una barrera a la entrada a este mercado.

En cuanto a la participación de empresas multinacionales en el sector textil-confección, los únicos segmentos de mercado en los cuales estas empresas tienen una presencia importante son los relacionados con la producción de fibras. En particular, hay grandes empresas transnacionales en el sector de fibra sintética, el cual está estrechamente ligado con la industria petroquímica.

Históricamente el comercio internacional de textiles y confecciones ha estado sometido a distintos esquemas de regulación de tipo multilateral. Desde comienzos de la década de los sesenta se establecieron reglas especiales para el comercio de textiles en el marco del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), a través del Acuerdo Multi-fibras (AMF) que operará hasta el año 2005, pues su eliminación fue acordada en la Ronda Uruguay.

No obstante las restricciones impuestas por el AMF, los países desarrollados han otorgado preferencias comerciales a las exportaciones de textiles y confecciones provenientes de ciertos países en desarrollo. Adicionalmente, a nivel del hemisferio americano, la mayor parte de los acuerdos comerciales suscritos durante la década de los noventa, como parte de la nueva estrategia de integración regional, contemplan la aplicación de preferencias comerciales para bienes de los sectores textil y confección. Sin embargo, cabe anotar que a pesar de las reducciones arancelarias que se han logrado por esta última vía, en algunos casos las normas de origen se han hecho más estrictas con lo cual el efecto sobre el comercio de estos bienes no ha sido tan importante como era de esperarse.

### **Contexto macroeconómico y políticas regulatorias**

Al igual que la mayoría de países de América Latina, los países andinos implementaron importantes reformas estructurales a comienzos de los años noventa como parte del proceso de apertura e internacionalización de sus economías. Estas reformas produjeron un incremento sustancial en los flujos de capital extranjero hacia la región, favorecieron el crecimiento del comercio intrasubregional y, en particular, en el caso de Perú y Bolivia tuvieron efectos marcadamente positivos sobre el crecimiento.

Sin embargo, a partir de 1994 el desempeño macroeconómico de los países andinos se ha deteriorado, en particular en el caso de Colombia, Ecuador y Venezuela. Las causas de este deterioro son diversas pero, en términos generales, están asociadas con: i) el comportamiento decreciente de los precios del petróleo; ii) las difíciles circunstancias políticas internas que han enfrentado algunos de los países; iii) el retroceso o, en algunos casos, la falta de profundización en materia de reformas estructurales; y, iv) la crisis financiera internacional.

En particular, es común a todos los países andinos el hecho de que la competencia extranjera ha afectado el desempeño de los sectores de textiles y confecciones, lo cual se refleja en una

pérdida de participación de la producción doméstica en el mercado de cada uno de estos países. Sin embargo, las exportaciones de textiles y confecciones de los países andinos al mundo mostraron una tendencia creciente durante el período 1991-1995. La tasa de crecimiento promedio anual en este periodo fue 25.1% para textiles y 7.8% para confecciones. Sin embargo, los países andinos han arrojado un déficit comercial permanente en el sector textil durante los años noventa, mientras el sector de confecciones ha arrojado superávit a lo largo del período.

En el marco del Acuerdo de Cartagena no se ha adoptado ningún tratamiento especial para el sector textil-confección por lo cual el comercio intra-regional de este tipo de bienes opera bajo el régimen de la zona de libre comercio y, en el caso de Perú, es objeto de preferencias arancelarias a través de los acuerdos de preferencias que este país ha suscrito con el resto de países andinos.

### **Desempeño y estructura del sector en la subregión andina**

El modelo de sustitución de importaciones que se implementó en la mayor parte de los países de América Latina desde la década de 1950, creó las condiciones para que se desarrollara en la región la industria textil y de confecciones. En el caso de los países andinos, la industria textil surgió desde el siglo XIX pero es durante la segunda mitad del siglo XX que se observa un mayor crecimiento del sector en cada una de estas economías. Con el cambio de modelo de desarrollo que se dio a comienzos de los noventa y la apertura comercial, la industria textil-confección ha experimentado una coyuntura difícil, no sólo en los países andinos sino en la mayoría de países de América Latina.

El fortalecimiento de la industria textil y de confección en los países andinos está estrechamente ligado al modelo de sustitución de importaciones que se aplicó desde finales de los años cincuenta. Con la apertura comercial que se dio a comienzos de la década de los noventa, estos sectores enfrentaron una creciente competencia de productos extranjeros y, en particular, se vieron afectados por la competencia desleal de productos asiáticos. Esta situación tuvo dos efectos. Por una parte, en algunos de los países andinos como Ecuador y Venezuela la actividad productiva del sector textil y confección se redujo. Por otra parte, en otros países, como Colombia y Perú, las ventas en el mercado doméstico debieron ser sustituidas con exportaciones, no obstante que los productos de exportación también han sido afectados por la competencia asiática especialmente en los mercados de los países desarrollados.

En estas condiciones, no es de extrañar que los países andinos hayan experimentado déficits comerciales en el sector textil durante la década de los noventa, a pesar de que las exportaciones de este tipo de bienes han mostrado una tendencia creciente. Entre 1991 y 1995, el único país que tuvo balanza comercial relativa superavitaria en el sector textil fue Perú. En contraste, el resto de los países andinos tuvieron déficits comerciales en este sector desde 1991, y a partir de 1993 en el caso de Colombia. Para el sector confección la situación ha sido favorable para Colombia, Ecuador y Perú que han tenido superávits comerciales desde 1991, con excepción de Ecuador que arrojó déficit en 1995. Bolivia y Venezuela mostraron déficit comerciales de manera permanente entre 1991 y 1995 para el sector de confecciones.

Entre los países andinos, los principales exportadores tanto de textiles como de confecciones son Perú y Colombia. En 1995 estos dos países representaban casi 80% de las exportaciones de textiles de los países andinos, alcanzando cada uno 40% de las exportaciones de textiles de este bloque. En el caso del sector confección, Colombia representó en 1995 70% de las exportaciones de la Comunidad Andina, mientras Perú alcanzó 24%.

Las exportaciones intrarregionales de textiles en la Comunidad Andina ha mostrado una tendencia creciente a partir de 1992 pasando de 30% a casi 41%. En contraste, aunque las exportaciones intrabloque de confecciones también han aumentado, la proporción es más baja pues han pasado de 7% en 1991 a 19% en 1995.

Tanto en el caso de textiles como en el de confecciones, Colombia es el país de la Comunidad Andina que más vende al mercado regional. En efecto, en 1995 Colombia alcanzó casi 52% de las exportaciones de textiles intrabloque, y aproximadamente 92% de las exportaciones intrabloque de confecciones de los países andinos. En el sector textil, le siguen en importancia a Colombia, Perú y Venezuela, mientras en el sector de confecciones los principales exportadores intrabloque después de Colombia son, Ecuador y Perú.

En el período 1991-1995 el mercado andino de textiles y confecciones ha adquirido una gran dinámica para todos los países miembros, con excepción de Perú. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones intrabloque del resto de países andinos ha sido superior a la de las exportaciones al mundo, tanto para el caso de textiles como para las confecciones. Este resultado puede explicarse por una conjunción de dos factores. Por una parte, durante los años noventa se ha dado una pérdida de competitividad de los países andinos en estos sectores frente al resto del mundo y, por otra parte, la profundización de las preferencias comerciales que se logró a partir de 1992 con la entrada en vigencia de la zona de libre comercio andina, permitió a los países andinos mejorar sus condiciones de acceso al mercado subregional. A partir de 1992 el índice de ventaja comparativa relativa revelada del sector textil con el mundo, sólo muestra una ventaja en el caso de Perú. Para el sector confección, sólo Colombia y Perú arrojaron índices de ventaja comparativa revelada con el mundo mayores que 1.

En este contexto, se encontró que, tanto para textiles como para confecciones, todos los países andinos reportan una intensidad de comercio con sus socios andinos superior a la esperada. El caso menos acentuado es el de Bolivia. Igualmente, los datos muestran que también los países andinos tienen una intensidad de comercio superior a la esperada, pero no tan alta como la que se obtiene para el comercio intrabloque, con Argentina, Brasil y Chile.

Este resultado parece evidenciar un efecto de las preferencias comerciales sobre el comercio de textiles y confecciones de los países andinos. Así mismo, buena parte de los bienes de los sectores textil y confección son objeto de preferencias arancelarias en Argentina, Brasil y Chile como resultado de acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, algunos de los cuales datan de 1980 y otros han sido renovados dentro de la nueva dinámica de integración regional que se ha dado en los años noventa. No obstante, se destaca el

hecho de que, aunque varios de los países andinos han suscrito acuerdos comerciales con México – Bolivia, Colombia y Venezuela- el índice no muestra una intensidad de comercio importante con este país para ninguno de los países de la subregión. Este resultado confirma el hecho de que, además de las preferencias comerciales, hay otros determinantes que afectan el acceso al mercado internacional tales como el comportamiento de la tasa de cambio, la productividad y el mayor conocimiento del mercado, entre otros.

Finalmente, es interesante mencionar que existe evidencia de comercio intraindustrial en el sector textil y confección de algunos de los países andinos. En el caso de Colombia, las exportaciones de textiles a Ecuador, Perú y Venezuela muestran una tendencia a ser intraindustriales, en particular con Perú. En contraste, en el sector de confecciones Colombia registra un mayor ICI en las exportaciones a Ecuador. Por otra parte, Ecuador muestra una tendencia al comercio intraindustrial en las exportaciones de textiles hacia Colombia y Venezuela, mientras este comportamiento se registra en las exportaciones de confecciones a Perú. El ICI para Perú es particularmente alto con Colombia, tanto para textiles como para confecciones. Finalmente, en el caso de Venezuela el ICI es particularmente alto para las exportaciones a Colombia, Ecuador y Perú en el caso de textiles. En el sector confección, el ICI sólo es significativo con Perú y Ecuador.

#### **Efectos dinámicos atribuibles al proceso de integración**

Para evaluar los efectos dinámicos del comercio subregional andino sobre el sector textil-confección, en este estudio se optó por realizar una encuesta en el caso de Colombia y entrevistas en el caso de Perú, a empresarios del sector. El objetivo de las entrevistas y la encuesta es determinar la percepción de las firmas sobre su experiencia al exportar a distintas regiones del mundo y, en particular, al mercado andino.

En el caso de Colombia, poco más de la mitad de los empresarios encuestados estiman que el mercado andino les proporcionó una experiencia útil para exportar a otros mercados. Mientras en el caso de Perú, los empresarios encuestados no comparten esta percepción. Es importante anotar, que la importancia del mercado andino para cada uno de estos países en el comercio del sector textil confección es muy distinta. Para Colombia, el mercado andino es su segundo socio comercial para las exportaciones de textiles y confecciones, mientras para Perú este mercado es casi marginal. Sin embargo, los resultados que se obtienen en la encuesta en materia de aprendizaje para exportar son particularmente relevantes.

La encuesta en Colombia se aplicó a empresarios de todos los sectores industriales para comparar los resultados totales con los del sector textil-confección. La primera conclusión que resulta interesante es que, independientemente del mercado de destino, las exportaciones son preyectos nuevos que requieren nueva inversión. No son el resultado de remanentes de producción nacional ni para exportar a un mercado se deja de exportar a otro.

En segundo lugar, las empresas de textiles y confecciones están entre las que aprovechan en mayor medida las economías de escala, y las economías que conllevan los mercados ampliados. También son las que mayormente responden al comercio con nueva tecnología y renovación de equipos. Los sectores CIIU 32 (Textiles y confecciones), 34 (Fab. de pulpa de madera, papel y corcho) y 35 (Fab. de sustancias químicas) son los que en mayor medida

explotan nuevas economías de escala como fruto de las exportaciones a la Comunidad Andina; y también los que en mayor medida adoptan nueva tecnología y renuevan equipos.

Cerca de la mitad de las firmas encuestadas en Colombia considera que sí aprenden a exportar a otros mercados cuando se exporta a la Comunidad Andina: 50.6% de las firmas que exportan textiles y confecciones, y 54.9% del total de firmas encuestadas. Sin embargo, se evidencia en los resultados que las firmas aprenden más a exportar cuando venden en los Estados Unidos y Europa que cuando lo hacen en los mercados andinos. En contraste, los empresarios colombianos consideran que, aunque la experiencia de exportar a los mercados de los países desarrollados es más valiosa, la región andina es una importante plataforma de exportación. La utilidad del Grupo Andino como plataforma exportadora es mayor en los sectores ciu 35 (Fab. de sustancias químicas), 36 (Fab. de cemento, cal y yeso) y 38 (Fab. equipo científico NEP) que en los demás, y en las firmas pequeñas.

Los resultados para Colombia sugieren, en otras palabras, que existe un proceso de aprendizaje importante en la actividad exportadora, y que el aprendizaje se da, en buena parte, independientemente del mercado concreto de exportación. En este sentido, exportar a la Comunidad Andina es importante como plataforma para elevar las exportaciones del país a otros mercados.

Como ya se mencionó, en el caso de Perú pocas empresas parecen considerar como ventaja empezar a exportar a la Comunidad Andina como una plataforma para después incursionar en mercados más grandes. Sólo una empresa entrevistada manifestó que le fue útil exportar a la Comunidad Andina. Las empresas líderes se iniciaron exportando a los países industrializados.



## CONTENIDO

### RESUMEN EJECUTIVO

<b>1. INTRODUCCION</b>	<b>3</b>
<b>2. CONTEXTO INTERNACIONAL</b>	<b>3</b>
2.1 DESCRIPCION DE LA CADENA DE PRODUCTOS	3
2.2 PATRONES DE ORGANIZACION INDUSTRIAL, PRINCIPALES ACTORES Y FORMAS DE COMPETENCIA	4
2.2.1 <i>Principales países productores</i>	4
2.2.2 <i>Intensidad en el uso de los factores productivos en el sector textil-confección</i>	5
2.2.3 <i>Economías de escala, economías de alcance y tamaño mínimo de planta</i>	6
2.2.4 <i>Integración horizontal y vertical y papel de empresas trasnacionales</i>	9
2.2.5 <i>Estructura de la competencia</i>	11
2.3 FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR	12
2.3.1 <i>Disponibilidad y costos de materias primas</i>	12
2.3.2 <i>Costos de la mano de obra</i>	13
2.3.3 <i>Innovación tecnológica y patrones de organización industrial</i>	14
2.3.4 <i>Tamaño de mercado</i>	15
2.4 COMERCIO Y PRECIOS INTERNACIONALES	15
2.4.1 <i>Evolución del comercio internacional y por bloques comerciales en el sector</i>	15
2.4.2 <i>Marco regulatorio básico y prácticas regulatorias que afectan el comercio internacional del sector</i>	16
<b>3. MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS</b>	<b>18</b>
3.1 ENTORNO MACROECONÓMICO	18
3.1.1 <i>Desempeño de la economía y efectos a nivel sectorial</i>	18
3.2 POLÍTICAS COMERCIALES Y DE REGULACIÓN SECTORIAL DE ÁMBITO NACIONAL	20
3.2.1 <i>Bolivia</i>	20
3.2.2 <i>Colombia</i>	21
3.2.3 <i>Ecuador</i>	22
3.2.4 <i>Perú</i>	23
3.2.5 <i>Venezuela</i>	24
3.3 POLÍTICAS COMERCIALES Y DE REGULACIÓN SECTORIAL DE ÁMBITO REGIONAL	25
<b>4. DESEMPEÑO Y ESTRUCTURA DEL SECTOR</b>	<b>27</b>
4.1 ORÍGENES Y DESARROLLO DEL SECTOR EN LA SUBREGIÓN	27
4.2 DESEMPEÑO Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR	29
4.2.1 <i>Producción, empleo e inversión</i>	30
4.2.2 <i>Costos y superávit operacional</i>	32
4.2.3 <i>Productividad y competitividad</i>	33
4.2.4 <i>Comercio exterior intra y extrasubregional, grado de apertura, comercio intraindustrial</i>	33
4.3 ESTRUCTURA GENERAL DEL SECTOR	37
<b>5. IMPACTOS Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL</b>	<b>37</b>
5.1 CONSIDERACIONES GENERALES	37
5.2 IMPACTOS ECONÓMICOS DE CARÁCTER ESTÁTICO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN SOBRE EL SECTOR	40
5.3 ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS DE CARÁCTER DINÁMICO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN SOBRE EL SECTOR	40
5.3.1 <i>El sector de textiles y confecciones colombiano frente a la Comunidad Andina</i>	40

5.3.1.1	Las exportaciones al grupo andino difieren de aquellas hacia otros mercados?	43
-	<b>Las exportaciones como un proyecto productivo de mediano y largo plazo</b>	43
-	<b>Los beneficios de exportar</b>	46
-	<b>El Grupo Andino como plataforma exportadora</b>	48
5.3.1.2	Resultados de regresión. ¿Particularidades del sector de textiles y confecciones?	50
-	<b>Escala e Innovación</b>	50
-	<b>Inversión y Aprendizaje</b>	51
5.3.2	<i>El sector de textiles y confecciones peruano frente a la Comunidad Andina</i>	54
-	<b>Las ventajas</b>	54
-	<b>Los obstáculos</b>	55
-	<b>Los efectos</b>	56
-	<b>Las empresas exportadoras y la Comunidad Andina</b>	57
5.4	OTROS IMPACTOS “NO TRADICIONALES” DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN SOBRE EL SECTOR	58

## ANEXOS

## BIBLIOGRAFIA

# **IMPACTO SECTORIAL DEL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL DE LA COMUNIDAD ANDINA: EL CASO DEL SECTOR TEXTIL\***

## **Informe Final**

### **1. INTRODUCCION**

El objetivo de este estudio es evaluar el impacto del proceso de integración andino sobre el sector textil y confecciones en la subregión, durante la década de los noventa. De acuerdo con los términos de referencia diseñados por el INTAL, el estudio se divide en cinco capítulos. El primer capítulo corresponde a la introducción. En el segundo capítulo se hace un breve recuento de la evolución y el desempeño del sector textil en el ámbito mundial durante los años noventa, en particular en materia de condiciones de producción y de comercio. En el tercer capítulo se analiza el entorno macroeconómico de los países andinos y se presentan las principales características de las políticas comerciales y sectoriales que regulan el sector textil y confecciones, tanto en el ámbito nacional como en el subregional. El cuarto capítulo contiene un análisis del desempeño del sector textil y confección en los países andinos, con un énfasis particular en los temas relacionados con el proceso de producción y el comercio tanto intrasubregional como con el resto del mundo. Finalmente, en el capítulo quinto se analiza en mayor detalle el impacto del proceso de integración sobre el sector textil y de confecciones.

### **2. CONTEXTO INTERNACIONAL**

#### **2.1 DESCRIPCION DE LA CADENA DE PRODUCTOS**

La cadena industrial textil – confecciones está integrada por dos grandes componentes dentro de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU): 321 textiles y 322 confecciones.

El sector de textiles comprende principalmente la producción de hilados y tejidos de algodón, de fibra sintética y mezclas y está organizado en tres grandes etapas de producción: hilatura, tejeduría y acabados (teñido, estampado y acabado).

El Gráfico No.2.1 presenta una idea clara de los principales componentes del proceso de producción textil y los productos principales resultantes.

La clasificación CIIU del sector de textiles a cuatro dígitos comprende los siguientes rubros: 3211 hilados y tejidos textiles, 3212 artículos confeccionados de materiales textiles excepto prendas de vestir, 3213 tejidos y prendas de vestir de punto, 3214 tapices

---

\* Este estudio fue realizado por el consorcio de centros de investigación conformado por FEDESARROLLO de Colombia y el Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico de Perú. En FEDESARROLLO el equipo de trabajo fue conformado por Juan José Echavarría, Luis Alberto Zuleta, Sandra Zuluaga y Mónica Parra. En la Universidad del Pacífico el equipo de trabajo estuvo conformado por Martha Rodríguez y Julio Velarde.

y alfombras, 3215 productos de cordelería, 3216 tejidos y manufacturas de algodón y sus mezclas, 3217 tejidos y manufacturas de lana y sus mezclas, 3218 tejidos y manufacturas de fibras artificiales y sintéticas, 3219 textiles no clasificados en otra parte.

Con respecto al sector de confecciones, el proceso de producción está dividido principalmente en las siguientes etapas: diseño, preparación de telas, cortado, manipulación del material, cosido, planchado y acabado.

La clasificación CIU para las confecciones comprende las siguientes ramas: 3220 prendas de vestir excepto de las de punto y de calzado y 3221 prendas de vestir mediante el corte y costura.

Los productos específicos de cada uno de los rubros de la clasificación CIU a cuatro dígitos se incluyen en el Anexo 2.1.

De acuerdo con la información internacional disponible, los coeficientes de participación de los insumos de la cadena (fibras naturales, lana, capullo de gusano de seda, textiles y confecciones) dentro del valor de la producción total mundial son 35% para textiles y 41% para confecciones. Se trata, pues, de una cadena muy integrada, tanto en su componente textil como de confecciones, en la cual el peso de los insumos sectoriales es importante.

## **2.2 PATRONES DE ORGANIZACION INDUSTRIAL, PRINCIPALES ACTORES Y FORMAS DE COMPETENCIA**

### **2.2.1 Principales países productores**

Los países que en 1995 tuvieron una mayor participación en el valor de la producción mundial en el sector textil y confecciones se incluyen en el Cuadro No.2.1. En la lista de países productores de textiles se encuentran en su orden Estados Unidos, Japón, China y Alemania ocupando los cuatro primeros lugares (44% del total mundial). Los demás países de la lista corresponden principalmente a otras economías del continente europeo como Italia y a naciones del sudeste asiático (Korea, Taiwan, Hong Kong y Tailandia). Entre los países latinoamericanos sobresale Brasil. De los países de la comunidad andina, se destacan Colombia y Venezuela por su participación en el valor de la producción mundial aunque, como se verá más adelante, los mayores exportadores de este bloque comercial son Colombia y Perú.

En el caso de las confecciones los mismos cuatro países son los más importantes y concentran el 48% de la producción. Otros países europeos como Italia son también importantes, pero la participación de los países asiáticos y de América Latina es más atomizada si se considera individualmente por país (no por continente). De nuevo, de los países andinos se destacan Colombia y Venezuela aunque los mayores exportadores son Colombia y Perú.

Hasta comienzos de la década del 80 los principales actores del mercado mundial eran Estados Unidos y los países europeos. Desde finales de la década del 80 los países asiáticos empiezan a ser importantes productores mundiales <sup>1/</sup>. Esto les permite a su vez tomar un papel preponderante en las exportaciones de textiles y confecciones en el mundo, tal como se aprecia en el Cuadro No.2.2.

Uno de los rasgos más relevantes que ha permitido cambios tan dramáticos en la participación de los países en desarrollo en los mercados de textiles y confecciones ha sido la globalización de la economía mundial. Los avances tecnológicos en transportes, comunicaciones, producción e investigación de mercados, han permitido a los inversionistas aprovechar las diferencias de costos de producción (bajo costo de mano de obra en un sector intensivo en ese recurso, como se verá a continuación) entre países ubicando sus plantas en distintas partes del mundo. Como resultado de lo anterior, el proceso productivo puede fraccionarse y las diferentes actividades pueden llevarse a cabo en distintos países de manera tal que se reduzcan los costos de producción y comercialización. Todo esto le ha dado ventajas a los países en desarrollo. En efecto, la mitad de la capacidad productiva de la industria de confecciones se ha desplazado en las últimas décadas de los países desarrollados a países en desarrollo <sup>2/</sup>.

Según Antonelli y Marchionatti (1998), durante la década del 70 y comienzos de los años 80, se han dado algunos eventos que han sido posibles gracias a la transformación tecnológica ocurrida en el sector textil y confección. Entre estos eventos cabe mencionar los siguientes:

- El proceso de negociaciones del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus iniciales en inglés) y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que condujo a una liberación del comercio y permitió la remoción de barreras arancelarias y no arancelarias, extendiendo así el mercado potencial.
- La diferenciación del producto inducida por cambios en la demanda y el consecuente surgimiento de nuevos nichos de mercado.
- El desplazamiento de la producción hacia productos con mayor valor unitario fabricados a partir de fibras naturales mezcladas con nuevas fibras sofisticadas <sup>3/</sup>.

### 2.2.2 Intensidad en el uso de los factores productivos en el sector textil-confección

Los sectores productores de textiles y confecciones se han considerado tradicionalmente como sectores intensivos en mano de obra, principalmente no calificada <sup>4/</sup>, en

<sup>1/</sup> Y. Tang, Ch. Zhong: "China's textile and clothing exports in a changing world economy". The Developing Economies (March 1998).

<sup>2/</sup> M. Mittelhauser: "Employment, trends in textiles and apparel, 1973-2005". Monthly Labor Review (August, 1997).

<sup>3/</sup> C. Antonelli y R. Marchionatti: "Technological and organisational change in a process of industrial rejuvenation: the case of the Italian cotton textile industry" Cambridge Journal of Economics. (January 1998).

<sup>4/</sup> D. Mazumdar: "Import-Substituting Industrialization and Protection of the Small-Scale: The

comparación con otros sectores de la producción (tales como los sectores químico y petroquímico). Esto implica que los países con bajos salarios pueden tener una ventaja competitiva en la producción de bienes textiles y confecciones.

En el Cuadro No.2.3 se puede apreciar la participación de la mano de obra y del capital en el valor agregado para distintos sectores económicos a nivel mundial en 1995. Las cifras corroboran que los sectores bajo análisis siguen siendo intensivos en mano de obra.

Según la base de datos de GTAP para el conjunto de los países productores de textiles, la mano de obra participa con 61% del valor agregado y el capital con 38%. Las cifras son similares para confecciones. Si se analiza la participación de la mano de obra calificada, ésta participa entre 11 y 12% en el valor agregado de ambos sectores.

Con respecto a la evolución reciente de los sectores de textiles y confecciones, es importante enfatizar que su desarrollo se ha caracterizado por una mayor intensidad en actividades de diseño, información de mercado, canales de distribución y algunos cambios en la tecnología de los equipos, que reducen la intensidad de mano de obra no calificada y exigen mayor calificación en algunas fases del proceso de producción.

Lo anterior es consistente con las cifras disponibles sobre reducción en el empleo de mano de obra en la industria del vestido. En efecto, entre 1988 y 1992 se dio una reducción en la tasa de crecimiento del empleo en el sector de confecciones en los países desarrollados (Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania, Italia y Reino Unido) de -2.4%, según estadísticas de la OIT <sup>5/</sup>. Para el caso de los países en desarrollo se dio una reducción promedio de -1.7%. Esto ocurre en parte como resultado del desplazamiento de la producción en los países desarrollados ya comentado, pero también como resultado de la sustitución de la mano de obra no calificada por mano de obra calificada <sup>6/</sup>.

En resumen los sectores textil y confecciones siguen siendo intensivos en mano de obra, pero se viene dando un proceso importante de sustitución de mano de obra no calificada por mano de obra calificada.

### 2.2.3 Economías de escala, economías de alcance y tamaño mínimo de planta

La introducción de nuevas tecnologías en la industria manufacturera puede tener un efecto importante sobre las economías de escala. Las principales tecnologías mencionadas en la literatura sobre el tema son las siguientes: diseño ayudado por computador, automatización, sistemas de manufactura flexible, "Just in time" y

---

Indian Experience in the Textile Industry". World Development (Sep. 1991).

<sup>5/</sup> "Situación reciente en la industria del vestido". OIT (Ginebra 1995).

<sup>6/</sup> El caso de Estados Unidos es bien significativo. De 2.4 millones de trabajadores de la industria textil y de confecciones empleados en 1973, esa cifra se había reducido en 1996 a 1.5 millones (-38%). Esta cifra contrasta con una reducción de 8% de los trabajadores de toda la industria manufacturera y un aumento de 56% en el empleo de todos los sectores en el mismo período. La pérdida de empleo ha sido más importante en la industria de confecciones que en la industria textil que es relativamente menos intensiva en empleo. Véase M. Mittelhauser (August. 1997).

planeación de materiales <sup>7/</sup>. Algunas de estas tecnologías han sido introducidas en las últimas dos décadas, tanto en el sector de textiles, como en el de confecciones.

La introducción de mayor flexibilidad en los procesos permite un número mayor de productos (producción conjunta) y mayor diferenciación de los mismos. En este contexto el tamaño de escala requerido para algunos productos (según el proceso) puede ser menor. De la misma manera, se reducen los costos de los insumos a través de una mayor eficiencia en la utilización de los materiales.

Todo lo anterior permite una mayor flexibilidad para que firmas más pequeñas, adecuadas especialmente para producir pequeños lotes, puedan aprovechar las oportunidades de estas nuevas tecnologías. Una ventaja específica de estas tecnologías consiste en permitir a las firmas pequeñas reducir las diferencias de calidad con las empresas grandes, lo cual las faculta para competir con más éxito, a través de mejoras en la calidad del producto.

Algunos estudios son concluyentes en relación con las economías de escala en el sector de las confecciones <sup>8/</sup>. La introducción del CAD/CAM en este sector permitió que el período de diseño, adecuación de materiales y corte de un nuevo producto se redujera de dos o tres semanas a 48 horas con efectos muy importantes en la reducción de costos unitarios <sup>9/</sup>.

Sin embargo, la existencia de economías de escala es diferente según el proceso de producción del que se trate, ya que las diferencias en tecnologías y en diferenciación de producto tienen mayores o menores efectos sobre costos unitarios <sup>10/</sup>:

- **Hilatura del proceso algodonero**

Este es un proceso en el que las economías tradicionales de escala operan en grandes corridas de un solo tipo de hilado, obteniendo economías en el tiempo de operación y en la mano de obra requerida por unidad de producto. El cambio técnico más importante en esa dirección consistió en cambiar los husos por los rotores ("open end") introducidos en la década del 70<sup>11</sup>.

- **Tejeduría de algodón**

---

<sup>7/</sup> Ludovico Alcorta: "The Impact of New Technologies on Scale in Manufacturing Industry: Issues and Evidence" The United Nations University (1992).

<sup>8/</sup> - OIT (1995).  
- "Las Consecuencias de la Evolución Tecnológica en la Industria del Vestido". OIT (Ginebra 1995)

<sup>9/</sup> Holfman K, H Rush: "Microelectronics and clothing. The Impact of technical change on a global industry. Praeger, New York (1988).

<sup>10/</sup> - Mario Bona: "Quelques Reflexions Sur L'Etat Actuel de la Technologie Textile"  
- "Programa de Reestructuración del Sector Textil y de Confección" Boston Consulting Group (1989).

<sup>11</sup> Esta tecnología permite incrementar la velocidad de los rotores en 60% y es más eficiente cuando se trata de menor peso de las fibras por unidad de longitud de tela. Así mismo, disminuye en 30% el requerimiento tradicional de mano de obra y los costos de materias primas para la misma calidad de producción, debido a la reducción de desperdicios y a un menor número de paros en el proceso de hilatura.

La tecnología ha avanzado en esta rama hacia equipos automáticos de telares sin lanzadera, que permiten duplicar el número de pasadas por minuto. A esto se suma el aumento en el ancho de los telares. En la práctica es difícil exportar telas de anchos inferiores a 1.60 centímetros.

El cambio tecnológico ha permitido que la escala mínima económica de producción de telas de algodón esté entre 55 y 100 telares, lo cual podría indicar que en este proceso se pueden dar economías de escala. Sin embargo, si se subcontrata la preparación del urdimbre, plantas de 10 telares podrían ser competitivas. Aquí se ve una clara posibilidad de reducción del tamaño de escala.

#### - **Teñido, estampado y acabado para tejido plano de algodón**

En los procesos de teñido existen tecnologías de tipo continuo para lotes grandes (6.000 a 7.000 metros lineales) y semicontinuo para lotes más pequeños. Los lotes utilizados para mercados de grandes volúmenes como Estados Unidos y Europa son del orden de 5.000 metros. En este contexto, la tecnología semicontinua permite mayores reducciones de costos para lotes pequeños y la utilización más eficiente de los colorantes.

En el caso del estampado el tamaño del lote tiene un efecto importante en los costos. Al pasar de corridas de 1.000 a 5.000 metros se puede reducir el costo por metro en más del 50%.

En el área de acabados, además del costo, la calidad es fundamental. Las mejoras de calidad pueden obtenerse preparando con mayor precisión y rapidez recetas de acabado para lotes pequeños, con técnicas de computador que requieren baja inversión.

A nivel internacional los procesos de acabado son realizados por agentes externos que pueden obtener lotes adecuados y ajustar la escala de sus plantas y la tecnología a sus necesidades con un nivel de utilización de capacidad elevada.

#### - **Tejido de punto**

En esta área ha habido cambios tecnológicos muy importantes que permiten mejoras de velocidad. Pero el cambio más importante es la introducción de equipos electrónicos para cambios en el diseño ("electronic pattern desing: EPD), reduciendo el tiempo requerido para cambiar un patrón. Esta tecnología reduce costos, permite reducir muestras y corridas cortas a bajo costo en productos de moda.

#### - **Confección**

Como se describió atrás, los cambios tecnológicos en los procesos de diseño, preparación de materiales y corte han permitido reducir costos para producir lotes pequeños de prendas ajustados a las necesidades de la moda.



El proceso de costura sigue siendo muy intensivo en mano de obra, pero el acabado es crítico en la calidad del producto. Esto permite que en el sector de la confección se generalice un esquema de subcontratación a pequeñas empresas para los procesos de corte y costura. Usualmente el acabado es responsabilidad de la empresa contratante.

La existencia de economías de escala en algunas fases del proceso textil, en comparación con el de confecciones produce como resultado que los niveles de inversión en textiles sean más altos que los de confecciones<sup>12</sup>.

En resumen, las economías de escala en el sector textil siguen siendo importantes para aquellos productos que son demandados en grandes volúmenes y no requieren mucha diferenciación (por ejemplo, la tela de jean). Sin embargo, cada vez existen más productos de textiles y confecciones que requieren diferenciación conforme a la moda y para ello los volúmenes de producción son pequeños y por ende se dan bajas economías de escala en este caso. No obstante, las nuevas tecnologías, permiten también reducir costos unitarios para corridas cortas de producción, particularmente en confecciones.

#### **2.2.4 Integración horizontal y vertical y papel de empresas transnacionales**

Vistos de manera global, según las cifras de GTAP, los insumos de la cadena textil-confección tienen una participación importante, tanto en el valor de la producción como dentro de la estructura de costos del sector (Cuadro No.2.4). Sin embargo, la tendencia hacia la integración difiere en las diferentes fases del proceso productivo según el segmento de mercado que atiende, tal como se explica a continuación.

La exigencia del mercado con respecto a una mayor capacidad de respuesta, le ha dado gran importancia a la subcontratación de procesos como herramienta competitiva. El uso de esta herramienta ha determinado que surjan “agentes organizadores”, en particular en las grandes cadenas comerciales internacionales que compran productos textiles y de confecciones. También existen algunas firmas con marca propia que hacen el papel de productoras y comercializadoras<sup>13</sup>.

En este contexto, los países con firmas grandes integradas tienen hoy mayor dificultad para competir, a no ser de que operen en “nichos” relacionados con el mercado de alto volumen y bajo precio.

En efecto, las tendencias de la última década en el mundo han reorientado los mercados hacia tres grandes segmentos:

---

<sup>12</sup> En Estados Unidos, entre 1989 y 1993, la industria textil invirtió anualmente 4.269 dólares por trabajador, mientras que la industria de confección invirtió 924 dólares por trabajador en nuevas plantas y equipo, según cifras de la International Trade Commission.

<sup>13</sup> Como caso relevante de cadena comercial puede citarse la cadena británica Marks and Spencer. En Estados Unidos sobresalen Liz Claiborne, The Gap y Kmart. En Asia predominan comercializadoras internacionales. Véase The Economist, January 2 (1999).

- El mercado de volumen elevado y bajo precio en el que han penetrado con gran éxito los países asiáticos y en el que el bajo costo de la mano de obra sigue siendo importante. Aquí son muy importantes la India, la China y países del sudeste asiático como Korea y Taiwan.

Este segmento es atendido por firmas generalmente desintegradas y solo se integran cuando se trata de firmas monoproducción, como en el caso del “Denim” para jeans (Tailandia, Indonesia, España), o tela para camiseta de bajo costo (China).

- Mercado de marca, precio alto y bajo volumen en el que compiten ventajosamente firmas de algunos países europeos y Estados Unidos. Italia tiene gran importancia en este grupo.

Aquí predomina la subcontratación y la desintegración de procesos en distintas firmas. Sin embargo, puede ocurrir que firmas integradas se dediquen a la producción de las “bases de tela” (hilatura y tejeduría) y que en los procesos de acabado se dé la diferenciación de producto a través de subcontratación.

- Mercado de volúmenes y precios intermedios.  
Aquí hay tendencias indefinidas, que seguramente tenderán a enfrentar cambios fuertes en el futuro. Los países latinoamericanos productores de textiles se han ubicado en este segmento y han encontrado dificultad de competir con los países asiáticos en el primer segmento de alto volumen y bajo precio.

Los únicos segmentos de mercado en los cuales las empresas multinacionales grandes tienen importancia en el mercado mundial son los relacionados con la producción de fibra sintética que está ligada a la industria petroquímica (Estados Unidos, México y países europeos) y la producción de hilos e hilados de algodón (Turquía, India, México y Brasil son países importantes en este mercado). Sin embargo, estos segmentos tienen una menor participación en el comercio mundial de textiles y confecciones.}

En general para los diferentes procesos de la cadena textil-confección puede observarse una tendencia a la desintegración. En el caso del tejido plano de algodón, la desintegración entre hilatura, tejeduría y acabado permite mejorar los tiempos de entrega significativamente. En los procesos de teñido, acabado y estampado de algodón, la capacidad de utilización se mejora a través de un esquema de subcontratación con plantas no integradas, como es usual en México. En la producción de tejido de punto predomina también una estructura fragmentada, ventajosa desde el punto de vista de costos de producción y flexibilidad frente a la estacionalidad y cambios de moda. Finalmente, en la industria de la confección es usual la desintegración de procesos en firmas diferentes. Una de las tendencias más importantes de esta industria es el fortalecimiento de los

procesos de maquila en países en desarrollo como México, Salvador, Guatemala y Colombia, en el caso de América Latina<sup>14</sup>.

En síntesis, el mayor o menor grado de integración vertical u horizontal de las empresas textiles y de confecciones, depende principalmente del segmento del mercado para el cual se produzca. Generalmente la mayor integración se da en el proceso textil para productos de alto volumen y baja diferenciación.

### 2.2.5 Estructura de la competencia

El mercado internacional de textiles y confecciones se caracteriza por la presencia de un alto nivel de competencia en cuanto a número de firmas, pues predominan las empresas de tamaño pequeño y mediano en ambos sectores, principalmente en el de las confecciones. Es importante observar que ni en el sector textil, ni en el de confecciones, existen dificultades tecnológicas de algún tipo que impidan la entrada al mercado. De hecho, la tecnología es de libre acceso y es generada externamente a ambos sectores.

La entrada al mercado internacional de una gran cantidad de países en desarrollo y el desplazamiento de la producción de los países desarrollados hacia esos nuevos participantes en el mercado, junto con un bajo crecimiento de la demanda internacional, generaron un enorme exceso de capacidad instalada de producción de hilazas y telas, en la primera mitad de la década del 90. Este fenómeno ha inducido una reducción de precios y de los márgenes de utilidad en el comercio internacional. Por otra parte, estos hechos desencadenaron también unas políticas comerciales sumamente agresivas por parte de algunos países productores, que fueron compensadas con medidas proteccionistas en algunos de los principales países consumidores<sup>15</sup>.

Esta tendencia decreciente de los precios y la desaceleración del crecimiento del sector se han profundizado en los dos últimos años con la crisis de los países asiáticos exportadores exitosos (Tailandia, Malasia, Indonesia, Korea), la recesión en el Japón y la crisis económica de Rusia.

Adicionalmente, como resultado de las nuevas tecnologías informáticas y modalidades de comunicación, la estructura de mercado del sector textil y de confección se ha transformado hacia una mayor concentración del mercado a nivel de mayoristas así como a una alta participación de minoristas ligados a cadenas comerciales. Esta concentración

---

<sup>14</sup> / La integración vertical del sector textil hacia las confecciones se presenta en algunos países en desarrollo para exportar mayor valor agregado. Sin embargo, esta no es la tendencia generalizada del mercado mundial.

<sup>15</sup> / - S. Peláez: "Estrategias Empresariales para Mejorar la Competitividad de la Industria Textil y de Confecciones Colombiana". (1994).  
- "Creating the Competitive Advantage of Colombia" Monitor Company. (1993).

está acompañada por una relación más estrecha entre mayoristas y minoristas con los clientes y con los proveedores de insumos<sup>16</sup>.

Así las cosas, puede concluirse que no existen fuertes barreras de entrada a la producción de productos textiles y de confecciones. Sin embargo, en los últimos años se observa una alta concentración de los principales mercados internacionales en torno a grandes agentes comercializadores. En este sentido, el acceso a este mercado se ve restringido a través de estos agentes.

## 2.3 FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR

### 2.3.1 Disponibilidad y costos de materias primas

La desagregación de los principales componentes de costos de las empresas de los sectores textiles y confecciones puede apreciarse para el total mundial en el Cuadro 2.3. En el agregado, el costo de factores representa 30% para textiles y 34% para confecciones, con una participación mayor para confecciones de los insumos de la cadena (40% frente a 33% de textiles). Esto último se explica por el hecho de que las confecciones corresponden a una etapa posterior dentro de la cadena con respecto a textiles. Los insumos químicos (fibra sintética y colorantes principalmente) tienen una participación importante para textiles (12%).

Los principales componentes de las materias primas del sector textil son las fibras naturales (el algodón principalmente), la fibra sintética para productos con contenido de fibra artificial y los colorantes. La tela es el principal insumo para el sector de confecciones.

#### - Algodón

Los principales productores de algodón a nivel mundial son la China y Estados Unidos. Sigue un grupo de países dentro de los cuales se encuentra Australia, Turquía, Grecia, India, Uzbekistán, Pakistán, Egipto y Brasil.

Tratándose de un producto natural, su disponibilidad y precios dependen en buena medida de la calidad y cantidad de las cosechas de los principales productores.

En el Gráfico No.2.2 se aprecia la tendencia del precio internacional del algodón en esta década. A partir de 1995 el algodón ha entrado en una fase de precios bajos. Desde 1997 los precios han bajado aún más, en virtud de la depresión del consumo en los mercados

---

<sup>16</sup> En Asia se ha desarrollado un amplio sistema de compañías comercializadoras que combinan varias etapas de la fabricación de textiles y prendas de vestir con la venta al por menor. El intercambio electrónico de datos por fibra óptica constituye una herramienta de primer orden para el logro de estas relaciones.

asiáticos como resultado de la crisis que experimentan algunos de los países de ese continente, y por los altos inventarios de China <sup>17/</sup>.

Otro factor de importancia en este mercado, es la sustitución del algodón por fibra sintética. Esta sustitución obedece en parte a factores como la moda, el clima y la relación de precios entre algodón y fibra sintética en cada coyuntura.

#### - **Fibra sintética**

La fibra sintética tiene también unos ciclos de precios que dependen principalmente de la sustitución con respecto al algodón y de los precios de los derivados del petróleo.

Este mercado también se ha visto afectado en los dos últimos años por la crisis asiática. Esta crisis ha inducido a estos países a colocar excedentes de producción a bajos precios.

En el Cuadro No.2.5 se aprecia la evolución del precio de dos productos representativos durante la presente década. Se aprecia que también el precio de la fibra ha tenido una tendencia decreciente.

#### **2.3.2 Costos de la mano de obra**

Las diferencias de costo de mano de obra entre países en los sectores productores de textiles y confecciones pueden ser tan significativas que un trabajador de confecciones en Honduras, dato no incluido en la muestra presentada en los cuadros, gana cerca del 10% del salario por hora de un trabajador comparable en Estados Unidos <sup>18/</sup>.

Un indicador relacionado con el costo de la mano de obra es la participación de los sueldos y salarios en el valor de la producción bruta.

En el Cuadro No. 2.6 se presenta el comportamiento de este indicador para una muestra de 29 países y un grupo representativo de productos textiles y de confecciones. Como se puede observar, la participación de los sueldos y salarios en la producción bruta es menor en los países en desarrollo, como es el caso de Indonesia, Pakistán, India, Colombia, Perú y Venezuela, que en los países desarrollados debido a los altos costos de mano de obra que presentan estos últimos (Suecia, Austria, Reino Unido, Canadá).

A nivel de los diferentes subsectores de la cadena se puede apreciar que el de prendas de vestir (CIU-322) es el que presenta mayor participación de los sueldos y salarios en la producción bruta, para la mayoría de los países de la muestra.

---

<sup>17/</sup> Véase Beltwide Cotton Conference (Enero 1999). La caída de la demanda interna de países como Indonesia, Malasia y Tailandia alcanza niveles del 50% y reducciones en la producción textil del orden de 30%.

<sup>18/</sup> M. Mittelhauser (August. 1997).

### 2.3.3 Innovación tecnológica y patrones de organización industrial

Algunos estudios empíricos sobre el proceso de difusión de innovaciones en el sector textil, han llegado a la conclusión de que dicha difusión ha sido muy lenta, dado el elevado grado de protección que este sector tuvo en muchos países durante varias décadas. Por otra parte, es importante resaltar, como se desprende de las secciones anteriores, la fuerte heterogeneidad de las tecnologías según los procesos de producción.

Un ejemplo de esto es la lentitud en la difusión de los telares sin lanzadera que fueron inventados desde comienzos de la década del 70. Sin embargo, la velocidad de difusión de las innovaciones se ha acelerado con el proceso de liberación del comercio <sup>19/</sup>.

Al iniciar la década del 80 se pensó que la tecnología para el sector de textiles y confecciones debería dar un giro hacia un concepto de mayor intensidad del capital y a favor de esquemas de producción más flexibles (centros manufactureros robotizados). Sin embargo, el desarrollo de la tecnología informática y de las comunicaciones, así como la reducción de los costos de transporte aéreo, entre otros factores, hicieron posible ubicar la producción en cualquier parte del mundo. Estos factores abrieron un inmenso campo para el desarrollo de los textiles y las confecciones en los países asiáticos.

Durante las dos últimas décadas, las industrias de textiles y confecciones se han caracterizado por una gran exigencia de respuesta rápida a cambios en la demanda. De ahí que la oferta ha tenido que tornarse más flexible para responder a dichos cambios y al lanzamiento frecuente de nuevos productos. Para atender a estas exigencias del mercado se ha requerido un cambio técnico incorporado en equipos y en la productividad de la mano de obra.

Los cambios más importantes en equipos han consistido en el incremento en la velocidad de producción, en la simplificación de procesos y en la introducción del diseño por computador. En la década del 80 se realizaron importantes avances en la reducción de tiempos entre procesos, se redujo el consumo de energía y se aceleraron los procesos de diseño.

En contraste, mientras en la industria de confección prevalecen los cambios relacionados con diseño y comercialización, en la de textiles prevalece la reducción de costos laborales a través de la automatización, mayor velocidad y eliminación de procesos y la aplicación de la electrónica a la producción.

Puede decirse que, salvo en el caso de productos excesivamente especializados que sirven de insumos a otras industrias (como las telas para la industria automotriz, por ejemplo), los sectores de textiles y confecciones no requieren que las empresas realicen altos gastos en investigación y desarrollo para las áreas de producción de equipos y desarrollo de procesos. Los avances tecnológicos de los equipos se dan fundamentalmente a partir de

---

<sup>19/</sup> H. Gruber: "The diffusion of innovations in protected industries: the textile industry". Applied Economics, (1998).

las empresas productoras de equipos y sus relación con las firmas que los demandan. Esto es particularmente aplicable para las áreas de hilatura y tejeduría de algodón.

Adicionalmente, la tendencia predominante para competir desde el punto de vista tecnológico se basa en tecnologías de conocimiento que garanticen mayor diferenciación del producto. Este resultado se logra en los procesos de diseño y de acabado textil, que son altamente intensivos en tecnologías computarizadas de bajo costo<sup>20</sup>.

### **2.3.4 Tamaño de mercado**

El volumen de producción del sector textil se estimó en 45 millones de toneladas en 1997. Antes de la crisis que afectado principalmente a las economías asiáticas desde 1997, el sector venía creciendo a una tasa promedio anual de 2.5%. Esta tasa se ha reducido a 1% con dicha crisis<sup>21</sup>.

En cuanto a la participación de los sectores de textiles y confecciones en el comercio mundial cabe mencionar que, con base en cifras de Comtrade, para 1996 las exportaciones de estos bienes representaban aproximadamente 4.5% de las exportaciones mundiales. Las exportaciones de textiles en ese año representaron 2.3% de las exportaciones mundiales, mientras las exportaciones de confecciones alcanzaron un 2.2%. Con respecto a las importaciones, el comercio de textiles y confecciones en 1996 representó 5.4% de las importaciones mundiales, siendo los textiles 2.3% de las importaciones mundiales y las confecciones 3.1%.

## **2.4 Comercio y precios internacionales**

### **2.4.1 Evolución del comercio internacional y por bloques comerciales en el sector**

Durante los años noventa, el comercio mundial de textiles y confecciones ha experimentado una tendencia creciente, aunque con profundas fluctuaciones especialmente en el caso de los textiles. En efecto, de acuerdo con datos de Comtrade, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones mundiales de textiles entre 1992 y 1996 fue 4.0%, mientras la de las importaciones estuvo cercana a 2.0%. Las exportaciones mundiales de confecciones crecieron a una tasa promedio anual de 1.2% entre 1992 y 1996, mientras las importaciones lo hicieron a una tasa de 4.2%.

Desde mediados de la década de los ochenta se ha registrado un incremento permanente de la importancia de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de textiles y confecciones. Las economías en desarrollo han pasado de representar 18% de las exportaciones mundiales de textiles en 1970 a 44% en 1994. La situación en el mercado de confecciones no es diferente. Las economías en desarrollo respondían por 26% de las

---

<sup>20</sup> / Por ejemplo el precio de un software típico para un proceso de corte de confecciones se ha reducido de alrededor de 350.000 dólares a comienzos de la década del 80, a 50.000 dólares a mediados de los 90. Véase Chris Byrne (1995)

<sup>21</sup> / Comité Consultivo Internacional del Algodón. La República (Diciembre 8, 1998).

exportaciones de confecciones en 1970 y en 1994 alcanzaron una participación de 62% en las ventas mundiales de esos bienes (Cuadro 2.7).

Entre las economías en desarrollo, los países que se destacan como los mayores exportadores de textiles y confecciones son los asiáticos, liderados por China y seguidos por Indonesia, Malasia, India y Nepal, entre otros.

De acuerdo con cifras para 1995, los países andinos representan 0.95% del valor de la producción mundial de textiles y 1.3% del valor de la producción mundial de confecciones (Anexo 2.2). De los países andinos, Colombia y Perú son las dos economías que tienen una mayor participación en las exportaciones de textiles al mundo que realiza este bloque comercial, como se verá en el capítulo 4 de este documento. En efecto, para 1995 esos dos países representaban casi 80% de las exportaciones de textiles de la región andina al mundo. En cuanto al comercio intrasubregional, Colombia es el país que tiene una mayor participación en las exportaciones intrazona tanto de textiles como de confecciones. En 1995 Colombia representó 52% de las exportaciones intrabloque de textiles y 70% de las exportaciones de confecciones, seguido en los dos casos por Perú con 16% y 24%, respectivamente.

#### **2.4.2 Marco regulatorio básico y prácticas regulatorias que afectan el comercio internacional del sector**

Históricamente el comercio internacional de textiles y confecciones ha estado sometido a distintos esquemas de regulación de tipo multilateral. En 1962 se establecieron reglas especiales para el comercio de textiles en el marco del GATT. Posteriormente, este esquema fue sustituido a comienzos de la década de los setenta por el Acuerdo Multifibras (AMF) que operará hasta el año 2005, pues su eliminación fue acordada en la Ronda Uruguay.

El AMF permite a los países industrializados imponer restricciones a las exportaciones de textiles y confecciones provenientes de los países en desarrollo. La Ronda Uruguay del GATT estableció en el Acuerdo de Textiles y Confecciones, la eliminación gradual del AMF durante un período de diez años que culmina el 1° de enero del año 2005. El proceso de eliminación de este esquema se dará en cuatro etapas. La primera etapa se dio entre el 1 de enero de 1995 y diciembre de 1997, y actualmente esta operando la segunda etapa del proceso, comprendida entre el 1 de enero de 1998 y el 31 de diciembre del año 2001. La tercera etapa se inicia el 1° de enero del año 2002 y culmina el 31 de diciembre del año 2004.

El objetivo central del Acuerdo de Textiles y Confecciones es incorporar los bienes de estos sectores, al esquema normativo previsto en la OMC para el comercio de todo tipo de bienes y así, terminar con el AMF. Adicionalmente, se contempla una leve aceleración en las tasas de crecimiento anuales de las cuotas de importación previstas en el AMF<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> Durante la primera etapa del Acuerdo, se espera que los países incorporen productos de una lista que representa 16% del volumen de importaciones de 1990. Además, las tasas de crecimiento anuales de la



Como se mencionó, se espera que para el año 2005 el sector de textiles y confecciones este incorporado al GATT. Igualmente, en esa fecha, las restricciones al comercio de textiles y confecciones que no estuvieran contempladas dentro del AMF y que no puedan ser justificadas dentro de las provisiones del GATT, deberán también ser transformadas para que sean acordes con él.

Adicionalmente, se estableció un mecanismo de salvaguardia aplicable durante el período de transición. Esta medida podrá imponerse a los productos no integrados al GATT y se puede aplicar en contra de un país exportador individual, en la medida en que el país importador demuestre que las cantidades en que se incrementaron las importaciones causarán o amenazan causar un serio daño a la industria doméstica. Los miembros también tienen que mostrar sustanciales y pronunciados incrementos en las importaciones. Estas medidas de salvaguardia pueden imponerse hasta por tres años sin extensión o hasta que el producto sea integrado al GATT.

El Acuerdo prevé un tratamiento especial respecto a la salvaguardia aplicable en el período de transición para los países que no han sido miembros del AMF desde 1986, los nuevos miembros de la OMC, los pequeños productores y los países menos desarrollados<sup>23</sup>.

También se estableció un tratamiento especial en el incremento de las cuotas de importación, para los países cuyas exportaciones estén sujetas a restricciones y esas restricciones representaban menos de 1.2% del volumen total de restricciones a 31 de diciembre de 1991. Para estos países, los porcentajes de aumento de las cuotas de importación se adelantarán una etapa. Este tratamiento beneficia a países de América Latina como Colombia, Costa Rica y Perú.

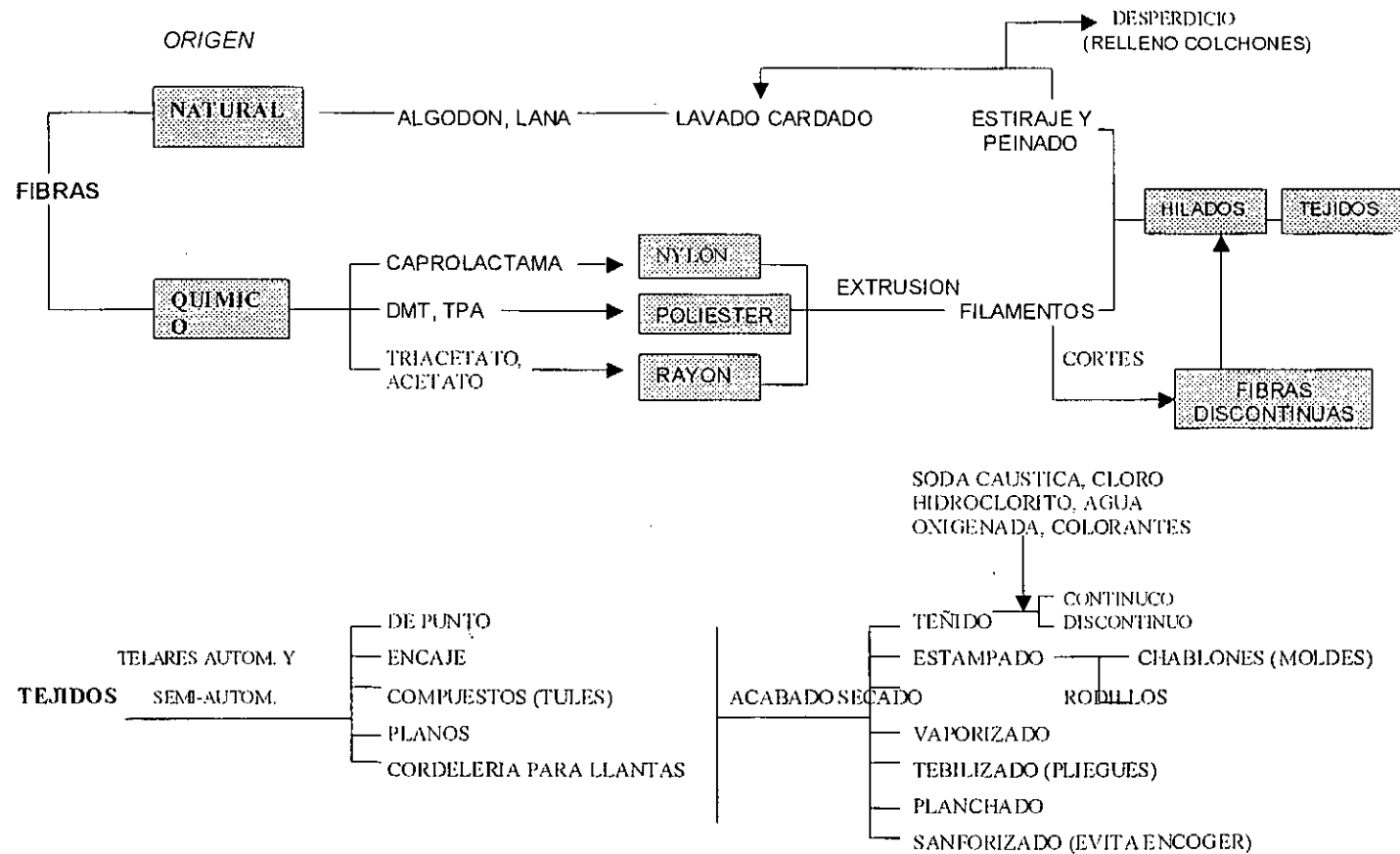
En términos generales, la mayoría de trabajos que tratan de evaluar el impacto de la Ronda Uruguay sobre el comercio de textiles y confecciones concuerdan en que la eliminación del AMF es muy lenta y el grueso de la liberación se dará en el año 2005 por lo que los resultados en términos de generación de mayor comercio serán muy limitados. Se ha estimado que el Acuerdo de Textiles y Confecciones inducirá, en promedio, un aumento de las cuotas de importación después del período de diez años que será de 16.6% en la Unión Europea y de 22.2% en Estados Unidos. Claro está que para los pequeños productores, como Costa Rica y Colombia, se estima que en el año 2005 las

---

cuota de importación deben ser al menos 16% más altas que aquellas previstas bajo el AMF. Para la etapa dos se prevé que se incorporen bienes que representen por lo menos 17% de las importaciones de 1990 y que la tasa anual de crecimiento de la cuota de importación se incremente en 25%. En la etapa tres, se integrarán productos que representen al menos 18% de las importaciones de 1990 y la tasa de crecimiento de la cuota se aumentará en 27%. El 49% restante de productos que faltaría por incorporar una vez que concluyan las tres etapas anteriores, deberá incorporarse en el año 2005.

<sup>23</sup> / Los pequeños productores son Perú y Sri Lanka en la Unión Europea; Colombia, Costa Rica, Jamaica, Macao, México y Uruguay en los Estados Unidos; Corea del Sur y Sri Lanka en Finlandia; y Costa Rica, Macao y Uruguay en Canadá.

**GRAFICO No.2.1  
PRODUCCION DE HILADOS Y TEJIDOS**



Fuente: "Industria Textil" ANIF (1997).

**CUADRO No. 2.1**  
**PARTICIPACION EN EL VALOR DE LA PRODUCCION A**  
**PRECIOS DE MERCADO**  
**1995**  
**Miles de dólares**

PAIS	TEXTILES	CONFECCIONES
ALEMANIA	5.43	5.73
ANTIGUA UNION SOVIETICA	1.31	1.19
ARGENTINA	2.82	1.34
AUSTRALIA	0.56	0.51
BRASIL	4.58	3.93
CANADA	0.97	1.14
CENTROAMERICA Y EL CARIBE	0.30	1.40
CHILE	0.25	0.28
CHINA	11.01	7.10
COLOMBIA	0.21	0.31
DINAMARCA	0.26	0.25
EFTA	0.83	0.73
ESTADOS UNIDOS	14.89	18.37
EUROPA CENTRAL	2.86	2.62
FILIPINAS	0.18	0.43
FINLANDIA	0.15	0.10
HONG KONG	0.89	1.98
INDIA	5.03	1.50
INDONESIA	0.64	1.28
JAPON	12.71	16.67
KOREA	4.32	1.92
MALASIA	0.34	0.32
MEXICO	1.11	1.37
MOROCCO	0.11	0.55
NUEVA ZELANDIA	0.12	0.15
REINO UNIDO	2.25	1.86
RESTO DE AFRICA DEL NORTE	0.37	1.11
RESTO DE AFRICA SUB-SAHARA	1.22	0.41
RESTO DE ASIA DEL SUR	2.02	0.97
RESTO DE LA COMUNIDAD ANDINA	0.53	0.69
RESTO DE LA UNION EUROPEA	12.88	14.42
RESTO DE ORIENTE MEDIO	1.07	1.38
RESTO DE SUDAFRICA	0.20	0.24
RESTO DEL MUNDO	1.68	1.55
RESTO SE AMERICA DEL SUR	0.01	0.02
SINGAPUR	0.13	0.23
SRI LANKA	0.09	0.28
SUECIA	0.28	0.18
TAILANDIA	1.17	1.73
TAIWAN	2.65	1.35
TURQUIA	0.83	1.43
UNION ADUANERA DE SUDAFRICA	0.36	0.41
URIGUAY	0.09	0.06
VENEZUELA	0.21	0.30
VIETNAM	0.07	0.19
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: GTAP

**CUADRO No.2.2**  
**EXPORTACIONES TEXTILES Y DE CONFECCIONES**  
**DE LAS ECONOMIAS EN DESARROLLO, 1970-1994**  
(Porcentaje con respecto al total de las economías en desarrollo)

	1970	1980	1985	1990	1994
<b>Textiles:</b>					
China	13.7	17.1	21.8	19.6	21.2
NIEs <i>a/</i>	22.5	34.7	36.0	39.2	37.5
ASEAN <i>b/</i>	3.4	7.0	7.3	9.6	11.9
Sur de Asia <i>c/</i>	35.8	17.5	14.4	13.7	14.3
América Latina	8.2	9.7	7.9	5.3	5.1
Economías en desarrollo (billones de US \$)	2.2	14.1	16.7	36.7	55.3
Economía Mundial (billones de U.S.\$)	12.1	54.0	52.3	103.5	126.0
<b>Confecciones</b>					
China	4.8	10.1	15.0	15.5	25.6
NIEs <i>a/</i>	75.8	60.9	54.9	34.1	20.0
ASEAN <i>b/</i>	2.5	7.4	8.2	13.0	13.3
Sur de Asia <i>c/</i>	2.9	4.9	6.6	8.2	10.2
América Latina	4.8	6.5	4.0	4.5	6.8
Economías en desarrollo (billones de US \$)	1.5	16.4	24.9	55.1	93.1
Economía Mundial (billones de U.S.\$)	5.7	38.6	46.6	102.7	150.3

Fuente: Y. Yang, Ch Zhong (1998) con estadísticas de Naciones Unidas, Aduana China, International Economic Databank, Australian National University.

*a/* Incluye Hong Kong, Korea, y Taiwan

*b/* Incluye Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur, y Filipinas.

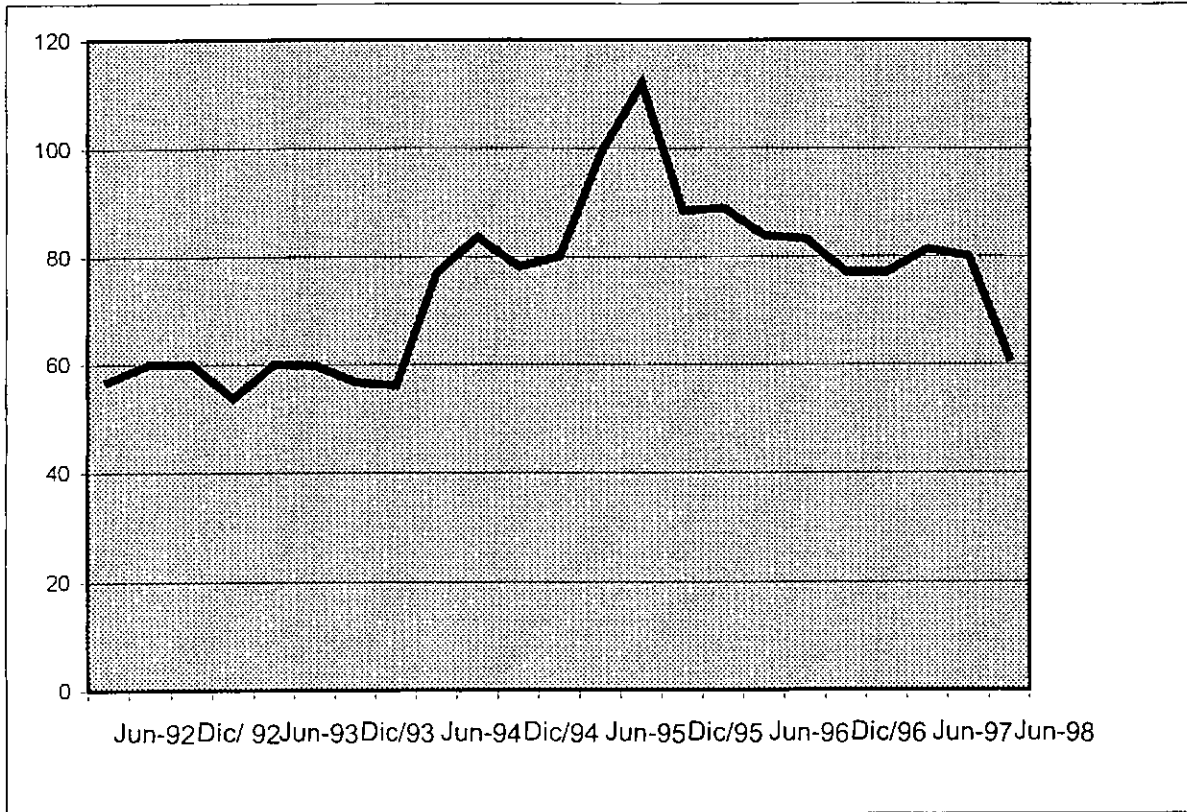
*c/* Incluye Bangladesh, India, Nepal, Pakistan, y Sri Lanka.

**CUADRO No. 2.4**  
**ESTRUCTURA DE COSTOS DE LAS EMPRESAS**  
**TOTAL MUNDIAL PAISES PRODUCTORES**  
**1995**  
**Porcentajes**

INSUMOS	TEXTILES	CONFECCIONES
SUBTOTAL FACTORES DE PRODUCCION	30.18	33.58
MANO DE OBRA NO CALIFICADA	14.81	17.37
MANO DE OBRA CALIFICADA	3.68	3.74
CAPITAL	11.69	12.47
SUBTOTAL INSUMOS DE LA CADENA	33.28	41.39
FIBRAS NATURALES	3.62	0.16
LANA Y CAPULLO DE GUSANO DE SEDA	0.61	0.57
TEXTILES	27.28	33.25
CONFECCIONES	1.76	7.41
SUBTOTAL INSUMOS OTROS SECTORES	36.54	25.03
PRODUCTOS QUIMICOS, PLASTICOS Y DE CAUCHO	12.35	3.38
OTROS	24.19	21.65
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: GTAP

Gráfico 2.2  
Precio Internacional del Algodón



**CUADRO No.2.5  
 PRECIOS INTERNACIONALES DE FIBRAS SINTETICAS  
 (Dólares por kilogramo)**

PRODUCTOS	AÑOS					
	1988	1990	1993	1995	1996	1998
Filamento de poliester a/		3.0	1.7	2.2		1.1
Fibra de poliester	2.6		1.6		2.0	0.9

a/ No incluye postratamiento  
 Fuente: Cifras suministradas por Enka apartir de PCI (Petrochemical Industry Report)

**CUADRO No. 2.6**  
**SUELDOS Y SALARIOS COMO PORCENTAJE DEL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA**

SUBSECTOR PAIS	3211 - HILADOS Y TEJIDOS	3212 - ARTICULOS CONFECCIONADOS CON MATERIALES TEXTILES	3213 - TEJIDOS DE PUNTO	3219 - TEXTILES NO CLASIFICADOS EN OTRA PARTE	322 - PRENDAS DE VESTIR EXCEPTO CALZADO
	1990-1995	1990-1995	1990-1995	1990-1995	1990-1995
ALEMANIA	20.73	20.00	19.60	-	18.33
AUSTRALIA	-	-	-	-	23.67
AUSTRIA	21.33	-	25.17	-	-
COLOMBIA	8.83	11.58	10.67	6.25	14.13
COREA	15.63	15.22	13.98	11.62	19.10
CHILE	15.73	-	-	-	-
ECUADOR	11.28	11.77	11.12	-	14.80
ESPAÑA	18.93	16.38	20.13	14.80	19.03
ESTADOS UNIDOS	17.77	19.97	19.47	17.17	21.50
FILIPINAS	-	-	-	-	23.13
GRECIA	16.33	-	-	-	-
HONG KONG	17.15	20.92	14.58	-	19.46
INDIA	10.03	6.15	-	-	5.73
INDONESIA	5.38	-	8.60	-	10.82
ITALIA	20.50	-	-	-	21.70
JAPON	20.75	-	18.65	17.18	28.84
MALASIA	-	-	-	-	17.07
MEXICO	17.60	-	11.75	11.10	24.80
PAKISTAN	6.60	5.10	8.40	-	-
PANAMA	15.35	-	-	-	18.85
PERU	11.47	-	7.83	-	-
PORTUGAL	-	6.64	-	-	9.22
REINO UNIDO	-	22.30	27.30	-	26.83
SRI LANKA	-	-	-	-	14.23
SUECIA	23.04	-	20.48	15.30	-
TAILANDIA	5.80	-	-	5.10	12.30
TUNEZ	-	-	-	-	15.28
TURQUIA	-	8.06	-	-	6.58
VENEZUELA	13.18	-	13.30	6.17	16.53

Fuente: Estadísticas Unido - Cálculos UMI



**CUADRO No.2.7**  
**EXPORTACIONES TEXTILES Y DE CONFECCIONES**  
**DE LAS ECONOMIAS EN DESARROLLO, 1970-1994**  
**(Porcentaje con respecto al total de las economías en desarrollo)**

	1970	1980	1985	1990	1994
<b>Textiles:</b>					
China	13.7	17.1	21.8	19.6	21.2
NIEs <i>a/</i>	22.5	34.7	36.0	39.2	37.5
ASEAN <i>b/</i>	3.4	7.0	7.3	9.6	11.9
Sur de Asia <i>c/</i>	35.8	17.5	14.4	13.7	14.3
América Latina	8.2	9.7	7.9	5.3	5.1
Economías en desarrollo (billones de US \$)	2.2	14.1	16.7	36.7	55.3
Economía Mundial (billones de U.S.\$)	12.1	54.0	52.3	103.5	126.0
<b>Confecciones</b>					
China	4.8	10.1	15.0	15.5	25.6
NIEs <i>a/</i>	75.8	60.9	54.9	34.1	20.0
ASEAN <i>b/</i>	2.5	7.4	8.2	13.0	13.3
Sur de Asia <i>c/</i>	2.9	4.9	6.6	8.2	10.2
América Latina	4.8	6.5	4.0	4.5	6.8
Economías en desarrollo (billones de US \$)	1.5	16.4	24.9	55.1	93.1
Economía Mundial (billones de U.S.\$)	5.7	38.6	46.6	102.7	150.3

Fuente: Y. Yang, Ch Zhong (1998) con estadísticas de Naciones Unidas, Aduana China, International Economic Databank, Australian National University.

*a/* Incluye Hong Kong, Korea, y Taiwan

*b/* Incluye Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur, y Filipinas.

*c/* Incluye Bangladesh, India, Nepal, Pakistan, y Sri Lanka.

tasas de crecimiento de las cuotas se habrán incrementado un 40% en el mercado de Estados Unidos<sup>24</sup>.

Adicionalmente, los beneficios de acabar con el AMF se concentrarán en los países desarrollados en la medida en que son los consumidores los que podrán disponer de estos bienes a menores precios, por la reducción de las restricciones al comercio.

De otro lado, los países productores de estos bienes se verán afectados por una mayor competencia en la medida en que el AMF estaba restringiendo el potencial de exportación que estos países tenían. De hecho, la evolución del comercio internacional de textiles y confecciones durante los años noventa muestra la enorme capacidad de producción de los países en desarrollo, en particular de los asiáticos; lo que ha desatado una guerra de salvaguardias a nivel mundial.

No obstante las restricciones impuestas por el AMF, los países desarrollados han otorgado preferencias comerciales a las exportaciones de textiles y confecciones provenientes de ciertos países en desarrollo. Este es el caso de las preferencias otorgadas bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, CBI por sus iniciales en inglés, y el de las preferencias comerciales derivadas de los programas de ayuda a los países productores de narcóticos, como el Programa Especial de Cooperación de la Unión Europea (PEC) para los países andinos. Adicionalmente, a nivel del hemisferio americano, la mayor parte de los acuerdos comerciales suscritos durante la década de los noventa, como parte de la nueva estrategia de integración regional, contemplan la aplicación de preferencias comerciales para bienes de los sectores textil y confección. Sin embargo, cabe anotar que a pesar de las reducciones arancelarias que se han logrado por esta última vía, en algunos casos las normas de origen se han hecho más estrictas con lo cual el efecto sobre el comercio de estos bienes no ha sido tan importante como era de esperarse.

### **3. MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS**

#### **3.1 Entorno macroeconómico**

##### **3.1.1 Desempeño de la economía y efectos a nivel sectorial**

Al igual que la mayoría de países de América Latina, los países andinos implementaron importantes reformas estructurales a comienzos de los años noventa como parte del proceso de apertura e internacionalización de sus economías. Estas reformas produjeron un incremento sustancial en los flujos de capital extranjero hacia la región, favorecieron el crecimiento del comercio intrasubregional y, en particular, en el caso de Perú y Bolivia tuvieron efectos marcadamente positivos sobre el crecimiento.

---

<sup>24</sup> / Véase de Paiva Abreu M. (1996) "Trade in manufactures: the outcome of the Uruguay Round and developing country interests".

Sin embargo, a partir de 1994 el desempeño macroeconómico de los países andinos se ha deteriorado, en particular en el caso de Colombia, Ecuador y Venezuela (Cuadro 3.1). Las causas de este deterioro son diversas pero, en términos generales, están asociadas con: i) el comportamiento decreciente de los precios del petróleo; ii) las difíciles circunstancias políticas internas que han enfrentado algunos de los países; iii) el retroceso o, en algunos casos, la falta de profundización en materia de reformas estructurales; y, iv) la crisis financiera internacional.

La apertura de la cuenta de capitales ha dificultado el manejo monetario en la mayoría de los países andinos. De hecho, esto se ha reflejado en una tendencia al alza de las tasas de interés domésticas en los países de la subregión, con excepción de Bolivia, como se observa en el Gráfico 3.1. Adicionalmente, en algunos casos, como los de Ecuador, Colombia y Venezuela, esta situación ha empeorado por los crecientes déficits fiscales. Como es de esperar, el comportamiento de la tasa de interés doméstica ha afectado de manera negativa la actividad productiva y, en particular, la actividad manufacturera.

No obstante lo anterior, Perú, Bolivia y Colombia han logrado mantener bajo control la inflación, con relativo éxito, durante los años noventa. En contraste, en 1998 el ritmo de crecimiento de los precios al consumidor en Ecuador llegó casi a 36% y en Venezuela descendió a 35%, después de haber llegado casi a 50% en 1997.

De otro lado, los países andinos, con excepción de Bolivia, experimentaron durante los años noventa un proceso de revaluación de sus monedas domésticas, inducido en parte por una creciente afluencia de capitales extranjeros y por el incremento en el gasto del gobierno que se dio particularmente en Colombia y en Ecuador (Gráfico 3.2). Como es de esperar, el comportamiento de la tasa de cambio ha tenido un impacto negativo sobre el desempeño exportador para la mayoría de los países y, en particular, para Colombia. No obstante, en todos los países andinos las exportaciones ganaron participación dentro del PIB durante la primera mitad de la década de los noventa.

A nivel subregional, los desequilibrios cambiarios que se han dado entre los países andinos durante la segunda mitad de los años noventa, han afectado la dinámica que traía el comercio intrabloque desde 1992. En particular, esto sucedió en el caso de Colombia y Venezuela en 1995, como se observa en el Gráfico 3.3, cuando se produjo una fuerte revaluación de la moneda colombiana frente a la venezolana, situación que se ha venido corrigiendo lentamente a partir de 1996. Una tendencia similar ha registrado la tasa de cambio cruzada con Ecuador. En contraste, Perú desde 1993 ha registrado una tasa de cambio cruzada con sus socios andinos favorable para sus exportaciones, aunque esta tendencia se ha revertido con Colombia y Ecuador en los últimos años (Gráfico 3.4).

No obstante, otros factores distintos a la tasa de cambio han tenido un impacto positivo sobre el comercio intrarregional andino. Entre estos factores pueden mencionarse el impacto positivo de la apertura comercial sobre la productividad de la industria y las preferencias comerciales derivadas de la consolidación de la zona de libre comercio<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> Sobre el tema de la dinámica exportadora y el efecto de otros factores diferentes a la tasa de cambio véase Echavarría et. al. (1999) "Apertura, exportaciones y tasa de cambio: la experiencia

Durante los años noventa, el desempeño de las exportaciones manufactureras ha tenido una dinámica sin precedentes para los países andinos (Gráfico 3.5). Se destacan, en particular, Colombia, Bolivia y Perú como los países que han registrado un mayor dinamismo en sus ventas externas. Buena parte del crecimiento de las exportaciones industriales se explica por el mercado regional, y en particular por el mercado andino. Como se verá más adelante, esta tendencia también aplica para el caso de las exportaciones de textiles y confecciones intrarregionales.

### 3.2 Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional

La apertura comercial que se dio en los países andinos a comienzos de los años noventa, redujo sustancialmente la protección a la industria manufacturera aunque, simultáneamente, indujo una disminución en los costos de las materias primas y de los bienes de capital.

En particular, es común a todos los países andinos el hecho de que la competencia extranjera ha afectado el desempeño de los sectores de textiles y confecciones, lo cual se refleja en una pérdida de participación de la producción doméstica en el mercado de cada uno de estos países. Sin embargo, como se verá en el capítulo 4 de este estudio, las exportaciones de textiles y confecciones de los países andinos mostraron una tendencia creciente durante el período 1991-1995. La tasa de crecimiento promedio anual en este período fue 25.1% para textiles y 7.8% para confecciones. En el caso del sector textil, las exportaciones de todos los países andinos crecieron, mientras las del sector confección tuvieron un comportamiento menos dinámico en Colombia y Venezuela.

#### 3.2.1 Bolivia

En el caso de Bolivia, el desempeño del sector manufacturero y, en particular el sector textil y confección, en esta década ha estado determinado principalmente por la apertura comercial que empezó a hacerse desde 1985. La apertura comercial determinó la reducción de las tarifas arancelarias, la adopción de un arancel plano que actualmente tiene una tarifa unificada de 10% y la eliminación de la mayoría de las barreras para arancelarias.

Adicionalmente, durante la primera mitad de los noventa, el gobierno boliviano implementó importantes reformas al sistema tributario, entre las que se cuenta el incremento del impuesto al valor agregado (IVA) a una tarifa de 13%, las cuales afectaron los costos y el margen de ganancia de los productores<sup>26</sup>. De acuerdo con la Asociación Nacional de Industriales Textiles de Bolivia, las condiciones económicas que afrontó el sector no le

---

colombiana en los años noventa". En este estudio se concluye que, la apertura económica determinó una gran transformación del sector productivo en Colombia que terminó con la tendencia descendente que la productividad había mostrado durante los años ochenta, esto permitió a las empresas colombianas exportar a pesar de la enorme revaluación cambiaria de los años noventa.

<sup>26</sup> Véase Asociación Nacional de Industriales Textiles de Bolivia (1996) "Diagnóstico del sector textil boliviano (1990-1995)", estudio elaborado para la Secretaría del Acuerdo de Cartagena.

permitieron realizar inversiones importantes en maquinaria y equipo, razón por la cual el gobierno propició una reducción de aranceles para bienes de capital.

No obstante, de acuerdo con la misma fuente, las exportaciones de textiles y confecciones de Bolivia han crecido durante los noventa y esta dinámica se explica principalmente por las preferencias andinas.

Como ya se mencionó, el sector textil y confección boliviano se ha visto afectado durante los noventa por problemas comunes a todos los países de la región: contrabando, dumping y competencia desleal, especialmente de los países asiáticos.

En materia de acuerdos comerciales, el sector textil-confección boliviano no ha recibido tratamientos de excepción por lo que, en términos generales, el comercio de los bienes de ese sector se beneficia de preferencias para los países con que Bolivia ha suscrito acuerdos. Entre estos acuerdos se cuentan el Acuerdo de Cartagena que creó el grupo andino, y los acuerdos firmados con Chile, México y Mercosur, entre otros. Igualmente, como se mencionó en el capítulo 2 de este estudio, los textiles y confecciones se benefician de las preferencias derivadas del Programa Especial de Cooperación (PEC) de la Unión Europea y del Andean Trade Preference Act (ATPA) de Estados Unidos.

Finalmente, cabe anotar que la normativa boliviana contempla mecanismos de promoción a las exportaciones de aplicación general, es decir que no son exclusivos para el sector bajo análisis, tales como devolución de IVA, *draw-back* y rebajas arancelarias temporales.

### 3.2.2 Colombia

En Colombia la apertura comercial se realizó a comienzos de los años noventa, dentro del paquete de reformas estructurales que adoptó el gobierno para internacionalizar la economía. Las tarifas arancelarias se redujeron de un nivel promedio cercano a 44% en 1989 a 12% en 1995. Actualmente el arancel promedio es 11.5% y se reduce aproximadamente a un promedio de 7%, si se tienen en cuenta las preferencias que Colombia ha otorgado a distintos países en virtud de acuerdos comerciales.

Al igual que la mayor parte de los países de América Latina, en Colombia la apertura comercial implicó no sólo la reducción de tarifas sino la eliminación de la mayor parte de las barreras para arancelarias. Actualmente, Colombia tiene una estructura arancelaria de cuatro niveles (5%, 10%, 15% y 20%), con algunas excepciones en el sector automotor. Esta estructura corresponde al Arancel Externo Común de la Comunidad Andina.

Así mismo, con la apertura económica se diseñó una política de promoción de exportaciones de corte transversal. Es decir, no existen mecanismos específicos para privilegiar sectores determinados sino que el gobierno cuenta con un conjunto de herramientas a las que tienen acceso todos los sectores exportadores. Entre estas herramientas cabe mencionar, la devolución de impuestos indirectos a través del CERT, la existencia de líneas de crédito exclusivas para exportadores, los programas especiales de importación y exportación denominados *Plan Vallejo*, las zonas francas que otorgan beneficios de carácter tributario a

las empresas allí establecidas, y programas de promoción en el exterior que incluyen análisis de mercado y apoyo para participar en ferias y misiones comerciales.

En materia de acuerdos comerciales, el comercio de bienes del sector textil - confección no ha recibido tratamiento de excepción en los acuerdos suscritos por Colombia. Es decir, Colombia otorga y recibe preferencias arancelarias de los países con que ha suscrito acuerdos tales como los países andinos, México y Chile. Igualmente, algunos bienes de este sector son objeto de preferencias derivadas de los acuerdos de alcance parcial de ALADI, así como de del PEC en la Unión Europea del ATPA en Estados Unidos.

En este contexto, puede afirmarse que durante los años noventa el sector textil y confección no ha sido objeto de una política comercial e industrial particular, por parte de las autoridades económicas. No obstante, no puede dejar de mencionarse la política de competitividad que el gobierno aplicó entre 1994 y 1998 la cual le otorgó tratamientos especiales a algunos sectores productivos, particularmente en materia arancelaria.

La mencionada política de competitividad se basaba en un trabajo conjunto gobierno – sector privado para mejorar algunos factores de tipo transversal que afectan el desempeño de los sectores económicos. Entre estos factores se puede mencionar, la normatividad, el transporte y la infraestructura, y la calificación del recurso humano. Como resultado de esta política se suscribieron acuerdos de competitividad entre el gobierno y el sector privado para los sectores textil- confección, metalmecánico y para la cadena petroquímica, plástico y caucho. Así mismo, estos acuerdos se firmaron para varios subsectores agrícolas y agroindustriales. En estos acuerdos el gobierno se convertía en un facilitador para corregir ciertos factores que afectan la competitividad de los sectores y los sectores se comprometían a mejorar la productividad, lo cual se medía a través de un conjunto de indicadores.

En el campo comercial, estos acuerdos se tradujeron en rebajas arancelarias temporales para la importación de bienes de capital y materias, similares a las mencionadas en el caso de Bolivia. Así mismo, de estos acuerdos se derivó una política más fuerte frente al control del contrabando y la modificación de la legislación sobre salvaguardias y anti-dumping, para acortar los plazos de las investigaciones y flexibilizar los criterios de aplicación<sup>27</sup>.

Finalmente, debe anotarse que en el sector textil – confección en Colombia prácticamente no ha habido privatizaciones, con excepción de una empresa textil de tamaño mediano en la que existía un porcentaje de participación del sector público. En cuanto a la inversión extranjera en el sector, también es muy baja y se concentra principalmente en la producción de fibras sintéticas y artificiales.

### 3.2.3 Ecuador

---

<sup>27</sup> Desde 1994 a la fecha se han abierto 12 investigaciones para aplicar salvaguardias de las cuales 5 corresponden al sector de textiles y confecciones. De estas 5 investigaciones, 4 dieron lugar al establecimiento de salvaguardias a las importaciones provenientes de países asiáticos como China, Taiwan, Corea del Norte, Corea del Sur e India, y a las importaciones desde Panamá y Brasil.

Al igual que en el resto de países andinos, a comienzos de la década de los noventa la industria textil – confección en Ecuador pasó de tener altos niveles de protección a un escenario de mayor competencia frente a la producción extranjera. Dentro del programa de apertura comercial que realizó Ecuador a comienzos de la década de los noventa, se redujeron sustancialmente las tarifas arancelarias y se eliminaron la mayoría de las barreras para arancelarias. Sin embargo, los productos textiles y las confecciones estaban entre los que tenían las tarifas arancelarias más altas una vez que se redujeron los niveles arancelarios. Esta situación se corrigió parcialmente con la adopción del Arancel Externo Común Andino. Adicionalmente, a comienzos de los noventa se prohibió por un tiempo la importación de confecciones y se usó de manera generalizada para los productos de este sector el mecanismo de precios mínimos de importación<sup>28</sup>.

En cuanto a los mecanismos de promoción de exportaciones, Ecuador utiliza herramientas de tipo transversal que benefician a todos los sectores industriales entre éstas cabe destacar el *drawback* y los sistemas especiales de importación y exportación, que permiten importar materias primas sin arancel siempre y cuando el producto final sea destinado a la exportación.

#### 3.2.4 Perú

A finales de los años sesenta Perú aplicó con mayor énfasis la política de sustitución de importaciones que había iniciado tímidamente en 1959. Esta política llevó incluso a la prohibición de las importaciones de todos los productos fabricados en el país. Posteriormente, con excepción de un breve período entre 1980 y 1984, la política económica fue de una marcada intervención estatal en amplios sectores de la economía, siendo fuertemente proteccionista en el ámbito de comercio internacional hasta 1990. Es a partir de agosto de 1990 que se inició un proceso radical de estabilización macroeconómica y de reformas estructurales.

Durante los años noventa, la política comercial peruana ha sido relativamente uniforme entre sectores. Es decir, existen muy pocos tratamientos que privilegien a determinados sectores ó actividades.

Mediante la reforma comercial se eliminaron todas las barreras para-arancelarias, se redujeron las tarifas arancelarias y se disminuyeron los niveles arancelarios. Actualmente la estructura arancelaria peruana consta de dos tasas: 12% y 20%, existiendo una sobretasa de 5% para los productos del sector agropecuario. Cabe destacar que la tasa de 20% se encuentra concentrada en confecciones, algunos textiles y en calzado.

En términos generales, a lo largo de los años noventa Perú ha suscrito acuerdos comerciales que implican una orientación hacia la liberación del comercio. En el Anexo 3.1 se muestran los principales acuerdos comerciales suscritos por el Perú. En el caso particular de los sectores de textiles y confecciones, el Perú goza de preferencias arancelarias, con

<sup>28</sup> Véase Giacometti, B. (1996) "Programa de promoción de exportaciones JUNAC: estudio del sector confecciones y cuero en Ecuador", Secretaría de la Comunidad Andina.

los países de la Comunidad Andina, con Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, en el marco de Aladi, y con Chile mediante un Acuerdo de Complementación Económica. Asimismo, las exportaciones de textiles y confecciones peruanos gozan de las preferencias arancelarias de la Unión Europea, y se rigen por el Acuerdo Multifibras, aunque las cuotas de este último no han sido cubiertas.

Con relación a otros instrumentos de política comercial de aplicación general (y que por lo tanto comprenden al sector de textil y confecciones) se encuentran el drawback de 5% (para exportaciones menores a US\$ 20 millones), la devolución del impuesto general a las ventas (impuesto al valor agregado), el sistema de admisión temporal de insumos liberados de impuestos, para ser utilizados en la fabricación de productos para la exportación.

Dentro del sector textil no ha habido privatizaciones al no haber existido ninguna empresa estatal. Asimismo, no existen tratamientos diferenciados ni incentivos especiales para la inversión en la industria manufacturera, excepto en los megaproyectos del sector minero y de hidrocarburos que se rigen por contratos especiales e individuales.

Cabe señalar que con excepción de una empresa dedicada a la producción de fibras acrílicas, las empresas más grandes del sector textil y confecciones son de capital peruano. Incluso, en los años noventa, grupos económicos peruanos han comprado empresas textiles importantes que estaban en manos de extranjeros.

### **3.2.5 Venezuela**

En Venezuela la apertura comercial y las reformas estructurales se iniciaron en 1989. En esa fecha se redujeron las tarifas arancelarias y se eliminaron la mayoría de las barreras para arancelarias. Actualmente Venezuela aplica los niveles arancelarios del Arancel Externo Común Andino.

El sector textil-confección venezolano ha mostrado un desempeño muy pobre durante los años noventa, en parte debido a que se ha visto fuertemente golpeado por las importaciones, en particular, las provenientes de los países asiáticos<sup>29</sup>. Sin embargo, algunas empresas textiles han logrado incrementar sus exportaciones durante este período, especialmente a los países andinos. Al igual que en Colombia y Perú, el sector bajo análisis se caracteriza por una muy baja participación de la inversión extranjera.

El sector textil – confección no cuenta con una política comercial exclusiva. Durante los años noventa se han aplicado derechos compensatorios para contrarrestar el dumping en las importaciones provenientes de China.

En materia de instrumentos de promoción a las exportaciones, Venezuela cuenta con mecanismos que aplican para todos los sectores de manera indiscriminada. Entre estos

---

<sup>29</sup> Véase Tineo, F. (1996) “El sector textil venezolano”, estudio elaborado para la Secretaría de la Comunidad Andina.



mecanismos se cuentan, un sistema especial de importación y exportación que permite devolver los aranceles de los insumos y materias primas para bienes destinados a la exportación, *drawback* y créditos especiales para el sector exportador.

En cuanto a acuerdos comerciales, con excepción de los países de la Comunidad Andina, el tratamiento para el sector textil – confección en otros acuerdos suscritos por Venezuela ha sido menos orientado hacia la apertura comercial. Es el caso del Acuerdo de Libre Comercio suscrito con México, en el cual este sector quedó exceptuado del programa de desgravación.

### 3.3 Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito regional

En el marco del Acuerdo de Cartagena no existen tratamientos especiales que regulen el comercio de textiles y confecciones. El comercio de estos bienes entre los países andinos se rige por los principios generales establecidos en el mencionado acuerdo.

En 1992 entró en vigencia la zona de libre comercio andina. Desde esa fecha el arancel es 0% para el comercio entre los cinco países. Sin embargo, a finales de 1992 Perú suspendió el Programa de Liberación del *Grupo Andino*, argumentando la existencia de obstáculos que impedían el perfeccionamiento de la zona de libre comercio. Mediante la *Decisión 321* los países andinos autorizaron a Perú a aplicar esta medida hasta diciembre de 1993. Para aminorar el impacto negativo sobre el comercio, la *Decisión 324* contempló la posibilidad de que Perú suscribiera Acuerdos Bilaterales preferenciales con los demás socios andinos.

El plazo para la reincorporación de Perú se postergó en octubre de 1993, en mayo de 1994, y en junio de 1995, y también, por ende, se postergó la vigencia de los Acuerdos Bilaterales. Durante esta etapa los países andinos acordaron que el reingreso del Perú a la *Comunidad Andina* debería darse mediante la multilateralización de las preferencias otorgadas de manera bilateral. Las prórrogas para la reincorporación de Perú se produjeron cuando este país condicionaba la misma a la adopción de un paquete de medidas, dirigidas a perfeccionar la zona de libre comercio. En virtud de esta solicitud, se introdujeron algunas reformas en materia de origen y distorsiones al comercio, así como a las disciplinas sobre subvenciones directas de naturaleza cambiaria, financiera, o fiscal a las exportaciones. No obstante, estas medidas no solucionaron las inquietudes manifestadas por Perú.

En 1997, después de que Perú se negara a iniciar negociaciones para la multilateralización de las preferencias, los demás países andinos le solicitaron una decisión definitiva sobre su permanencia en la *Comunidad Andina*. El 30 de junio de 1997 se reincorporó Perú a la zona de libre comercio andina, después de lograr que se revisaran algunos temas relacionados con las normas de origen y con los registros sanitarios, en particular para productos farmacéuticos. En la actualidad se adelanta un

Programa de Liberación que deberá perfeccionarse en el año 2006, no obstante Perú mantiene su condición de observador en relación al *arancel externo común*<sup>30</sup>.

Adicionalmente, de conformidad con lo establecido en el artículo 155 del Acuerdo de Cartagena en el sentido que cualquier ventaja que otorgue un país miembro a cualquier otro país será inmediata e incondicionalmente extendido a los demás países miembros, en abril de 1999 Colombia extendió preferencias arancelarias que otorgó a México, para una lista de productos peruanos que incluyen partidas del sector textil y confecciones.

De otro lado, el Arancel Externo Común de la Comunidad Andina entró en vigencia el 1° de febrero de 1995 mediante la *Decisión 370*. Como se mencionó, la adopción del AEC es parcial ya que Bolivia (en forma permanente) y Perú (hasta el año 2006) pueden conservar sus niveles arancelarios domésticos<sup>31</sup>. Adicionalmente, existe un número importante de excepciones al AEC que deberán ser eliminadas en el año 2000. En el Cuadro 3.2 se presenta el arancel promedio aplicado en los países andinos, de acuerdo con la clasificación del sistema armonizado. Se observa que, con excepción de Bolivia, el sector textil se ubica entre los que tienen los niveles arancelarios más altos.

Recientemente el gobierno de Colombia llevó a la *Comisión* una propuesta para modificar el AEC con el objeto de reducirlo a 2 o 3 niveles, situación que permitiría que Perú y Bolivia lo adoptaran. Esta propuesta está en estudio por parte de la *Secretaría* de la *Comunidad Andina*.

---

<sup>30</sup> En lo que se refiere al sector textil y confecciones, la desgravación de la mayoría de las partidas de este sector culminaría entre el año 2000 (Anexo III) y el 2003 (Anexo IV). El 30% de la desgravación de las partidas del Anexo III culminó en diciembre de 1998, y el 60% deberá ejecutarse a fin de 1999. Mientras que el 10% de la desgravación de las partidas del Anexo IV se ejecutó a diciembre de 1998 y el 20% a fin de este año.

<sup>31</sup> Los presidentes andinos definieron las principales características del AEC en el Acta de Barahona en 1991: tendría cuatro niveles (5%, 10%, 15% y 20%), y el nivel de 20% desaparecería en un año (compromiso que se ha incumplido hasta el momento). En la práctica, los bienes de capital y las materias primas no producidas en la región obtuvieron los menores aranceles (5%), los productos semi-elaborados aranceles de 10%-15%, y los bienes de consumo finales 20%. Si el bien no es producido en la región, cada país puede adoptar una tarifa de 0% o de 5%, aunque la tarifa contenida en la *Decisión 370* sea mayor, previa autorización de la *Junta*. El sector automotor es el único que mantiene niveles arancelarios superiores a los fijados en la *Decisión 370* pues la tarifa máxima en la mencionada *Decisión* es 20%, mientras en el sector automotor hay tarifas de 35%.

**Crecimiento del PIB (%)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bolivia	4.6	5.3	1.7	4.3	4.7	4.7	4.1	4.2	4.6
Colombia	4.3	2.0	4.0	5.4	5.8	5.8	2.1	3.3	0.6
Ecuador	3.0	5.0	3.6	2.0	4.4	2.3	2.9	3.8	1.0
Perú	-3.7	2.9	-1.8	6.4	13.1	7.4	2.5	7.2	1.0
Venezuela	6.9	9.7	6.1	0.3	-2.3	3.7	-0.4	5.1	-0.9

Fuente: FMI y BID

**Inflación (%)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bolivia	21.4	12.1	8.5	7.9	10.2	12.4	4.7	7.7
Colombia	30.4	27.0	22.6	23.8	21.0	20.2	17.7	16.7
Ecuador	48.8	54.4	45.0	27.4	22.9	24.4	30.7	35.8
Perú	410.0	73.3	48.6	23.7	11.1	11.6	8.5	7.27
Venezuela	34.2	31.4	38.1	60.8	59.9	99.9	50.0	34.9

Fuente: FMI y Secretaría de la Comunidad Andina

**Exportaciones de bienes y servicios**

Porcentaje del PIB

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bolivia	20.1	17.2	13.7	15.6	20.3	18.5	19.2	20.3	14.9
Colombia	21.5	22.1	20.9	19.6	17.6	17.1	16.8	21.0	13.1
Ecuador	30.5	29.0	29.4	26.0	27.6	29.3	30.2	30.4	25.5
Perú	12.1	9.9	10.8	10.6	11.3	11.4	11.9	14.5	8.7
Venezuela	38.7	30.7	25.7	26.8	30.3	26.9	35.9	29.3	22.3

Fuente: FMI y BID

**DEFICIT SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO**

Porcentaje del PIB

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bolivia	-4.3	-4.4	-6.1	-3.0	-2.0	-1.9	-3.0	n.d.
Colombia	0.0	-0.1	0.3	2.6	-0.5	-1.1	-2.4	n.d.
Ecuador	-1.0	-1.7	-0.4	-0.2	-1.5	-3.1	-2.0	n.d.
Perú	-0.9	-1.5	-1.2	2.1	-1.3	2.3	0.0	n.d.
Venezuela */	-0.1	-3.8	-2.5	-6.8	-4.8	0.5	1.6	n.d.

\*/ Gobierno Central

Fuente: CEPAL

**DEFICIT EN CUENTA CORRIENTE**

Porcentaje del PIB

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bolivia	-4.9	-9.5	-8.8	-3.7	-4.7	-5.3	-9.0	-7.9
Colombia	5.7	2.0	-4.4	-4.8	-5.4	-5.6	-5.7	-6.4
Ecuador	-6.0	-1.0	-4.7	-4.1	-4.1	1.8	-3.7	-5.0
Perú	-3.0	-4.5	-5.2	-5.3	-7.3	-5.8	-5.1	-6.3
Venezuela	3.2	-6.2	-3.3	4.4	3.0	12.2	6.9	-1.8

Fuente: CEPAL y BID

**Gráfico 3.1**  
**TASA DE INTERES ACTIVA**

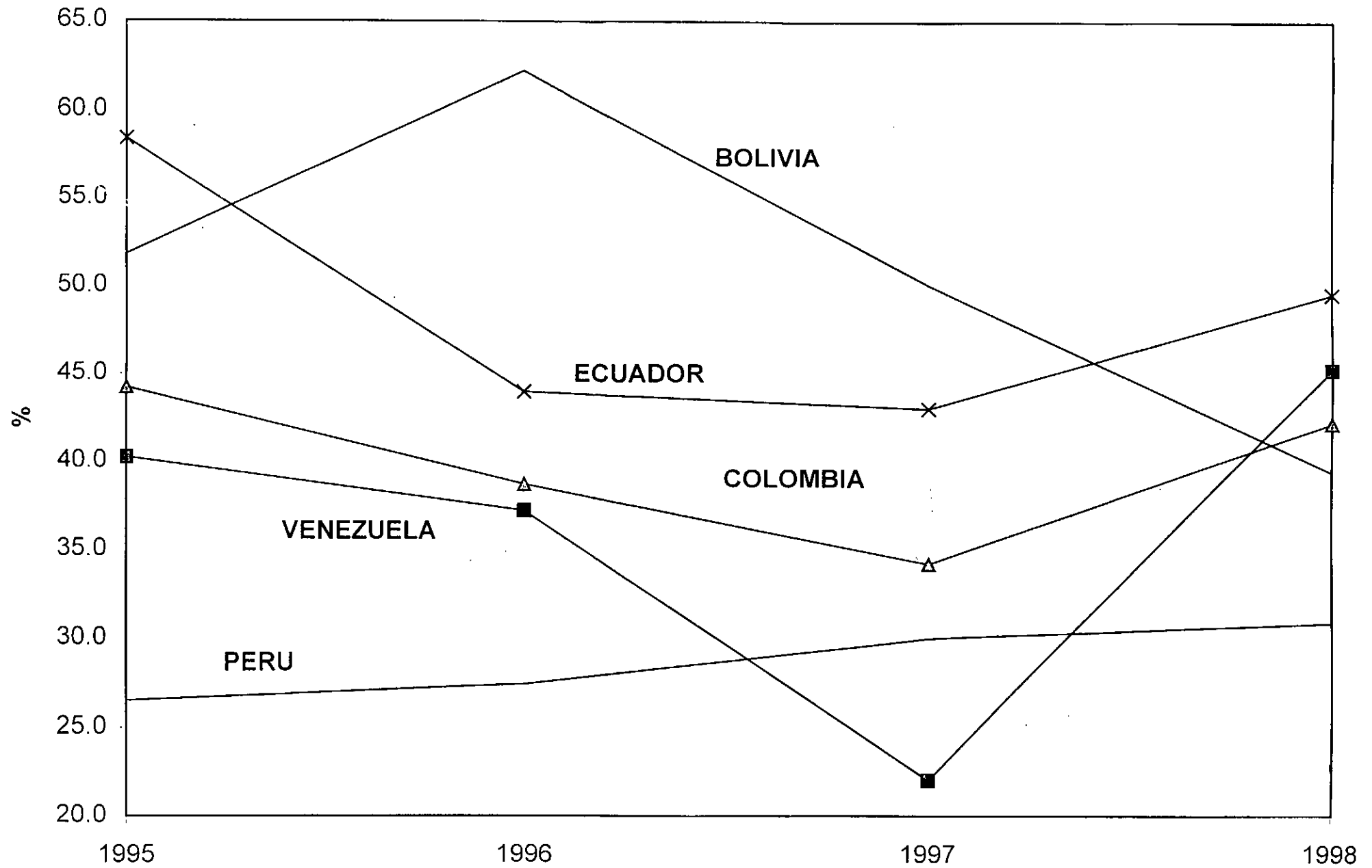
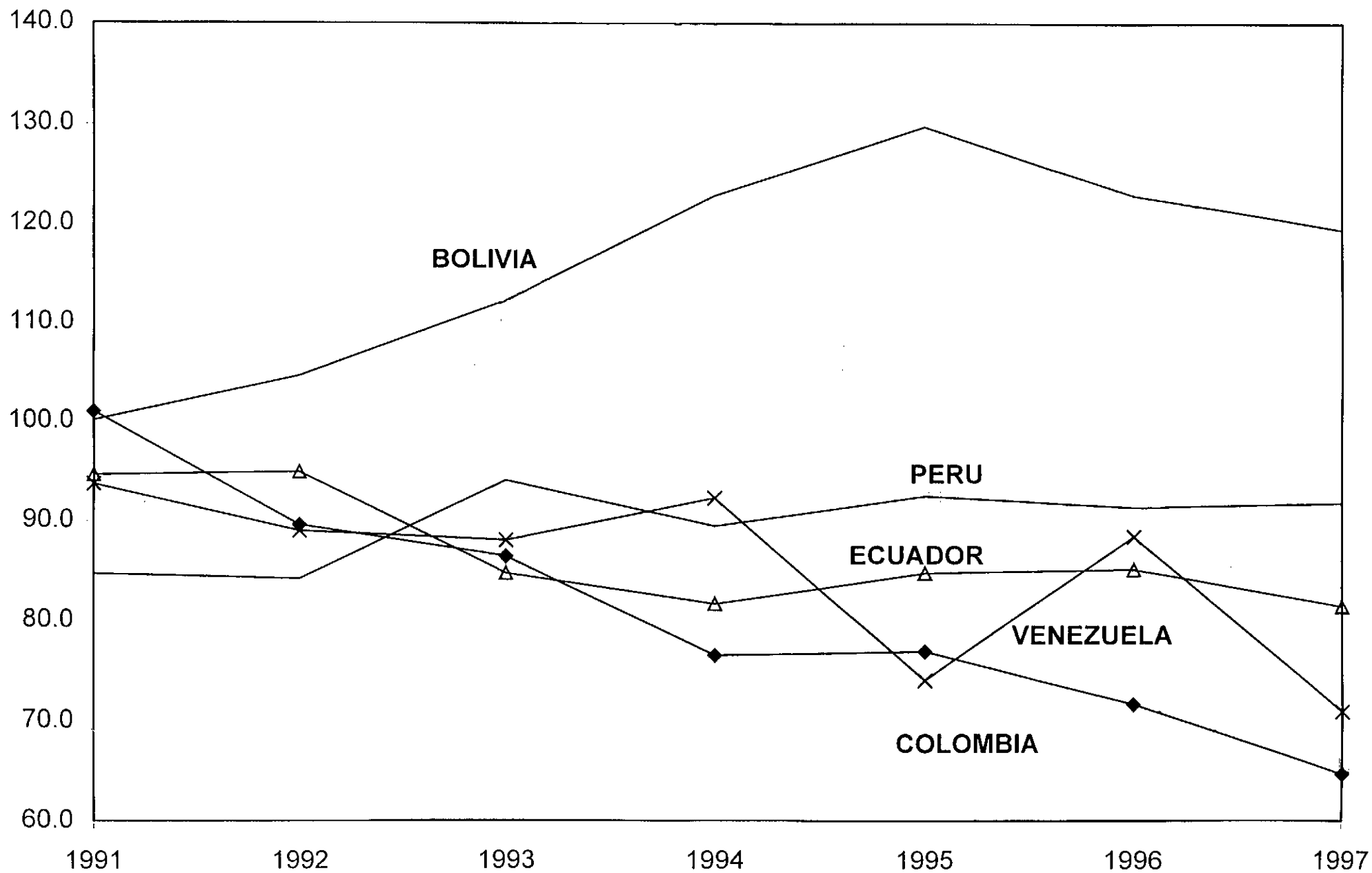
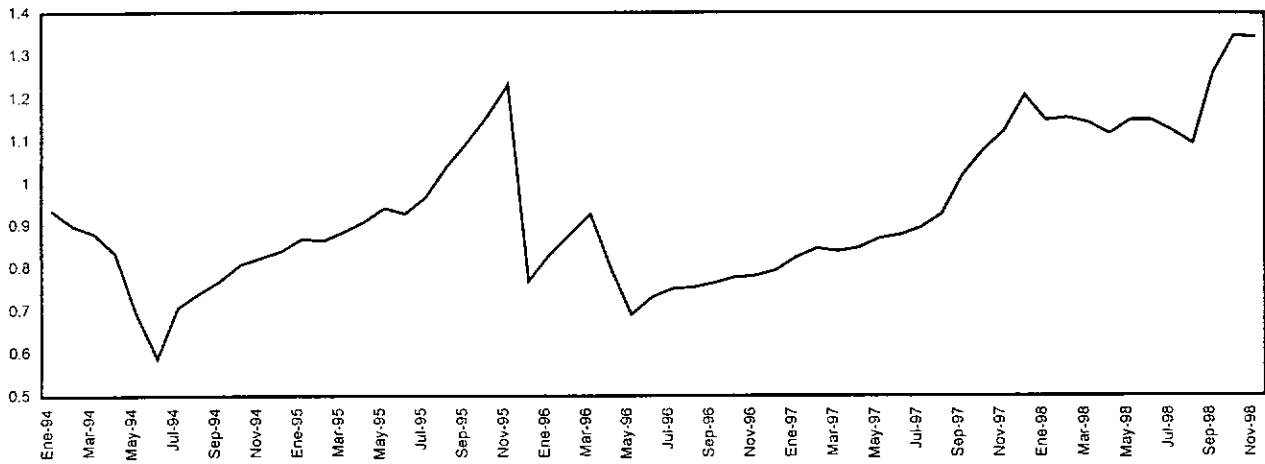


Gráfico 3.2  
INDICE DE LA TASA DE CAMBIO REAL DE LAS IMPORTACIONES  
1990=100



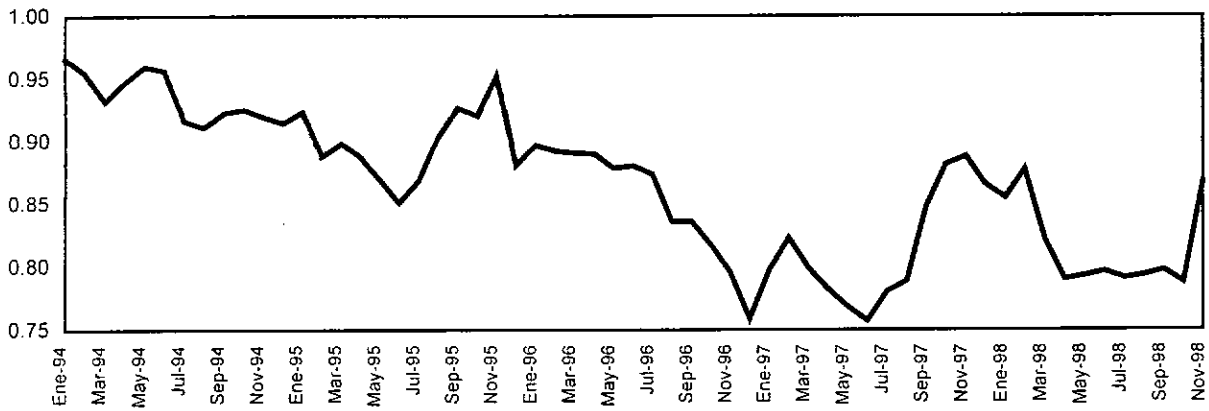
**Gráfico 3.3**

**TIPO DE CAMBIO CRUZADO CON VENEZUELA**  
Enero 1994-Noviembre 1998



Fuente: FMI y cálculos de Fedesarrollo

**TIPO DE CAMBIO CRUZADO CON ECUADOR**  
(Enero 1994-Noviembre 1998)



Fuente: FMI y cálculos de Fedesarrollo

Gráfico 3.4  
TIPO DE CAMBIO REAL CRUZADO DE PERU FRENTE A SUS SOCIOS ANDINOS 1990 =100

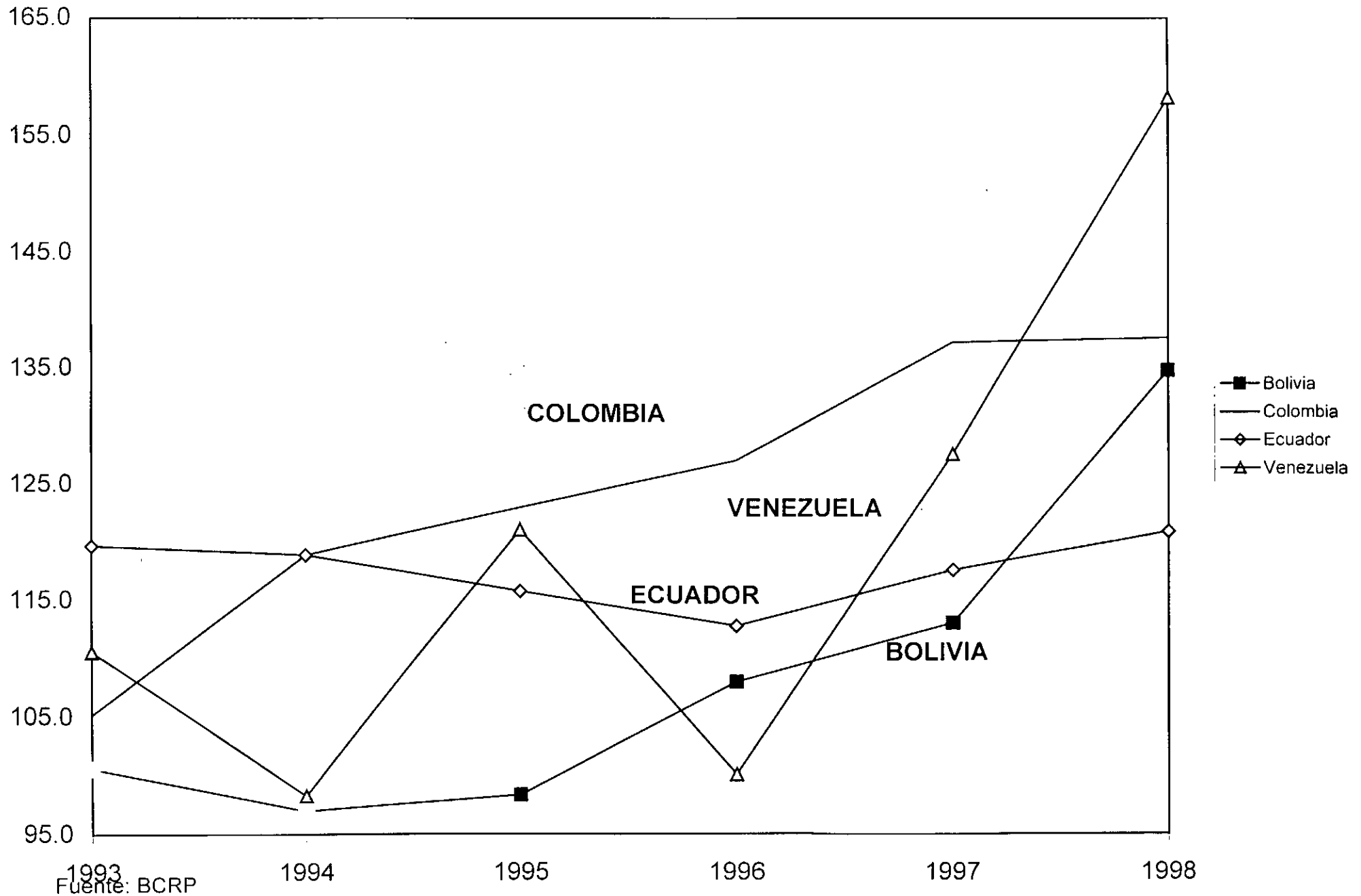


Gráfico 3.5  
COMUNIDAD ANDINA: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES

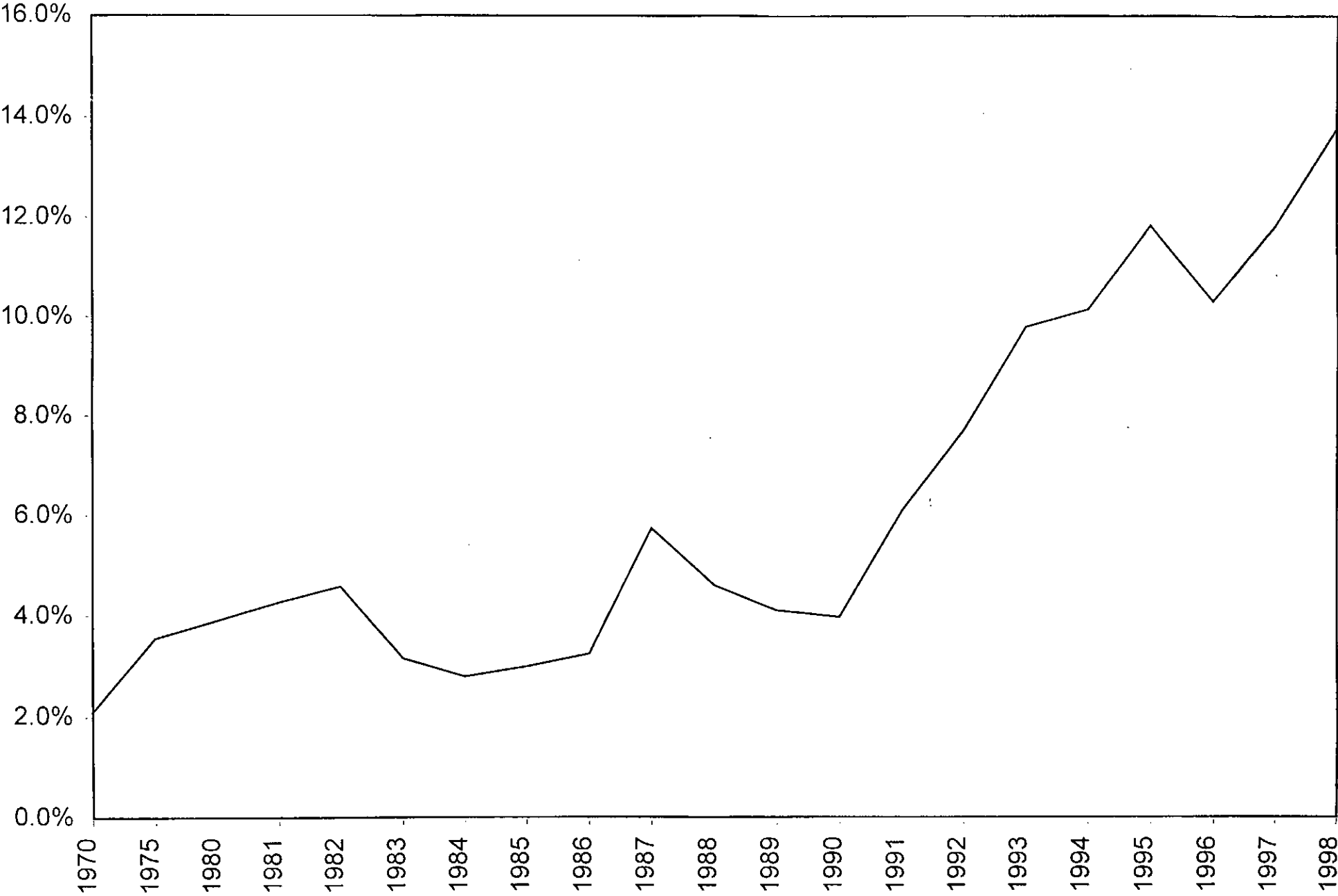
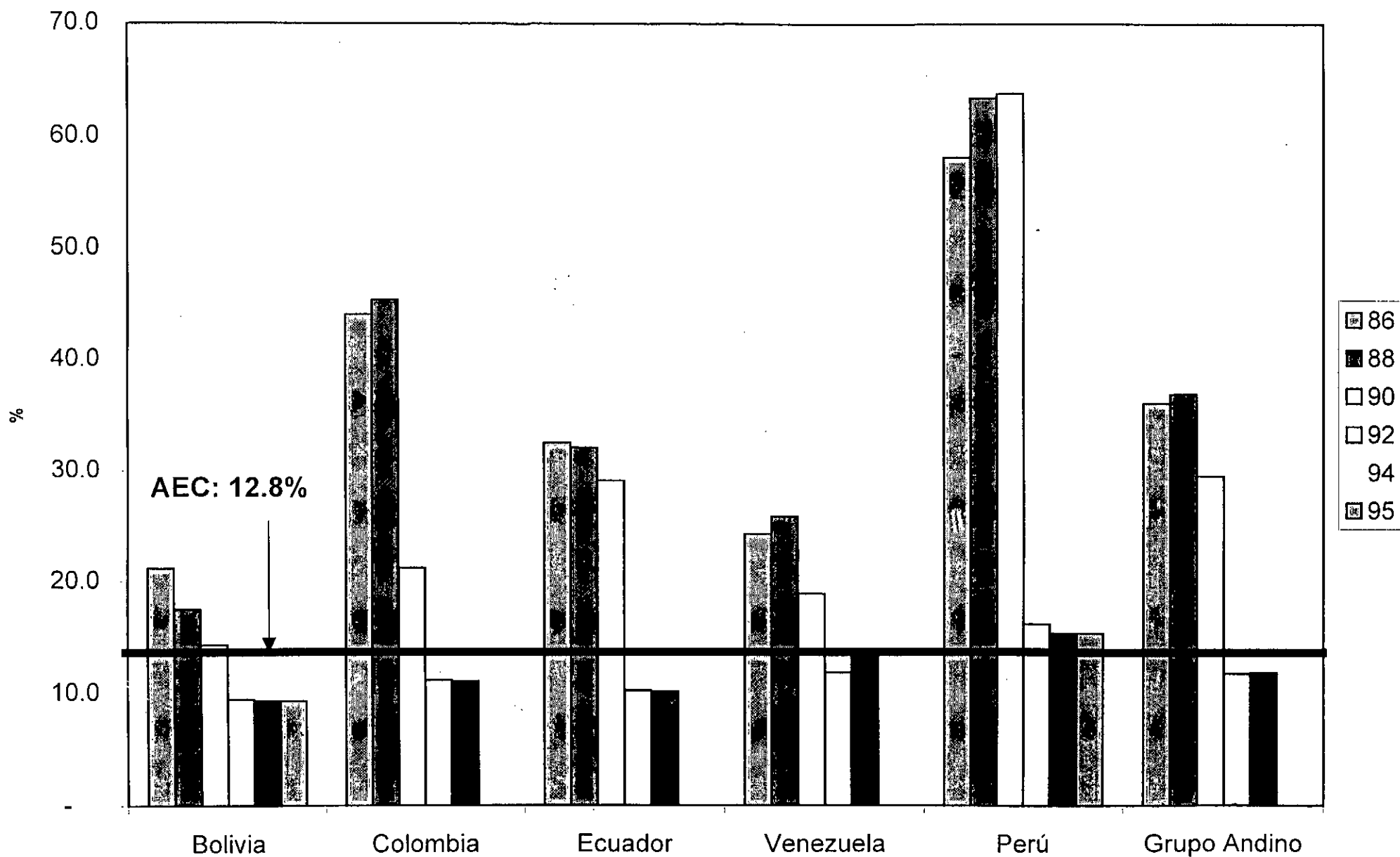




Gráfico 3.3. Aranceles ad-valorem en los países andinos, 1986-1995 (promedios ponderados)



Fuente: Cuadro A.1, ALADI y datos del Intal.

Metodología: incluye para-aranceles; las importaciones de 1993 se usan como ponderadores

Cuadro 3.2

Arancel promedio aplicado País más favorecido en porcentaje 1998

Sistema Armonizado	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	PROMEDIO
I. Animales Vivos/Productos	10.0	16.9	17.2	16.0	16.7	15.4
II. Productos Vegetales	10.0	12.8	12.8	17.2	12.9	13.1
III. Grasas Animales/Vegetales	10.0	17.0	17.2	12.0	16.9	14.6
IV. Alimentos Elaborados/Tabaco	10.0	18.2	18.6	17.3	18.1	16.4
V. Productos Minerales	10.0	6.1	5.8	12.0	6.1	8.0
VI. Productos Industriales Químicos	10.0	6.7	7.1	12.0	7.3	8.6
VII. Plásticos/Caucho	10.0	13.0	11.9	12.0	13.1	12.0
VIII. Animales Cueros/Pieles	10.0	11.4	12.3	12.0	11.8	11.5
IX. Madera/Manufacturas de Madera	10.0	12.3	12.8	12.0	12.3	11.9
X. Papel/Materiales Celulosos	9.8	12.4	12.3	12.0	12.9	11.9
XI. Textiles	10.0	18.1	18.4	17.6	18.1	16.4
XII. Calzado/Artículos Miscelaneos	10.0	18.8	19.3	16.2	18.8	16.6
XIII. Manufacturas Piedra/Vidrio	10.0	13.8	13.4	12.0	14.1	12.7
XIV. Materias Preciosas/Semiprec.	10.0	11.2	12.7	12.0	12.4	11.7
XV. Metales Comunes	9.9	10.4	10.2	12.0	10.7	10.7
XVI. Maquinaria/Equipo Eléctrico	8.5	9.4	8.9	12.3	10.2	9.9
XVII. Vehículos/Embarcaciones Motor.	8.8	13.2	12.5	12.0	12.5	11.8
XVIII. Instrumentos de Precisión	9.9	6.8	10.0	12.0	7.5	9.3
XIX. Armas/Municiones	10.0	17.8	18.5	12.0	17.0	15.1
XX. Mercancías/Productos Misc.	10.0	17.8	18.8	12.0	17.8	15.3
XXI. Arte/Antigüedades	7.8	7.6	9.8	12.0	10.6	9.6
<b>Total</b>	<b>9.7</b>	<b>11.6</b>	<b>11.8</b>	<b>13.5</b>	<b>12.0</b>	<b>11.7</b>

Fuente:Unidad Estadística y Análisis Cuantitativo BID, con base en datos de ALADI

**ANEXO 3.1**  
**Perú: Principales Acuerdos Comerciales**

Comunidad Andina	Desgravación arancelaria gradual hasta el 2004, de acuerdo a Decisión 414 (31.07.97)  Acuerdos bilaterales con los cuatro países en el marco de Decisión 321
Paraguay Brasil Uruguay Argentina México	Acuerdos de alcance parcial sobre preferencias arancelarias en el marco de ALADI
Chile	Acuerdo de Complementación Económica para la conformación de una Zona de Libre Comercio Suscrito el 22.06.98
APEC	Miembro desde noviembre de 1998

## 4. DESEMPEÑO Y ESTRUCTURA DEL SECTOR

### 4.1 Orígenes y desarrollo del sector en la subregión

El modelo de sustitución de importaciones que se implementó en la mayor parte de los países de América Latina desde la década de 1950, creó las condiciones para que se desarrollara en la región la industria textil y de confecciones. En el caso de los países andinos, la industria textil surgió desde el siglo XIX pero es a partir de la segunda mitad del siglo XX que se observa un mayor crecimiento del sector en cada una de estas economías. Como se ha visto a lo largo de este estudio, con el cambio de modelo de desarrollo que se dio a comienzos de los noventa y la apertura comercial, la industria textil-confección ha experimentado una coyuntura difícil, no sólo en los países andinos sino en la mayoría de los países de América Latina. En esta sección se presenta un breve resumen de los orígenes y el desarrollo del sector en la subregión.

#### Bolivia

El sector textil y confección en Bolivia no se desarrolló de manera tan activa como lo hizo en otros países andinos, por lo cual tradicionalmente estuvo orientado al mercado doméstico y concentrado en la producción de ciertos tipos de productos. Sólo hasta 1985 con la apertura de la economía se crearon también las condiciones para impulsar el desarrollo exportador de este sector. En particular, durante los años 90 se ha dado un crecimiento importante de las exportaciones de textiles especialmente al mercado andino, aunque la balanza comercial con ese mercado es deficitaria.

Como se observa en los Gráficos A.4.1 y A.4.2, entre 1990 y 1995 la producción industrial textil y de confecciones Boliviana experimentó un crecimiento sostenido. Sin embargo, el sector todavía enfrenta problemas estructurales como la tecnología obsoleta y ha sido afectado por el contrabando<sup>32</sup>

#### Colombia

El origen de la industria textil en Colombia estuvo concentrado prácticamente desde comienzos del siglo y hasta la década del 50 en la ciudad de Medellín<sup>33</sup>. Las empresas textiles algodóneras de Medellín han realizado exportaciones desde la década del 40, principalmente a Estados Unidos. Hasta la década del 80 se exportaba fundamentalmente hilazas y tela cruda con bajo valor agregado. Sin embargo, en la actualidad estas empresas han perdido competitividad en la producción de hilazas y Colombia es cada vez más importador de estos productos. Las exportaciones se han reorientado hacia tela acabada y confección desde finales de la década del 80. Desde la década del 50

<sup>32</sup> / Véase, Asociación Nacional de Industrias Textiles de Bolivia (1997).

<sup>33</sup> / Para efectos ilustrativos, Medellín es la segunda ciudad en importancia en el país, con cerca de 2 millones de habitantes, que representan 5% de la población total del país. La región en la que está ubicada (Antioquia) participa con cerca de 14% del PIB nacional.

empezaron a surgir en la ciudad de Bogotá <sup>34/</sup> empresas textiles más pequeñas, dedicadas principalmente al tejido de punto. Estas empresas se han caracterizado por tener una estructura productiva de menor costo, muy pocas de ellas están integradas.

Aunque las ciudades de Medellín y Bogotá son importantes en la producción de productos de confección, otras ciudades del país han venido ocupando un papel muy dinámico en esta rama de producción, principalmente las ciudades de Pereira, Bucaramanga y Barranquilla <sup>35/</sup>. La confección que tiene lugar en estas ciudades se dedica, tanto al mercado interno como externo.

Como se observa en el Gráfico A.4.1, el sector textil colombiano se ha caracterizado durante los noventa por un crecimiento moderado de la producción, mientras el sector confección ha registrado una tendencia decreciente en su nivel de actividad (Gráfico A.4.2). Esta tendencia se explica por la alta competencia de bienes importados en el mercado doméstico, tanto de productos textiles como de confecciones. Como se mencionó, en el caso del sector textil las ventas en el mercado doméstico han sido parcialmente sustituidas con exportaciones por lo cual el ritmo de crecimiento de la producción ha podido mantenerse creciente durante esta década.

## **Ecuador**

La industria textil en Ecuador surgió a comienzos del siglo XX. Sin embargo, el desarrollo de esta industria se dio entre las décadas de los sesenta y los setenta. Posteriormente en la década de los ochenta, se realizan importantes inversiones en el sector que mejoran su productividad y permiten que paralelamente se desarrolle una industria de la confección.

Durante los años noventa se ha dado una caída en el índice de producción de textiles de Ecuador que sólo se revertió levemente en 1994 (Gráfico A.4.1). Por su parte, aunque no se dispone de datos para el sector confección en Giacometti (1996), se menciona la crisis que también ha experimentado el sector confección, en buena medida por la apertura hacia el mercado andino.

## **Perú**

La producción textil moderna en el Perú se inició en 1847 con una planta de tejidos e hilados de algodón en Lima. Sin embargo, el crecimiento industrial del sector fue relativamente lento hasta la década del 30 y 40 cuando se formaron 93 nuevas empresas textiles, de las cuales 43 se dedicaron a la producción de tejidos de punto. Cabe destacar que el 83% de las empresas se ubicó en Lima y Callao. Entre 1950 y 1970 la producción

---

<sup>34/</sup> Santa Fe de Bogotá es la capital del país con 6 millones de habitantes (15% de la población total) y su PIB representa el 22.6% del total nacional.

<sup>35/</sup> Estas ciudades tienen 400.000, 500.000 y 1.150.000 habitantes respectivamente (1.1, 1.3 y 2.9 de la población total) y el PIB de las regiones respectivas corresponde al 2.1, 1.6 y 3.7 del total nacional respectivamente.

y en Perú, a pesar de su reducido tamaño. En efecto, el sector textil absorbe 8.2% del empleo industrial en Bolivia, 9.9% en Colombia, 9.3% en Ecuador, 12.5% en Perú y 4.5% en Venezuela.

El sector confección representa 1% de la producción industrial en Bolivia, 3% en Colombia, 0.7% en Ecuador, 2.5% en Perú y 1.5% en Venezuela. Su participación en el empleo es particularmente importante en todos los países, pero especialmente en Colombia y en Perú (Gráfico A.4.4).

En todos los países andinos el empleo en el sector textil y confecciones ha mostrado una tendencia decreciente en la década de 1990. Incluso en Perú, donde el sector experimentó un marcado dinamismo en esta década, se observa que a julio de 1998 el nivel de empleo en empresas de 100 a más trabajadores representaba sólo el 79.2% del nivel que existía en enero de 1990. La caída más fuerte del empleo se dio entre 1990 y 1992, cayendo el empleo en casi 20% (Cuadro 4.4). Este periodo coincidió no sólo con la recesión inicial derivada del programa de estabilización de 1990 sino también con la apertura comercial. Posteriormente, debido a la flexibilización de las leyes laborales introducidas a fines de 1992, el empleo continuó reduciéndose hasta 1995, cuando se aprecia que frente a comienzos de 1990 el empleo descendió en 29.8%.

Dada la difícil coyuntura que, en términos generales ha enfrentado el sector textil-confección en los países andinos, la inversión en el sector no ha crecido sustancialmente durante los años noventa, con excepción del sector textil peruano. Como se observa en el Gráfico A.4.5, mientras en Colombia la participación de la formación bruta de capital fijo (FBKF) del sector textil en el total industrial en 1995 llegó a un nivel de -11.6%, en Perú fue 12%, en Ecuador 4.8% y en Venezuela 1.8%. En contraste, de los cinco países andinos, el único que presentó durante los noventa un crecimiento importante de la FBKF en el sector confección fue Colombia. En efecto, en 1995 la FBKF del sector confección colombiano ascendió a 3% de la FBKF total.

El caso de Perú se explica por la tendencia registrada por el nivel de actividad económica del sector textil. A partir de 1994 se dio un crecimiento sostenido año tras año del sector en cuestión hasta 1997, crecimiento que en promedio estuvo por encima de la manufactura total. El dinamismo de las exportaciones explica en buena medida este comportamiento. En 1998, como consecuencia de la recesión muestra un retroceso de 14% en hilados y tejidos y un leve crecimiento de 2.5% en tejidos de punto. La rama de tejidos de punto muestra el comportamiento más dinámico, habiendo crecido alrededor del 60% en los últimos cinco años. (Cuadro 4.2). El consumo aparente ha seguido una tendencia similar a la de la producción, si bien con un incremento algo mayor debido a la mayor penetración de las importaciones (Cuadro 4.3). Especialmente en el sector algodónero, la renovación de equipos ha sido continua, particularmente en las empresas dedicadas a la exportación. En promedio, entre 1992 y 1998, las importaciones de bienes de capital para el sector textil crecieron a un ritmo de 8% anual, habiéndose importado entre 1997 y 1998 un total de US\$ 163 millones. Por partidas, la mayor importación se ha concentrado en maquinas para hilado y tejido de punto.

En Colombia, las ramas CIU que han aumentado participación en inversión en activos entre 1992 y 1997 son hilados y tejido de punto. El subsector de tejido de algodón mantiene una importante participación, pero ésta se ha reducido de manera significativa. Por su parte, el sector productor de fibra sintética registró incrementos en inversión en 1993 y 1994 pero su participación dentro de la inversión total de industria se mantuvo estable en el resto del período. El sector de confecciones ha mantenido una participación relativamente estable en la inversión del total de la cadena textil - confección (Anexo 4.1).

#### 4.2.2 Costos y superávit operacional

La evolución de la relación precio/costo en el sector textil ha sido particularmente negativa durante los años noventa en la mayoría de países andinos durante los años noventa. Para el sector confección la situación en esta materia ha sido diferente. En el Cuadro A.1 se observa cómo sólo en el caso de Bolivia y Venezuela los costos de los insumos y servicios del sector textil se redujeron durante los años noventa. El país en el cual se registró el mayor aumento de estos costos fue Perú, donde pasaron de representar 51.6% del producto a precios corrientes en 1990 a 75% en 1994.

Los costos laborales, por su parte, sólo decrecieron en Ecuador y en Venezuela durante los años noventa. En Perú el incremento de esta variable fue enorme, al pasar de 10% en 1990 del producto a casi 81% en 1994, seguido por Colombia donde los costos laborales pasaron de 7% del producto en 1990 a 11% en 1995. En este último país para el total de la cadena apenas si los precios compensaron el crecimiento de los costos durante la década. Esto explica por qué de una muestra de 137 empresas del sector textil estudiada por la Superintendencia de Sociedades para los años 1994 a 1996, 44 empresas registraron pérdidas en 1995 y 55 en 1996 <sup>39</sup>.

En el sector confección, durante los años noventa, los costos de los insumos y servicios decrecieron en Colombia y Ecuador, mientras los costos laborales sólo lo hicieron en Ecuador y Perú (Cuadro A.2).

Este comportamiento de los costos produjo una reducción del superávit operacional – medido como el valor agregado menos los sueldos y salarios- en los sectores textiles de Colombia y Perú, y en los sectores de confecciones de Bolivia y Perú.

En el caso de Perú, los altos costos financieros explican también la reducción en la rentabilidad de las empresas del sector textil. Así en 1993 sólo un tercio de las empresas tuvo una rentabilidad positiva, representando las pérdidas para el conjunto de las empresas el 27% del patrimonio. En 1997, el 80% tuvo utilidades, siendo la rentabilidad promedio de las empresas el 3.2%. Si se excluyen las empresas con pérdidas la rentabilidad se eleva al 12%.

---

<sup>39</sup> / “Sector Textil 1994-1996”. Superintendencia de Sociedades (Julio 1997).

### 4.2.3 Productividad y competitividad

En esta sección se presentan algunos indicadores de productividad y competitividad para los países andinos, en comparación con países industrializados y países en desarrollo participantes en el mercado internacional de textiles y confecciones.

Con respecto a los textiles, puede apreciarse que el indicador de productividad laboral, que mide el valor agregado por trabajador, para los países andinos está por debajo del que tienen los países asiáticos, con excepción de India e Indonesia, y los países desarrollados para todos los subsectores textiles. En contraste, la situación competitiva de los países andinos mejora relativamente en el caso de confecciones, en particular, frente a países como India, Indonesia y Malasia. Al interior de la Comunidad Andina, Colombia es el país que registra un mejor indicador de productividad laboral en el sector textil, mientras Venezuela es el que reporta mayor productividad en confecciones, seguido de cerca por Colombia (Cuadro 4.5).

Con respecto a la participación del consumo intermedio en el valor de la producción se aprecia que los países andinos no tienen una posición marcadamente desventajosa frente a la mayor parte de países de esta muestra (Cuadro 4.6).

En cuanto a la participación del valor de los sueldos y salarios en la producción bruta, los países andinos son competitivos frente a los más desarrollados e incluso frente a algunos países asiáticos. Sin embargo, nuevamente no son competitivos respecto a países como Indonesia, India, Paquistán y Tailandia en textiles y Turquía, en confecciones (Cuadro 4.7).

Finalmente, el excedente bruto de explotación para los países andinos (que incluye utilidades, impuestos y costos financieros) es bastante desventajoso con respecto a casi todos los países de la muestra tanto en el caso de textiles como en el de confecciones (Cuadro 4.8).

### 4.2.4 Comercio exterior intra y extrasubregional, grado de apertura, comercio intraindustrial

La década de los noventa se ha caracterizado por un crecimiento sin precedentes del comercio intrarregional andino, como se mencionó en el capítulo 3 de este estudio. Colombia y Venezuela son los países con mayor participación en el comercio subregional con un 29 y 30% respectivamente, seguidos por Perú con un 19%, Ecuador con un 18% y Bolivia con un 5%. Esta estructura explica en alguna medida el impulso que Colombia y Venezuela le han dado al proceso de integración andina.

Buena parte del crecimiento de las exportaciones intrarregionales se ha dado en el sector industrial. En efecto, en Echavarría (1998) se muestra que el comercio intra-industrial entre los países andinos aumentó a 40% en 1995, una cifra mucho mayor que la de las exportaciones a otras regiones y países.



En cuanto al sector textil-confección, durante los años noventa, las exportaciones de los países de la Comunidad Andina de este tipo de bienes han mostrado una tendencia creciente (Cuadro 4.9). En efecto, las exportaciones de textiles pasaron de un nivel de US\$263.7 millones en 1991 a US\$645.6 millones en 1995. Por su parte, las exportaciones de confecciones aumentaron de US\$622.1 millones en 1991 a US\$840.4 millones en 1995.

Sin embargo, las importaciones de textiles y confecciones han crecido también de manera importante durante este período. Las importaciones de textiles que hacían los países andinos en 1991 ascendían a US\$483.1 millones y en 1995 ascendieron a US\$ 1.078.7 millones. Las importaciones de confecciones pasaron de US\$220.6 millones en 1991 a US\$467.1 millones en 1995.

Este desempeño de las variables comerciales se ha traducido en un déficit comercial permanente de los países andinos en el sector textil durante los años noventa, mientras el sector de confecciones ha arrojado superávit a lo largo del período (Gráficos 4.1 y 4.2).

Entre 1991 y 1995, para el sector textil el único país que tuvo balanza comercial relativa superavitaria con el mundo fue Perú. En contraste, el resto de los países andinos tuvieron déficits comerciales en este sector desde 1991, y a partir de 1993 en el caso de Colombia.

Para el sector confección la situación ha sido favorable para Colombia, Ecuador y Perú que han tenido superávits comerciales desde 1991, con excepción de Ecuador que arrojó déficit en 1995. Bolivia y Venezuela mostraron déficit comerciales de manera permanente entre 1991 y 1995 para el sector de confecciones.

Entre los países andinos, los principales exportadores tanto de textiles como de confecciones son Perú y Colombia. En 1995 estos dos países representaban casi 80% de las exportaciones de textiles de los países andinos, alcanzando cada uno 40% de las exportaciones de textiles de este bloque (Gráfico 4.3). En el caso del sector confección, Colombia representó en 1995 70% de las exportaciones de la Comunidad Andina, mientras Perú alcanzó 24% (Gráfico 4.4).

### **El comercio intra-regional**

Las exportaciones intrarregionales de textiles en la Comunidad Andina ha mostrado una tendencia creciente a partir de 1992 pasando de 30% a casi 41%. En contraste, aunque las exportaciones intrabloque de confecciones también han aumentado, la proporción es más baja pues han pasado de 7% en 1991 a 19% en 1995 (Gráfico 4.5).

Tanto en el caso de textiles como en el de confecciones, Colombia es el país de la Comunidad Andina que más vende al mercado regional. En efecto, en 1995 Colombia alcanzó casi 52% de las exportaciones de textiles intrabloque, y aproximadamente 92% de las exportaciones intrabloque de confecciones de los países andinos. En el sector textil, le siguen en importancia a Colombia, Perú y Venezuela, mientras en el sector de

confecciones los principales exportadores intrabloque después de Colombia son, Ecuador y Perú. Cabe anotar que, por simplicidad se presentan los datos para 1995 en el gráfico, pues esta estructura del comercio intraregional se mantiene durante todo el período 1991-1995.

Por países, el desempeño del comercio intrasubregional es cualitativamente diferente. En el caso del sector textil, las exportaciones de textiles intrabloque crecieron en el período 1991-1995 para Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, mientras que en el caso de Perú las ventas de textiles a la subregión decrecieron (Anexo 4.2). Por otra parte, las exportaciones intrabloque de confecciones mostraron una tendencia creciente para Bolivia, Colombia y Venezuela, mientras Ecuador y Perú muestran una pérdida de importancia del mercado andino para las exportaciones de estos bienes.

Sin embargo, es evidente que en el período 1991-1995 el mercado andino ha adquirido una gran dinámica para todos los países miembros, con excepción de Perú en el caso del sector textil. Como se observa en el Anexo 4.2, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones intrabloque del resto de países andinos ha sido superior a la de las exportaciones al mundo tanto para el caso de textiles como para las confecciones. En contraste, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de textiles fue superior para las ventas al resto del mundo que para las ventas al mercado andino.

### **Indicadores de orientación de comercio y competitividad**

Las cifras mostradas en las secciones anteriores muestran que, con excepción de la industria textil peruana, el mercado andino de textiles y confecciones ha ganado desde 1991 una importancia creciente para los países de la Comunidad Andina.

Esta situación puede explicarse por una conjunción de dos factores. Por una parte, durante los años noventa se ha dado una pérdida de competitividad de los países andinos en estos sectores frente al resto del mundo y, por otra parte, la profundización de las preferencias comerciales que se logró a partir de 1992 con la entrada en vigencia de la zona de libre comercio andina, permitió a los países andinos mejorar sus condiciones de acceso al mercado subregional. En el Cuadro 4.10 se observa que a partir de 1992 el índice de ventaja comparativa revelada del sector textil, sólo muestra una ventaja en el caso de Perú. Para el sector confección, sólo Colombia y Perú arrojaron índices de ventaja comparativa revelada mayores que 1.

El índice de orientación regional de las exportaciones de textiles y confecciones de la Comunidad Andina, hace evidente la tendencia de los países de la Comunidad Andina a exportar al mercado regional (Cuadro 4.11). Este índice mide la relación entre la participación de las exportaciones de textiles y confecciones a la subregión y la participación de las exportaciones de estos bienes al resto del mundo. Si el índice es superior a 1, hay una tendencia a exportar al mercado regional.

El índice de intensidad de comercio confirma esta tendencia para la mayoría de los países andinos. Este índice mide la relación entre la participación de las exportaciones de

textiles y confecciones a cada país  $j$  del bloque comercial en las exportaciones totales de esos bienes del país en cuestión, y la participación de las importaciones de textiles y confecciones de ese país  $j$  en las importaciones mundiales de esos bienes. Si el índice es mayor a 1, los países tienen un comercio bilateral superior al que debería esperarse con base en la participación del socio comercial en el comercio mundial.

En el cuadro 4.12 se presentan los resultados del cálculo del índice de intensidad de comercio para los países andinos y algunos de sus principales socios comerciales en la región.

Se observa que, tanto para textiles como para confecciones, todos los países andinos reportan una intensidad de comercio con sus socios andinos superior a la esperada. El caso menos acentuado es el de Bolivia. Igualmente, los datos muestran que también los países andinos tienen una intensidad de comercio superior a la esperada, pero no tan alta como la que se obtiene para el comercio intrabloque, con Argentina, Brasil y Chile.

Este resultado parece evidenciar un efecto importante de las preferencias comerciales sobre el comercio de textiles y confecciones de los países andinos. En efecto, en el caso de la Comunidad Andina, estos bienes son objeto de preferencias en virtud de la zona de libre comercio y la mayoría de estos bienes disfrutaban de preferencias en los acuerdos que Perú firmó con el resto de los países andinos, cuando interrumpió los compromisos derivados de la zona de libre comercio en 1992. Así mismo, buena parte de los bienes de los sectores textil y confección son objeto de preferencias arancelarias en Argentina, Brasil y Chile como resultado de acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, algunos de los cuales datan de 1980 y otros han sido renovados dentro de la nueva dinámica de integración regional que se ha dado en los años noventa. Se destaca el hecho de que, aunque varios de los países andinos han suscrito acuerdos comerciales con México – Bolivia, Colombia y Venezuela- el índice no muestra una intensidad de comercio importante con este país para ninguno de los países de la subregión. Obviamente, en este caso, además de las preferencias comerciales, hay otros determinantes como la devaluación de la moneda mexicana y la competencia que representa Estados Unidos en ese mercado, como resultado de las preferencias derivadas del TLCAN.

Finalmente, es interesante mencionar que existe evidencia de comercio intraindustrial en el sector textil y confección de algunos de los países andinos. Como se observa en el Cuadro 4.13, para el caso de Bolivia el índice de comercio intraindustrial (ICI) es superior a cero para las exportaciones de textiles a Perú y de confecciones a Perú y Ecuador. En el caso de Colombia, las exportaciones de textiles a Ecuador, Perú y Venezuela muestran una tendencia a ser intraindustriales, en particular con Perú. En contraste, en el sector de confecciones Colombia registra un mayor ICI en las exportaciones a Ecuador.

Por otra parte, Ecuador muestra una tendencia al comercio intraindustrial en las exportaciones de textiles hacia Colombia y Venezuela, mientras este comportamiento se registra en las exportaciones de confecciones a Perú.

**CUADRO No. 4.1**  
**INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES COLOMBIANA**  
**EVOLUCION DEL CONSUMO APARENTE POR SUBSECTORES**

Porcentajes

AÑO	3211	3212	3213	3214	3215	3216	3217	3218	3219	TENTILES	3220	3221	CONFECCIONES	TOTAL
1993	33.11	7.79	19.84	-44.87	-31.95	-12.36	23.62	66.95	29.60	23.86	-30.39	43.62	-25.51	13.57
1994	8.70	16.22	1.69	74.15	1.81	28.91	3.84	2.10	7.93	10.55	46.75	-45.02	35.08	13.90
1995	19.98	50.79	26.41	27.28	44.76	10.77	-0.14	5.30	15.28	16.59	17.95	174.34	26.04	18.12
1996	1.39	46.66	71.06	-8.80	13.62	25.00	10.48	19.42	16.41	19.78	32.19	18.31	30.63	21.65
1997	27.41	18.40	20.56	-32.09	9.62	-3.37	-5.56	16.06	12.22	14.91	33.39	12.64	31.28	17.95

Fuente: DLAN ; Ministerio de Desarrollo-UMI

Cálculos: Fedesarrollo

\* Consumo aparente = Producción + Importaciones - Exportaciones

## CUADRO 4.2

### Producción textil

(Índice 1979 = 100)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Hilados tejidos y acabados	101.2	99.6	92.5	86.1	96.1	101.3	101	107.4	92.4
Tejidos de Punto	114.3	105.8	97.1	99.5	115.2	121.3	159.9	162.9	167

FUENTE: BCRP

### CUADRO 4.3

#### Evolución de la Producción Textil y Consumo Aparente (1992 - 1997)

(en millones de US\$)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Producción Textil en US\$ (Valor Bruto de la Producción Textil)	1249.9	1233.3	1634.7	1860.1	2082.5	2167.9
Consumo Aparente	997.3	1028.2	1410.6	1626.2	1838.2	1826.1

## CUADRO 4.4

### Evolución del Empleo de la Industria Textil, de Confecciones e Industria de Cuero 1/

(base enero 90 = 100)

Año	Mes	Indice
1992	Diciembre	80.7
1993	Diciembre	77.2
1994	Diciembre	77.0
1995	Diciembre	70.2
1996	Diciembre	76.9
1997	Diciembre	81.4
1998	Julio	79.2

1/ Lima Metropolitana

FUENTE: MTPS. Encuesta Nacional de Variación  
del Empleo

**CUADRO No. 4.5**  
**INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES COLOMBIANA**  
**PRODUCTIVIDAD LABORAL\* (Miles de dólares)**

<b>SUBSECTOR PAIS</b>	<b>3211 - HILADOS Y TEJIDOS 1990-1996</b>	<b>3213 - TEJIDOS DE PUNTO 1990-1996</b>	<b>TEXTILES NO CLASIFIC 1990-1996</b>	<b>322 - PRENDAS DE VESTIR 1990-1996</b>
ALEMANIA	53.50	51.00	-	44.03
AUSTRALIA	-	-	-	28.95
AUSTRIA	43.54	35.17	-	-
CANADA	50.83	33.84	-	30.41
<b>COLOMBIA</b>	<b>17.58</b>	<b>8.26</b>	<b>21.34</b>	<b>5.93</b>
COREA	31.89	31.87	45.00	24.94
CHILE	16.27	-	-	-
<b>ECUADOR</b>	<b>9.39</b>	<b>5.98</b>	-	<b>3.12</b>
ESPAÑA	33.95	26.45	35.07	27.10
ESTADOS UNIDOS	49.27	43.70	68.31	36.89
FILIPINAS	-	-	-	3.38
GRECIA	25.37	-	-	-
HOLANDA	48.72	33.98	-	-
HONG KONG	21.14	18.24	-	14.22
INDIA	1.88	-	-	2.67
INDONESIA	4.67	2.80	-	2.78
ITALIA	45.62	-	-	34.10
JAPON	55.11	42.77	88.12	32.33
MALASIA	-	-	-	5.34
MEXICO	12.18	21.20	16.78	8.88
PAKISTAN	-	3.80	-	-
PANAMA	9.85	-	-	5.00
<b>PERU</b>	<b>15.35</b>	<b>13.50</b>	-	-
PORTUGAL	-	-	-	7.46
REINO UNIDO	35.10	28.67	50.00	24.53
SRI LANKA	-	-	-	1.88
SUECIA	46.27	37.04	54.54	-
TAILANDIA	15.19	-	13.80	9.00
TUNEZ	-	-	-	5.20
TURQUIA	-	-	-	15.34
<b>VENEZUELA</b>	<b>13.65</b>	<b>7.20</b>	<b>17.20</b>	<b>6.58</b>

\* Valor agregado / trabajador

Fuente: Estadísticas Unido - Cálculos UMI



CUADRO No. 4.6  
INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES COLOMBIANA

CONSUMO INTERMEDIO COMO PORCENTAJE DEL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA

SUBSECTOR PAIS	3211 - HILADOS Y TEJIDOS 1990-1996	3213 - TEJIDOS DE PUNTO 1990-1996	3219 - TEXTILES NO CLASIFICADOS EN OTRA PARTE 1990-1996	322 - PRENDAS DE VESTIR 1990-1996
ALEMANIA	58.23	54.97	-	59.63
AUSTRALIA	-	-	-	53.75
AUSTRIA	64.02	58.48	-	-
CANADA	53.09	55.11	-	53.26
<b>COLOMBIA</b>	<b>51.75</b>	<b>61.49</b>	<b>66.29</b>	<b>55.73</b>
COREA	56.09	57.51	59.21	51.70
CHILE	53.34	-	-	-
<b>ECUADOR</b>	<b>62.35</b>	<b>61.82</b>	-	<b>66.38</b>
ESPAÑA	61.50	60.35	68.12	59.30
ESTADOS UNIDOS	59.51	52.86	52.81	47.24
FILIPINAS	-	-	-	52.65
GRECIA	65.47	-	-	-
HOLANDA	58.88	63.13	-	-
HONG KONG	71.85	75.70	-	71.02
INDIA	81.73	-	-	77.37
INDONESIA	68.28	69.40	-	66.48
ITALIA	67.75	-	-	69.80
JAPON	55.05	59.78	53.37	46.28
MALASIA	-	-	-	68.69
MEXICO	53.68	50.72	64.74	46.78
PAKISTAN	72.20	77.90	-	-
PANAMA	63.70	-	-	69.75
<b>PERU</b>	<b>56.87</b>	<b>64.93</b>	-	-
PORTUGAL	-	-	-	67.36
REINO UNIDO	-	48.57	56.10	48.60
SRI LANKA	-	-	-	56.08
SUECIA	54.52	60.82	66.86	-
TAILANDIA	67.05	-	52.50	62.15
TUNEZ	-	-	-	69.40
TURQUIA	-	-	-	67.74
<b>VENEZUELA</b>	<b>49.87</b>	<b>73.05</b>	<b>70.90</b>	<b>60.45</b>

Fuente: Estadísticas Unido - Cálculos UMI

CUADRO No. 4.7  
INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES COLOMBIANA

SUELDOS Y SALARIOS COMO PORCENTAJE DEL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA

SUBSECTOR PAIS	3211 - HILADOS Y TEJIDOS 1990-1996	3213 - TEJIDOS DE PUNTO 1990-1996	3219 - TEXTILES NO CLASIFICADOS EN OTRA PARTE 1990-1996	322 - PRENDAS DE VESTIR 1990-1996
ALEMANIA	20.73	19.60	-	18.33
AUSTRALIA	-	-	-	23.67
AUSTRIA	21.33	25.17	-	-
<b>COLOMBIA</b>	<b>9.05</b>	<b>11.01</b>	<b>6.57</b>	<b>14.36</b>
COREA	15.61	13.86	11.62	18.83
CHILE	16.00	-	-	-
<b>ECUADOR</b>	<b>11.28</b>	<b>11.12</b>	-	<b>14.80</b>
ESPAÑA	18.93	20.13	14.80	19.03
ESTADOS UNIDOS	17.71	19.39	17.17	21.31
FILIPINAS	-	-	-	23.13
GRECIA	16.33	-	-	-
HONG KONG	17.15	14.58	-	19.46
INDIA	10.03	-	-	5.73
INDONESIA	5.38	8.60	-	10.82
ITALIA	20.50	-	-	21.70
JAPON	20.75	18.65	17.18	28.84
MALASIA	-	-	-	17.14
MEXICO	17.60	11.75	11.10	24.80
PAKISTAN	6.60	8.40	-	-
PANAMA	15.35	-	-	18.85
<b>PERU</b>	<b>11.47</b>	<b>7.83</b>	-	-
PORTUGAL	-	-	-	9.22
REINO UNIDO	-	27.30	-	26.83
SRI LANKA	-	-	-	14.23
SUECIA	23.04	20.48	15.30	-
TAILANDIA	5.80	-	5.10	12.30
TUNEZ	-	-	-	15.28
TURQUÍA	-	-	-	6.58
<b>VENEZUELA</b>	<b>13.18</b>	<b>13.30</b>	<b>6.17</b>	<b>16.53</b>
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-

Fuente: Estadísticas Unido - Cálculos UMI

**CUADRO No. 4.8**  
**INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES COLOMBIANA**  
**EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION COMO PORCENTAJE DEL VALOR DE LA**  
**PRODUCCION BRUTA**

SUBSECTOR PAIS	3211 - HILADOS Y TEJIDOS 1990-1996	3213 - TEJIDOS DE PUNTO 1990-1996	3219 - TEXTILES NO CLASIFICADOS EN OTRA PARTE 1990-1996	322 - PRENDAS DE VESTIR 1990-1996
ALEMANIA	21.03	25.40	-	22.00
AUSTRALIA	-	-	-	22.25
AUSTRIA	14.63	16.35	-	-
COLOMBIA	25.20	21.28	-	21.66
COREA	38.94	27.96	27.14	29.87
CHILE	28.29	28.66	29.30	29.46
ECUADOR	30.69	-	-	-
ESPAÑA	26.33	27.07	-	18.82
ESTADOS UNIDOS	19.60	19.53	17.38	21.63
FILIPINAS	22.76	27.74	30.01	31.44
GRECIA	-	-	-	23.37
HONG KONG	18.20	-	-	-
INDIA	18.08	14.58	-	-
INDONESIA	11.01	8.18	-	9.50
ITALIA	8.23	-	-	19.18
JAPON	26.33	21.97	-	27.72
MALASIA	11.75	-	-	8.50
MEXICO	19.36	21.58	29.47	24.86
PAKISTAN	-	-	-	14.19
PANAMA	28.02	36.92	23.50	29.40
PORTUGAL	20.90	-	-	-
REINO UNIDO	31.67	27.57	-	-
SRI LANKA	-	-	-	23.48
SUECIA	-	24.17	22.90	24.60
TAILANDIA	-	-	-	29.70
TUNEZ	22.46	18.70	17.86	-
TURQUIA	27.15	-	42.40	25.55
VENEZUELA	-	-	-	15.33

Fuente: Estadísticas Unido - Cálculos UMI

**Cuadro 4.9****Exportaciones e importaciones de textiles de los países de la Comunidad Andina**

US\$ Miles

**EXPORTACIONES**

	Al Mundo			A la Comunidad Andina		
	Textiles	Confecciones	Total	Textiles	Confecciones	Total
1991	263,791	622,125	885,916	100,165	41,264	141,429
1992	487,578	638,852	1,126,430	140,974	88,509	229,483
1993	424,609	712,644	1,137,253	153,869	150,659	304,528
1994	499,107	793,227	1,292,334	183,916	122,877	306,793
1995	645,616	840,404	1,486,020	265,705	162,242	427,947

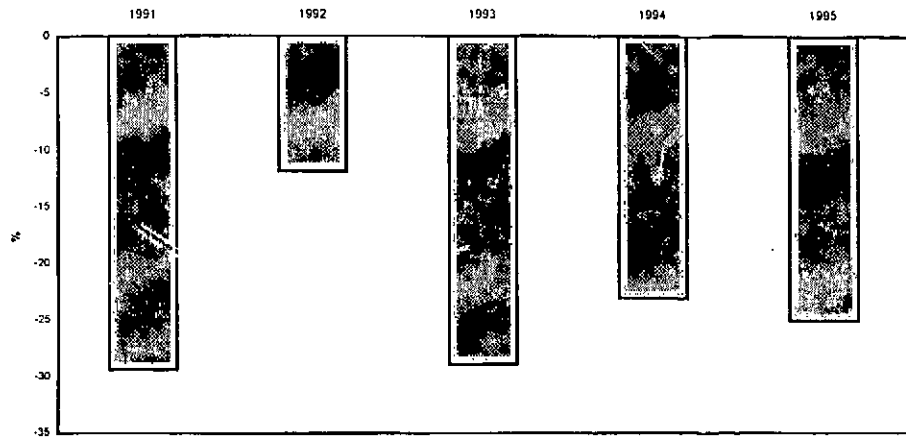
**IMPORTACIONES**

	Provenientes del Mundo			Provenientes de la Comunidad Andina		
	Textiles	Confecciones	Total	Textiles	Confecciones	Total
1991	483,108	220,566	703,674	92,333	21,510	113,843
1992	617,883	362,707	980,590	118,607	60,129	178,736
1993	770,026	314,739	1,084,765	126,112	67,578	193,690
1994	797,947	285,105	1,083,052	157,248	54,641	211,889
1995	1,078,769	467,088	1,545,857	235,575	116,594	352,169

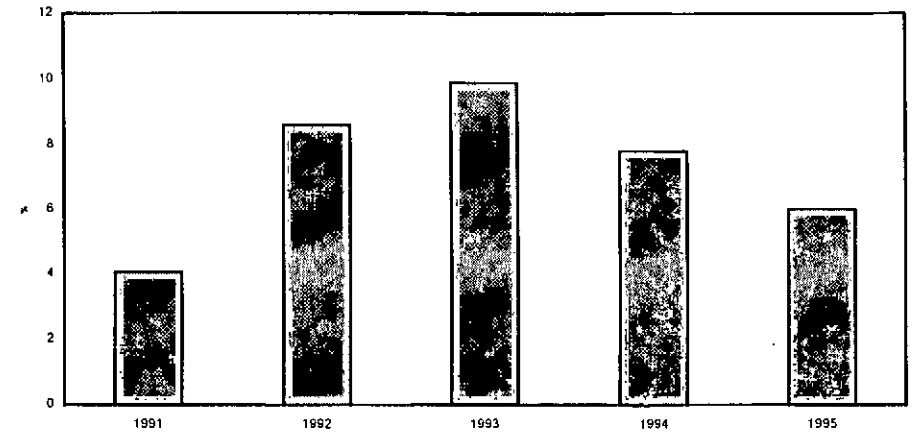
Fuente: Cálculos con base en data INTAL

Gráfico 4.1

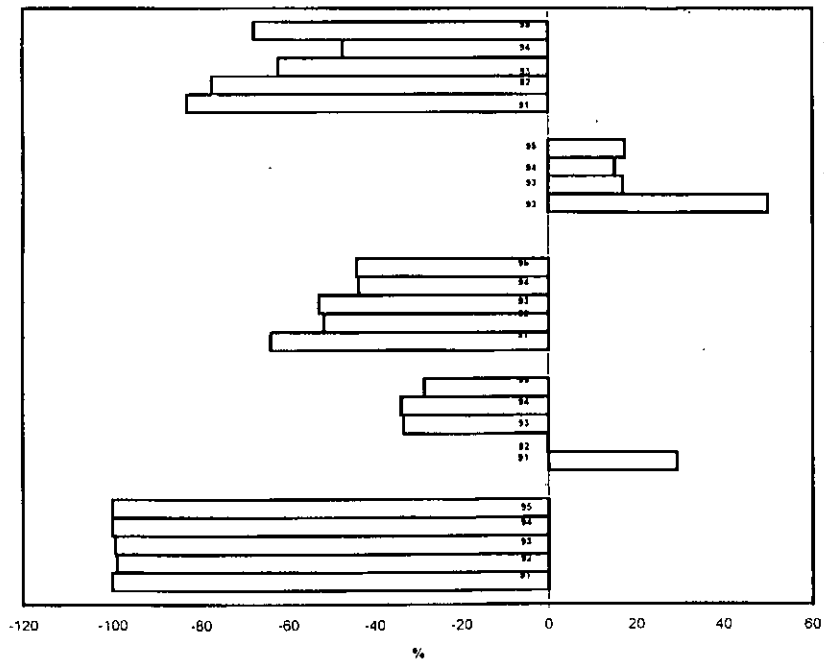
COMUNIDAD ANDINA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE TEXTILES CON EL MUNDO



COMUNIDAD ANDINA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE TEXTILES CON LA COMUNIDAD ANDINA



BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE TEXTILES CON EL MUNDO



BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE TEXTILES CON LA COMUNIDAD ANDINA

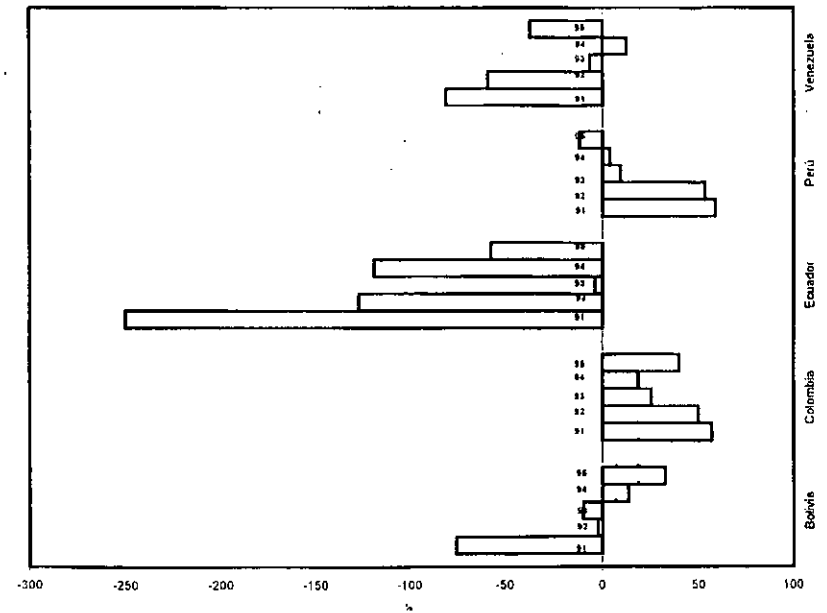
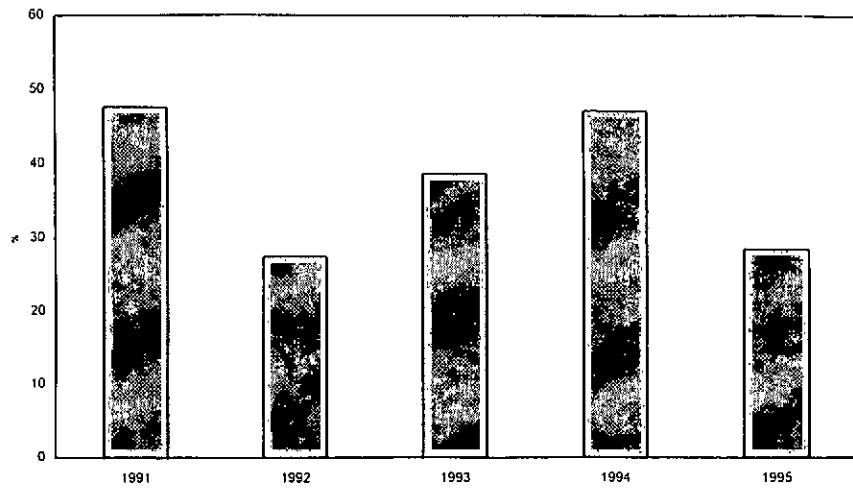
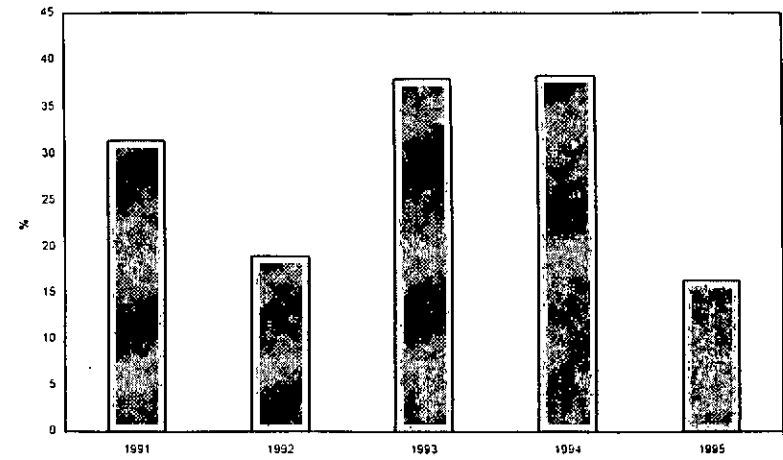


Gráfico 4.2

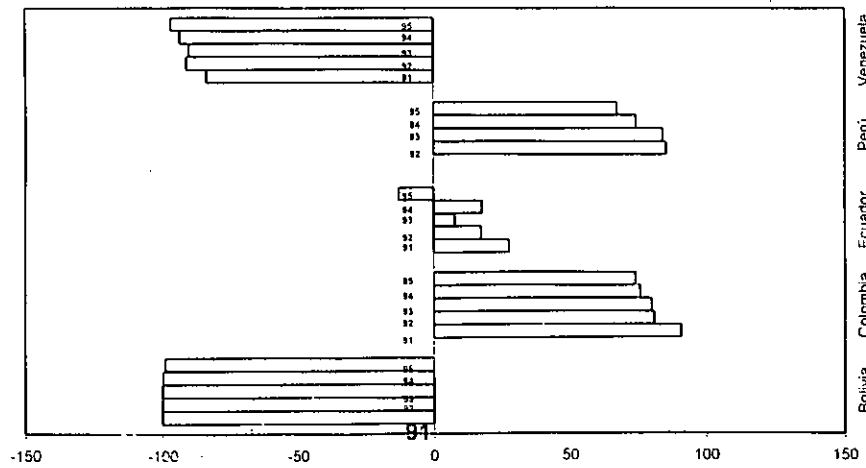
COMUNIDAD ANDINA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE CONFECCIONES CON EL MUNDO



COMUNIDAD ANDINA: BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE CONFECCIONES CON LA COMUNIDAD ANDINA



BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE CONFECCIONES CON EL MUNDO



BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE CONFECCIONES CON LA COMUNIDAD ANDINA

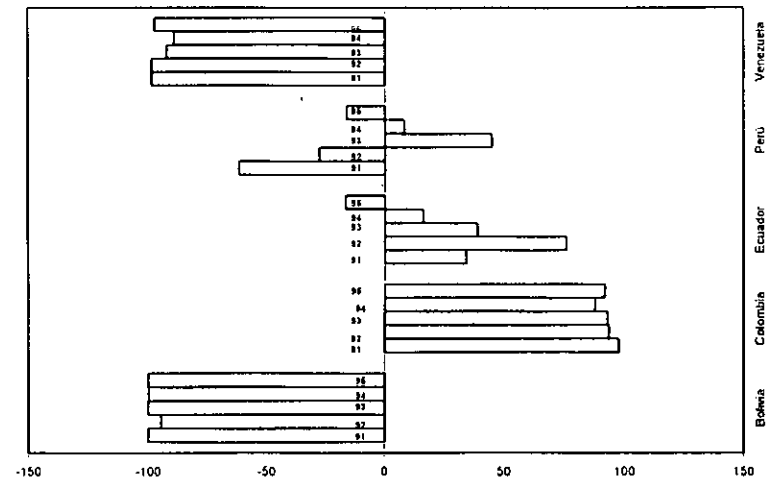
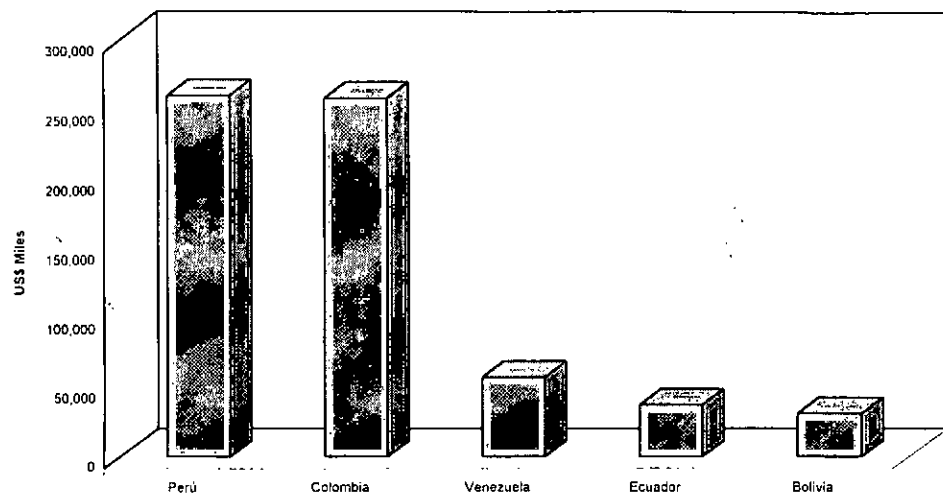
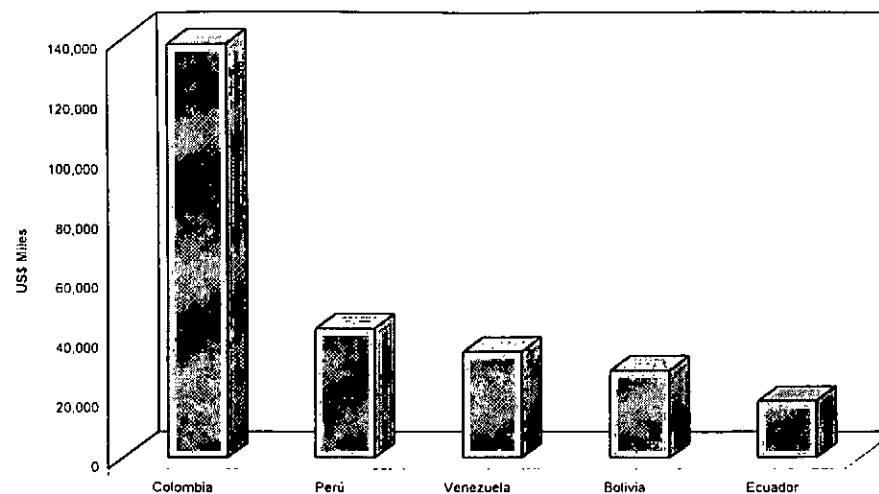


Gráfico 4.3

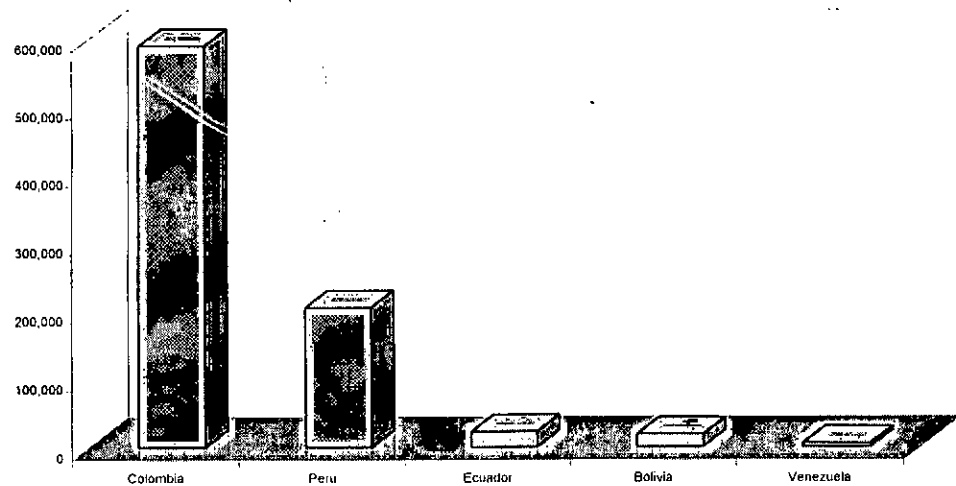
EXPORTACIONES DE TEXTILES AL MUNDO 1995



EXPORTACIONES DE TEXTILES A LA COMUNIDAD ANDINA 1995



EXPORTACIONES DE CONFECCIONES AL MUNDO 1995



EXPORTACIONES DE CONFECCIONES A LA COMUNIDAD ANDINA 1995

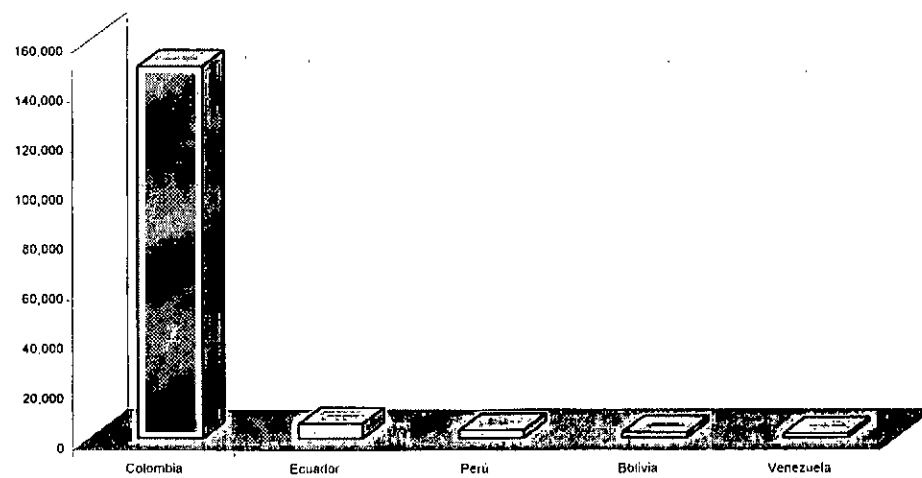
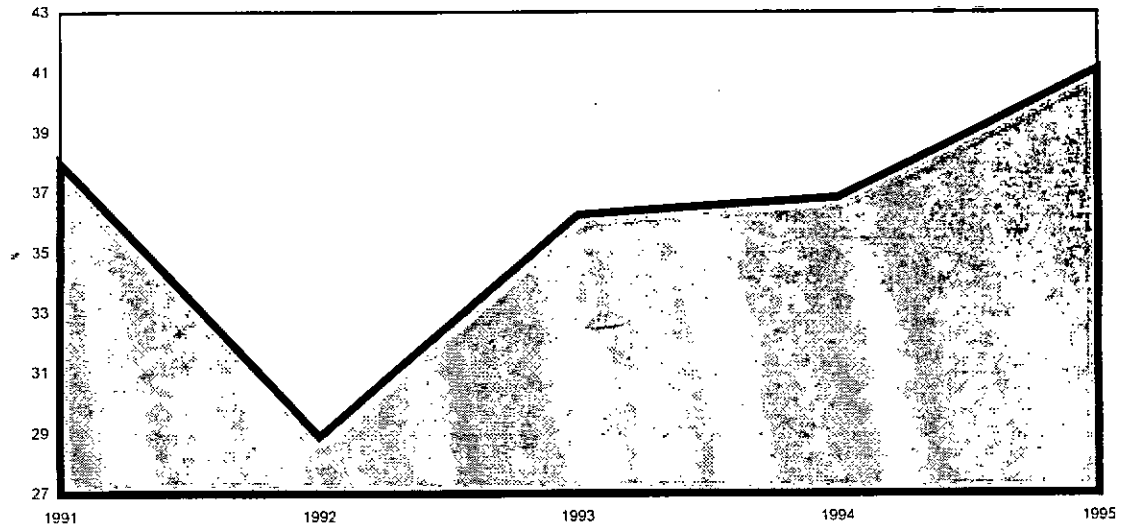
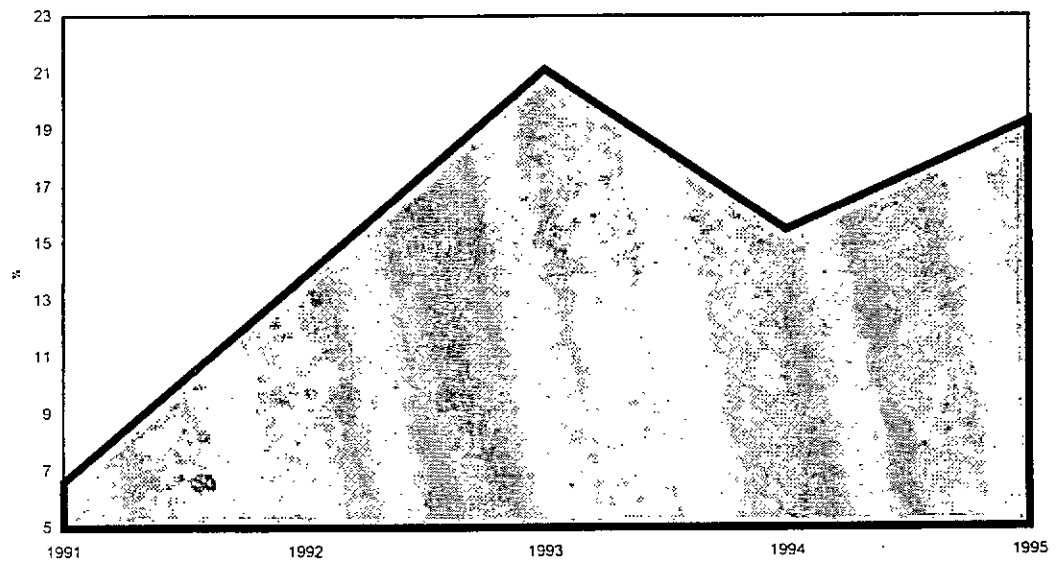


Gráfico 4.4

COMUNIDAD ANDINA: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE TEXTILES



COMUNIDAD ANDINA: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE CONFECCIONES





**Cuadro 4.10**

**INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE TEXTILES Y CONFECCIONES  
EN LA COMUNIDAD ANDINA**

**TEXTILES**

<b>Año</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Colombia</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Perú</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Comunidad Andina</b>
1992	0.19	0.83	0.12	1.99	0.05	0.49
1993	0.13	0.62	0.15	1.65	0.05	0.38
1994	0.13	0.51	0.20	1.58	0.03	0.39
1995	0.09	0.59	0.18	1.66	0.05	0.45

**CONFECCIONES**

<b>Año</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Colombia</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Perú</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Comunidad Andina</b>
1992	0.49	2.11	0.08	1.40	0.30	0.71
1993	0.59	1.98	0.16	1.63	0.35	0.70
1994	0.65	2.00	0.16	1.54	0.39	0.75
1995	0.63	2.11	0.16	1.49	0.44	0.77

Fuente: Calculado con base en Data INTAL y Comtrade Statistics

**Cuadro 4.11****Índice de orientación regional de las exportaciones de textiles y confecciones de la Comunidad Andina**

			<b>Cambio en el índice</b>	
	<b>Textiles</b>	<b>Confeccione</b>	<b>Textiles</b>	<b>Confecciones</b>
<b>1991</b>	9.4	1.1		
<b>1992</b>	4.9	1.9	-4.6	0.8
<b>1993</b>	5.3	2.5	0.5	0.6
<b>1994</b>	5.2	1.6	-0.1	-0.9
<b>1995</b>	4.9	1.7	-0.3	0.0

Fuente: Cálculado con base en Data INTAI y Comtrade Statistics.

**Cuadro 4.12**  
**Indice de intensidad de comercio de de los países de la Comunidad Andina**  
**para el comercio intraregional y con otros socios comerciales**

Exportador	Socio comercial									
	Comunidad Andina					Otros socios comerciales				
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Estados Unidos	México	Argentina	Brasil	Chile
<b>TEXTILES</b>										
Bolivia										
1992		0.0	0.0	1,195.7	0.0	0.1	0.1	3.3	52.7	19.0
1995		0.0	0.0	851.6	0.0	0.0	0.0	0.2	0.4	2.0
Colombia										
1992	7.7		130.8	101.0	107.3	3.1	1.0	2.0	19.1	13.6
1995	41.4		255.7	89.7	158.4	2.0	0.6	2.0	8.3	9.2
Ecuador										
1992	77.6	106.6		130.6	0.9	2.6	0.0	7.6	0.0	8.4
1995	102.4	130.5		17.5	49.8	1.7	0.8	1.6	2.4	7.0
Perú										
1992	154.0	52.0	59.1		23.3	1.2	0.5	8.9	5.6	33.8
1995	222.7	22.0	57.6		17.8	1.1	0.3	3.8	2.4	24.7
Venezuela										
1992	2.3	275.0	36.3	39.3		1.0	3.8	0.3	1.7	11.2
1995	6.2	197.6	65.1	28.2		1.8	2.6	3.7	5.6	5.6
<b>CONFECCIONES</b>										
Bolivia										
1992		1.7	3.0	46.4	1.6	2.5	2.9	21.0	73.1	1.8
1995		0.1	23.2	492.6	0.0	2.3	0.4	8.5	61.2	10.1
Colombia										
1992	65.4		27.4	76.5	96.0	2.4	1.4	5.1	12.2	18.8
1995	105.8		117.2	27.9	134.3	2.2	0.4	10.0	3.7	11.8
Ecuador										
1992	5.1	634.1		3,366.7	20.6	1.1	0.0	0.7	0.5	16.0
1995	181.3	417.7		46.9	17.7	1.2	0.0	1.8	0.4	37.7
Perú										
1992	30.3	6.8	5.6		4.4	1.9	3.1	4.6	0.3	24.1
1995	251.9	3.0	18.2		0.8	2.1	0.5	1.4	2.6	11.4
Venezuela										
1992	11.8	106.1	14.2	40.9		2.2	1.0	0.1	0.0	1.4
1995	0.0	563.0	64.6	26.0		1.5	0.0	0.5	0.1	0.4

Fuente: Elaborado con base en información de Data-INTAL y Comtrade Statistics

**Cuadro 4.13**  
**Índice de comercio intraindustrial**

	TEXTILES		CONFECCIONES	
	1991	1995	1991	1995
<b>Bolivia</b>				
Colombia	0.00	0.00	0.00	0.01
Ecuador	0.00	0.00	0.00	0.42
Perú	0.26	0.61	0.22	0.46
Venezuela	0.08	0.00	0.00	0.00
<b>Colombia</b>				
Bolivia	0.00	0.01	0.00	0.00
Ecuador	0.20	0.62	0.38	0.62
Perú	0.81	0.86	0.02	0.22
Venezuela	0.07	0.50	0.00	0.02
<b>Ecuador</b>				
Bolivia	0.00	0.00	0.00	0.74
Colombia	0.34	0.85	0.00	0.77
Perú	0.02	0.20	0.45	0.83
Venezuela	0.21	0.69	0.00	0.16
<b>Perú</b>				
Bolivia	0.02	0.57	0.02	0.57
Colombia	0.70	0.78	0.70	0.78
Ecuador	0.01	0.12	0.01	0.12
Venezuela	0.08	0.11	0.08	0.11
<b>Venezuela</b>				
Bolivia	0.00	0.00	0.05	0.00
Colombia	0.19	0.66	0.01	0.03
Ecuador	0.67	0.65	0.00	0.15
Perú	0.14	0.31	0.32	0.19

Fuente: Calculado con base en información Data INTAL

ANEXO 4.1

PARTICIPACION DE CADA SUBSECTOR EN LA INVERSION TOTAL DE ACTIVOS EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES

INDUSTRIA TEXTIL COLOMBIANA

INDUSTRIA DE CONFECCIONES COLOMBIANA

INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES COLOMBIANA

AÑO	3211	3212	3213	3214	3215	3216	3217	3218	3219	TOTAL
1992	20.47	1.29	9.72	0.74	0.20	55.55	3.26	7.85	0.93	100.00
1993	29.97	1.21	10.68	1.18	0.23	38.20	3.21	14.26	1.04	100.00
1994	26.65	1.51	12.35	3.41	0.25	35.21	3.46	14.41	2.75	100.00
1995	26.53	1.62	13.09	3.18	1.06	40.38	3.31	8.53	2.31	100.00
1996	29.78	1.76	12.49	0.73	0.80	41.69	3.34	7.68	1.72	100.00
1997	2.41	2.44	21.17	1.61	1.02	53.30	4.59	10.69	2.77	100.00

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera - DANE  
Cálculos: Fedesarrollo

AÑO	3220	3221	TOTAL
1992	95.10	4.90	100.00
1993	94.69	5.31	100.00
1994	95.44	4.56	100.00
1995	96.62	3.38	100.00
1996	96.39	3.61	100.00
1997	95.77	4.23	100.00

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera - DANE  
Cálculos: Fedesarrollo

AÑO	TEXTILES	CONFECCIONES	TOTAL
1992	85.45	14.55	100.00
1993	86.66	13.34	100.00
1994	84.34	15.66	100.00
1995	79.73	20.27	100.00
1996	82.15	17.85	100.00
1997	77.82	22.18	100.00

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera - DANE  
Cálculos: Fedesarrollo

Cuadro A.4.1

## PRINCIPALES INDICADORES SECTOR TEXTIL

País	Último año disponible	Porcentaje en el producto a precios corrientes					
		Costos de insumos y servicios 2/		Costos laborales 3/		Superavit operacional 4/	
		1990	Último año disponible	1990	Último año disponible	1990	Último año disponible
Bolivia	1995	66.4	63.8	7.8	8.9	25.8	27.3
Colombia	1995	49.8	51.8	6.9	11.1	43.2	37.2
Ecuador	1996	62.1	66.6	13.7	6.2	24.2	27.2
Perú	1994	51.6	74.7	9.9	80.6	38.4	16.8
Venezuela	1996	59.1	57.5	13.9	7.5	27.1	35.0

1/ Precios constantes de 1990. Para el período 1985-último año disponible

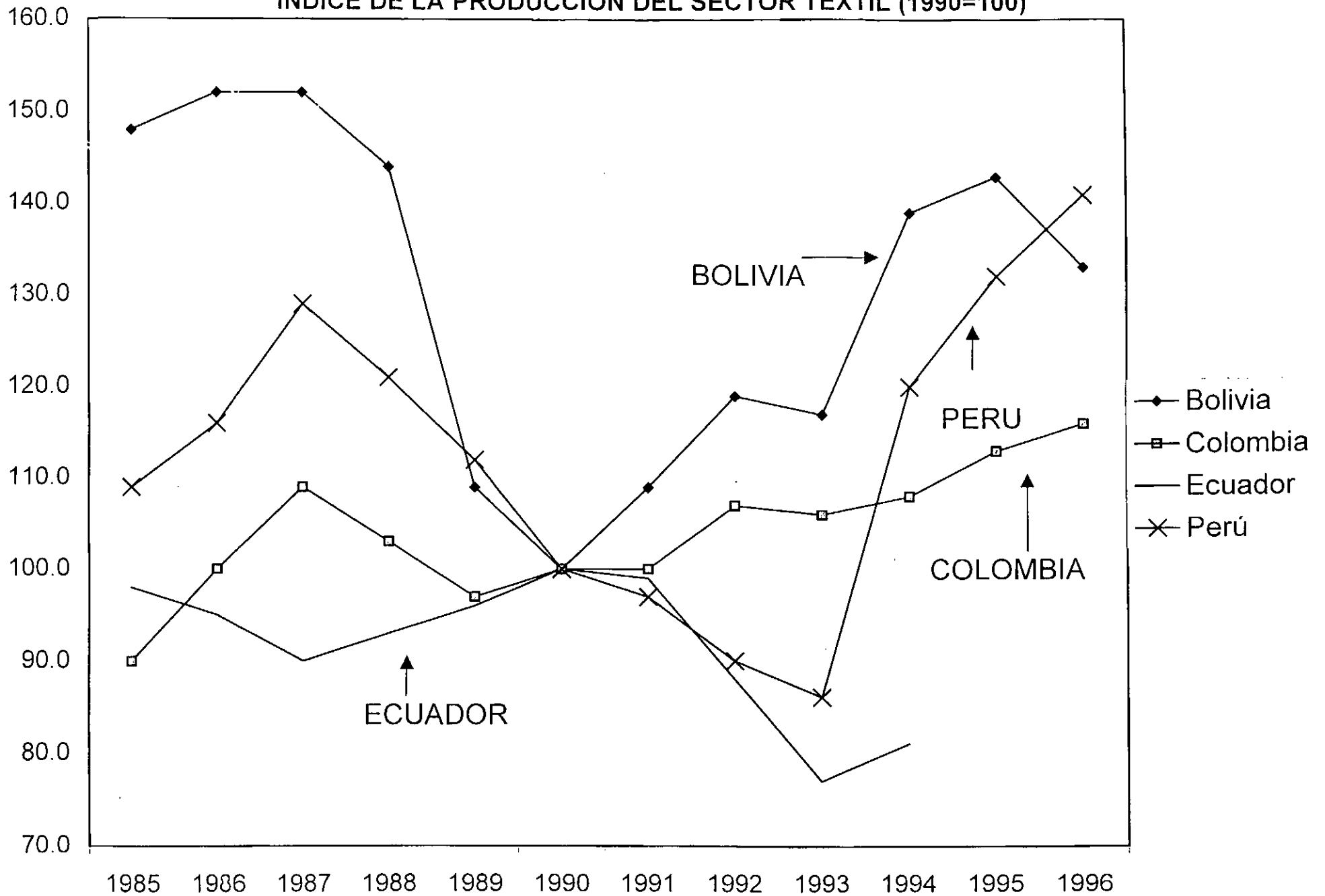
2/ Producto menos valor agregado

3/ Sueldos y salarios

4/ Valor agregado menos sueldos y salarios

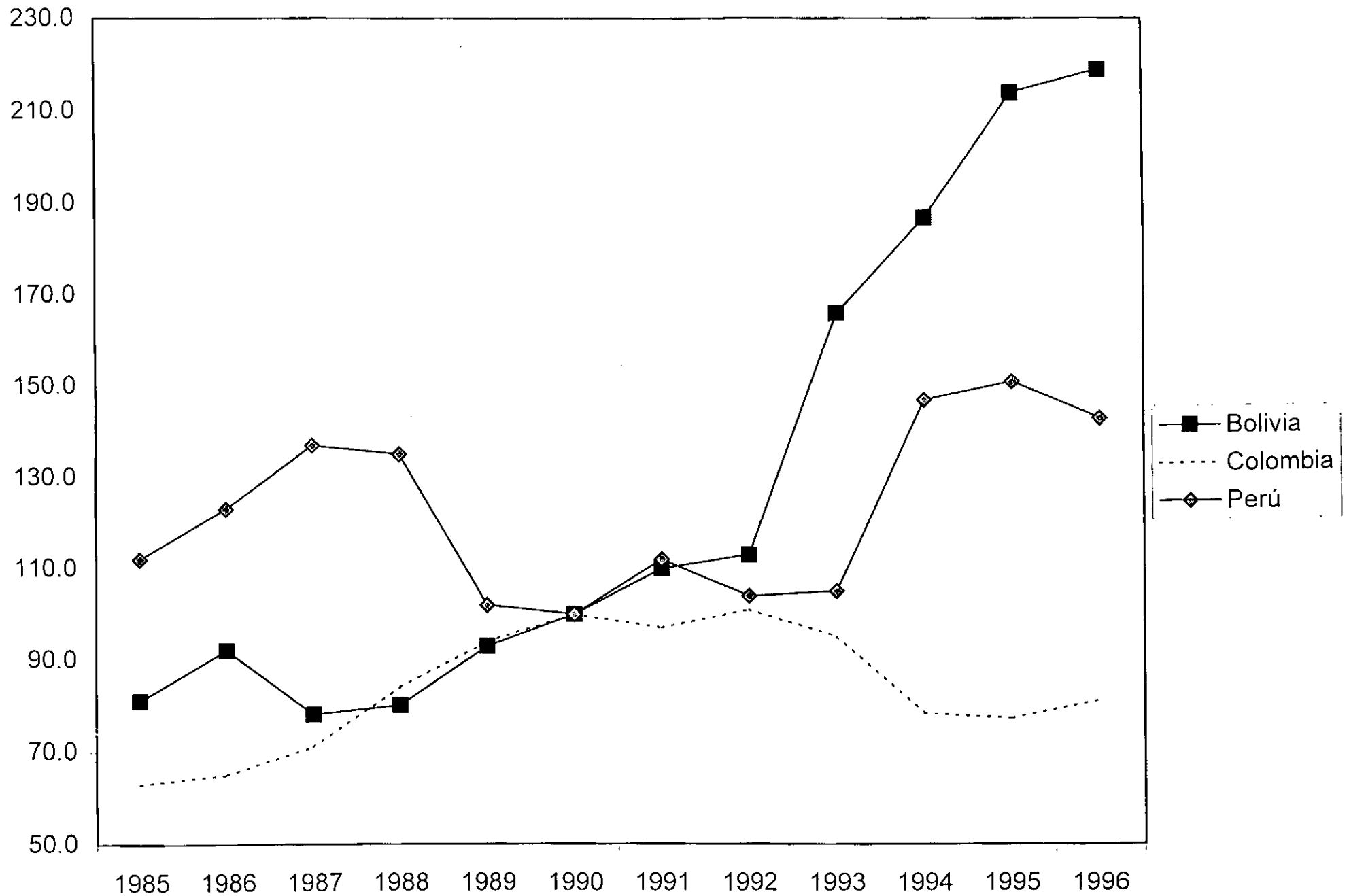
Fuente: International Yearbook of Industrial Statistics 1999, ONUDI.

Gráfico A.4.1  
INDICE DE LA PRODUCCION DEL SECTOR TEXTIL (1990=100)



Fuente: ONUDI 1997. Los datos para Venezuela no están disponibles

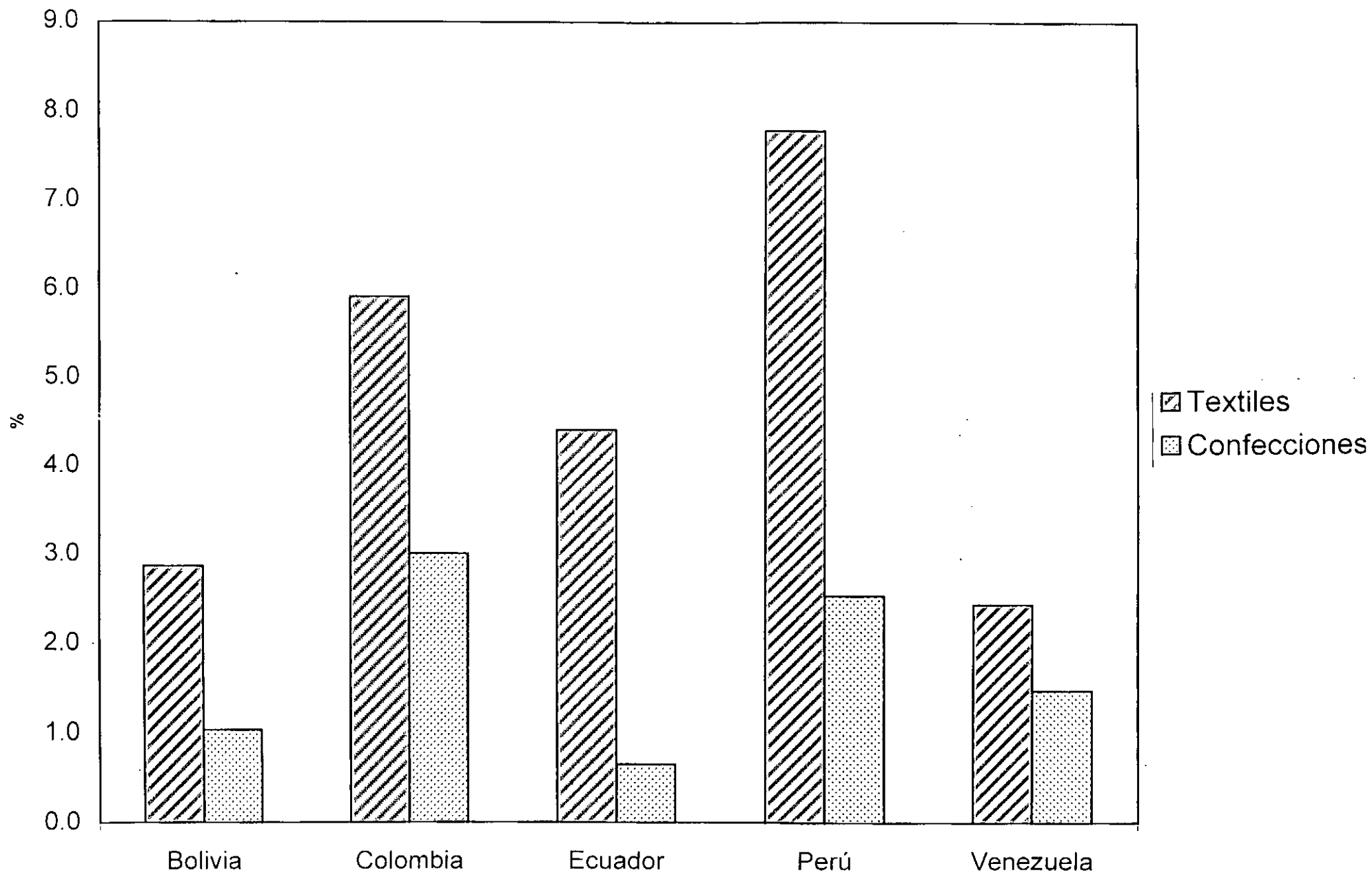
Gráfico A.4.2  
INDICE DE LA PRODUCCION DEL SECTOR CONFECCION (1990=100)



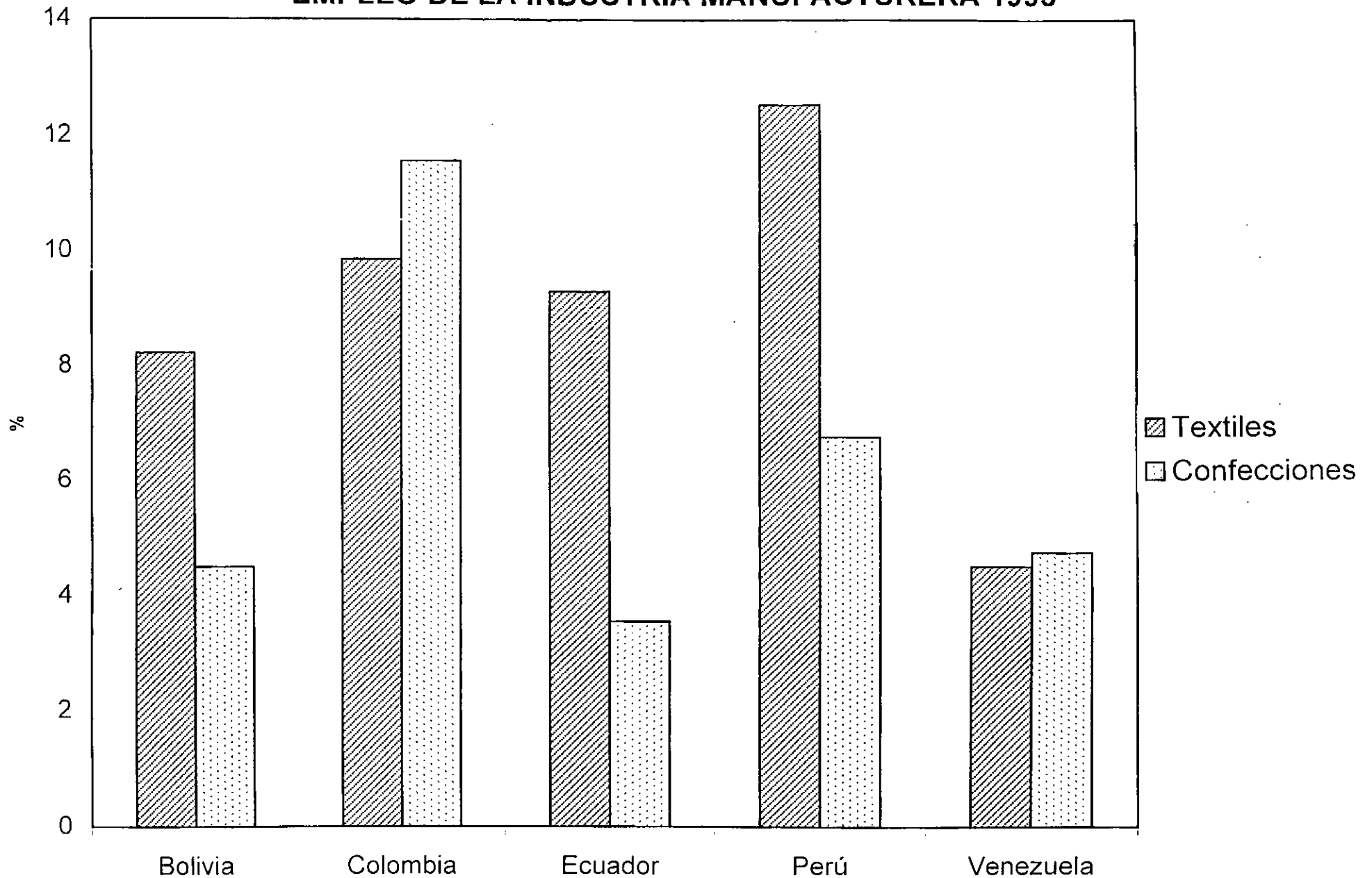
Fuente: ONUDI 1997. Los datos para Venezuela y Ecuador no están disponibles.



**Gráfico A.4.3**  
**PARTICIPACION EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL 1995**

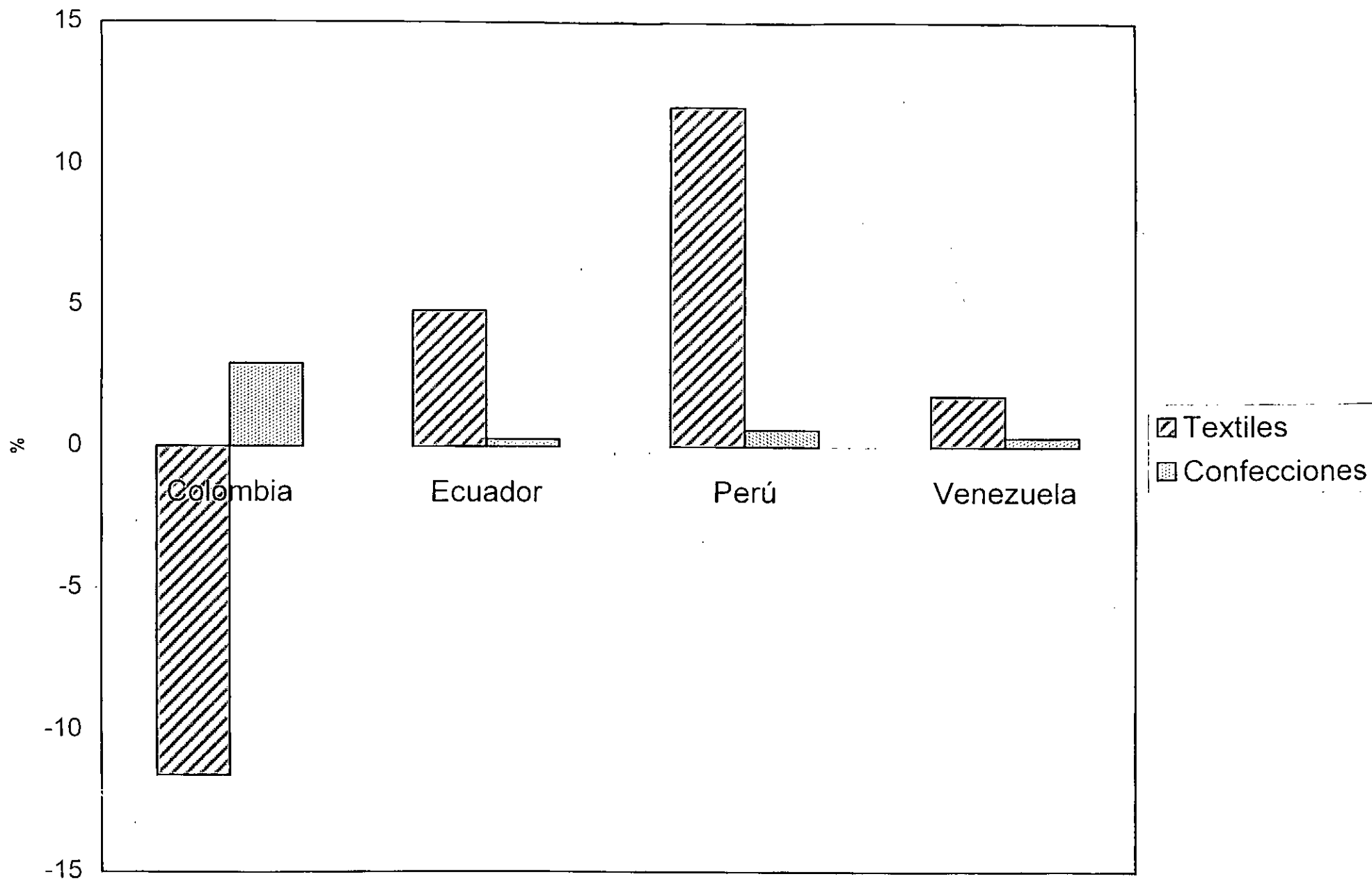


**Gráfico A.4.4**  
**PARTICIPACION DE LOS SECTORES TEXTIL Y CONFECCION EN EL**  
**EMPLEO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1995**



Fuente: ONUDI 1997.

Gráfico A.4.5  
PARTICIPACION EN LA FBKF DE LA INDSTRIA MANUFACTURERA 1995



El ICI para Perú es particularmente alto con Colombia, tanto para textiles como para confecciones. Finalmente, en el caso de Venezuela el ICI es particularmente alto para las exportaciones a Colombia, Ecuador y Perú en el caso de textiles. En el sector confección, el ICI sólo es significativo con Perú y Ecuador.

#### **4.3 Estructura general del sector**

En términos generales, de acuerdo con datos de ONUDI, en Colombia y Venezuela el sector textil se caracteriza por una elevada concentración en un reducido número de empresas, mientras el sector de confecciones es particularmente atomizado. En contraste, en los otros tres países andinos el número de establecimientos en los dos sectores es similar y en algunos casos hay más empresas en el sector textil que en el de confecciones. En efecto, en el caso de Bolivia, el sector textil responde por el 6% de los establecimientos manufactureros mientras el de confecciones cuenta con 5% de los establecimientos. En Colombia los establecimientos del sector textil representan el 6% del total de establecimientos manufactureros y el sector confección es el 12%. En Ecuador esta estructura es 8% para el sector textil y 6% para el de confecciones. En Perú el número de establecimientos del sector textil y de confecciones es similar, cada uno de estos sectores responde por el 8% de los establecimientos del sector manufacturero. En contraste, en Venezuela los establecimientos textiles son 3% del total de establecimientos en el sector manufacturero, mientras los de confecciones son el 6.5%.

### **5. IMPACTOS Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL**

#### **5.1 Consideraciones generales**

La integración andina ha generado beneficios estáticos importantes entre los países socios pues la creación de comercio ha dominado ampliamente sobre la desviación de comercio. En efecto, (Echavarría, 1997) muestra que esto sucedió entre 1986 y 1995 en todos los sectores industriales en Colombia, y en casi todos en Venezuela. En particular, para el sector CIU 32 (textiles, confecciones y calzado) se observa que la relación entre importaciones de "fuera de la región" y el consumo aparente (es decir, el balance entre creación y desviación de comercio) se elevó en Colombia de 2.9% en 1986 a 3.6% en 1990 y a 13.1% en 1995. En Venezuela las relaciones fueron 8.7%, 15.7% y 18.3%, respectivamente.

Sin embargo, los beneficios estáticos son apenas una parte de los beneficios totales que se derivan del proceso de integración. Además de los beneficios estáticos tradicionales, y del efecto de la integración sobre los términos de intercambio, Baldwin & Venables (1995) mencionan los efectos asociados con la competencia imperfecta y con la acumulación de

capital<sup>40</sup>. Entre los primeros (competencia imperfecta), mencionan el *efecto producción*, que resulta de la expansión de aquellas industrias cuyo precio supera el costo promedio; el *efecto escala*, la reducción en el costo promedio como resultado de la mayor producción; y el *efecto variedad*, el mayor número de variedades disponibles para el consumidor. El beneficio asociado con la acumulación de capital surge cuando se presenta nueva inversión como efecto de la integración (y la tasa de descuento social es mayor a la privada).

Los estudios disponibles en el área sugieren, adicionalmente, que los beneficios estáticos son cuantitativamente mucho menos importantes que los de escala y de acumulación. Para una muestra de estudios sobre Nafta y la Unión Europea, por ejemplo, se observa que las ganancias se multiplican cinco veces cuando se consideran los efectos de escala, y que existen efectos acumulación importantes, aun cuando su impacto sobre el bienestar es difícil de cuantificar (Baldwin & Venables, 1995, pp.1629-1632)<sup>41</sup>.

Una discusión relacionada indaga sobre la importancia de los mercados vecinos como *plataforma exportadora*. Aprenden las firmas a exportar a otros mercados más competitivos luego de exportar a sus mercados vecinos? Buitelaar (1993) encuentra evidencia positiva. En 12 de los 13 países de América Latina y el Caribe<sup>42</sup> analizados se halla una correlación positiva entre el esfuerzo exportador hacia los mercados regionales vecinos y el esfuerzo exportador hacia mercados extra-regionales, con un coeficiente significativo estadísticamente al 90% para 7 de los 8 “grandes” (Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México y Venezuela). En otras palabras, la relación es positiva y significativa en todos los países “grandes”, excepto Colombia. Garay (1981) tampoco encuentra un proceso de aprendizaje significativo para el caso colombiano. (Roberts & Tybout, 1997) encuentran que los exportadores colombianos enfrentan costos fijos de entrada importantes lo cual sugiere que cualquier mercado externo es una plataforma exportadora para los demás, aún cuando las dos hipótesis no tienen necesariamente que coincidir (podría ser, más bien, que la exportación relevante para el aprendizaje es aquella que se realiza sistemáticamente al mismo mercado).

Luego de décadas de investigación en materia de exportaciones, crecimiento y aprendizaje se sabe que las economías exportadoras crecen más. Además de los trabajos pioneros de Bhagwati & Krueger (1973) y Balassa (1982), existe un sin número de documentos recientes con conclusiones similares<sup>43</sup>. Los estimativos empíricos difieren, pero un trabajo reciente estima que el incremento de 1% en la relación exportaciones - PIB eleva el PIB *per cápita* entre 2% y 4% (Frankel & Romer, 1996, p.22).

<sup>40</sup> También, el efecto estático relacionado con la variación en los términos de intercambio.

<sup>41</sup> Brown, Deardorff, & Stern (1992) encuentran que un incremento (exógeno) de 10% en el acervo de capital de México inducido por NAFTA podría triplicar el impacto de dicha negociación sobre la producción, en comparación con el impacto de los factores estáticos y de escala.

<sup>42</sup> Argentina, Barbados, Bahamas, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Puerto España, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

<sup>43</sup> Edwards (1992), Edwards (1993), Baldwin (1996), Baldwin & Seghezza (1996), Islam (1995), Levine & Renelt (1993) y Barro (1997). Para una discusión crítica sobre el impacto de la actividad exportadora sobre la eficiencia ver Bernard & Jensen (1997).

Diferentes autores enfatizan distintos canales. El comercio permite la especialización según las ventajas comparativas y aprovechar economías de escala, disminuye los gastos en actividades improductivas de cabildeo (*rent seeking*), y/o mejora la eficiencia de las empresas vía movimientos hacia *best practices*. Nos interesa, en particular, comparar la importancia relativa de las economías de escala con factores relacionados con aprendizaje y eficiencia tecnológica.

No cabe duda que las firmas exportadoras son más eficientes, pero existe una discusión importante sobre causalidad. Se debe ello a que las firmas exportadoras aprenden al exportar? O, más bien, a que las firmas eficientes resultan luego exportando? La sabiduría tradicional (se aprende al exportar) ha sido duramente cuestionada en los años recientes. Bernard & Jensen (1997) concluyen para los Estados Unidos que la firma exportadora es eficiente por que lo era antes de exportar, pero Clerides, Lach, & Tybout (1998) encuentran diferentes resultados para Colombia, México y Marruecos. Sólo en el caso de Colombia encuentran los autores un proceso de aprendizaje importante para las firmas “entrantes” que comienzan a exportar, tanto cuando se observan los costos medios de producción como, sobre todo, la productividad laboral. Los autores también encuentran que el incremento en la productividad laboral se ve asociado con la mayor incorporación de mano de obra calificada.

Otros trabajos parecen cuestionar la validez del impacto de las exportaciones sobre el aprendizaje y la productividad. En particular, en su trabajo clásico Levine & Renelt (1993) encuentran una relación robusta entre unas pocas variables y el crecimiento del PIB per capita, siendo la inversión una de ellas,<sup>44</sup> pero no resulta robusta la incidencia de la relación exportaciones - PIB (tampoco la de las otras 6 *proxys* de apertura y comercio). Según los autores, la apertura comercial sí incide sobre el crecimiento, pero sus efectos se presentan a través de su impacto sobre la mayor inversión. En otras palabras, los autores encuentran sustento empírico para “trade-induced, investment- led growth”, pero no para “trade-induced, knowledge-led growth”.<sup>45</sup> La discusión no ha terminado, por supuesto, y autores como Coe & Helpman (1995) encuentran una clara asociación positiva entre integración – comercio y productividad.

Para evaluar los efectos dinámicos del comercio subregional andino sobre el sector textil-confección, en este estudio se optó por realizar una encuesta en el caso de Colombia y entrevistas en el caso de Perú, a empresarios del sector. En Colombia, el paso previo a la realización de la encuesta fue la realización de entrevistas a las empresas más representativas del sector. El objetivo de las entrevistas y la encuesta es determinar la percepción de las firmas sobre su experiencia al exportar a distintas regiones del mundo y, en particular, al mercado andino<sup>46</sup>. Este capítulo del estudio se concentra en los resultados obtenidos de este trabajo de investigación directa con las empresas del sector

---

<sup>44</sup> También resultan robustos

<sup>45</sup> Sobre este punto ver la discusión en Baldwin & Seghezza (1996) y en Baldwin & Seghezza (1996) Baldwin & Seghezza (1996).

<sup>46</sup> En el caso de Colombia, debido a que Fedesarrollo realiza una encuesta de opinión al sector manufacturero desde 1980 se optó por realizar estas preguntas en un módulo especial de la encuesta para empresas exportadoras y, en particular, para el sector de textiles y confecciones.

bajo estudio. Se destacan, en particular, los resultados para el caso colombiano pues se encontró evidencia de efectos dinámicos del comercio subregional andino.

## **5.2 Impactos económicos de carácter estático del proceso de integración sobre el sector**

Como se vio en la sección 4.2.6 de este estudio, los indicadores de balanza comercial relativa, orientación regional de comercio y el índice de comercio intraindustrial evidencian una particular influencia del proceso de integración andino sobre el comercio de textiles y confecciones de los países miembros de este bloque comercial. No obstante, esta relación entre integración y comercio es más fuerte en el caso de Colombia que la que evidencian el resto de países andinos. Este hecho se destaca en los resultados de las encuestas que se realizaron para tratar de medir los efectos dinámicos pues, en Colombia los empresarios del sector bajo estudio consideran más importante la experiencia adquirida al exportar a los países andinos que lo que ésta representa para los empresarios peruanos. El mercado andino para éstos últimos en materia de textiles y confecciones es prácticamente marginal frente a la importancia que tiene para los colombianos<sup>47</sup>.

De hecho, dentro de las empresas peruanas entrevistadas, la queja frente a la competencia en el mercado doméstico estuvo centrada más en la crisis asiática que en la potencial competencia de la Comunidad Andina. Dada la brusca apertura del comercio exterior al que se vieron expuestas estas empresas textiles durante los noventa, los efectos de la desgravación arancelaria de las mercancías provenientes de la Comunidad Andina son poco reconocidas como un factor importante de competencia que haya alterado los precios internos y los márgenes de las empresas.

## **5.3 Análisis de los impactos económicos de carácter dinámico del proceso de integración sobre el sector**

Como ya se mencionó, para analizar los impactos de carácter dinámico sobre el sector textil y de confecciones derivados del proceso de integración andino, se diseñó un formato de preguntas para realizar a empresas con experiencia exportadora tanto al mercado andino como al resto del mundo. El formato de preguntas aparece en el Anexo 5.1. En este cuestionario se trata de conocer la opinión de los empresarios sobre el efecto que las exportaciones al mercado andino han tenido en términos de economías de escala, creación de comercio, estructura productiva de las empresas y características de los productos.<sup>48</sup>

### **5.3.1 El sector de textiles y confecciones colombiano frente a la Comunidad Andina**

---

<sup>47</sup> El 60% de las exportaciones de las cien empresas textiles más grandes de Perú se dirige a Estados Unidos y Europa. 19% a la CAN, 12% al resto de América Latina, y 9% al resto del mundo.

<sup>48</sup> Véase Baldwin (1989) "Measurable Dynamic Gains from Trade".

En Colombia se encuestaron 268 plantas, 92 de ellas en el sector de hilados y textiles (CIIU 32). Las firmas encuestadas representan en promedio 9% de las ventas de la industria colombiana, con una participación máxima de 30% en el sector CIIU 36 (Fab. de cemento, cal y yeso) y mínima en el sector CIIU 37 (Industrias básicas de hierro y acero). La participación en ventas para las firmas encuestadas en el sector de textiles y confecciones podría estar cercana a 10%.<sup>49</sup>

Todas las firmas encuestadas exportan, con una relación exportaciones - producción promedio (17%) similar a la de la industria nacional (19.4%). La firma con mayor relación exporta el 84%, y la que menos exporta el 0.02%. Para el sector 32, textiles y confecciones, se presenta una relación promedio, máxima y mínima de 19.1%, 83% y 0.27%.<sup>50</sup>

El Cuadro 5.1 muestra los mercados de destino de las exportaciones de las firmas encuestadas, tanto para el total como para aquellas del sector de textiles y confecciones. Para los propósitos de las siguientes secciones son especialmente relevantes las respuestas de aquellas firmas que exportan simultáneamente a varios mercados y, en particular, las que exportan a la Comunidad Andina, a Estados Unidos y/o a Europa. Se observa en el Cuadro que el 27.2% de las firmas en el sector de textiles y confecciones (20.1% para todas las firmas entrevistadas) exportan al “GRAN y USA y Europa”, y el 15.2% (17.9%) lo hacen a “GRAN y USA”. Son pocas, sin embargo, las firmas que exportan a “GRAN y Europa”. Un conjunto importante de firmas solo exporta a la Comunidad Andina (“SOLO GRAN”) y sus respuestas serán menos relevantes cuando se pregunte por comparaciones entre exportar a la Comunidad o a otros mercados; simplemente no tienen la experiencia relevante.

---

<sup>49</sup> De la información suministrada por las 92 plantas del sector textil-confección, la de 55 plantas pudo ser cruzada con información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), lo cual arroja una participación del 4.5%. Entre estas 55 plantas se encuentran: 28 plantas en el sector 3220 (Fab. de prendas de vestir, excepto calzado), 12 en el sector 3213 (Tejidos de punto) y 15 plantas en los demás sub-sectores. Las participaciones en ventas en estos 2 sub-sectores son 3.66% y 21.03%. La participación es alta en los sectores 3211 (Hilados, textiles, 13.6%), 3240 (Calzado excepto el de caucho o plástico, 9.75%) y 3233 (Otros prods. del cuero (exc. calzado y prendas de vestir, 7.7%). Existen grandes dificultades para cruzar nuestra información a nivel de empresa con la del DANE a nivel de planta pues una empresa puede tener varias plantas productivas.

<sup>50</sup> Las cifras para la industria nacional en el sector textil son 16.6%, 100% y 0.11%. Los cuartiles para la relación entre exportaciones y producción en el sector ciiu 32 son 1.58%, 7.66% y 24.8% para todas las firmas del sector ciiu\_32, y 3.50%, 12% y 24% para las firmas encuestadas en ese sector.



Cuadro 5.1

<b>DESTINO DE LAS EXPORTACIONES</b>		
<b>FIRMAS ENCUESTADAS</b>		
(% a menos que se indique lo contrario)		
	<b>Textiles y Confecciones</b>	<b>TOTAL</b>
GRAN Y EUROPA	3.3	3.4
GRAN Y OTROS *	20.7	23.9
GRAN Y USA	15.2	17.9
GRAN Y USA Y EUROPA	27.2	20.1
OTROS *	6.5	7.5
SOLO GRAN	27.2	27.2
<b>TOTAL (No)</b>	<b>92</b>	<b>268</b>
Otros: diferentes a Estados Unidos y Europa		

En el Cuadro 5.2 se presenta el tamaño promedio, máximo y mínimo de las firmas encuestadas en los distintos sectores CIU a 2 dígitos, y se contrasta con el tamaño promedio para las 10 mil o más plantas incluidas en la muestra anual del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Las firmas del sector CIU\_32 son relativamente pequeñas, con un promedio de 129 trabajadores en el total DANE, y de 223 trabajadores en el grupo encuestado. Ocupan el quinto lugar en el ranking para el total nacional, y el séptimo en las firmas encuestadas. Es mayor la firma promedio en los sectores 33, 31, 39 y 38 que en textiles y confecciones.<sup>51</sup>

También se aprecia en el Cuadro la gran dispersión de las firmas encuestadas. En el sector CIU 32 se presenta un tamaño máximo de 1523 trabajadores, y uno mínimo de 16. Las mayores firmas del sector no son grandes, comparadas con las mayores firmas en otros sectores.

<sup>51</sup> El tamaño promedio de la firma no difiere sustancialmente para el total nacional y las firmas encuestadas, excepto en los sectores ciu 37 (66 para el total nacional, 374 para las firmas encuestadas), 34 (64 vs 268) y 35 (127 vs 455).

Cuadro 5.2

Tamaño de las Firmas (No. de Personas Ocupadas)	Nacional Promedio	Encuesta		
		Promedio	Máximo	Mínimo
CIU_2				
31 Ganado y Carnes	200	278	3,387	10
32 Hilados, textiles	129	223	1,523	16
33 Talleres para trabajar madera	247	296	2,397	4
34 Fab. de pulpa de madera, papel y corcho	64	268	658	25
35 Fab. de sustancias químicas	127	465	2,103	10
36 Fab. de cemento, cal y yeso	109	101	1,674	10
37 Industrias básicas de hierro y acero	66	374	1,966	12
38 Fab. equipo científico NEP	130	210	373	47
39 Fab. artículos de deportes	178	231	1,373	7

### 5.3.1.1 Las exportaciones al grupo andino difieren de aquellas hacia otros mercados?

#### - Las exportaciones como un proyecto productivo de mediano y largo plazo

Son las exportaciones una actividad “marginal” que conlleva reducciones de la producción nacional o de las exportaciones a otros mercados? O, más bien, son nuevos proyectos productivos de mediano plazo en los que el productor – exportador se embarca cuando decide exportar? La primera parte del Cuadro 5.3 compila la respuesta de los empresarios. La segunda parte indaga sobre la relación exportaciones - inversión: requieren las empresas nueva maquinaria y equipo para exportar? La motivación a esta pregunta se encuentra en la discusión presentada en la sección 5.1.

Las respuestas se cruzan según los mercados de destino de las firmas (Gran y Europa, Gran y Otros. Gran y USA, etc., Cuadro 5.1) y según la respuesta del empresario por mercado de destino (columnas (1) – (4) para textiles y confecciones; (5)- (8) para todos los productos conjuntamente). En el formulario se le pedía al empresario escoger su respuesta para cada mercado de destino pero, por razones obvias, es más relevante la respuesta de la firma que exporta a varios mercados, que la de la firma que solo exporta al Grupo Andino. Veremos en la Sección 5.3.1.2, en efecto, que en algunos casos difieren significativamente las respuestas de aquellos empresarios que solo exportan al Grupo Andino (o que solo exportan a “otros” mercados) de las de los demás.

Las filas suman 100 para las tres alternativas consignadas. Así, ninguna de las firmas que exportan a la Comunidad Andina y a Europa considera que las exportaciones se hicieron en detrimento de las ventas a otros mercados, para el 33.3% de las firmas se realizaron a costa de la menor producción para el mercado nacional, y para el 66.7% las exportaciones son nuevas exportaciones – producción.

El primer resultado interesante del Cuadro es el alto peso de la tercera alternativa en casi todos los casos. En particular, el 83.8% de los exportadores de textiles y confecciones a la

Comunidad Andina y el 87% de los exportadores nacionales a ese destino consideran que las exportaciones no son actividades marginales, sino que constituyen nuevos proyectos de producción – exportación. El peso de “nuevas exportaciones” es especialmente alto para aquellas firmas que solo exportan al Grupo Andino y para “otros”, pero también es sustancial en los demás casos: 71.4% para aquellas firmas que exportan textiles y confecciones al “GRAN. USA y Europa”. El peso de esta respuesta es más alto para las exportaciones a la Comunidad Andina, pero es de todas formas sustancial para los otros mercados.<sup>52</sup>

Los resultados de la segunda pregunta indican que la actividad exportadora requiere nueva inversión en maquinaria y equipo para un número sorprendentemente alto de plantas exportadoras. Nuevamente, los resultados no difieren sustancialmente entre columnas, ni para textiles y confecciones, ni para “todos los sectores”, y tampoco entre filas. El 41.6% de las firmas encuestadas afirma que requiere nueva maquinaria y equipo para exportar a la Comunidad Andina, 41.7% para exportar a USA, 41.9% a Europa y 38.6% al “resto”. Los porcentajes para “Todos los Sectores” oscilan entre 47% y 35.4%.

---

<sup>52</sup> Para las firmas que exportan textiles y confecciones: 83.8% en las exportaciones a la Comunidad Andina, 60% en las exportaciones a USA, 50% en las exportaciones a Europa, y 37.5% en las exportaciones al “resto”; una relación similar se mantiene para las columnas (5) – (8).

Cuadro 5.3

## Exportaciones e Inversión. Las Exportaciones como un Nuevo Proyecto Productivo

## I. Son las Exportaciones una Actividad Marginal?

	Textiles y Confecciones				Todos los Sectores				
	Comunidad Andina	USA	Europa	Resto	Comunidad Andina	USA	Europa	Resto	
Las exportaciones a ese mercado se hicieron en detrimento de las ventas a otros mercados									
La Firma Exporta a:	GRAN Y EUROPA				-	14.3	85.7	-	
	GRAN Y OTROS			66.7	-	10.2	95.9	-	
	GRAN Y USA	9.1			6.5	2.2	93.5	33	
	GRAN Y USA Y EUROPA	21.4	33.3		10.9	7.3	89.1	50	
	OTROS				-	-	-	-	
	SOLO GRAN					8.8	4.4	89.7	-
TOTAL	5.9	20.0		50.0	6.7	30.8	11.1	45	
Las exportaciones a ese mercado se hicieron en detrimento de las ventas al mercado nacional									
La Firma Exporta a:	GRAN Y EUROPA	33.3		100.0	-	100.0	-	100	
	GRAN Y OTROS	20.0			-	-	-	-	
	GRAN Y USA	9.1			25.0	66.7	-	-	
	GRAN Y USA Y EUROPA	7.1	33.3		12.5	50.0	14.3	14	
	OTROS				-	100.0	-	-	
	SOLO GRAN	4.0			-	-	-	-	
TOTAL	10.3	20.0	50.0	12.5	6.2	15.4	22.2	4	
Las exportaciones a ese mercado son nuevas exportaciones									
La Firma Exporta a:	GRAN Y EUROPA	66.7	100.0		-	100.0	-	-	
	GRAN Y OTROS	86.7			-	30.0	-	70	
	GRAN Y USA	90.9			-	100.0	-	-	
	GRAN Y USA Y EUROPA	78.6	66.7	100.0	100.0	71.4	80.0	-	60
	OTROS		100.0		66.7	100.0	20.0	20.0	60
	SOLO GRAN	96.0				-	-	-	-
TOTAL	88.2	80.0	50.0	62.5	91.6	69.2	66.7	59	
II. Como resultado de exportar a cada uno de estos mercados, su empresa incrementó la inversión en maquinaria y equipo? (si)									
La Firma Exporta a:	GRAN Y EUROPA	33.3		50.0	50.0	55.6	44.4	-	-
	GRAN Y OTROS	52.9			50.0	50.8	49.2	6.3	93
	GRAN Y USA	30.0	30.0		14.3	38.2	61.8	59.6	40
	GRAN Y USA Y EUROPA	62.5	66.7	69.6	56.5	37.7	62.3	46.5	53
	OTROS		50.0	50.0		50.0	50.0	77.8	22
	SOLO GRAN	17.4				36.8	63.2	-	100
TOTAL	41.6	41.7	41.9	38.6	41.2	47.0	35.4	39	

Fuente: Encuesta Fedesarrollo

## - Los beneficios de exportar

La actividad exportadora no es marginal, y puede asociarse, más bien, con nuevos proyectos productivos. Cuál es, entonces, el impacto que conllevan las exportaciones sobre la producción? Los resultados relevantes aparecen en el Cuadro 5.4. Para cada mercado de exportación se solicitó a la firma señalar los 3 factores más relevantes. Las respuestas se ordenaron según el grado de importancia para las exportaciones de textiles y confecciones al Grupo Andino, pero el ranking no difiere sustancialmente por destino (i.e. comparación entre columnas 1-3 o 4-6), o entre “Textiles y Confecciones” y “Todos los Sectores” por destino (i.e columna 1 y 4, etc.).<sup>53</sup>

Consistente con la literatura reseñada en la Sección 5.1, las economías de escala y especialización aparecen como el principal efecto - beneficio de las exportaciones sobre el sector productivo. La “escala” tienen un peso superior a 61% para las exportaciones de textiles y confecciones al Grupo Andino.<sup>54</sup> Podría ser incluso superior, pues varios de los factores que aparecen luego en la encuesta están directamente relacionados: menores costos por mayor mercado (42.4%), y mayor especialización (31.5%) son factores muy cercanos. La “mayor productividad por trabajador” (31.5%) y el “rendimiento de equipos” podrían estar relacionados con escala, pero también con tecnología y aprendizaje. La importancia de la tecnología y aprendizaje es menor, pero no es despreciable. Así, el 23.2% de los empresarios encuestados consideran la “tecnología” y/o los “nuevos equipos” entre los tres factores de impacto más importantes.

Los resultados no difieren excesivamente cuando se consideran los diferentes mercados de exportación o sectores. Así, el coeficiente de correlación de rangos para textiles y confecciones es 0.88 y 0.81 para las columnas 1 – 2. y 1 – 3 respectivamente, con resultados similares para las columnas 4 – 5 y 4 – 6. También es alto el coeficiente de correlación de rangos para las columnas 1 – 4 (0.92), 2 – 5 (0.73). Solo resulta bajo para las columnas 3 – 6, lo cual quiere decir que solo para las exportaciones a Europa difiere el ranking entre las exportaciones de textiles y confecciones y las de todos los sectores.

Las diferencias importantes en el ranking de las columnas 1 – 3 se deben a la mayor importancia relativa de la “utilización de insumos importados” y a la menor importancia relativa de “menores costos asociados con mayor tamaño de mercado” en el caso de las exportaciones a USA y a Europa. Las mayores diferencias en los ranking para las columnas 4 – 6 guardan relación a la mayor importancia relativa de “Nueva Tecnología” y “Nuevos Equipos”.

---

<sup>53</sup> La correlación de rangos entre diferentes rankings produce los siguientes resultados: Textiles y Confecciones: GRAN-USA: 0.88; GRAN-Europa: 0.81; Total Nacional: GRAN-USA: 0.88; GRAN-Europa: 0.80. Tampoco difiere mayormente la correlación para textiles y confecciones y el total nacional: GRAN: 0.92, USA: 0.73; Europa: 0.32. En otras palabras, solo para las exportaciones a Europa difieren los rankings entre textiles y confecciones y el total nacional.

<sup>54</sup> 80% a los Estados Unidos, y 57% a Europa.

En términos generales, veremos en la Sección 5.3.1.2 que las firmas de los sectores 32 (tejidos y confecciones), 34 (Fab. de pulpa de madera, papel y corcho) y 35 (Fab. de sustancias químicas) son las que en mayor medida aprovechan las economías de escala, y las economías que conllevan los mercados ampliados. También son las que mayormente responden al comercio con nueva tecnología y renovación de equipos.

Cuadro 5.4

<b>Efectos de las Exportaciones sobre el Proceso Productivo</b>			
I. Textiles y Confecciones	Destino		
	GRAN (1)	USA (2)	EURO (3)
Escala	61.64	80.00	57.14
Menores Costos por Mayor Mercado	42.47	37.14	46.43
Especialización en líneas de producción	31.51	37.14	32.14
Q/ Trabajador	31.51	45.71	53.57
Rendimiento Equipos	31.51	45.71	50.00
Mayor proporción de Insumo Importado	28.77	45.71	53.57
Nueva Tecnología	23.29	37.14	39.29
Nuevos Equipos	23.29	28.57	42.86
Medición de Productividad	15.07	14.29	14.29
Mayor Subcontratación	12.33	5.71	7.14
Ninguno	12.33	8.57	10.71
Reorientación a la Comercialización	2.74	5.71	7.14
II. Todas los Sectores			
	(4)	(5)	(6)
Escala	50.4	48.3	28.9
Menores Costos por Mayor Mercado	42.4	26.6	23.3
Especialización en líneas de producción	26.7	43.4	34.4
Q/ Trabajador	30.5	34.3	25.6
Rendimiento Equipos	25.6	28.7	28.9
Mayor proporción de Insumo Importado	19.1	18.9	23.3
Nueva Tecnología	21.4	35.0	40.0
Nuevos Equipos	19.1	25.2	28.9
Medición de Productividad	14.5	14.0	12.2
Mayor Subcontratación	8.4	6.3	6.7
Ninguno	21.0	20.3	28.9
Reorientación a la Comercialización	1.9	2.1	3.3

### - El Grupo Andino como plataforma exportadora

Aprenden los empresarios a exportar a otros mercados más competitivos luego de hacerlo a sus mercados vecinos? La literatura disponible en el área es muy escasa, y los resultados no son tan nítidos como sería deseable. Buitelaar (1993) encuentra una relación positiva entre el esfuerzo exportador hacia los mercados regionales vecinos y el esfuerzo exportador hacia mercados extra-regionales, pero los resultados para Colombia no resultan significativos estadísticamente. Los hallazgos de Garay (1981) no son concluyentes (ver sección 5.1).

Los Cuadros 5 y 6 presentan los resultados de las preguntas de la encuesta relacionadas con esta discusión. Nuevamente, se separan los grupos de firmas según los lugares donde exportan. Cerca de la mitad de las firmas encuestadas considera que sí aprenden a exportar a otros mercados cuando se exporta al Grupo Andino: 50.6% de las firmas que exportan textiles y confecciones, y 54.9% del total de firmas encuestadas. Los resultados son relativamente bajos, sin embargo, para aquellas firmas que exportan a “GRAN, USA Y EUROPA”, y para aquellas que exportan a “otros” mercados.

En la segunda parte del Cuadro se observa, sin embargo, que las firmas aprenden más a exportar cuando venden en los Estados Unidos y Europa que cuando lo hacen en los mercados andinos. Este resultado se aprecia mejor cuando se comparan los resultados para aquellas firmas que venden en dos o tres de los tres mercados de mayor interés. Las firmas que venden textiles y confecciones en “GRAN y EUROPA” (incluyendo aquellas que venden en esos dos mercados y en “resto”), por ejemplo, consideran que en ambos mercados se aprende a exportar en igual medida (33.3% en cada caso). No obstante, las que venden en “GRAN y USA” o en “GRAN y USA y Europa” aprenden más exportando a los dos grandes mercados que al GRAN. Algo similar a lo que sucede en “Textiles y Confecciones” ocurre para “Todos los Sectores”.

**Cuadro 5.5**

<b>Beneficios de Exportar al Grupo Andino I</b>									
A. La experiencia de exportar a países del Grupo Andino le fue útil para exportar a otros países y regiones como Estados Unidos y/o Europa (Sí)									
	Textiles y Confecciones				Todos los Sectores				
Exporta a:	No.de Firmas	Sí (%)	No.de Firma	Sí (%)	No.de Firma	Sí (%)			
GRAN Y EUROPA	3	66.7	9	77.8					
GRAN Y OTROS	19	80.0	64	64.8					
GRAN Y USA	14	54.5	48	76.7					
GRAN Y USA Y EUROPA	25	24.0	54	38.9					
OTROS	6	-	20	14.3					
SOLO GRAN	25	61.9	73	40.0					
TOTAL	92	50.6	268	54.9					
B. Cuál es el mercado en el que ha aprendido más sobre la actividad de exportar?									
	Textiles y Confecciones				Todos los Sectores				
Exporta a:	Gran	USA	Europa	Resto	Gran	USA	Europa	Resto	
GRAN Y EUROPA	33.3		33.3	33.3	55.6	11.1	22.2	11.1	
GRAN Y OTROS	94.4			22.2	79.0	-	-	35.5	
GRAN Y USA	36.4	72.7		18.2	40.0	50.0	-	20.0	
GRAN Y USA Y EUROPA	20.0	44.0	56.0	12.0	16.9	63.4	31.0	9.9	
OTROS			50.0	50.0	4.8	14.3	66.7	19.0	
SOLO GRAN	95.7		4.3	4.3	97.1	-	2.9	1.4	
TOTAL	58.3	22.6	21.4	15.5	54.1	27.1	13.7	16.1	

Veremos en la Sección 5.3.1.2, sin embargo, que la utilidad del Grupo Andino como plataforma exportadora es mayor en los sectores ciuu 35 (Fab. de sustancias químicas), 36 (Fab. de cemento, cal y yeso) y 38 (Fab. equipo científico NEP) que en los demás, y en las firmas pequeñas. Finalmente, se observa mayor optimismo en este punto en las firmas que solo exportan al Grupo Andino (“SOLO GRAN”) o que exportan a “OTROS” mercados.

Cuadro 5.6

Beneficios de Exportar al Grupo Andino II							
Factores por los que exportar al Grupo Andino fue importante para exportar a otros mercados							
Firmas que Exportan a:	TOTAL	Textiles y Confecciones					
		Gran y Europa	Gran y Otros	Gran y USA	Gran y USA y Europa	Otros	Solo Gran
Conocimiento de los trámites de exportación	87.2	50.0	83.3	83.3	83.3	#N/A	100.0
Conocimiento de canales de distribución y comercialización	46.2		33.3	33.3	33.3	#N/A	76.9
Conocimiento del mercado internacional del producto	76.9	100.0	75.0	66.7	66.7	#N/A	84.6
Introdujo modificaciones al sistema de costeo (costeo por producto)	25.6	50.0	25.0	33.3	33.3	#N/A	15.4
Mejóro la calidad y el diseño de su producto	51.3	50.0	33.3	33.3	33.3	#N/A	84.6
Mejóro la oportunidad de entrega y el servicio post-venta	17.9	50.0	16.7	33.3	16.7	#N/A	7.7
Le permitió expandir el volumen de producción	43.6	50.0	41.7	16.7	16.7	#N/A	69.2
Todos los Sectores							
Firmas que Exportan a:	TOTAL	Gran y Europa	Gran y Otros	Gran y USA	Gran y USA y Europa	Otros	Solo Gran
Conocimiento de los trámites de exportación	70.9	71.4	85.7	47.8	76.2	100.0	87.5
Conocimiento de canales de distribución y comercialización	39.6	14.3	37.1	30.4	47.6	100.0	58.3
Conocimiento del mercado internacional del producto	70.1	71.4	60.0	69.6	76.2	100.0	79.2
Introdujo modificaciones al sistema de costeo (costeo por producto)	21.6	42.9	25.7	10.9	38.1	-	16.7
Mejóro la calidad y el diseño de su producto	46.3	14.3	40.0	54.3	38.1	-	58.3
Mejóro la oportunidad de entrega y el servicio post-venta	25.4	28.6	25.7	30.4	33.3	-	8.3
Le permitió expandir el volumen de producción	40.3	71.4	28.6	45.7	19.0	-	58.3

Por qué considera una parte sustancial de los exportadores al Grupo Andino que los mercados vecinos constituyen una plataforma exportadora importante, aun cuando se aprenda más exportando a los grandes mercados? El Cuadro 5.6 especifica mejor qué es lo que se aprende.

Para el total de las firmas exportadoras de textiles y confecciones se observa que el “conocimiento de los trámites de exportación” (87.2%) y el “conocimiento del mercado internacional del producto” (76.9%) dominan ampliamente sobre otros factores. También ocupa un lugar preponderante el “conocimiento de canales de distribución y



comercialización” (46.2%). Solo en tercer lugar (51.3%) aparece la “mejora en la calidad y el diseño del producto”.

Los resultados son relativamente consistentes para las distintas columnas en la parte superior e inferior, y también cuando se comparan los resultados para “Textiles y Confecciones” con los de “Todos los Sectores”. En este último caso también aparecen el “conocimiento de los trámites de exportación” y el “conocimiento del mercado internacional del producto” en los dos primeros lugares.

Nuestros resultados sugieren, en otras palabras, que existe un proceso de aprendizaje importante en la actividad exportadora, y que el aprendizaje se da, en buena parte, independientemente del mercado concreto de exportación. Exportar al Grupo Andino es importante como plataforma para elevar las exportaciones del país a otros mercados.

### 5.3.1.2 Resultados de regresión. ¿Particularidades del sector de textiles y confecciones?

#### - Escala e Innovación

En esta Sección deseamos explorar en mayor profundidad las características de las firmas que responden a las mayores exportaciones al grupo andino con: economías de escala y especialización, con nueva tecnología y/o con renovación de equipos. También, las de aquellas que elevan la inversión, y las de las empresas que consideran útil exportar al Grupo Andino para exportar luego a los Estados Unidos y Europa.

Se utilizan regresiones logísticas con variable dependiente 0 o 1. Como variables independientes se utilizaron: el sector ciu a 2 dígitos, el tamaño de la firma según la producción, la clasificación de la firma según el destino de las exportaciones (Cuadro 5.1), y la década de creación de la firma (60s, 70s, 80s y 90s). También se trató, sin éxito, con las diferentes regiones productoras – exportadoras en el país (departamentos). Para la escala de producción se utilizan dummies que incorporen la clasificación empleada por el DANE: 0 para las firmas más pequeñas, y 10 para las mayores.<sup>55</sup> Como dummies excluidas se encuentran: el CIU 31, el tamaño 0 de producción, las firmas que exportan a “GRAN y Europa”, y la década de los 60s para la creación de la firma.

Los resultados aparecen consignados en los Cuadros 5.7 y 5.8. En el primer Cuadro se tienen como variables independientes la escala, la reducción de costos debida a los mayores mercados, la mayor especialización, la nueva tecnología, y la renovación de equipos que

<sup>55</sup> Categorías: Col \$ 0 – Colo \$ 49,999; 1, 50,000 - 149,999; 2, 150,000 - 299,999; 3, 300,000 - 499,999; 4, 500,000 - 999,999; 5, 1,000,000 - 1,999,999; 6, 2,000,000 - 3,999,999; 7, 4,000,000 - 7,499,999; 8, 7,500,000 - 14,999,999; 9, 15,000,000 - 24,999,999; 10, 25,000,000.

potencialmente resultan con las mayores exportaciones a la Comunidad Andina. En el Cuadro 5.8 se tienen como variables dependientes la mayor inversión y el Grupo Andino como plataforma exportadora a los Estados Unidos y Europa. Se trata en todos los casos de variables dummy con valores 1 (sí) o 0 (no). El cuadro reporta el coeficiente beta (odds ratio), el coeficiente t (z) y la probabilidad de que  $p > |z|$ . También se reporta, para cada regresión, el número de observaciones, el  $\chi^2$  y el “pseudo”  $R^2$ . Solo se reportan las variables cuyos coeficientes resultaron significativos a un nivel inferior a 10%.

Para las 5 variables dependientes relacionadas con escala y tecnología (Cuadro 5.7) se observa que algunas de las dummies CIIU a 2 dígitos resultan significativas en todas las regresiones. El tamaño de la firma (escala de producción) resulta significativo para “aumentó la escala de producción” y “renovó equipos”; y la “década de creación de la firma” para “Nueva Tecnología” y “Renovó Equipos”. En ningún caso resultaron significativas las dummies asociadas con los mercados de destino (Cuadro 5.1) o con la región productora.

Los sectores CIIU 32 (Textiles y confecciones), 34 (Fab. de pulpa de madera, papel y corcho) y 35 (Fab. de sustancias químicas) son los que en mayor medida explotan nuevas economías de escala como fruto de las exportaciones al Grupo Andino; y también los que en mayor medida adoptan nueva tecnología y renuevan equipos.<sup>56</sup>

No parece haber efectos importantes del tamaño de la firma, excepto para las empresas muy pequeñas (categorías 2 o 3) que aprovechan aún más las escalas potenciales, y para la renovación de equipos (las firmas más grandes renuevan más que las pequeñas).<sup>57</sup> Tampoco parece importante la fecha de creación de la firma, aun cuando las firmas creadas en los 80s adoptan nueva tecnología en mayor medida, y aquellas creadas en los 90s lo hacen para la variable “renueva equipo”.

En síntesis, es importante constatar que el sector de textiles y confecciones es uno de los sectores que recibe un impacto más favorable de la exportación al Grupo Andino, tanto por el aprovechamiento de escala, como por la adopción de nueva tecnología.

### - Inversión y Aprendizaje

Los resultados del Cuadro 5.8 sugieren que el sector de textiles y confecciones es uno de los que en mayor medida invierte para exportar (también el sector 38, Fab. equipo científico

<sup>56</sup> Con diferencias para algunas de las variables. Así, la influencia del ciiu 32 aparece significativa y positiva para todas las variables excepto “renovó equipos”; y el ciiu 35 no aparece importante cuando se considera la variable dependiente “nueva tecnología”. Todos los sectores parecen especializarse más que los ciiu\_31 y 33 cuando exportan, y los sectores 33 y 38 también aparecen significativos cuando se considera la variable “redujo costos unitarios como resultado del mayor tamaño del mercado”.

<sup>57</sup> Con algunos resultados aislados para “escala” (las firmas muy grandes, 10, aprovechan más la escala), y para “nueva tecnología” (resultados positivos para la categoría 9).

NEP), pero no es uno de los sectores que más aprende en el Grupo Andino para exportar luego a mercados más competitivos. Aprenden más los exportadores de los sectores 35 (Fab. de sustancias químicas), 36 (Fab. de cemento, cal y yeso) y 38 (Fab. equipo científico NEP).

Cuadro 5.7

Impacto de las Exportaciones al Grupo Andino sobre la Producción (resultados de regresión logística)																
Variables Independientes	Aumentó la escala de Producción			Redujo costos unitarios como resultado del mayor tamaño del mercado			Variable Dependiente Mayor Especialización			Nueva Tecnología			Renovó Equipos			
	$\beta$	z	P> z	$\beta$	z	P> z	$\beta$	z	P> z	$\beta$	z	P> z	$\beta$	z	P> z	
Ciiu_2																
32	2.7	(2.10)	0.036	7.1	(3.62)	0.000	5.4	(2.92)	0.003	2.9	(1.75)	0.079				
33				40.4	(2.74)	0.006										
34	4.3	(1.89)	0.058	12.7	(3.07)	0.002	7.8	(2.34)	0.019	7.9	(2.17)	0.030	5.7	(1.78)	0.075	
35	4.9	(3.81)	0.000	12.7	(5.20)	0.000	3.4	(2.42)	0.016				2.5	(1.80)	0.072	
36							5.4	(2.19)	0.029							
37							21.2	(1.92)	0.054							
38				7.2	(3.45)	0.001	5.6	(2.86)	0.004							
Escala de Producción																
2	0.2	(-1.84)	0.066													
3	0.1	(-2.08)	0.038													
4													4.7E+06	(11.67)	0.000	
5													2.8E+07	(18.78)	0.000	
6													3.3E+07	(18.76)	0.000	
7													4.4E+07	(19.13)	0.000	
8													6.0E+07	(18.58)	0.000	
9										8.7	(1.73)	0.084	4.3E+07	(19.73)	0.000	
10	0.3	(-1.74)	0.082													
La Firma fue Creada en:																
80s										2.8	(2.35)	0.019				
90s													0.2	(-1.64)	0.101	
No de Observaciones	307			297			307			256			256.0			
Chi <sup>2</sup>	52.9			54.1			17.1			27.0			23.4			
Pseudo R <sup>2</sup>	0.13			0.14			0.05			0.10			0.09			
Las dummies excluidas son: ciiu_31; escala de personal=1; firma creada en: 50's																
Ciiu_2:	31	Ganado y Carnes			34	Fab. de pulpa de madera, papel y corcho			37	Industrias básicas de hierro y acero			38	Fab. equipo científico NEP		
	32	Hilados, textiles			35	Fab. de sustancias químicas			38	Fab. equipo científico NEP			39	Fab. artículos de deportes		
	33	Talleres para trabajar madera			36	Fab. de cemento, cal y yeso										

Cuadro 5.8

Impacto de las Exportaciones al Grupo Andino (resultados de regresión logística)						
Variables Independientes	Variable Dependiente					
	Para exportar se incrementó la inversión en maquinaria y equipo			Exportar al Grupo Andino fue util para exportar a USA y Europa		
	$\beta$	z	P> z	$\beta$	z	P> z
Ciiu_2						
	32	2.8	(2.05)	0.041		
	35				4.3	(2.71)
	36				5.5	(2.14)
	38	2.6	(1.73)	0.084	13.9	(2.27)
Tamaño de la Firma						
	2				13.9	(2.27)
	3				11.1	(1.80)
	4				10.4	(2.16)
	9	6.0	(2.01)	0.044	11.3	(2.16)
La Firma Exporta a:						
	"OTROS"	0.0	(-2.64)	0.008	0.0	(-2.03)
	"SOLO GRAN"				0.1	(-2.32)
La Firma fue Creada en:						
	70S	2.1	(1.93)	0.053	0.5	(-1.66)
	80s	1.9	(1.69)	0.092		
	90S				0.2	(-2.08)
No de Observaciones	291				241	
Chi 2	45.3				36.6	
Pseudo R <sup>2</sup>	0.12				0.11	

Las dummies excluidas son: ciiu\_31; escala de personal=1; firma creada en: 50's

Ciiu\_2:

31 Ganado y Carn	36 Fab. de cemento, cal y yeso
32 Hilados, textiles	37 Industrias básicas de hierro y acero
33 Talleres para tr	38 Fab. equipo científico NEP
34 Fab. de pulpa d	39 Fab. artículos de deportes
35 Fab. de sustancias químicas	

### 5.3.2 El sector de textiles y confecciones peruano frente a la Comunidad Andina

Para analizar la experiencia exportadora de las empresas peruanas, se realizaron entrevistas directas a 26 empresas del sector textil y confecciones, de las cuales 19 se encuentran entre las 50 primeras del sector, una entre el puesto 50 y 100, dos medianas, y cuatro pequeñas. Las empresas entrevistadas explican más del 40% de las exportaciones textiles.

Se aplicó un cuestionario similar al aplicado en Colombia, que sirvió fundamentalmente como una guía de entrevistas. (Ver Anexo 5.1). También se realizaron entrevistas personales con funcionarios públicos y representantes gremiales relacionados con el sector, para confirmar las opiniones principales manifestadas por los entrevistados.

Una primera constatación es que las empresas líderes dirigen en promedio alrededor del 90% de su producción a las exportaciones. Incluso, cinco de las entrevistadas declararon exportar la totalidad de su producción. Las exportaciones de las empresas líderes se concentran en Estados Unidos y Europa. Sólo una empresa líder, dirige prácticamente todas sus exportaciones a la Comunidad Andina.

Los productos de mayor representación de estas empresas son las confecciones de algodón de punto, las que son dirigidas mayormente a Estados Unidos y Europa. En segundo lugar, estuvieron los tejidos y confecciones de algodón planos. Estos productos son prácticamente exportados en su totalidad bajo la modalidad de marca y diseño de los compradores internacionales. Las marcas mencionadas corresponden a nombres conocidos internacionalmente por su calidad.

#### - Las ventajas

Entre los factores que consideraron que les había permitido tener acceso a los mercados, todas señalaron que era el diseño y calidad del producto, el principal. Sin embargo, hay que tener en cuenta que son los importadores quienes elaboran el diseño original.

Los entrevistados señalaron que la aceptación de las prendas de vestir de algodón de punto, en mercados exigentes, como Estados Unidos y Europa, descansaba en buena medida en la calidad del algodón Pima peruano, de fibra extralarga. Asimismo, señalaron que se está dando un proceso gradual de cambio en el tipo de productos que se exportan. Las ventas externas de simples T shirts paulatinamente están dando paso a prendas de vestir más elaboradas, con diseños más exclusivos, con mayor valor agregado. Es decir, en la actualidad, los T shirts son considerados productos estandarizados, casi "commodities", en cuyo mercado la competencia es mucho más agresiva a nivel internacional, lo cual incentiva a las empresas líderes a buscar productos más exclusivos, con los que puedan distinguirse en el mercado.

Este sería también el caso del denim, considerado en la actualidad como un producto estandarizado, incluso al nivel de confecciones. Las empresas exportadoras de estos

productos indicaron que la competencia más fuerte provenía de los países asiáticos, situación que se había agravado por la devaluación reciente de sus monedas. En este rubro, las empresas también han buscado cambiar de giro para poder mantenerse en los mercados. Este es el caso de fabricantes de jeans que redirigieron su exportación a prendas de algodón tipo drill. En este caso, el cambio de las preferencias también influyó en el desarrollo de este nuevo producto.

Un segundo factor que ha favorecido las exportaciones, de acuerdo a los entrevistados ha sido el sistema de devolución de impuestos que existe en el Perú, y en menor medida las preferencias arancelarias.

Estas respuestas indican que las empresas exportadoras textiles líderes estarían dando una importancia fundamental al esfuerzo propio de mejora en la calidad, más que a los incentivos que pudiera otorgar el gobierno o en su defecto los países destinatarios de sus exportaciones<sup>58</sup>.

En cuanto a la plaza europea, segunda en importancia y que otorga preferencias a Perú, reconocieron una mayor exigencia de calidad que incluso la observada en el mercado norteamericano. Asimismo, las fluctuaciones del dólar frente a las monedas europeas tuvieron cierta influencia en la mayor orientación del comercio hacia Estados Unidos. Algunos señalaron adicionalmente una mayor competencia proveniente de Turquía y Europa Oriental en la Unión Europea.

Cabe señalar que todas las empresas excepto una de las que exporta a Europa, señalaron que probablemente continuarían exportando en ausencia de las preferencias.

#### - Los obstáculos

De otro lado, entre los principales obstáculos que han enfrentado las empresas para desarrollar sus exportaciones, están los llamados "sobrecostos". Estos se refieren a ciertos impuestos que gravan a las empresas y que les restan competitividad, particularmente en mercados competitivos en que se trabaja con márgenes muy estrechos. Entre estos impuestos están el Fonavi (tasa sobre la planilla de trabajadores), y el (IEAN) impuesto extraordinario a los activos. Se puede decir que las empresas exportadoras líderes defienden una política económica más liberal, con bajos impuestos, antes que con subsidios. Esta percepción difiere de las empresas que dirigen su producción al mercado interno, que basan sus reclamos en una mayor protección arancelaria ó en la aplicación de ésta a través de salvaguardas ó derechos antidumping.

---

<sup>58</sup> En este sentido hay que recordar que Estados Unidos, país receptor de las exportaciones líderes peruanas, ha excluido a los textiles y confecciones del sistema de preferencias arancelarias andinas. Sin embargo, con relación a este mercado de destino, ciertas empresas han mostrado su temor frente a la competencia que se generaría de México y eventualmente otros países centroamericanos cuyas exportaciones entrarían sin aranceles al mercado norteamericano.

Nueve empresas señalaron la competencia de terceros países como obstáculo, en particular se refirieron a los países asiáticos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que este problema se ha agudizado estos dos últimos años, debido a las devaluaciones ocurridas en dichos países.

También mencionaron como obstáculos ciertos costos de tramitación, lo cual indicaría que a pesar de las reformas llevadas a cabo en Aduanas del Perú se requiere más esfuerzo para agilizar el proceso administrativo. En particular se refirieron a la demora en la devolución del IGV (impuesto al valor agregado). También mencionaron pero con menos énfasis los puertos, cuya entrega en concesión se ha iniciado este año.

De otro lado, a pesar de la apreciación cambiaria que se ha producido en el Perú entre 1990 y 1997, la mayor parte de las empresas no mencionó como fundamental el tipo de cambio. Esto estaría indicando que a raíz de la apertura y los cambios estructurales, las empresas han mejorado su productividad. El libre acceso a maquinaria y equipo e insumos importados, así como la flexibilización de la contratación y despido de los trabajadores, habrían facilitado la reestructuración empresarial.

Sin embargo, cabe señalar que entre 1998 y lo que va de 1999 gran parte de la apreciación cambiaria ha sido contrarrestada por la devaluación real propiciada por la crisis internacional.

#### - **Los efectos**

Sobre los principales efectos que habían tenido sobre sus empresas el hecho de ser exportadores, indicaron como el más importante el incentivo a renovar maquinaria y equipo. Asimismo, destacaron la mejora en el diseño y calidad del producto, y la mejora en los sistemas de comercialización. Hicieron hincapié en la importancia del cumplimiento de los pedidos (right on time). En este sentido señalaron que incluso ciertos pedidos tenían que ser enviados por transporte aéreo si fuera necesario. Las empresas más grandes han optado también por mantener un programa de entrenamiento dentro de la propia empresa, dándose el caso de reconversión de cierto personal técnico o ingenieros de acuerdo a las necesidades del proceso productivo. Algunas empresas señalaron la carencia de personal técnico de mando medio como una de las restricciones para el mayor desarrollo de las exportaciones. Esta última apreciación coincide con lo señalado en diversos estudios realizados en la década del noventa.

Asimismo, la mayor parte de las empresas más grandes se han integrado hacia adelante, desarrollando todas las etapas de la elaboración de las confecciones. Sin embargo, un buen número de ellas utiliza la contratación de servicios, particularmente en la etapa final de confección. Este tipo de contrato les permite absorber las fluctuaciones en la demanda.

Aunque en ciertos casos hubo ciertos reparos por falta de responsabilidad en el cumplimiento de los pedidos.

Dos empresas que se iniciaron como pequeñas proveedoras de servicios de confecciones de tejidos de punto se integraron hacia atrás, situándose ahora entre las cien primeras empresas, cuya producción es casi en su totalidad para la exportación. Esto indicaría que la provisión de servicios es en ciertos casos una etapa inicial en el desarrollo empresarial de este sector.

#### - Las empresas exportadoras y la Comunidad Andina

En el caso de Perú, pocas empresas parecen considerar como ventaja empezar a exportar a la Comunidad Andina como una plataforma para después incursionar en mercados más grandes. Sólo una empresa manifestó que le fue útil exportar a la CAN. Las empresas líderes se iniciaron exportando a los países industrializados.

Entre las razones que dieron las empresas que no incursionan en la región, mencionaron principalmente el reducido tamaño de mercado y la percepción de inestabilidad del mismo. Incluso, dos empresas manifestaron que países como Brasil y Argentina les eran más atractivos por su mayor tamaño y mayor demanda, mientras que otras manifestaron que Chile se ofrecía como un mercado atractivo, y que esta situación había mejorado a raíz de la suscripción del reciente Acuerdo de Complementación Económica. Los factores en favor de este país eran la cercanía, que facilitaba el transporte y las comunicaciones, y la seriedad de los empresarios. Asimismo, manifestaron que les favorecía el hecho de que la industria textil chilena era menos desarrollada que otros países como Colombia, por lo que sus productos resultaban siendo complementarios. Aunque también manifestaron que dado el nivel de apertura de la economía chilena había competencia con otros países fuera de la región.

Otros obstáculos que mencionaron para el desarrollo de las exportaciones a la Comunidad Andina fueron la menor competitividad que se generaba para las empresas peruanas por las diferencias en la estructura arancelaria. Particularmente señalaron el hecho que ciertos insumos se puedan importar con aranceles nulos en otros países miembros, mientras que en el Perú se tenía que pagar el 12%. Es decir, la diferencia entre la estructura arancelaria peruana y la del AEC pondría en desventaja a ciertos exportadores para ingresar a los países que han adoptado el AEC, como Colombia y Venezuela.

Sin embargo, una empresa líder exporta tejidos planos a la Comunidad Andina y manifestó que planea incluso aumentar sus exportaciones. Esta empresa tenía la particularidad de tener sus exportaciones bastante diversificadas, un caso que difiere de la mayor parte de las empresas exportadoras líderes de textiles. Por otra parte, una empresa dedicada a la producción de casimires de lana, y que dirige el 8% de sus exportaciones a Bolivia piensa retornar este año a Colombia, país al que exportó hasta 1990.



Con relación a las cuatro empresas entrevistadas, que proveen servicios a exportadoras, tres de ellas señalaron que sí están interesadas en incursionar en el mercado andino. Pero señalaron como un obstáculo el costo inicial que implicaba la investigación de mercado y la preparación de muestras.

#### **5.4 Otros impactos “no tradicionales” del proceso de integración sobre el sector**

Tanto en el caso de Colombia como en el de Perú, es importante observar que en general las empresas del sector no han realizado alianzas estratégicas con empresas de otros países como resultado del proceso de integración andina, para mejorar sus condiciones de competitividad. Vale la pena comentar que éstas si se han presentado en otros sectores para el caso del mercado andino, tales como el de alimentos.

## **ANEXOS**

## ANEXO 2.1

### PRODUCTOS CORRESPONDIENTES A CADA UNA DE LOS RUBROS DE LA CALIFICACION CIU PARA TEXTILES Y CONFECCIONES

#### 321 TEXTILES

##### 3211 Hilados y tejidos textiles

Algodón sin cardar ni peinar, hilados de filamentos sintéticos sin cardar ni peinar, hilados de algodón, cintas, lana y pelos finos cardados, hilados de fibras sintéticas discontinuas, hilo de coser de filamentos sintéticos, hilados de filamentos artificiales, tejidos de lino, hilos de coser de fibras sintéticas o artificiales, fibras sintéticas discontinuas cardadas, tejidos de seda o desperdicios de seda e hilados de lana peinada.

##### 3212 Artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir

Ropa de cama, de mesa, tocador, somieres, artículos de cama y artículos similares, y bordados en piezas, tiras o motivos.

##### 3213 Tejidos y prendas de vestir, de punto

Combinaciones, enaguas, bragas, los demás tejidos de punto tul, tul bobinot y tejidos de mallas. prendas y complementos de vestir de punto suéteres, jerseys, pullovers y cardigans, T-shirts y camisetas de punto, prendas de deporte, overoles y conjuntos, calzas, medias, calcetines y artículos similares, terciopelo, felpa y tejidos con bucles, camisas, blusas, blusas camiseras, trajes sastres, conjuntos, sacos, vestidos, trajes o ternos, conjuntos saco pantalón, camisas de punto para hombres y niños.

##### 3214 Tapices y alfombras

Alfombras y demás revestimientos de pisos.

##### 3215 Productos de cordelería

Cordeles, cuerdas y cordajes trenzados.

##### 3216 Tejidos y manufacturas de algodón y sus mezclas

Tejidos con un contenido de algodón superior al 85%, tejidos con un contenido de algodón inferior al 85% y ropa de cama, de mesa o de tocador.

##### 3217 Tejidos y manufacturas de lana y sus mezclas

Tejidos de lana peinada o de pelo fino y tejido de lana cardada o de pelo fino.

### **3218 Tejidos y manufacturas de fibras artificiales y sintéticas**

Tejidos de hilados y filamentos sintéticos, tejidos de fibras sintéticas discontinuas, los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas, los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas, tejidos de fibras artificiales discontinuar, tejidos de hilados y filamentos artificiales. tejidos con un contenido de fibra sintética superior al 85% y mantas.

### **3219 Textiles no clasificados en otra parte**

Telas sin tejer, incluso las impregnadas y recubiertas, producto y artículos textiles para usos técnicos, napas tramadas para neumáticos, tejidos de hilados recubiertos o revestidos con plásticos, guatas de materiales textiles y artículos de guata, fieltro incluso impregnado recubierto o revestido, los demás tejidos impregnados o recubiertos.

## **322 CONFECCIONES**

### **3220 Prendas de vestir, excepto las de punto y el calzado**

Trajes-sastres, conjuntos, sacos, vestidos y faldas para mujeres y niñas, trajes o ternos, conjuntos, sacos, pantalones para hombres y niños, camisas para hombres y niños, sostenes, fajas, corsés y artículos similares, los demás artículos confeccionados, incluso los patrones camisetas, calzoncillos, camisones, pijamas para hombre o niños, prendas y complementos de vestir para bebés, abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras para hombre o niños.

### **3221 Prendas de vestir mediante el corte y costura**

Prendas y complementos de vestir de cuero natural, corbatas y lazos similares sombreros y demás tocados de punto y encaje, los demás complementos de vestir y partes de prendas.

## ANEXO 2.2

### PARTICIPACION EN EL VALOR DE LA PRODUCCION A PRECIOS DE MERCADO

1995

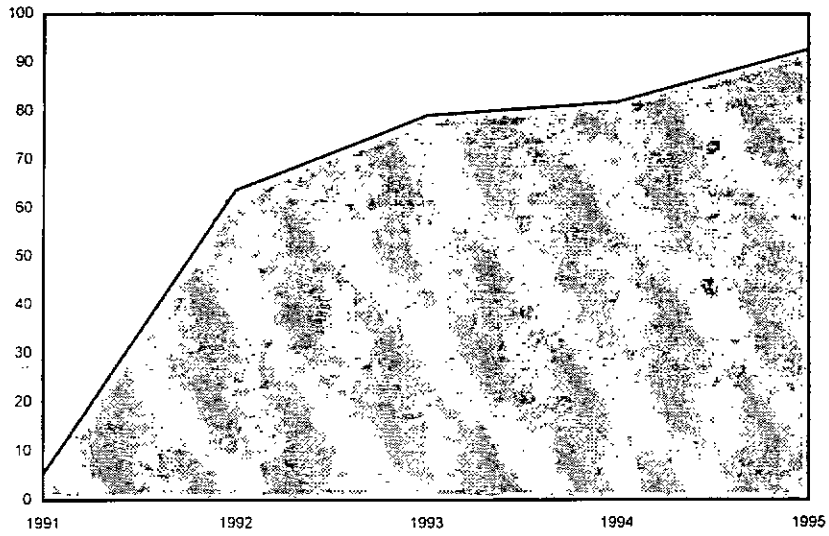
Miles de dólares

PAIS	TEXTILES	CONFECCIONES
AUSTRALIA	0.56	0.51
NUEVA ZELANDIA	0.12	0.15
JAPON	12.71	16.67
KOREA	4.32	1.92
INDONESIA	0.64	1.28
MALASIA	0.34	0.32
FILIPINAS	0.18	0.43
SINGAPUR	0.13	0.23
TAILANDIA	1.17	1.73
VIETNAM	0.07	0.19
CHINA	11.01	7.10
HONG KONG	0.89	1.98
TAIWAN	2.65	1.35
INDIA	5.03	1.50
SRI LANKA	0.09	0.28
RESTO DE ASIA DEL SUR	2.02	0.97
CANADA	0.97	1.14
ESTADOS UNIDOS	14.89	18.37
MEXICO	1.11	1.37
CENTROAMERICA Y EL CARIBE	0.30	1.40
VENEZUELA	0.21	0.30
COLOMBIA	0.21	0.31
RESTO DE LA COMUNIDAD ANDINA	0.53	0.69
ARGENTINA	2.82	1.34
BRASIL	4.58	3.93
CHILE	0.25	0.28
URIGUAY	0.09	0.06
RESTO SE AMERICA DEL SUR	0.01	0.02
REINO UNIDO	2.25	1.86
ALEMANIA	5.43	5.73
DINAMARCA	0.26	0.25
SUECIA	0.28	0.18
FINLANDIA	0.15	0.10
RESTO DE LA UNION EUROPEA	12.88	14.42
EFTA	0.83	0.73
EUROPA CENTRAL	2.86	2.62
ANTIGUA UNION SOVIETICA	1.31	1.19
TURQUIA	0.83	1.43
RESTO DE ORIENTE MEDIO	1.07	1.38
MOROCCO	0.11	0.55
RESTO DE AFRICA DEL NORTE	0.37	1.11
UNION ADUANERA DE SUDAFRICA	0.36	0.41
RESTO DE SUDAFRICA	0.20	0.24
RESTO DE AFRICA SUB-SAHARA	1.22	0.41
RESTO DEL MUNDO	1.68	1.55
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

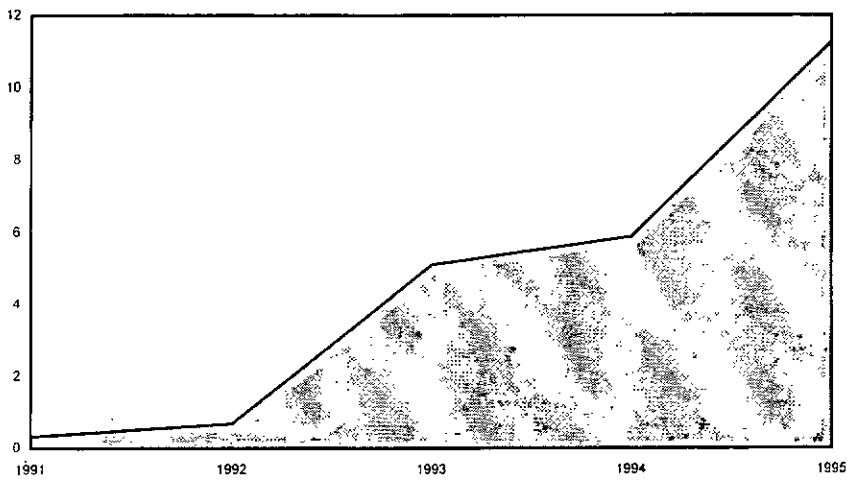
Fuente: GTAP

# BOLIVIA

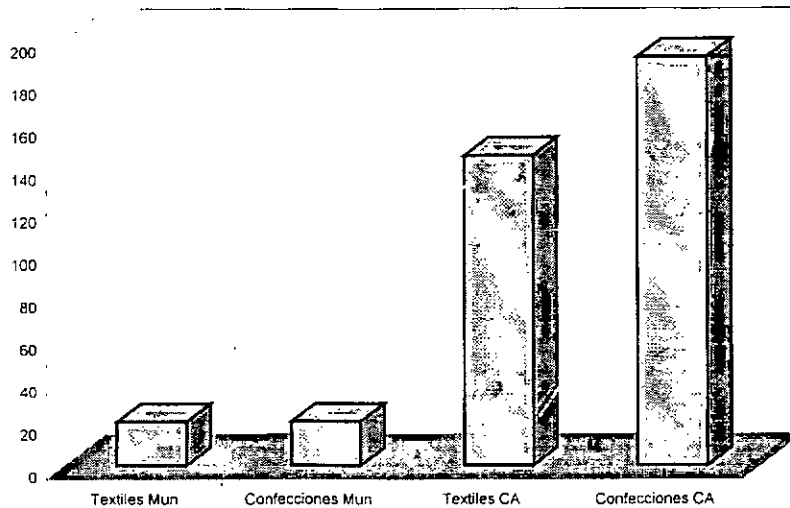
TEXTILES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales



CONFECCIONES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales

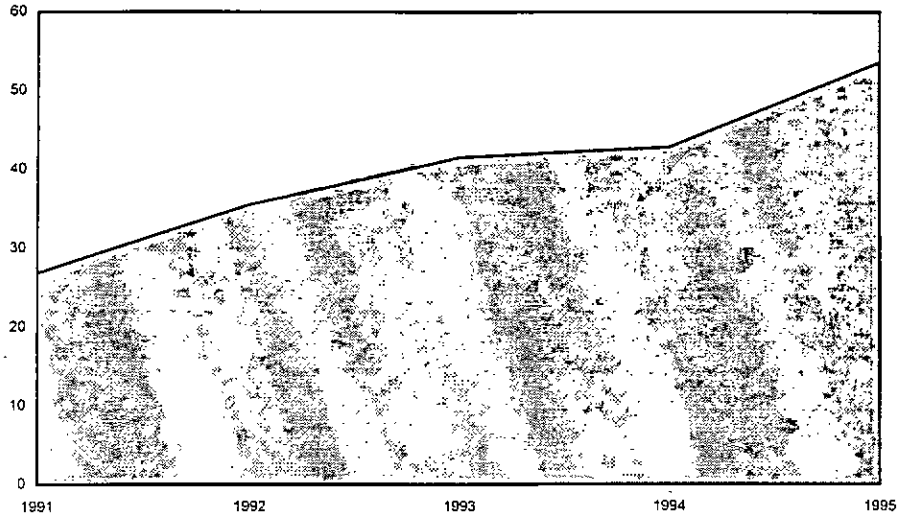


TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES  
PROMEDIO ANUAL 91-95

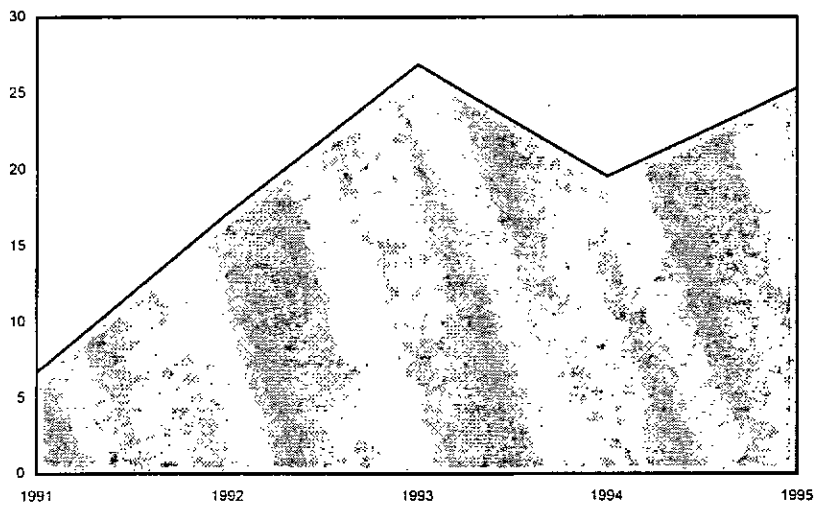


# COLOMBIA

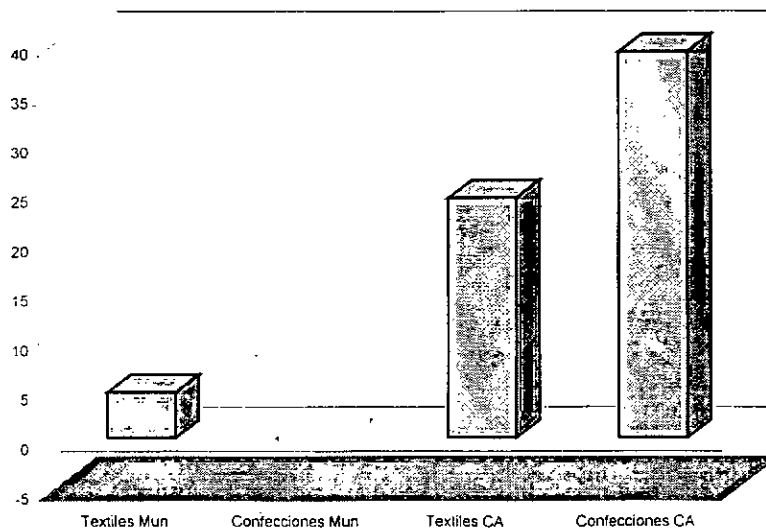
TEXTILES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales



CONFECCIONES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales

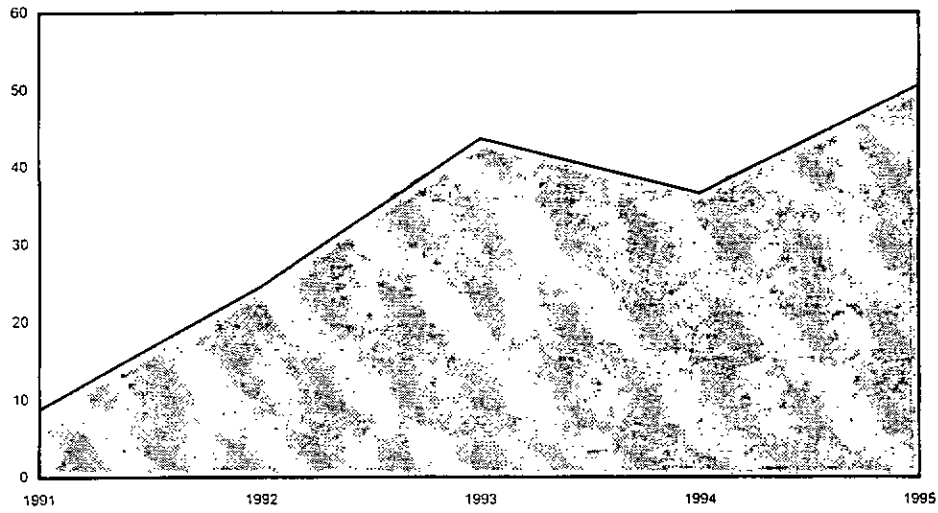


TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES PROMEDIO ANUAL 91-95

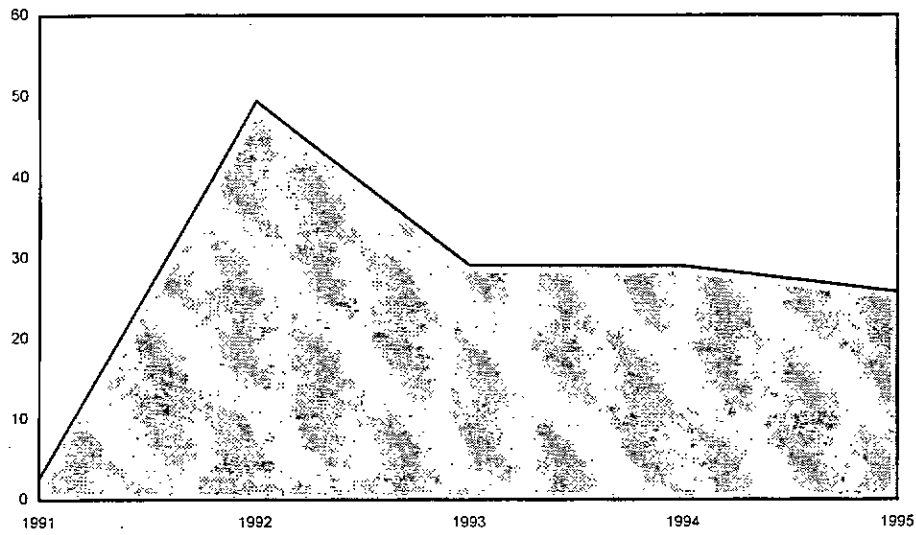


# ECUADOR

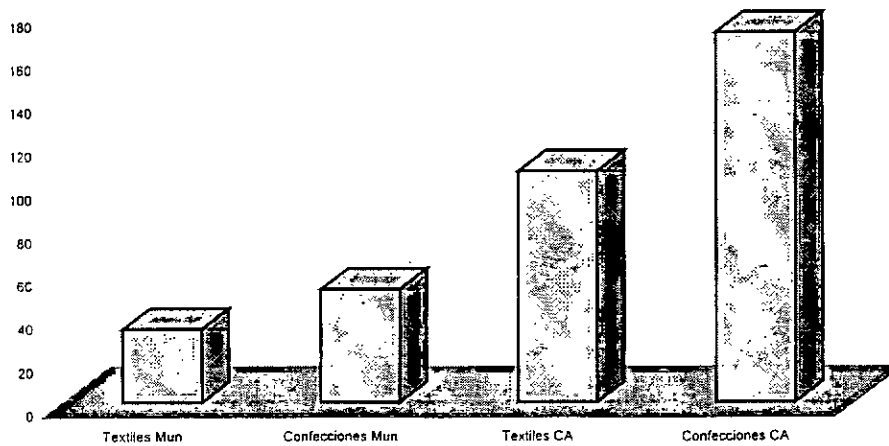
TEXTILES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales



CONFECCIONES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales



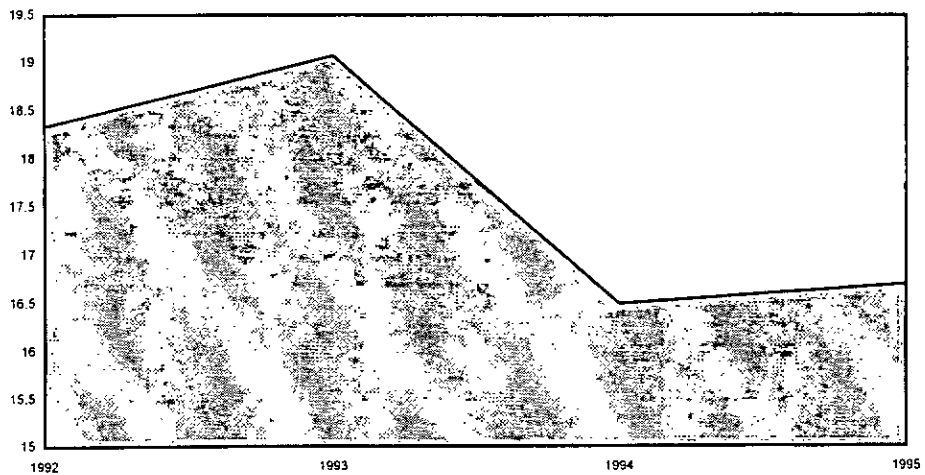
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES  
PROMEDIO ANUAL 91-95



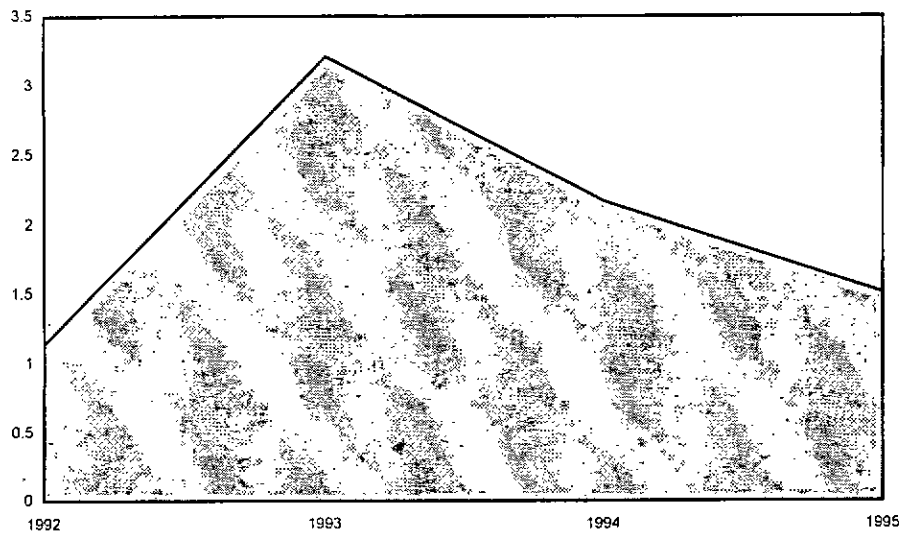


# PERU

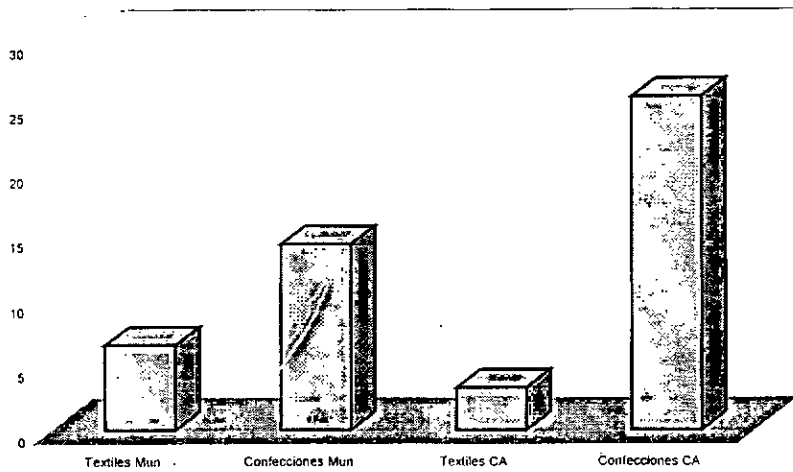
TEXTILES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Textiles



CONFECCIONES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales

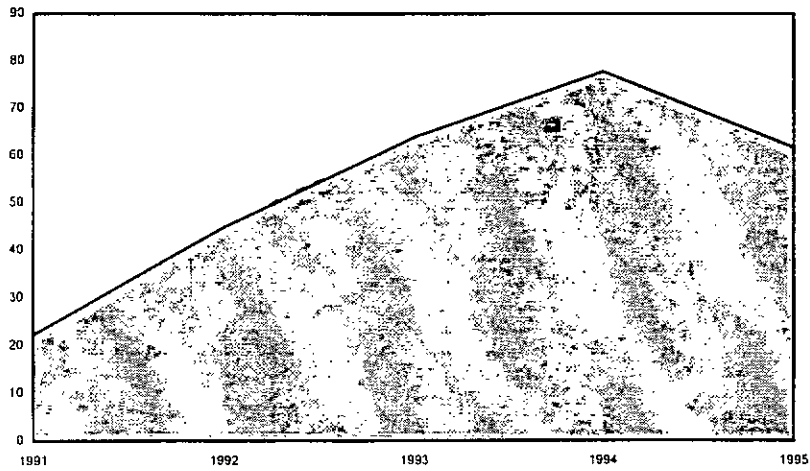


TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES PROMEDIO ANUAL 91-95

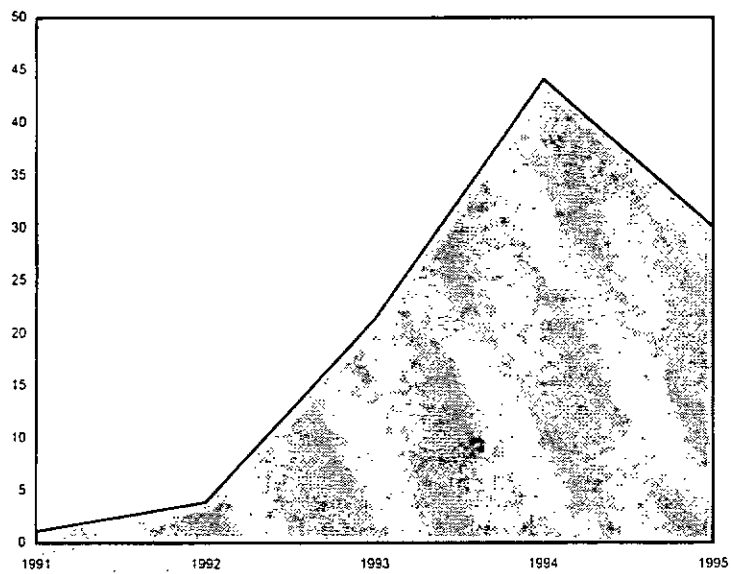


# VENEZUELA

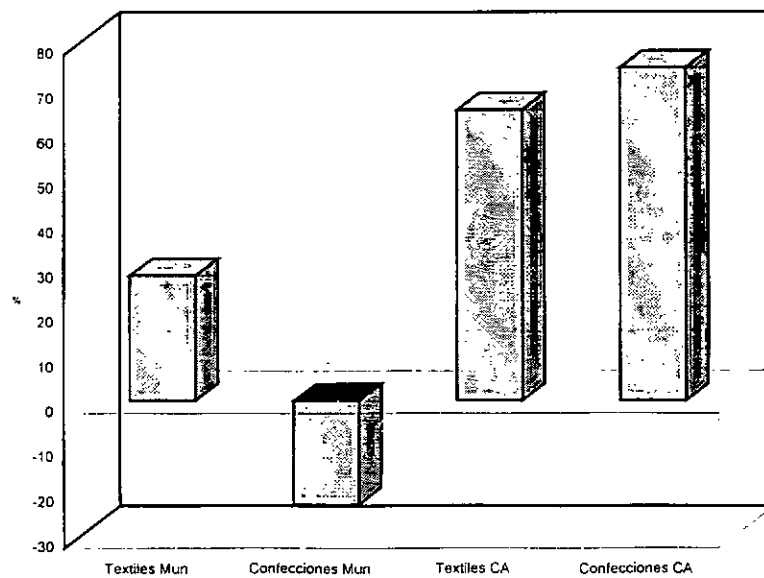
TEXTILES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales



CONFECCIONES: Exportaciones a la CA/Exportaciones Totales



TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES  
PROMEDIO ANUAL 91-95



**Anexo 5.1**

**FORMULARIO DE PREGUNTAS SOBRE EXPERIENCIA EXPORTADORA PARA EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES**

1. El porcentaje de producción que dedica a la exportación es de \_\_\_\_\_%.
2. Señale desde cuándo exporta a cada uno de los siguientes mercados:

	Año
Grupo Andino	_____
México	_____
Estados Unidos	_____
Europa	_____
Resto del Mundo	_____

3. La distribución porcentual de sus exportaciones por mercado de destino, actualmente es:

Bolivia	___	Argentina	___	Europa	___
Colombia	___	Brasil	___	Resto del mundo	___
Ecuador	___	Chile	___		100%
Perú	___	México	___		
Venezuela	___	Estados Unidos	___		

4. Señale los factores que durante los años noventa le han permitido tener acceso a cada uno de los siguientes mercados de exportación: (señale los tres más importantes para cada mercado)

Grupo Andino	Estados Unidos	Europa	Resto del Mundo
--------------	----------------	--------	-----------------

- a) Preferencias arancelarias en mercado de destino
- b) La eliminación de excepciones a esas preferencias arancelarias
- c) La eliminación de cuotas a la importación y de otras barreras en mercado de destino
- d) Menores costos de transporte frente a competidores
- e) La utilización de mecanismos de promoción para exportar (CERT, Plan Vallejo, etc.)
- f) El acceso a instrumentos de financiación a las exportaciones
- g) Excedentes de capacidad instalada
- h) Ventajas de costos asociadas con economías de escala
- i) Diseño y calidad del producto
- j) Acceso a contratos de maquila
- k) Movimientos favorables de la tasa de cambio

5. Señale los principales obstáculos que, durante los años noventa, ha enfrentado su empresa para participar y/o mantener su presencia en los siguientes mercados de exportación: (señale los tres más importantes para cada mercado)

Grupo Andino	Estados Unidos	Europa	Resto del Mundo
--------------	----------------	--------	-----------------

- a) Maquinaria obsoleta
- b) Tecnología inadecuada
- c) Incapacidad para cumplir con las normas de calidad
- d) Incapacidad para producir los volúmenes que exigen los mercados internacionales
- e) Red inadecuada de mercadeo internacional
- f) Marcas con poco posicionamiento internacional
- g) Altos costos de mano de obra
- h) Altos costos financieros
- i) Incertidumbre e inestabilidad cambiaria
- j) Trámites de exportación en Colombia
- k) Inexistencia de seguros para cubrir riesgos de exportación
- l) Información poco oportuna sobre los mercados externos
- m) Transporte interno en Colombia
- n) Transporte internacional
- o) Servicios portuarios
- p) Servicios aéreos

6. Indique a cuáles de los siguientes mercados su empresa ha exportado durante los años noventa: (Señale con una X)

Grupo Andino \_\_\_\_\_  
 Estados Unidos \_\_\_\_\_  
 Europa \_\_\_\_\_  
 Resto del Mundo \_\_\_\_\_

7. Indique para cada uno de los mercados a los que ha exportado durante los años noventa si: (Señale con una X)

	Grupo Andino	Estados Unidos	Europa	Resto del mundo
Las exportaciones a ese mercado se hicieron en detrimento de las ventas a otros mercados				
Las exportaciones a ese mercado se hicieron en detrimento de las ventas al mercado nacional				
Las exportaciones a ese mercado son nuevas exportaciones				

8. Si los productos que usted exporta con preferencias arancelarias a alguno de los siguientes mercados no tuvieran este beneficio, el precio al que tendría que vender esos productos le permitiría continuar exportando a esos mercados?

	Sin duda	Probablemente	Difícilmente
Grupo Andino	_____	_____	_____
Estados Unidos	_____	_____	_____
Europa	_____	_____	_____
Resto del Mundo	_____	_____	_____

9. Si los insumos que usted importa con preferencias arancelarias de alguno de los siguientes mercados no tuvieran ese beneficio, el precio de esos productos es lo suficientemente atractivo para continuar importándolos de esos mercados?

	Sin duda	Probablemente	Difícilmente
Grupo Andino	_____	_____	_____
Estados Unidos	_____	_____	_____
Europa	_____	_____	_____
Resto del Mundo	_____	_____	_____

10. Señale si, al exportar a cada uno de estos mercados, se dio alguno de los siguientes efectos sobre el proceso productivo en su empresa: (señale los tres más importantes en cada mercado)

**En cuanto al proceso productivo:**

Grupo Andino	Estados Unidos	Europa	Resto del Mundo
--------------	----------------	--------	-----------------

- Aumentó la escala de producción
- Redujo costos unitarios por un aumento del tamaño del mercado
- Se dio una mayor especialización en las líneas de producción de la empresa
- Adoptó nueva tecnología productiva
- Renovó equipos
- Utilizó una mayor proporción de insumos importados
- Reorientó la empresa hacia la comercialización de productos importados
- Subcontrató en mayor medida procesos productivos
- Se dio un aumento del número de unidades producidas por hora trabajador
- Se dio un mayor rendimiento de los equipos por unidad de trabajo
- Se vio obligado a desarrollar una medida de productividad
- No se dio ninguno de los anteriores efectos

11. Señale si al exportar a cada uno de estos mercados se dio alguno de los siguientes efectos sobre el proceso operativo en su empresa: (señale los tres más importantes en cada mercado)

**En cuanto a la estrategia competitiva de la empresa**

Grupo Andino	Estados Unidos	Europa	Resto del Mundo
--------------	----------------	--------	-----------------

- a) Reorganizó el área administrativa
- b) Capacitó en mayor medida el personal
- c) Implementó o mejoró el servicio post-venta
- d) Se asoció con empresas extranjeras del país a donde exporta
- e) Se asoció con empresas extranjeras de otros países diferentes a donde exporta
- f) Mejoró el sistema de comercialización y distribución
- g) No se dio ninguno de los anteriores efectos

12. Señale si al exportar a cada uno de estos mercados se dio alguno de los siguientes efectos sobre los productos que produce su empresa para vender al exterior: (señale los tres más importantes en cada mercado)

**En cuanto a las características de los productos:**

Grupo Andino	Estados Unidos	Europa	Resto del Mundo
--------------	----------------	--------	-----------------

- a) Mejoró el diseño de sus productos
- b) Adoptó un mejor sistema de control de calidad
- c) Desarrolló nuevas líneas de producción y productos
- d) Adquirió patentes de productos extranjeros
- e) Imitó productos extranjeros
- f) No se dio ninguno de los anteriores efectos

13. Señale si, como resultado de exportar a cada uno de estos mercados, su empresa incrementó la inversión en maquinaria y equipo:

	Si	No
Grupo Andino	___	___
Estados Unidos	___	___
Europa	___	___
Resto del Mundo	___	___

14. Señale si, como resultado de exportar a cada uno de estos mercados, su empresa contrató más personal:

	Contrató más personal profesional	Contrató más personal técnico	Contrató más personal no calificado	No contrató más personal
Grupo Andino	___	___	___	___
Estados Unidos	___	___	___	___
Europa	___	___	___	___

## BIBLIOGRAFIA

Alcorta L. (1992), "The Impact of New Technologies on Scale in Manufacturing Industry: Issues and Evidence" The United Nations University.

Antonelly C. y Marchionatti R. (1998), "Technological and organisational change in a process of industrial rejuvenation: the case of the Italian cotton textile industry" Cambridge Journal of Economics, enero.

Asociación Nacional de Industrias Textiles de Bolivia (1997), Diagnóstico del sector textil boliviano (1990-1995). Documento CEPS 011-96. Secretaría del Acuerdo de Cartagena, Lima.

Balassa, B. (1982), Development Strategies in Semi-Industrial Economies. Baltimore and London.: Johns Hopkins University Press.

Baldwin R. (1992), "Measurable Dynamic Gains from Trade". Journal of Political Economy, vol.100 N° 1. The University of Chicago.

----- y Venables A. (1995), "Regional economic integration", en Handbook of International Economics, vol III editado por G. Grossman y K. Rogoff. Elsevier Science B.V.

----- (1996), "Trade Liberalization and Endogenous Growth: A Theory Approach", National Bureau of Economic Research, Working Paper Series, v.5549.

----- y E. Seghezza. (1996), "Growth and European Integration: Towards an Empirical Assessment", Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series, v.1393.

----- (1996), "Testing for Trade-Induced Investment-Led Growth", Working Paper 5416.

Baumann, R. (1992), "Una evaluación del comercio intraindustrial en la región". Revista de la CEPAL, diciembre. CEPAL, Santiago de Chile.

Barro, R.J. (1997), Determinants of Economic Growth. A Cross - Country Empirical Study. London, England: The MIT Press.

Bernard, A. & J.B. Jensen. (1997), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?", Working Paper, National Bureau of Economic Research, v.6272.

Bhagwati, J.N. & A.O. Krueger. (1973), "Exchange Control, Liberalization and Economic Development".

Boston Consulting Group (1989), "Programa de Reestructuración del Sector Textil y de Confección".

Brown, D.K., A. Deardorff & R.M. Stern. (1992), "A North American Free Trade Agreement: Analytic Issues and a Computational Assessment", *The World Economy*, v.15, pp.15-29.

Buitelaar, R. (1993), Dynamic Gains from Intra-Regional Trade in Latin America. In R. Belous & J. Lemco (Eds.), *NAFTA as a Model of Development. The Benefits and Costs of Merging High and Low Wage Areas*. Washington: National Planning Association.

Byrne C. (1995), "Impact of New Technology in the Clothing Industry: Outlook to 2000". *Textile Outlook International*, marzo.

Clerides, S., S. Lach & J. Tybout. (1998), "Is Learning By Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, México, and Morocco", *Quarterly Journal Of Economics*, pp.903-947.

Coe, D.T. & E. Helpman. (1995), "International R&D Spillovers", *European Economic Review*, v.39, pp.859-887.

Coker J. (1994), "World Textile and Clothing Consumption: Developed Countries Update" *Textile Outlook International*, septiembre.

Echavarría, J.J. (1997). "Trade Flows in the Andean Countries. Unilateral Liberalization or Regional Preferences?", Paper prepared for the Third Annual World Bank conference on Development in Latin America and the Caribbean, held in Montevideo, Uruguay, from June 29-July 1, 1997

----- (1998), "Flujos comerciales en los países andinos: ¿liberalización o preferencias regionales?". *Coyuntura Económica*, septiembre. Fedesarrollo, Bogotá.

----- et. al. (1999) "Apertura, exportaciones y tasa de cambio: la experiencia colombiana en los años noventa". Fedesarrollo, Bogotá.

Edwards, S. (1992), "Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, v.39-1, pp.31-57.

----- (1993). "Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, pp.1358-1393.

Esguerra M.P., Zuleta L.A. y Poveda G. (1989), "La Economía del Algodón y sus relaciones con la industria textil". Fedesarrollo y Boston Consulting Group.



Frankel, J.A. & D. Romer. (1996), "Trade and Growth: An Empirical Investigation", NBER Working Paper Series,

Garay, L.J. (1981), El Pacto Andino, Creación de un Mercado Para Colombia? Bogota: Fedesarrollo.

Giacometti B. (1996), Programa de Promoción de Exportaciones JUNAC: Estudio del sector confecciones y cuero. Documento CEPS 081-95. Secretaría del Acuerdo de Cartagena, Lima.

Gruber H. (1998), "The diffusion of innovations in protected industries: the textile industry". Applied Economics.

Holfman K y Rush H. (1988), Microelectronics and clothing. The Impact of technical change on a global industry. Praeger, New York.

Islam, N. (1995), "Growth Empirics: A Panel Data Approach Country effect, T2 - e can also see the point where neoclassical growth empirics meets development economics. - crecimiento", Quarterly Journal of Economics, v.X, pp.1127-1170.

Levine, R. & D. Renelt. (1993), "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", American Economic Review, v.82, pp.942-963.

Mazumdar D. (1991), "Import-Substituting Industrialization and Protection of the Small-Scale: The Indian Experience in the Textile Industry". World Development, septiembre.

Ministerio de Desarrollo Económico (1998), Indicadores de competitividad internacional de la cadena industrial textiles-confecciones. Unidad de Monitoria Industrial, Bogotá.

Mittelhauser M. (1997), "Employment, trends in textiles and apparel, 1973-2005". Monthly Labor Review, agosto.

Monitor Company (1993), "Creating the Competitive Advantage of Colombia".

OIT (1995) "Las Consecuencias de la Evolución Tecnológica en la Industria del Vestido". Ginebra.

OIT (1995), "Situación reciente en la industria del vestido". Ginebra.

Peláez S. (1994), "Estrategias Empresariales para Mejorar la Competitividad de la Industria Textil y de Confecciones Colombiana".

Roberts, M.J. & J. Tybout. (1997), "The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs", The American Economic Review, v.87.

Superintendencia de Sociedades (1997), "Sector Textil 1994-1996", julio.

Tang Y. y Zhong Ch. (1998), "China's textile and clothing exports in a changing world economy". The Developing Economies, marzo.

The Economist (1999), enero 2.

Tineo F. (1997), Estudio del sector textil venezolano. Documento CEPS 015-96. Secretaría del Acuerdo de Cartagena, Lima.

Yeats A. (1998), "Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?". The World Bank Economic Review, January. The World Bank, Washington.