

Septiembre 2022

WP5-2022-004

N° de serie

DOCUMENTO DE TRABAJO

# Comercio internacional e informalidad laboral: evidencia del sector textil en países en desarrollo

## Autores

Juan Sánchez

Teresa Fayos

Luis Argüello

Haydee Calderón



**ALIANZA EFI**  
Economía Formal e Inclusiva

## ***Comercio internacional e informalidad laboral: evidencia del sector textil en países en desarrollo***

Juan Camilo Sánchez López<sup>1,2,3</sup>, Teresa Fayos<sup>4</sup>,  
Luis Ricardo Argüello Cuervo<sup>1,2</sup>, Haydee Calderón<sup>4</sup>

### Resumen

Este artículo examina la relación entre comercio exterior e informalidad el sector textil-confecciones en Colombia. Para ello, en primer lugar, se propone un índice de dependencia comercial de las industrias colombianas respecto al comercio exterior y segundo, se desarrolla un estudio de caso sobre los esquemas de producción del sector. Los resultados del índice de dependencia comercial muestran que el sector textil-confecciones no es altamente dependiente del comercio exterior alcanzando una dependencia del 36,35%. Sin embargo, si se discrimina el índice, muestra que el componente de mayor dependencia son las importaciones de insumos. Por su parte, el estudio de caso muestra que el nivel de dependencia que tiene el sector textil-confecciones en Colombia con respecto al comercio exterior no incide en los niveles de informalidad que se registran a su interior. La informalidad está relacionada con los esquemas de producción y la forma cómo operan las firmas que pertenecen al sector, independientemente del nivel de vinculación que tengan individualmente con el comercio exterior.

**Palabras clave:** Colombia, informalidad, dependencia comercial, comercio exterior.

---

<sup>1</sup> Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Ibagué, Ibagué, Colombia.

<sup>2</sup> Co-Investigadores Alianza EFI.

<sup>3</sup> Dirección de correspondencia: [juan.sanchez@unibague.edu.co](mailto:juan.sanchez@unibague.edu.co)

<sup>4</sup> Departamento de Marketing, Universidad de Valencia, Valencia, España.

## 2. Introducción

La informalidad entendida como aquellos trabajadores, establecimientos y actividades productivas que son desarrolladas por empresas que no tienen registro de sus operaciones y no pagan impuestos, tiene una amplia participación en los países en desarrollo (Rothenberg et al., 2016). Su análisis en la literatura académica es complejo debido a la falta de unanimidad en su definición y a los desafíos que implica para los gobiernos. Para algunos autores la informalidad, al no cumplir con el marco regulatorio laboral (Bosch et al., 2007; Fugazza & Fiess, 2010), no provee ningún beneficio para los empleados en término de salarios, horarios y seguridad social y conlleva a que las empresas asuman costos en términos de exclusión de algunos bienes y servicios públicos como la infraestructura, derechos de propiedad y acceso al sistema judicial (Vallanti & Gianfreda, 2020). Por otra parte el sector informal puede ser atractivo para los trabajadores, puesto que el estar excluidos de los elementos establecidos por la regulación laboral de un país, puede proveer beneficios como lograr una mayor liquidez y flexibilidad laboral (Maloney, 2004).

Uno de los elementos que ha acrecentado la informalidad, principalmente en los países en desarrollo ha sido la integración al comercio internacional. La apertura comercial, entendida como una reducción en los aranceles, tiene un efecto directo en el aumento de las tasas de desempleo en el sector formal, por lo cual, estos trabajadores que son desplazados del sector formal encuentran una opción en el sector informal (Dix-Carneiro et al., 2019). Este hecho ha tenido implicaciones en los salarios generando una ventaja en costes (Meschi & Vivarelli, 2009), puesto que los países en desarrollo son intensivos en mano de obra no cualificada caracterizada por bajos salarios (Clark, 2006),

Durante la última década, en la literatura académica ha aumentado el interés por analizar la relación existente entre el comercio internacional y la informalidad laboral. Fortanier et al. (2012) estudian el impacto de la globalización, medida por la propiedad extranjera, en el empleo, los salarios y las características de los empleados. Fugazza & Fiess (2010) encuentran que la productividad en el sector formal aumenta después de la liberalización comercial. Bacchetta et al. (2009) consideran que el crecimiento del empleo trae consigo la generación de diferentes formas de contratación como trabajos temporales, trabajos a tiempos parcial e incluso, trabajos que no cumplen con las condiciones mínimas establecidas en la ley, es decir, la vinculación al comercio

internacional aumenta los niveles de informalidad. En cambio Pham (2017) evidencia que si bien, la globalización trae consigo un aumento de la informalidad, esta no es la causa específica sino que hay otros aspectos macroeconómicos como el crecimiento económico, la población en edad para trabajar y las políticas gubernamentales que influyen sobre esta.

Estos estudios, principalmente se han desarrollado bajo un enfoque cuantitativo, sin embargo, son escasos los análisis desde un enfoque cualitativo que analice el cómo y el porqué. Para llenar este vacío, en este artículo examinamos la relación entre la informalidad en el sector textil en países en desarrollo y el comercio internacional a través de un enfoque mixto con el objetivo de responder a la pregunta de si el nivel de dependencia al comercio internacional del sector influye en la manera en cómo las empresas organizan sus operaciones y en qué medida esto implica informalidad.

Para ello, en primer lugar, agregamos evidencia teórica al debate sobre los beneficios y los perjuicios de la informalidad en países en desarrollo y su relación con el comercio internacional. En segundo lugar, se propone un índice de dependencia comercial a partir de indicadores relativos de comercio exterior comúnmente empleados por la CEPAL y la OCDE (Alvarez & Durán Lima, 2011; Lindner, 2005); adicionalmente, se testa dicho índice para Colombia con datos disponibles en cuentas nacionales que permiten medir el nivel de dependencia del sector textil-confección respecto al comercio internacional y comparar el mismo, con otros sectores de la economía nacional. Y tercero, a través de un estudio de caso múltiple, contribuimos al entendimiento de las relaciones laborales en micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el análisis de cómo operan las firmas del sector textil en Colombia y en qué medida, estas relaciones laborales, implican informalidad. La importancia del estudio del sector textil en Colombia radica en que, a nivel desagregado, para el primer trimestre del año 2021, la fabricación de prendas de vestir creció un 16,8% (La República, 2021) y en su conjunto, representa el 8,5% del PIB industrial del país (Cámara de Comercio de Bogotá, 2020).

El trabajo se estructura de la siguiente forma. La siguiente sección presenta la revisión de literatura que se enfoca en el concepto de informalidad. Seguidamente se presenta la metodología de investigación y el contexto en el cual se desarrolla la investigación. La sección 5 presenta los resultados tanto del nivel de dependencia del sector textil al comercio internacional como el estudio de casos múltiple. Finalmente concluimos con la discusión y el aporte a la literatura, las implicaciones gerenciales y las sugerencias de futuras líneas de investigación.

### 3. Revisión de la literatura

#### 3.1 La informalidad y sus múltiples facetas

Definir informalidad no es una tarea sencilla debido a las múltiples perspectivas que presenta (Ulyssea, 2020) ya que este término se ha empleado para referirse al empleo, al sector y a la economía (Cantens et al., 2015). Bosch et al. (2007) definen el término como la fuerza laboral que está desprotegida de la legislación laboral, mientras que Ospina y Gómez (2018) argumentan que “un trabajador formal se define como una persona ocupada, asalariada que cotiza a salud, y pensión, los informales serán el resto de asalariados” (p. 154).

Referente a la economía informal, para Fugazza & Fiess (2010) la informalidad es aquella parte de la producción de bienes y servicios que no cumple con los requerimientos legales, que está presente en muchos países, pero principalmente en los países en desarrollo y que representa un segmento inferior de una economía dual. Este sector de la economía está fuera de las regulaciones del gobierno (Tokman, 2007). Respecto al sector, Goldberg & Pavcnik (2003) lo definen como aquel sector que no cumple con el marco regulatorio laboral y que no provee beneficio para los trabajadores. Maiti & Marjit (2008) la define como aquel sector de la economía que alberga actividades que no están oficialmente registradas, es decir, es la producción no delictiva de bienes y servicios que utiliza trabajadores no organizados con un salario determinado por el mercado.

Por su parte, Dix-Carneiro et al. (2019) desde la perspectiva de la empresa indican que la informalidad radica en el hecho de que las firmas no cumplen con sus obligaciones fiscales ni con la regulación relevante, por ejemplo, en materia de regulación laboral y, para Dix-Carneiro et al. (2019) desde la perspectiva del trabajador, la informalidad puede ser entendida de dos maneras. En primer lugar, un trabajador puede ser informal si no tiene un empleo estable y permanente asociado a los beneficios de salud y seguridad social, en segundo lugar, además de no recibir dichos beneficios es invisible para las autoridades tributarias y su empleador evade ilegalmente las regulaciones del mercado laboral, mientras que para Ulyssea (2020) un trabajador informal es aquel que no tiene un contrato de trabajo formal.

De acuerdo a lo anterior, podemos definir la informalidad como aquella fuerza laboral que no está bajo los parámetros establecidos por un marco regulatorio, es decir, un trabajador informal es aquel que no está vinculado al sistema de salud y pensión, que no cuenta con un contrato laboral formal y, por ende, es invisible para las autoridades tributarias

El fenómeno de la informalidad es importante para el potencial desarrollo y crecimiento económico de los países y de ahí el interés de los gobiernos de desarrollar acciones encaminadas a la formalización de las empresas (Floridi et al., 2021; Williams & Round, 2007). La formalización ofrece una serie de beneficios como el crecimiento económico, la creación de empleo, productividad laboral, y mejora en las condiciones laborales y sociales, mientras que las empresas informales se relacionan con el deterioro del empleo y la evasión de impuestos (Floridi et al., 2020).

Por esta razón, los gobiernos de todo el mundo motivan a las empresas informales a que se formalicen vía la reducción de costos de formalización (de Andrade et al., 2013). Sin embargo, reducir los costos de formalizarse no es una política efectiva dado que las empresas siguen encontrando beneficioso permanecer en la informalidad (Ulyssea, 2020).

Dell'Anno & Solomon (2008) afirman que, a nivel sectorial, también se perciben beneficios de la informalidad, puesto que el sector informal emplea a individuos desempleados del sector formal, a la que vez que contribuye al crecimiento y desarrollo económico de los países al crear mercados e incrementar recursos financieros.

Sintetizando, informalidad es aquella fuerza laboral que no está bajo los parámetros establecidos por la regulación laboral y que por ende no cuenta con sus beneficios. La fuerza laboral representa dos aspectos relevantes para los gobiernos. Por un lado, la población informal contribuye a los índices de empleo de un estado, y, por otro lado, dicha población no cuenta con las garantías mínimas establecidas por la ley para realizar su labor. Esta definición de informalidad es la que usaremos a lo largo de este estudio.

### **3.2 La informalidad y el comercio internacional**

La informalidad ha sido relacionada con la liberalización económica; Fugazza & Fiess (2010) identifican dos puntos de vista entre quienes afirman que la liberalización comercial acrecienta la informalidad y quienes no. Bajo la teoría económica estándar (modelo HO), los beneficios del comercio deben ir a parar a factores abundantes, por lo

que los trabajadores no cualificados son los que más se beneficiarían de la globalización, pero una postura más moderna indica que la apertura comercial podría reducir los salarios de los empleados no cualificados incluso en países con mucha mano de obra (Topalova, 2007).

Otra idea que soporta este argumento es que la liberalización económica y la globalización impulsan el crecimiento económico en los países en desarrollo, ya que, al estar más integrados en actividades de comercio internacional, les permitiría acceder a un mayor número bienes y recursos, lo cual sería favorable para la economía, traería consigo una mayor inversión y, por ende, mayor generación de empleo formal. Sin embargo, esto no siempre sucede. Khanna (2021) encuentran que las reformas comerciales emprendidas en los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) han incrementado los niveles de informalidad. Esta liberalización económica ha consolidado las cadenas globales de valor (CGV) alrededor del mundo lo que ha tenido muchas implicaciones, en especial en los países en desarrollo que se caracterizan por altos niveles de informalidad (Yépez, 2019) y por una fuerza de trabajo predominantemente no cualificada, hacia donde las empresas han orientado sus operaciones (Egger & Egger, 2001). Ello genera una salvaje competencia en los eslabones más bajos de la cadena, con bajos salarios y beneficios marginales para los trabajadores (Aguiar & Trebat, 2017). Es decir, la liberalización económica puede beneficiarse de la informalidad disminuyendo costos de operación.

En las empresas que tienen operaciones de comercio internacional, la informalidad tiene lugar principalmente en dos niveles de la cadena de valor, la producción y el comercio (Cantens et al., 2015). Las empresas, en estas actividades que requirieren menor valor agregado, contratan trabajadores informales para disminuir costos, representando a su vez una gran competencia para productores domésticos (Fugazza & Fiess, 2010). (Goldberg & Pavcnik, 2003) concluyen que los sectores más protegidos en los países en desarrollo tienden a contratar una gran proporción de trabajadores no cualificados con salarios bajos.

### 3.3 La informalidad en países en desarrollo

La literatura académica se ha centrado en el estudio de la informalidad en países en desarrollo. Jessen & Kluve (2021) encuentran que el mercado laboral en países en desarrollo es altamente informal a pesar de que se han implementado intervenciones como los incentivos tributarios, para incrementar la formalidad empresarial. En Latinoamérica, menos de 50% de los empleados están afiliados al sistema de seguridad

social, lo cual pone de manifiesto problemas futuros de cobertura de pensiones (Molina-Vera, 2021); Estos autores estudian el impacto del empleo formal en Ecuador causado por la reforma que extendía la cobertura en salud a los hijos menores de 18 años de los trabajadores formales; después de la reforma, el número de empleados formales aumentó en dos puntos porcentuales.

Galiani & Weinschelbaum (2012) identifican tres factores que caracterizan la informalidad en los países en desarrollo: i) las pequeñas empresas tienen a operar de manera informal en mayor medida que las empresas de mayor tamaño, ii) los trabajadores no cualificados tienden a ser informales mientras que los de mayor cualificación ocupan trabajos formales y iii) los trabajadores que no son jefe de hogar, tienen menos probabilidades de operar formalmente que los trabajadores que si lo son. Por su parte, (Berniell et al., 2021) encontraron que en Chile la maternidad lleva a las mujeres al sector informal, lo que implica un fuerte descenso del empleo, de las horas de trabajo y de los ingresos laborales; la mayoría de los empleados informales son mujeres. Esto también tiene impacto sobre los hijos de los trabajadores informales, que si bien, cuentan con un acceso básico al sistema de salud, este es inferior al de los hijos cuyos padres tienen empleos formales.

Desde el año 2000, la formalidad laboral ha mostrado una tendencia creciente en los países en desarrollo y en países como Argentina, Brasil y Ecuador tuvo efectos de equidad en los salarios, pero en países como Perú o no fue así. A pesar de los avances en los procesos de formalización en esta región, el mercado laboral latino aun muestra signos de precariedad, lo que está relacionado con su estructura productiva donde gran parte de las empresas existentes tienen bajos niveles de productividad y competitividad, lo que a su vez, limita el mejoramiento de las condiciones laborales (Maurizio et al., 2021)

En el caso colombiano el panorama no es distinto, Arango & Flórez (2020) argumentan que la informalidad es un síntoma de que el mercado laboral colombiano no está funcionando de forma adecuada, y que el salario mínimo elevado tiene un efecto positivo y significativo sobre la tasa de informalidad laboral; dicho efecto es dispar entre regiones. En Colombia, para el DANE (2009) un establecimiento es informal cuando se cumple con al menos una de las siguientes condiciones: cuenta con menos de cinco empleados, no hay remuneración y cuando no registra su actividad mercantil y contable. Teniendo en cuenta las características del mercado laboral colombiano en el presente

trabajo se adopta la definición de Ospina y Gómez (2018), el sector informal es aquel sector de la economía que está compuesto por trabajadores informales.

## 4. Metodología

### 4.1 Diseño de la investigación

Nuestra investigación se centra en empresas vinculadas al sector textil en Colombia, sector de gran importancia en la industria nacional y que a través de los años se ha posicionado tanto en el país como internacionalmente. Sin embargo, en los años recientes el sector se ha visto afectado por diferentes fenómenos como las reformas tributarias, contrabando, competencia desleal, tasas de cambio desfavorables, tratados de libre comercio (Cano & Zuluaga-Mazo, 2019).

Vamos a utilizar una metodología mixta para examinar si el nivel de dependencia al comercio internacional de las firmas o del sector influye en la manera en cómo las empresas organizan sus operaciones y en qué medida esto implica informalidad. Para ello, en primer lugar, desde un enfoque cuantitativo, a partir de indicadores relativos de comercio exterior para medir el nivel de apertura comúnmente empleados (Alvarez & Durán Lima, 2011; Lindner, 2005) se propone un índice de dependencia sectorial al comercio internacional que nos permitirá analizar el grado de vinculación del sector textil al comercio internacional. Posteriormente, con un enfoque cualitativo, se desarrolla un estudio de casos múltiple. El enfoque cualitativo es un método relevante para la investigación de situaciones complejas y confiable para capturar información relevante al permitir que los investigadores retengan las características holísticas y significativas de eventos reales (Barrett & Sutrisna, 2009).

La investigación de estudios de caso por su parte, investiga científicamente un fenómeno de la vida real en profundidad y dentro de su contexto ambiental como puede ser a un individuo, un grupo, una organización, un evento, un problema o un fenómeno (Marlow et al., 2010; Ridder, 2017) , permiten desarrollar una visión holística de los fenómenos de la vida real y son útiles para comprender eventos sociales complejos (Lin et al., 2015), como el de la informalidad. La complejidad de la informalidad hace que las relaciones laborales en al interior de las empresas pueden ser difíciles de identificar pero pueden revelarse a través de rigurosos estudios in situ que conducen a conocimientos auténticos y profundos (Gajendran et al., 2011).

De igual forma, el uso de estudio de casos múltiples ofrece una serie de ventajas para los investigadores como el revelar similitudes y diferencias entre los sujetos investigados y analizar cómo afectan los hallazgos, siendo un medio de promover teorías comparando similitudes y diferencias entre casos (Ridder, 2017)

#### 4.2 Datos

Para medir el nivel de dependencia al comercio internacional, los datos son tomados de cuentas nacionales, es una técnica de síntesis estadística cuyo objetivo es suministrar una representación cuantificada de la economía de un país o región, en un período de tiempo determinado (DANE, 2020). Se utilizaron tres bases de datos como insumos para el presente trabajo: i) la matriz de utilización de productos importados y nacionales a precios básicos ii) el cuadro oferta - utilización a precios corrientes y iii) la matriz de utilización de productos importados a precios básicos CIF. La primera de ellas tiene como objetivo descomponer, según el origen interno o externo, los principales componentes de la demanda nacional; la segunda presenta de manera integrada y resumida los datos de la producción y consumo intermedio de todas las actividades económicas y empresas de un país en el proceso social de la producción; y la tercera muestra el consumo intermedio, los gastos de consumo final y la formación bruta de capital de los bienes importados.

De la matriz de utilización de productos importados y nacionales se tomaron datos como las exportaciones a precios de comprador y el valor del consumo intermedio por sector. Del cuadro de el valor de la producción anual tanto por sector como total al igual que el valor total de las importaciones de bienes. Y de la matriz de utilización de productos importados a precios básicos, se tomó la participación de los insumos importados sobre el total de importaciones finales. Lo anterior permitió calcular la participación de las exportaciones e importaciones de bienes finales, así como el de las importaciones de bienes intermedios, en el nivel de dependencia al comercio internacional.

#### 4.3 Desarrollo del índice de dependencia comercial

En primer lugar, se emplean indicadores relativos de comercio exterior comúnmente empleados para medir el nivel de apertura de una economía al comercio internacional, (Alvarez & Durán Lima, 2011; Lindner, 2005) en sus estudios desarrollados para la CEPAL y la OCDE respectivamente que nos permiten analizar la dependencia del sector textil confección respecto al comercio internacional y compararlo con los demás sectores. El análisis del nivel de apertura de una economía al comercio internacional lo plantean a partir del total de exportaciones, importaciones y la suma del intercambio

comercial sobre el PIB de dicha economía. La tabla 1. Muestra los principales indicadores empleados para medir el nivel de apertura a comercio internacional.

**Tabla 1.** Indicadores empleados para medir el nivel de apertura a comercio internacional.

<b>Cálculo</b>	<b>Descripción</b>
$\frac{X_j}{PIB_j}$	Apertura media por exportaciones
$\frac{M_j}{PIB_j}$	Apertura media por importaciones
$\frac{(X_j + M_j)}{PIB_j}$	Apertura media por el intercambio comercial
$\frac{((X_j + M_j)/2)}{PIB_j}$	Apertura media por el promedio del intercambio comercial
$\frac{M_j}{D_j}$	índice de penetración de las importaciones

*Fuente:* Alvarez & Durán Lima, 2011; Lindner, 2005

Por su parte, Koopman et al. (2011) propuso un índice para capturar la participación de los países en cadenas globales de valor. La participación en este índice es definida como la suma del valor agregado extranjero (FVA) que captura las exportaciones de un país y el valor agregado indirecto (IVA) de las exportaciones, expresados como un porcentaje de las exportaciones brutas.

#### **Equation 1**

$$GVCPar_{kt} = \frac{FVA_{kt}}{EXP_{kt}} + \frac{IVA_{kt}}{EXP_{kt}}$$

De igual forma, el mismo autor propone un índice para calcular la especialización de un país en las primeras o últimas etapas de la cadena de valor. Si un país está en los primeros eslabones de la red de producción (Upstream) genera más valor de participación forward. Mientras que si un país se especializa en las últimas etapas de la red de producción (downstream), es probable que importe muchos bienes intermedios del exterior y, por tanto, tenga una alta participación backward. Para calcular la posición, se establece la siguiente ecuación.

**Equation 2**

$$GVCPoS_{jt} = \ln\left(1 + \frac{IVA_{kt}}{EXP_{kt}}\right) - \ln\left(1 + \frac{FVA_{kt}}{EXP_{kt}}\right)$$

Para el presente estudio, nosotros empleamos dichos indicadores a nivel sectorial. Este ajuste, nos permite analizar el comportamiento del sector textil, objeto del presente estudio, y compararlo con los demás sectores de la economía nacional. El índice se construye a partir de la demanda por insumos importados y las exportaciones e importaciones de bienes finales, y se caracteriza por: i) se propone a nivel sectorial y no a nivel nacional, lo que es una ventaja porque permite medir y analizar las diferencias que se dan entre industrias, ii) este índice solo se aplica para los sectores industriales, iii) no solo se toman los valores de las exportaciones e importaciones de bienes, sino también las importaciones de insumos.

De manera formal se propone el siguiente índice de dependencia:

**Equation 3**

$$DC_j = \left(\frac{1}{3}\right) \max_j \left(\frac{\alpha_{ij}^m}{\alpha_{ij}}\right) + \left(\frac{1}{3}\right) \frac{X_j}{VPB_j} + \left(\frac{1}{3}\right) \frac{M_j}{VBP_j - X_j + M_j}$$

Donde: j (sector); i(producto); X (exportación); M (Importación); VPB (Valor bruto de la producción). El coeficiente Displayed Equation (4) muestra el nivel máximo de participación de los insumos importados dentro de insumos empleados por el sector j para la producción del bien i, mientras que, por su parte Displayed Equation (5) captura la relación exportación a valor bruto de la producción y Displayed Equation (6) la reacción importación a consumo aparente.

**Equation 4**

$$\max_j \left(\frac{\alpha_{ij}^m}{\alpha_{ij}}\right)$$

**Equation 5**

$$\frac{X_j}{VPB_j}$$

**Equation 6**

$$\frac{M_j}{VBP_j - X_j + M_j}$$

El uso de insumos importados es un elemento que permite de igual forma analizar el uso de estos en la producción nacional, bien sea que se exporten los productos finales resultado de ello o no. De igual forma, el uso del valor bruto de la producción y del consumo intermedio como denominador de las exportaciones e importaciones, nos permite captar tanto la producción bruta como el valor agregado contenido en ello.

Para asignar los valores al índice de dependencia comercial se empleó información disponible en las cuentas nacionales del DANE, especialmente del cuadro de oferta y utilización a precios corrientes y la matriz de utilización de productos importados a precios básicos. Esta fuente es acorde con lo propuesto por (Amador, 2014) quien identifica como fuente de información datos comerciales de partes y componentes así como estadísticas aduaneras de comercio exterior para medir la participación de las industrias en cadenas globales de valor.

**4.4 Estudio de caso múltiple**

Una vez calculados los resultados del índice de dependencia comercial, para contrastar, explicar y complementar los resultados obtenidos, se propone un estudio de casos múltiples que facilite la identificación y explicación de cómo operan las empresas del sector, su vinculación con el comercio exterior y en que medida implican informalidad. Para ello, se realizaron 12 entrevistas en profundidad: cinco a gerentes de empresas textiles, cinco a propietarios de talleres textiles, una al director de un clúster textil y otra a un académico experto en el sector vinculado a la entidad que oferta programas de formación en el área. Por razones de confidencialidad, las organizaciones participantes son anónimas en el documento, aunque las características clave se recogen en las tablas 2 y 3.

Como es normal en los diseños de investigación cualitativa, esta muestra no intenta ser estadísticamente representativa, sino que busca involucrar a aquellos actores que tienen características distintivas y se consideran estudios de caso; Por lo tanto,

aplicamos el principio de muestreo intencionado en lugar de aleatorio (Frasquet et al., 2018) por lo cual no hay muestra que represente una población mayor. Contrariamente a la lógica cuantitativa, se elige el caso, porque el caso es de interés (Ridder, 2017). Adicionalmente, esta estrategia permite conocer diferentes puntos de vista sobre el fenómeno que se está estudiando y así mejorar la credibilidad y validez de la información, superando la limitación de la metodología cualitativa al obtener distintos puntos de vista del mismo fenómeno (Eisenhardt & Graebner (2007).

**Tabla 2. Participantes en la investigación**

<b>Actividad</b>	<b>Categoría</b>	<b>Rol</b>	<b>Medio</b>
Diseño y comercialización	Empresa Textil	Gerente	Virtual
Confección	Empresa Textil	Gerente de Marca	Presencial
Confección	Empresa textil	Gerente	Virtual
Comercialización	Comercializadora	Gerente	Virtual
Confección	Taller Textil	Gerente	Presencial
Confección - Moda	Taller de Moda	Propietario	Presencial
Confección	Satélite - Maquila	Propietario	Presencial
Confección	Satélite - Maquila	Propietario	Presencial
Confección	Satélite - Maquila	Propietario	Presencial
Confección	Satélite - Maquila	Propietario	Presencial
Gremio	Clúster	Director	Virtual
Educación	Educación	Subdirector	Presencial

*Fuente: los autores (2021)*

Los criterios empleados para la selección de las empresas participantes en el trabajo de investigación fueron: a) Pyme colombiana, b) personalidad jurídica c) operaciones de comercio exterior, d) acceso a las empresas, e) rol relevante de la persona entrevistada y f) operación vigente. El contacto fue realizado por medio telefónico y las entrevistas se hicieron de manera presencial en las instalaciones de las empresas, o de manera remota a través de video llamada o llamadas telefónicas. Las entrevistas tuvieron de una duración promedio de 40 minutos, se grabaron con el fin de evitar la pérdida o distorsión de la información (Yin, 2011)

Para el análisis de la información se emplearon tres fuentes para triangular: bases de datos provistas por entidades, como la cámara de comercio, que representa a los gremios matriculados en el registro mercantil de la región, sitios web de las empresas que pertenecen al sector e información recolectada directamente mediante las

entrevistas. Para las entrevistas se diseñaron dos tipos de cuestionarios. El primero dirigido a las empresas líderes y el segundo dirigido a los satélites. Los cuestionarios se dividieron en tres áreas: i) las características generales de actividad económica de las empresas; ii) los elementos relacionados a la producción tanto al interior de las empresas como de los satélites; y iii) todos los elementos en torno a las relaciones laborales con el personal.

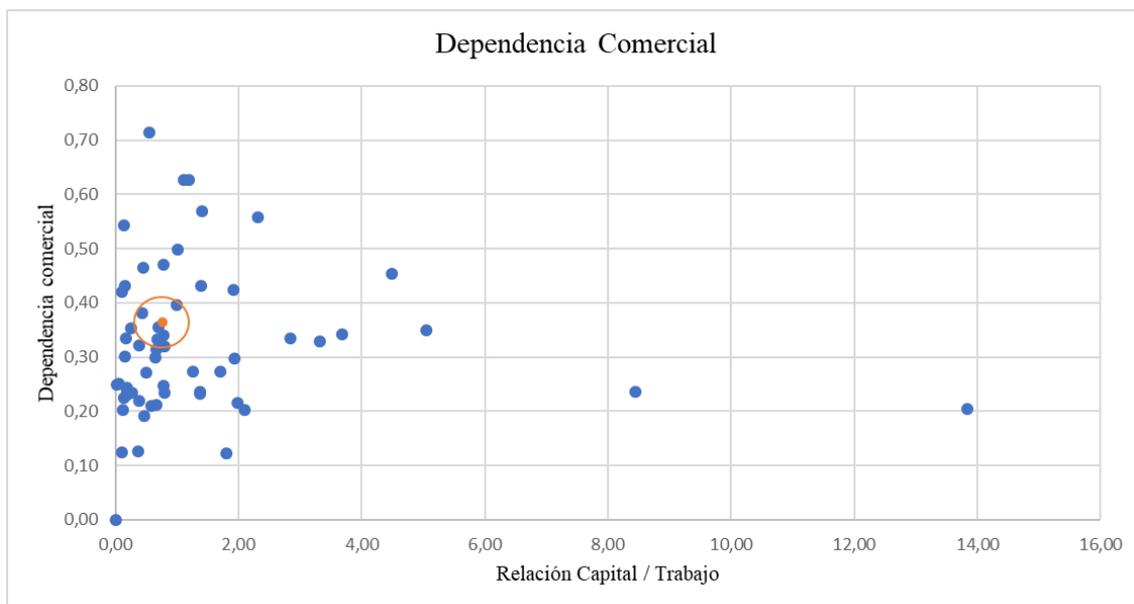
El proceso que se abordó para la recolección de la información sobre el universo fue el siguiente: i) se hizo una indagación previa con el fin de identificar las empresas del sector en la ciudad de Ibagué, para ello se accedió a información de Cámara de Comercio de Ibagué y bases de datos empresariales de la Universidad de Ibagué, algunas de ellas creadas por docentes en trabajos investigativos y otras por el Centro de Formación Empresarial ii) para identificar aquellas empresas que realizan actividades de comercio exterior, se realizó una búsqueda en *Trademap* con base en las partidas arancelarias y en el número de identificación tributaria (NIT) de las empresas. De allí se identificaron 16 empresas con actividades de comercio exterior, sin embargo, por el alcance del estudio exploratorio y con base en los criterios establecidos se abordaron cuatro de estas empresas, alcanzando un 25% de las empresas inicialmente identificadas.

## **5. Resultados**

### **5.1 Dependencia al comercio internacional**

De acuerdo con la información calculada a través del índice de dependencia comercial, como se evidencia en la ilustración 1 la industria nacional no es altamente dependiente del comercio exterior, presentando en promedio una dependencia del 36,35%. En general, todas las industrias están principalmente expuestas a la importación de insumos y de bienes terminados, y en menor medida a las exportaciones de bienes terminados. Dentro de las industrias altamente dependiente al comercio encontramos la fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos con un índice del 71,84%. Otras industrias altamente dependientes incluyen la fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo, con un índice del 62,77%, y fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte, con un índice del 62,65%.

**Ilustración 1.** Dependencia de la industria colombiana al comercio internacional



Fuente: DANE, cálculos del autor (2020)

En cuanto al sector textil objeto de esta investigación se encontró que no es altamente dependiente del comercio internacional. Sin embargo, se aprecian diferencias importantes en función del tipo de actividad exterior al analizar el indicador por cada uno de sus componentes. Así, existe una alta dependencia de las importaciones de insumos (70,47%) y en menor grado de las importaciones (28,58%) y exportaciones (10%) de bienes finales, lo cual muestra una alta dependencia de las importaciones de insumos y en menor grado de las importaciones y exportaciones de bienes finales, ubicándose levemente por encima de los demás sectores de la industria nacional, denotando que la industria nacional en general no depende en gran medida del comercio exterior.

## 5.2 Modelos de negocio textiles identificados

Previo al análisis de la informalidad del sector textil colombiano, se procedió a la caracterización de los distintos modelos de negocio estudiados, identificados en la muestra para poder posteriormente estudiar posibles diferencias en cuanto a su informalidad.

El sector textil confecciones está conformado por 5 tipos de empresas. En primer lugar, encontramos empresas líderes que se dedican al diseño y a la comercialización de prendas de vestir con marca propia (empresa líder tipo A). Estas empresas tienen toda la actividad de producción tercerizada, se dedican exclusivamente al diseño y a la comercialización de las prendas (ilustración 2), ya que, desde el punto de vista estratégico y gerencial, se enfocan en las actividades que generan más valor. Sin

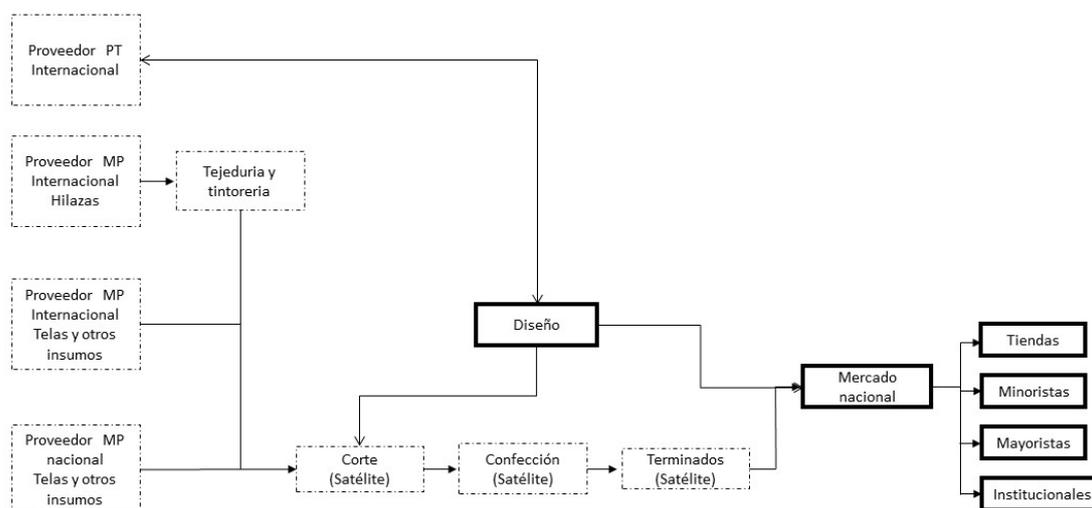
embargo, esto no quiere decir que al tercerizar la producción se pierda el control sobre esa actividad, sino que, al contrario, emplean mecanismos para asegurarse que las prendas manufacturadas por las maquilas (también conocidas como satélites) cumplan con los requerimientos que las empresas líderes solicitan.

EA01: “Las actividades que generan mayor valor para el negocio son el diseño y la comercialización. Por el contrario, para la producción se requiere saber mucho del tema, en ese sentido es mejor hacer alianzas con personas que están dedicadas a esa actividad”.

Las empresas tipo A operan dentro el comercio exterior importando insumos como hilazas o telas a través de importaciones directas. Asimismo, estas empresas también pueden importar producto terminado que son maquilados en el extranjero y posteriormente traídos al país.

EA01: “Compramos materias primas y también compramos producto terminado. Por ejemplo, el calzado y los morrales los importamos los diseñamos y los mandamos a fabricar fuera del país porque esa es una industria que aquí en Colombia no está muy desarrollada”

**Ilustración 2.** Esquema de producción de la empresa líder tipo A.



Fuente: los autores (2021)

Un segundo tipo de empresas líderes se caracteriza por abarcar todas las actividades de la cadena de valor (empresa líder tipo B), desde el diseño y la producción hasta la comercialización de prendas para terceros o también para marca propia. Estas empresas emplean un estilo de producción modular (Ilustración 3), donde ingresa

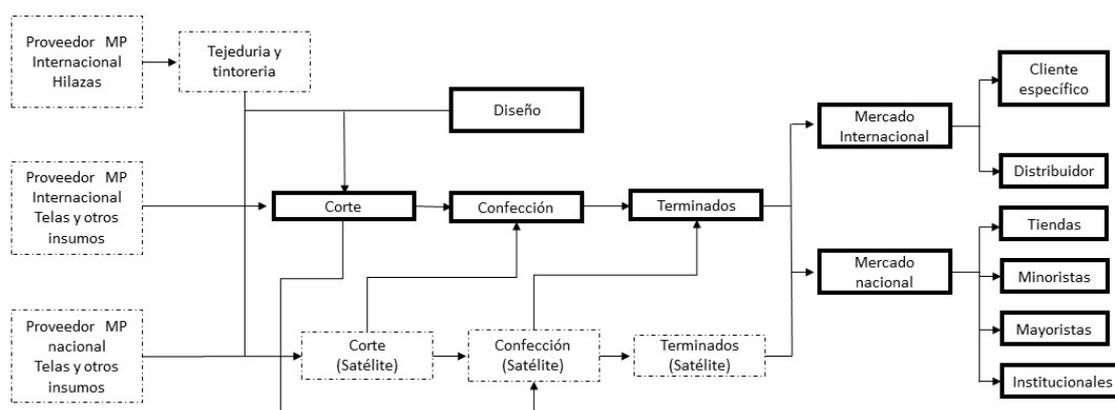
materia prima, como las hilazas o telas y sale productos terminados, es decir prendas confeccionadas.

EB01: “nosotros estamos bajo una modalidad modular que consiste básicamente en un trabajo por módulos, donde las operarias de confección son polivalentes, lo que le implica tener habilidades o destrezas en varias operaciones dentro del módulo. Lo que logramos con eso al final de cada módulo, obtengamos un producto terminado”.

Respecto a las operaciones de comercio internacional que realizan las empresas tipo B, se ha identificado importación de insumos principalmente hilazas o telas y también compran estos insumos a proveedores nacionales que los comercializan. Respecto a las exportaciones, la empresa recibe por parte de clientes extranjeros diseños para ser producidos en Colombia, usando insumos importados, y exportando el producto terminado a distribuidores en otros países de Latinoamérica.

EB01: “en Estados Unidos básicamente es un cliente que es un *broker*, que es un intermediario entre cliente final y nosotros, lo que nos permite tener presencia en varias cadenas”

**Ilustración 3.** Esquema de producción de la empresa líder tipo B



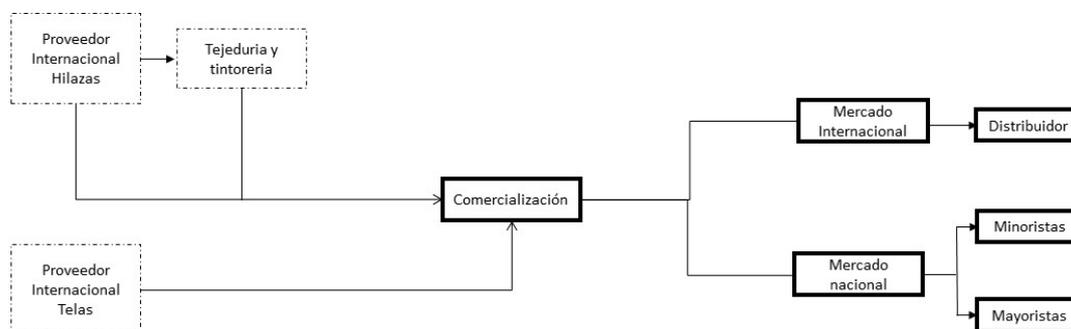
*Fuente:* los autores (2021)

Un tercer tipo de empresa líder identificada, (empresa líder tipo C) es aquella dedicada exclusivamente a la comercialización en Colombia de materias primas importadas, sobre todo telas e hilazas (de países como China, Pakistán, India, Turquía, Holanda, Perú, entre otros) (Ilustración 3). En algunos casos, de ser requerido por los clientes, las hilazas se envían a tejeduría y tinte en alguna de las empresas líder tipo A.

EB03: “Básicamente lo que nosotros hacemos es conseguir proveedores en el exterior y con estos proveedores desarrollamos aquí en Colombia ... tenemos dos empresas con las que trabajamos de España, una empresa de Estados Unidos, una empresa de Brasil, una empresa de Holanda, una de Turquía y una empresa de India”.

La comercialización de estos productos se da de tres formas. La primera (i) consiste en importar una cantidad determinada del producto, que se almacena en las bodegas propiedad de la empresa y se comercializa en función de las unidades que el cliente requiera. La segunda forma (ii) consiste en importar un tipo y cantidad de tela o hilaza previamente solicitado por un cliente. Y la tercera forma (iii) consiste en traer grandes cantidades de materias primas y mientras las mismas están siendo transportadas y antes de ser despachadas de importación son ofrecidas y vendidas a clientes nacionales o internacionales, es decir, el proceso de negociación se da antes de la llegada del producto al puerto.

**Ilustración 4. Esquema de comercialización de la empresa líder tipo C**



*Fuente: los autores (2021)*

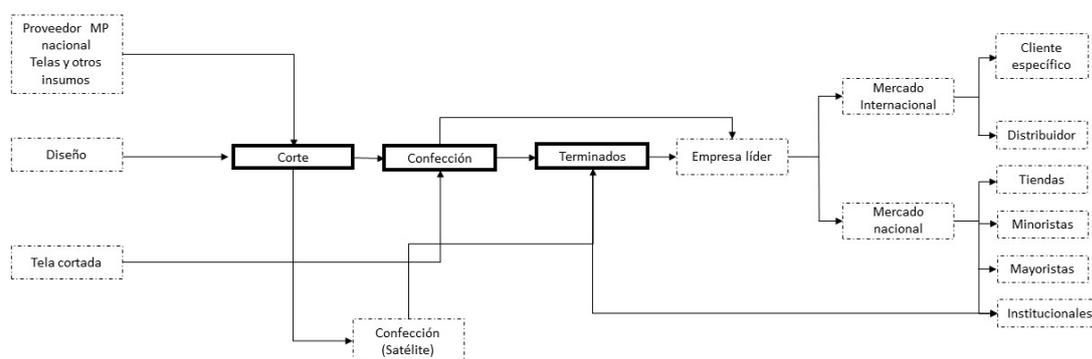
En cuarto lugar, se encuentran los talleres de confección (empresa tipo D) que están dedicados a la confección de prendas y realizan todas las etapas de la producción, es decir, desde el corte hasta los terminados. Estas empresas, que son formales, por lo general trabajan como maquiladoras para las empresas tipo A y B, sin embargo, debido a la situación del sector textil, están empezando a crear marca propia y a comercializarla.

ED01: “Estamos utilizando marca propia, estoy tratando de entrar al mercado ya que esta pandemia nos está perjudicando enormemente, al cerrar los centros comerciales las ventas prácticamente se vinieron a cero, los clientes no tienen

ventas ... tenemos que reinventarnos algo para poder subsistir si no, estamos llamados a cerrar”

Si bien no se identificó que los talleres realizaran de forma directa operaciones de comercio exterior, si se evidenció su realización de forma indirecta. La materia prima empleada en el proceso de producción es comprada a proveedores locales que la importan y parte de los productos que ellos elaboran son exportados por parte de sus clientes

**Ilustración 5. Taller de confección tipo D**



**Fuente:** los autores (2021)

Un quinto y último grupo de empresas identificado en este sector son los satélites, maquilas pequeños talleres, tipo E. Estos se diferencian del tipo D por el tamaño, el lugar de ubicación donde desarrollan sus actividades, las relaciones laborales y el tipo de trabajo que realizan. Estos satélites son microempresas (entre uno y ocho empleados) que confeccionan prendas de vestir según los requerimientos de las empresas líderes, pero también atienden a público en general que requiere pequeños trabajos de confección (Ilustración 6).

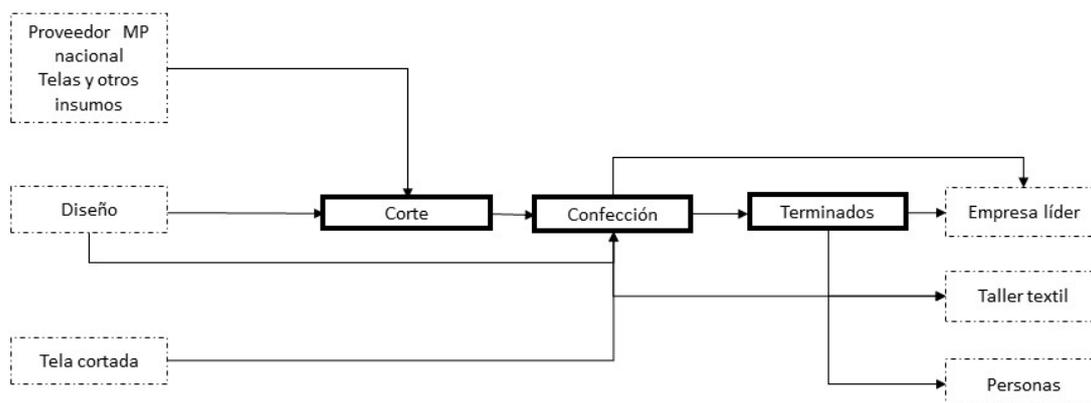
Estos satélites no están ubicados en grandes instalaciones como los talleres de confección, sino que por lo general realizan su actividad en sus casas o en pequeños locales arrendados. Las relaciones laborales en los satélites son totalmente informales, los empleados reciben el pago al destajo, no existe contratos laborales ni cubren salud y pensión y son contratados de acuerdo a como se va requiriendo. Gran parte de estos son familiares de los propietarios.

EE02: “Trabajo hay con ella todo el año, pero usted tiene que quemarse en esa máquina desde la siete de la mañana hasta las diez de la noche porque usted

no está vendiendo plata, está vendiendo tiempo... usted tiene que volar para que la plata se le vea”

EE04: “La gente que me trabaja, me trabaja a destajo, porque yo no las tengo con todo lo de la ley, pero les pago bien cada prenda”.

**Ilustración 6.** Esquema de producción de los satélites tipo E



Fuente: los autores (2021)

A modo de síntesis, en la tabla 3, se recopilan las principales características de los tipos de empresas identificadas en cuanto a su actividad, uso de satélites, y actividades de comercio exterior.

**Tabla 3.** Principales características de los tipos de empresas identificadas

Empresa		Actividad	Uso de satélites	Marca propia	Exportación de bienes	Importación de bienes	Importación de insumos	Uso de insumos importados
Empresa líder tipo A	EA01	Diseño y comercialización	X	X		X	X	X
Empresa líder tipo B1	EB01	Confección	X	X	X		X	X
Empresa líder tipo B2	EB02	Confección	X	X			X	X
Empresa líder tipo C	EC01	Comercialización			X	X	X	X

<i>Empresa</i>		<i>Actividad</i>	<i>Uso de satélites</i>	<i>Marca propia</i>	<i>Exportación de bienes</i>	<i>Importación de bienes</i>	<i>Importación de insumos</i>	<i>Uso de insumos importados</i>
Taller de confección tipo D	ED01	Confección	X	X				X
Maquila E1	EE01	Confección - Moda	X	X				X
Maquila E2	EE02	Confección						X
Maquila E3	EE03	Confección						X
Maquila E4	EE04	Confección						X
Maquila E5	EE05	Confección						X
Clúster	EF01	Clúster						
Sector Educativo	EF02	Sector Educativo						

*Fuente: los autores (2021)*

### 5.3 Informalidad en el sector textil y dependencia del comercio internacional

Una vez caracterizados los esquemas de operación de las firmas del sector, se analizan las relaciones de informalidad en el mismo. La informalidad se aborda desde dos perspectivas, en primer lugar, en las relaciones que hay entre las empresas líderes y los talleres satélites, y en segundo lugar en el interior de los satélites.

El sector textil se caracteriza por presentar altos índices de informalidad, principalmente en las fases de producción y confección de las prendas. Las estructuras anteriormente analizadas dan evidencia de ello especialmente en el uso de los satélites por parte de las empresas líderes y de los talleres textiles para desarrollar todo el proceso o parte del mismo.

Tanto las empresas líderes del sector textil, todas ellas formales, como las entidades privadas y públicas analizadas (e.g. el clúster moda y confección de la Cámara de Comercio, alcaldía, gobernación y Cormoda) están realizando actividades de sensibilización con los pequeños talleres para que formalicen sus operaciones, haciendo énfasis en los beneficios que esto puede traer para ellos, sin embargo, todavía un número importante de estos talleres continúan operando en la economía informal.

EF01: “No solo la entidad ha venido haciendo ejercicios para contrarrestar la informalidad, el mismo gobierno nacional a través de la implementación de requisitos como la planilla PILA ha venido cerrando el cerco”.

EA01: “hay un grupo de microempresas que no les interesa formalizarse definitivamente, sin embargo, por Cormoda y por cámara de comercio estamos haciendo campañas para que la gente se formalice. También hemos participado en seminarios que lo que buscan es motivar la formalización”

La informalidad en el sector puede ser percibida de diferentes maneras. En primer lugar, el establecimiento en sí es informal, es decir, algunos de los satélites no están registrados en cámara de comercio, no pagan impuestos, operan en sus viviendas, no llevan registros contables y tienen hasta cinco empleados.

EE03: “En mi cuadernito yo todo lo llevo, por ejemplo, a esta persona le hice tanto, él debe o pagó y es tanto, a veces ni el precio se lo pongo sino solamente la cantidad”

EF01: “el hecho de ser informales, lógico trae la consecuencia de que el pago es informal por tanto es un pago miserable o sea que hay explotación industrial en ese proceso, mientras que si ellos demuestran que son formales el pago va a ser más justo porque eso lo valora un cliente formal”

Segundo, la relación entre las empresas líderes y los satélites puede darse de manera formal o informal. Se da de manera formal cuando las empresas líderes requieren que los satélites presenten junto a su cuenta de cobro, los documentos soporte legales, tanto de la dueña del taller como de los operarios que tenga. Sin embargo, esta relación, en algunas situaciones, no se exigen los requerimientos legales para la celebración del contrato, es decir, se da de manera informal. En muchas ocasiones el propietario de los satélites sí está afiliado al sistema de salud y pensión, pero sus empleados o parte de ellos no lo están, situación que es difícil de controlar por parte de las empresas líder.

Algunas de las características del personal ocupado por los satélites son: i) no cuenta con ningún tipo de contrato laboral acorde a las condiciones de ley, y el pago por sus servicios se da al destajo; ii) El personal no está afiliado al sistema de salud, por lo general están afiliados como beneficiarios del régimen contributivo; iii) Respecto al sistema de pensión, como en su mayoría son mujeres y algunas de ellas amas de casa, afirman que el dinero que reciben no les alcanza para aportar de forma voluntaria al sistema; iv) el medio de pago preferido por los satélites es el efectivo, aunque también utilizan cheques o transferencias electrónicas y v) no tienen registro mercantil al considerarlo un gasto innecesario.

EE02: “no, yo no coticé pensión, yo había podido cotizarla ... no, se me paso el tiempo... me les entregué a mis hijos en cuerpo y alma y siempre trabajé por cuenta mía”

Sin embargo, los trabajadores de los satélites consideran que también pueden beneficiarse de ser informales; por ejemplo, no tener ningún descuento del pago de su salario, estar afiliado al régimen de salud subsidiado y no realizar ningún tipo de pago (lo que le permite acceder a los servicios médicos y no realizar copago), y preferencia por el pago en efectivo y no a través de entidades financieras para evitar el pago de tributos.

Además, el hecho de que estas personas se ocupen principalmente en talleres propios como satélites y no en grandes empresas o talleres textiles se debe a diferentes motivos como: los dueños de los satélites perciben que pueden recibir más dinero trabajando en sus propios talleres que trabajando para otro taller, puesto que consideran que el pago no es adecuado. Segundo, como en su mayoría son amas de casa, el trabajar desde sus hogares les permite atender requerimientos del hogar como el cuidado de los hijos. Tercero, pueden manejar su propio tiempo mientras que en un taller deben cumplir con largas jornadas laborales. Por último, el trabajar desde sus casas le permite ahorrarse tiempos de desplazamiento y gastos en transporte público para llegar a los talleres.

Otra característica del sector textil es que la mano de obra está envejeciendo. La población ocupada en este sector, en su mayoría mujeres, tiene un promedio de edad superior a 35 años y no hay posibilidad de realizar programas de relevo generacional puesto que el número de jóvenes interesados en laborar en este sector va disminuyendo.

EE04: “la mano de obra que hay es muy poca ... los jóvenes ya no quieren trabajar en la confección,”

EB02: es un problema que tenemos porque entonces el personal se hizo vieja y necesitamos vincular gente nueva, joven porque una persona ya de edad ya empieza a tener problemas de visión, problemas de precisión en los movimientos, de salud.

A modo de síntesis, en la tabla 4 se recopilan las principales características de los niveles de informalidad en las empresas identificadas., en la cual se ha valorado el nivel de informalidad. Esta valoración se hizo tomando en cuenta si el establecimiento, las relaciones laborales al interior del mismo, los contratos firmados con terceros se dan de maneras formal o informal, así como las razones que los mismos afirman para operar de una forma u otra. El análisis se realizó en una escala del 1 al 5, donde 5 significa que hay una alta informalidad y 1 implica que no la hay.

El nivel de informalidad es mayor en los talleres satélites en comparación con las empresas líderes. La razón es porque los dueños de los satélites y sus trabajadores se benefician de la informalidad al no pagar impuestos, no cumplir horarios, pertenecer al régimen subsidiado de salud, etc. Sin embargo, las empresas líderes, aunque son formales, también se benefician de la informalidad, puesto que esta les permite reducir costos y tercerizar actividades que le generan poco valor.

**Tabla 4.** Nivel de informalidad según tipo de empresa

<i>Establecimiento</i>	<i>Tipo de establecimiento</i>	<i>Relaciones laborales</i>	<i>Contratos con terceros</i>	<i>Etapas en las que se da la informalidad</i>	<i>Razones para la informalidad</i>	<i>Nivel de informalidad</i>
Empresa líder tipo A	Formal	Formal	Formal - Informal	Confección	Actividades que generan poco valor	3
Empresa líder tipo B 1	Formal	Formal	Formal - Informal	Confección	Reducción de costos	2
Empresa líder tipo B 2	Formal	Formal	Formal - Informal	Confección	Reducción de costos	2
Empresa líder tipo C	Formal	Formal	Formal	NA	NA	NA
Taller de confección tipo D	Formal	Formal	Formal	NA	NA	NA

<i>Establecimiento</i>	<i>Tipo de establecimiento</i>	<i>Relaciones laborales</i>	<i>Contratos con terceros</i>	<i>Etapas en las que se da la informalidad</i>	<i>Razones para la informalidad</i>	<i>Nivel de informalidad</i>
Maquila E	Formal / Informal	Informal	Informal	Confección	Beneficios percibidos	5

*Fuente: los autores (2021)*

Se ha observado que la informalidad está dada por la forma en cómo operan las firmas que pertenecen al sector y que no varía si las mismas tienen actividades o no de comercio internacional. Estas actividades, que van desde la importación de insumos para la producción hasta la exportación de bienes finales, no son realizadas por todas las empresas, sin embargo, las relaciones informales, entre empresas y entre empresas – empleados, si presentan características similares en ellas.

Otro elemento común entre las empresas líderes es la importación de insumos. Los resultados del estudio, indican que todas las empresas de este tipo realizan procesos de importación de forma directa y para ello cuentan con personal que desarrollan esta actividad. También, el uso de insumos importados es otro elemento común por todos los tipos de establecimientos abordados, incluso los talleres satélites. Estos insumos son importados porque no es posible conseguirlos en el país con las características requeridas por las empresas o porque el precio en el mercado nacional es mayor al que se consigue en el mercado internacional. Por lo tanto, del análisis de la información, los resultados del estudio de casos (sintetizado en las tablas 3 y 4), evidencian que el nivel de dependencia del comercio internacional del sector no incide en los niveles de informalidad del mismo.

## 6. Conclusiones

Esta investigación exploratoria proporciona por primera vez evidencia empírica y permite comprender como son los esquemas de operación de las empresas del sector textil colombiano, sus relaciones y su vinculación con la informalidad y las operaciones internacionales. Los resultados de este estudio permiten corroborar los resultados encontrados por Fugazza & Fiess (2010) quienes afirman que las actividades de comercio internacional pueden o no inferir en los niveles de informalidad. En nuestro caso, encontramos que el nivel de dependencia del comercio exterior del sector no incide en la informalidad. Se ha observado que la informalidad está dada por la forma

en cómo operan las firmas que pertenecen al sector y que no varía si las mismas tienen actividades o no de comercio internacional.

Las actividades de comercio internacional identificadas están principalmente relacionadas con la importación de insumos para la producción y posterior comercialización en el país. Estos insumos son importados porque no es posible conseguirlos en el país con las características requeridas por las empresas o porque el precio en el mercado nacional es mayor al que se consigue en el mercado internacional.

Dentro de las firmas, se identifica que las actividades donde se presenta la informalidad son las que generan menor valor a las prendas, como las actividades de corte y confección, y que se desarrollan por las empresas o tercerizadas a través de satélites, puesto que coincidimos con Meschi & Vivarelli (2009) en que representa una ventaja en el factor de la producción. Por su parte, las actividades de diseño y comercialización que son las que más valor generan son desarrolladas directamente por las empresas líderes y presentan menor informalidad. Esto es soportado por lo estudiado por Vallanti & Gianfreda (2020) quienes aseguran que las firmas recurren a la informalidad para escapar de una carga fiscal o regulatoria excesiva, lo cual aumenta los niveles de productividad de las firmas, en nuestro caso, las empresas líderes.

En concordancia con lo expuesto por Maloney (2004) los dueños de los satélites y sus operarios consideran que se benefician de la informalidad. El recibir pagos en efectivo, el no pagar impuestos, el no cumplir horarios laborales, manejar su propio tiempo, el recibir el pago de acuerdo a las unidades producidas, el pertenecer al régimen subsidiado de salud y no aportar al sistema de pensiones, son algunos de los beneficios que ellos perciben. Sin embargo, a su vez se encuentran algunas desventajas que los empleados y las empresas en el sector informal deben asumir, como lo es el no acceder a seguridad social ni a fuentes de financiamiento y la imposibilidad de crecer (Rothenberg et al., 2016).

Por último, algunas implicaciones directivas que aborda este trabajo se centran en comprender de manera global la forma en cómo opera el sector confecciones en Colombia. Si bien, algunas entidades como la cámara de comercio, el gremio y los entes territoriales han venido adelantando campañas para la formalización de muchos pequeños satélites, se debe continuar trabajando en el esfuerzo mancomunado de todos los actores para que se logre. Aunque se ha buscado abordar la informalidad desde diferentes ámbitos, parecen percibirse beneficios por operar en una economía informal,

aunque consideramos que estos pueden ser de corto plazo y traer implicaciones negativas en el largo plazo.

El establecer relaciones formales con las demás empresas y talleres que operan el sector lleva a que el sector sea más competitivo, a que se incremente la productividad en el sector y no solo en las empresas líderes, puesto que pone a las empresas en condiciones favorables e igualitarias. Los esfuerzos de las empresas líderes se deben enfocar en las actividades que mayor valor creen para la empresa como el diseño y la comercialización., como el caso de la empresa líder tipo A y tercerizar aquellas actividades de confección que generan un menor valor. Desde el punto de vista de los satélites, el formalizarse podría traer una serie de beneficios, por ejemplo, una mejor remuneración de los operarios y demás empleados de las empresas y de los talleres, lo cual serviría como incentivo para que más personas, especialmente jóvenes, se vinculen a las empresas y se pueda cubrir la problemática identificada de la escasez de mano de obra.

## **7. Limitaciones y futura investigaciones**

La principal limitación que tuvo el estudio fue el acceso a la información, a pesar de que se contactó a un mayor número de gerentes o jefes de producción de las empresas identificadas, en muchos casos no fue posible concretar una cita con ellos debido a múltiples factores como las ocupaciones, teniendo en cuenta que para el periodo en el que se desarrolla el estudio es periodo de alta demanda de prendas, y segundo debido a las restricciones que las empresas tomaron respecto a la COVID19.

Este trabajo puede mejorarse a través de incluir a un mayor número de empresas participantes en el estudio a su vez que el vincular dentro del estudio al gremio textil y a entidades públicas y de promoción que permitan tener un panorama más específico del modo como opera el sector. De igual forma. se podrían hacer estudios comparativos con otros países con vocación textilera y con diferentes tasas de desempleo y analizar qué diferencias y similitudes existen.

## **8. Financiamiento**

Este artículo es financiado por el programa “Inclusión productiva y social: programas y políticas para la promoción de una economía formal”, código 60185, que conforma

Colombia Científica-Alianza EFI, bajo el Contrato de Recuperación Contingente No.FP44842-220-2018. This paper has also been written as part of the research project ECO2017-83051-R under the Spanish Ministry of Economy, Industry and Competitiveness's Research and Development Programme, and Funding for Consolidated Research teams of the Regional Council of Innovation, Universities, Science and Digital Society (AICO2021/144/GVA) and the Funding for Special Research Actions of Universitat de València (UV-INV-AE-1553911)

## 8. Declaración de interés

Los autores informan no tener ningún conflicto de interés

## 9. Data availability statement

Los datos

## 10. Referencias

Aguiar, C., & Trebat, N. (2017). Inequality and Income Distribution in Global Value Chains. *Journal of Economic Issues*, 51, 401-408.

Alvarez, M., & Durán Lima, J. E. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial: Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3914>

Amador, J. (2014). Global value chains: A survey of drivers and measures. *Journal of Economic Surveys*. <https://doi.org/doi:10.1111/joes.12097>

Arango, L. E., & Flórez, L. A. (2020). Regional Labour Informality in Colombia and a Proposal for a Differential Minimum Wage. *The Journal of Development Studies*, 0(0), 1-22. <https://doi.org/10.1080/00220388.2020.1841170>

Bacchetta, M., Ernst, E., & Bustamante, J. (2009). *La globalización y el empleo informal en los países en desarrollo*. Organización Internacional del Comercio. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/jobs\\_devel\\_countries\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/jobs_devel_countries_s.pdf)

Barrett, P., & Sutrisna, M. (2009). Methodological strategies to gain insights into informality and emergence in construction project case studies. *Construction*

*Management and Economics*, 27(10), 935-948.  
<https://doi.org/10.1080/01446190903273943>

Berniell, I., Berniell, L., Mata, D. de la, Edo, M., & Marchionni, M. (2021). Gender gaps in labor informality: The motherhood effect. *Journal of Development Economics*, 150, 102599. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2020.102599>

Bosch, Goni, M., & Maloney, E. (2007). *The Determinants Of Rising Informality In Brazil: Evidence From Gross Worker Flows*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4375>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2020). *Cluster de Prendas de Vestir, Cámara de Comercio de Bogotá*. Cámara de Comercio de Bogotá. <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Prendas-de-Vestir/Noticias/2020/Diciembre-2020/El-sistema-moda-en-Colombia-se-recuperara-en-2022>

Cano, J. A., & Zuluaga-Mazo, A. (2019). Operations management strategies for the textile-clothing sector in Colombia. *Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020*, 7620-7625.

Cantens, T., Ireland, R., & Raballand, G. (2015). Introduction: Borders, Informality, International Trade and Customs. *Journal of Borderlands Studies*, 30(3), 365-380. <https://doi.org/10.1080/08865655.2015.1068207>

Clark, D. P. (2006). Country and industry-level determinants of vertical specialization-based trade. *International Economic Journal*, 2, 211-225. <https://doi.org/10.1080/10168730600699515>

DANE. (2009). *METODOLOGIA INFORMALIDAD GRAN ENCUESTA INTEGRADA DE HOGARES - GEIH*.

DANE. (2020). *Cuentas Nacionales—Base 2000*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-anuales/cuentas-nacionales-bases-antiores/cuentas-nacionales-base-2000>

- de Andrade, G. H., Bruhn, M., & McKenzie, D. (2013). *A Helping Hand or the Long Arm of the Law? Experimental Evidence on What Governments Can Do to Formalize Firms*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6435>
- Dell'Anno, R., & Solomon, O. H. (2008). Shadow economy and unemployment rate in USA: Is there a structural relationship? An empirical analysis. *Applied Economics*, 40(19), 2537-2555. <https://doi.org/10.1080/00036840600970195>
- Dix-Carneiro, R., Goldberg, P., Meghir, C., & Ulyssea, U. (2019). Trade and Informality in the Presence of Labor Market Frictions and Regulations. *V Duke University mimeo*.
- Egger, H., & Egger, P. (2001). Cross-border sourcing and outward processing in EU manufacturing. *North American Journal of Economics and Finance*, 243-256. [https://doi.org/10.1016/S1062-9408\(01\)00054-7](https://doi.org/10.1016/S1062-9408(01)00054-7)
- Eisenhardt, K. M., & Graebner, M. E. (2007). Theory Building From Cases: Opportunities And Challenges. *Academy of Management Journal*, 50(1), 25-32. <https://doi.org/10.5465/amj.2007.24160888>
- Floridi, A., Demena, B. A., & Wagner, N. (2020). Shedding light on the shadows of informality: A meta-analysis of formalization interventions targeted at informal firms. *Labour Economics*, 67, 101925. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2020.101925>
- Floridi, A., Demena, B. A., & Wagner, N. (2021). The bright side of formalization policies! Meta-analysis of the benefits of policy-induced versus self-induced formalization. *Applied Economics Letters*, 0(0), 1-6. <https://doi.org/10.1080/13504851.2020.1870919>
- Fortanier, F., Korvorst, M., & Luppès, M. (2012). The Employment Consequences of Globalization: Linking Data on Employers and Employees in the Netherlands. En A. Di Ciaccio, M. Coli, & J. M. Angulo Ibanez (Eds.), *Advanced Statistical Methods for the Analysis of Large Data-Sets* (pp. 101-111). Springer. [https://doi.org/10.1007/978-3-642-21037-2\\_10](https://doi.org/10.1007/978-3-642-21037-2_10)
- Frasquet, M., Dawson, J., Calderón, H., & Fayos, T. (2018). Integrating embeddedness with dynamic capabilities in the internationalisation of fashion retailers. *International Business Review*, 27(4), 904-914. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.02.002>

- Fugazza, M., & Fiess, N. M. (2010). *Trade Liberalization and Informality: New Stylized Facts* (SSRN Scholarly Paper ID 1596030). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1596030>
- Gajendran, T., Brewer, G., Runeson, G., & Dainty, A. (2011). Investigating Informality in Construction: Philosophy, Paradigm and Practice. *Australasian Journal of Construction Economics and Building*, *The*. <https://search.informit.org/doi/abs/10.3316/informit.145630598777977>
- Galiani, S., & Weinschelbaum, F. (2012). Modeling Informality Formally: Households and Firms. *Economic Inquiry*, *50*(3), 821-838. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2011.00413.x>
- Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2003). The response of the informal sector to trade liberalization. *Journal of Development Economics*, *72*(2), 463-496. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(03\)00116-0](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00116-0)
- Khanna, P. (2021). Impact of Trade Liberalisation on the Informal Sector—A Study for the BRICS. *The Indian Journal of Labour Economics*, *64*(1), 101-113. <https://doi.org/10.1007/s41027-020-00299-2>
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2011). *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains* (Working Paper N.º 16426; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w16426>
- La República. (2021). El sector industrial generó \$25,97 billones durante los primeros tres meses de este año. *Diario La República*. <https://www.larepublica.co/economia/el-sector-manufacturero-genero-2597-billones-en-el-primer-trimestre-de-este-ano-3170855>
- Lin, D., Lu, J., Li, P., & Liu, X. (2015). Balancing Formality and Informality in Business Exchanges as a Duality: A Comparative Case Study of Returnee and Local Entrepreneurs in China. *Management and Organization Review*, *11*, 1-28. <https://doi.org/10.1017/mor.2014.2>

- Lindner, A. (2005). *International indicators of trade and economic linkage*. OECD. <https://www.oecd.org/sdd/its/35452748.pdf>
- Maiti, D., & Marjit, S. (2008). Trade liberalization, production organization and informal sector of the developing countries. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 17(3), 453-461. <https://doi.org/10.1080/09638190802137125>
- Maloney, W. F. (2004). Informality Revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.008>
- Marlow, S., Taylor, S., & Thompson, A. (2010). Informality and Formality in Medium-sized Companies: Contestation and Synchronization. *British Journal of Management*, 21(4), 954-966. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2009.00635.x>
- Maurizio, R., Beccaria, L., & Monsalvo, A. (2021). Labour Formalization and Inequality: The Distributive Impact of Labour Formalization in Latin America since 2000. *Development and Change*, 53(1), 117-165. <https://doi.org/10.1111/dech.12653>
- Meschi, E., & Vivarelli, M. (2009). Trade and income inequality in developing countries. *World Development*, 37, 287-302.
- Molina-Vera, A. (2021). The impact of an extension of workers' health insurance on formal employment: Evidence from Ecuador. *World Development*, 141, 105364. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105364>
- Ospina, C. V., & Gómez, E. E. T. (2018). Contrabando técnico y política arancelaria: Análisis de datos de panel para el sector textil colombiano. *Semestre Económico*, 21(48), 151-177. <https://doi.org/10.22395/seec.v21n48a6>
- Pham, T. H. H. (2017). Impacts of globalization on the informal sector: Empirical evidence from developing countries. *Economic Modelling*, 62, 207-218. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.01.001>
- Ridder, H.-G. (2017). The theory contribution of case study research designs. *Business Research*, 10(2), 281-305. <https://doi.org/10.1007/s40685-017-0045-z>

- Rothenberg, A. D., Gaduh, A., Burger, N. E., Chazali, C., Tjandraningsih, I., Radikun, R., Sutera, C., & Weilant, S. (2016). Rethinking Indonesia's Informal Sector. *World Development*, 80, 96-113. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.11.005>
- Tokman, V. E. (2007). Modernizing the informal sector. En *Working Papers* (N.º 42; Working Papers). United Nations, Department of Economics and Social Affairs. <https://ideas.repec.org/p/une/wpaper/42.html>
- Topalova, P. (2007). Trade Liberalization, Poverty, and Inequality Evidence from Indian Districts. *Globalization and poverty*, 291-336.
- Ulyssea, G. (2020). Informality: Causes and Consequences for Development. *Annual Review of Economics*, 12(1), 525-546. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082119-121914>
- Vallanti, G., & Gianfreda, G. (2020). Informality, regulation and productivity: Do small firms escape EPL through shadow employment? *Small Business Economics*, 1-30.
- Williams, C. C., & Round, J. (2007). Re-thinking the Nature of the Informal Economy: Some Lessons from Ukraine. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31(2), 425-441. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2007.00730.x>
- Yépez, C. A. (2019). Informality and international business cycles. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 62, 252-263. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2019.08.001>
- Yin, R. K. (2011). *Applications of Case Study Research*. SAGE.