

Más allá de la moda: cómo las exportaciones Long Tail pueden transformar el sector de confección de Antioquia

Felipe Sierra Madrid

Trabajo de Grado

Asesor: Camilo Pérez Restrepo

Universidad EAFIT

Escuela de Finanzas, Economía y Gobierno

Maestría en Economía Aplicada

Medellín, Colombia

2025

Resumen

Antioquia es un territorio que, a lo largo de los años ha evidenciado innovaciones consistentes en el sector de confecciones. Esto ha convertido a la región en una zona con un músculo empresarial especializado en la fabricación de productos específicos dentro de esta industria y con un valor agregado diferencial. Sin embargo, el departamento enfrenta retos importantes para incrementar su internacionalización y presencia en el comercio global. Por lo tanto, esta investigación realiza un análisis detallado en la identificación de las empresas *long tail* del sector de confecciones Antioqueño, una vez identificadas, realizamos el cálculo del Indicador de Potencial de Exportación (IPE) para así analizar las partidas y mercados de destino que puedan resultar atractivos para tanto las empresas como el departamento en futuros proyectos. A partir de esto, se encontró un potencial importante de incremento en el comercio internacional con naciones latinoamericanas y asiáticas, como dependencia importante en el mercado latinoamericano. Finalmente, se proporcionan oportunidades y recomendaciones estratégicas a utilizar con el objetivo de fortalecer el mercado interno de confecciones para obtener una mayor representación a nivel global.

Abstract

Over the years, the region of Antioquia has shown consistent innovations in the garment sector. This has transformed the province into an area with a specialized business muscle in the manufacture of specific products within this industry, offering added value. However, Antioquia faces significant challenges in increasing its internationalization and presence in global trade. Therefore, this research conducts a detailed analysis to identify the *long tail* companies of the Antioquia garment sector. Once identified, we calculate the Export Potential Indicator (EPI) to analyze the tariff lines and destination markets that may be attractive for both companies and the department in future projects. From this, a significant potential for an increase in international trade with Latin American and Asian nations was found, with a significant dependence on the Latin American market. Finally, strategic opportunities and recommendations are provided to strengthen the internal garment market to achieve greater representation globally.

Contenido

1. Introducción	4
1.1 Pregunta de investigación:	5
2. Objetivos	5
2.1 Objetivos Específicos	5
3. Marco Teórico	6
4. Antecedentes	9
5. Metodología	10
6. Análisis de la oferta exportadora nacional del sector de confecciones	13
6.1 Análisis oferta exportadora del sector de confección y comparativo con la industria nacional	15
7. Identificación de empresas Long Tail en Antioquia	18
8. Productos de mayor comercialización por empresas Long Tail	20
9. Resultados del Indicador de potencial de exportación para las empresas Long Tail del Departamento de Antioquia.	21
10. Resultados Indicador Potencial de Exportación y Brecha entre exportaciones reales	22
11. Potencial de exportación según su partida arancelaria.	25
12. Potencial de exportación según el país	27
13. Conclusiones y recomendaciones	27
13.1 Conclusiones	27
13.2 Recomendaciones para potenciar la internacionalización de las empresas long tail del sector textil en Antioquia	29
14. Bibliografía y fuentes de información	31

1. Introducción

Históricamente, el sector de confecciones se ha destacado como un pilar fundamental en el desarrollo económico y comercial en Antioquia. Su impacto en pro del crecimiento productivo regional y la generación de empleo, han posicionado al departamento como un referente nacional e internacional en la composición de prendas manufacturadas para la exportación, contribuyendo mayoritariamente en la participación comercial sobre estos bienes en Colombia durante los últimos 6 años (MINCIT, 2024).

Esta participación mayoritaria ha permitido que la industria de confecciones crezca y se desarrolle tecnológicamente para competir en mercados globales. Sin embargo, al revisar el comportamiento exportador de este sector, se puede comprobar una importante concentración de estas en mercados tradicionales como Estados Unidos, México y Ecuador durante las últimas décadas (Analdex, 2023). Esta cuestión, si bien genera estabilidad y confianza en las ventas del sector, al mismo tiempo limita la diversificación y reduce la resiliencia del sector ante cualquier cambio repentino en los mercados globales.

Gracias al desarrollo productivo que ha impulsado los sectores empresariales antioqueños, la industria de confecciones se ha visto ampliamente beneficiada, al lograr mejoras significativas en sus procesos y una mayor eficiencia en los tiempos de producción. Por ello, se ha logrado consolidar como un segmento capaz de exportar productos de un gran valor agregado, compitiendo en mercados internacionales por la calidad que los destaca. Justamente, Antioquia ha ganado reconocimiento internacional por las ventajas competitivas de sus productos, como vestidos de baño con patrones, fajas modeladoras y jeans. Esto gracias a su diseño y fabricación, que aportan una diferenciación significativa frente al resto de ejemplares en el mercado. Sin embargo, al día de hoy la participación en los mercados internacionales sigue siendo limitada en comparación a la mayoría de nuestros competidores, esto se debe en gran parte a la falta de estrategias adecuadas para realizar una efectiva internacionalización.

Si bien Antioquia cuenta con múltiples casos de éxito en exportaciones de confecciones, en esta investigación se parte de que no se ha identificado con precisión qué empresas del sector operan bajo un modelo *long tail*, a qué mercados exportan y a qué se diferencian del resto de las empresas del país. Por dicha razón, esta investigación impactará y beneficiará de manera positiva a las empresas *long tail* del sector, ya que se les proporcionará información fundamental sobre potenciales mercados emergentes y sus ventajas en el comercio exterior, lo que contribuirá a maximizar y diversificar su oferta exportadora.

El estudio buscará desarrollar aportes que sirvan de complementación a los objetivos desarrollados por el proyecto Antioquia Emergente, facilitando herramientas que permitan a nuevos exportadores ingresar de manera más efectiva a mercados internacionales con alto potencial. una vez finalizado, servirá como guía para las pequeñas y medianas empresas (en adelante pymes) próximas a comenzar su proceso de exportación de confecciones, a encontrar qué mercados internacionales buscan sus productos. Así mismo, los resultados del estudio podrán usarse para la eficiencia en tomas de decisiones en política pública y estrategia empresarial del sector de confecciones y contribuye a

llenar un vacío de información sobre las oportunidades de internacionalización de estas empresas en el departamento de Antioquia.

Como resultado del desarrollo de este estudio, se generarán insumos estratégicos para fortalecer la internacionalización de las empresas *long tail* del sector textil en Antioquia. Se presentará un análisis detallado basado en datos proporcionados por Legiscomex, donde se evidencien qué empresas del sector textil en Antioquia pueden clasificarse dentro del modelo *long tail*. Este proceso permitirá identificar patrones de exportación en mercados destino y características diferenciadoras de estas empresas respecto al resto del sector. De igual forma, se realizará, por primera vez¹, el cálculo del Índice del Potencial de Exportación (EPI) para el sector textil del departamento de Antioquia, lo que permitirá evaluar su potencial real en mercados internacionales. Esta medición considerará factores como la oferta exportadora, la demanda en mercados específicos y las barreras comerciales existentes.

1.1 Pregunta de investigación:

¿Cuál es el potencial de expansión internacional de las empresas *long tail* del sector de confecciones en Antioquia, según su comportamiento exportador?

2. Objetivos

- Analizar las oportunidades de expansión de las exportaciones en la industria *long tail* del sector de confecciones para el departamento de Antioquia, identificando factores que mejoren su competitividad en mercados internacionales; bajo los lineamientos del proyecto Antioquia Emergente.

2.1 Objetivos Específicos

- Examinar la evolución de la oferta exportadora de la industria textil en Antioquia durante el periodo 2019-2024 (excluyendo el 2020); y realizando una comparativa de la oferta exportadora nacional.

¹ El resultado de una investigación exhaustiva concluyó que, para la fecha de entrega de esta tesis no se encontraron ejercicios que calcularan el Indicador Potencial Exportador para el departamento de Antioquia sobre las partidas arancelarias que se analizarán a continuación

- Determinar el Indicador de Potencial Exportador (IPE) del segmento long tail del sector de confecciones en Antioquia, con el fin de evaluar su viabilidad y oportunidades en mercados internacionales.
- Diseñar estrategias de negocio para potenciar la internacionalización de las empresas long tail del sector textil en Antioquia, alineadas con los lineamientos del proyecto Antioquia Emergente.

3. Marco Teórico

La internacionalización Colombiana se ha destacado por ser un proceso limitado y estancado durante nuestra historia. Durante más de 60 años, los gobiernos colombianos se han esforzado en mejorar el nivel de educación, el acceso a los sistemas de salud e institucionalizar su democracia para los ciudadanos (Barrera et al, 2012). Dichas medidas, han resultado en un aumento importante en el progreso social, económico y en la calidad de vida de los colombianos en general. Sin embargo, el país aún se encuentra en una posición de poca competitividad, ya que no se cierran las brechas existentes al compararnos con el resto de las naciones en términos productivos, así nuestros ingresos hayan aumentado significativamente. Estudios ha demostrado que la diferencia en la internacionalización y productividad de todos los sectores colombianos se debe a una lenta difusión tecnológica en la nación, cuestión que ha dificultado un avance progresivo que nos ponga a la par con otras naciones más desarrolladas, incluso en nuestra misma región (Consejo Privado de competitividad, 2021).

Este fenómeno puede explicar también nuestras cifras en temas de comercio exterior; el valor total de nuestras exportaciones e importaciones representan un porcentaje pequeño del PIB si lo comparamos con naciones similares a nuestros niveles económicos. Esto explica el porqué Colombia es una nación que exporta en su mayoría productos de nula o baja intensidad de nivel tecnológico en su desarrollo. esta problemática se puede evidenciar en casi todas las industrias Colombianas, ya que, menos del 2% del total de nuestras exportaciones cuentan con un nivel de alta tecnología (DNP, 2021).

Aunque este contexto pueda generalizarse a muchas industrias; el sector de confecciones en Antioquia se ha logrado posicionar como un actor destacado de exportaciones de bienes manufacturados, y durante su desarrollo se ha posicionado como una industria de alta competencia en productos específicos. Impulsado gracias a su experiencia y tradición, el crecimiento de la industria de confecciones en Antioquia ha trascendido a niveles significativos para el comercio exterior, posicionándolo como el referente a nivel nacional de crecimiento. Para el año 2023, Antioquia tuvo un porcentaje de participación del 38,9% en el total de exportaciones de productos textiles, siendo el principal departamento exportador para esta industria en Colombia (MINCIT, 2023).

Así, se muestra cómo la industria de confecciones en Antioquia se caracteriza por representar tanto en volumen como en cifras financieras un liderazgo importante para Colombia. De este modo, las exportaciones para el sector de confecciones han evolucionado al punto de convertirse en una de las industrias más competitivas para ingresar en los mercados internacionales, ya que tiene una alta predominancia de países asiáticos en este sector (Legiscomex, s.f).

Sin embargo, esta industria aún carece de factores relevantes que puedan maximizar su desarrollo tanto interno, como en el comercio internacional. El potencial de las compañías del sector de confecciones en Antioquia, ha sido estudiado en varias ocasiones; en el año 2022, se desarrolló el índice de internacionalización empresarial en Antioquia (IIEA- 2022), el cual, desarrolló un método cuantitativo para demostrar cuál era el nivel de internacionalización de la empresa promedio en Antioquia. Dentro de su análisis se mencionó la importancia de las empresas pequeñas y medianas en el comercio de bienes confeccionados para el departamento, las cuales en un 85% se caracterizaban con resultados de internacionalización baja (menor al 20% de su capacidad) en materia de comercio exterior. Este resultado nos indica la importancia de desarrollar investigaciones que potencien al máximo las capacidades del sector, mediante herramientas que faciliten su proyección y desarrollo en el ámbito internacional. .

Ahora bien, dicho sector posee con una ventaja sustancial que va más allá de sus precios competitivos y materias primas de calidad. Antioquia se ha caracterizado en esta industria por la su producción especializada y enfocada en nichos de mercado de prendas confeccionadas. Este tipo de productos son conocidos como *long tail*; este concepto desarrollado y popularizado por Chris Anderson (2006), define estos productos por tener una estrategia de negocios centrada en una venta al por menor, donde el consumidor final tiene una necesidad específica que se satisface escasamente con productos de venta masiva, de esta manera, puede encontrar una diferenciación importante centrada en la calidad del producto, no en el precio del mismo. Esta estrategia utilizada por las compañías antioqueñas, ha permitido que el departamento sea pionero en la producción de ítems diferenciados y personalizados, con un valor agregado que se destaca en comparación con sus competidores internacionales. Gracias a esto, las empresas locales han contado con una ventaja importante al acceder a los mercados internacionales, obteniendo mejores resultados con menor competencia directa a partir de un enfoque de valor agregado. Algunos ejemplos significativos de los productos *long tail* fabricados en Antioquia son las fajas de bombacha y corpiño, los vestidos de baño de punto en diferentes materiales, sostenes y ropa de tocador o de cocina (toallas, manteles, individuales). La diferenciación al momento de fabricar dichos ítems ha permitido que Antioquia obtenga el primer lugar en el país en los ingresos de exportación de la industria de confecciones.

Sin planeación estratégica utilizada para cumplir este objetivo, el departamento se desarrolló como un espacio propicio para la creación de empresas de este sector centradas en fabricar productos con enfoques diferenciados. Estas compañías se convirtieron en desarrolladoras de estrategias centradas en la oferta de productos únicos y dirigidos a nichos de mercado con demandas particulares. Gracias a esto, los productos antioqueños son reconocidos en mercados no tradicionales y con bajos niveles de exportación desde Colombia, entre estos se destacan países en el oriente medio y el sudeste asiático, lo cual genera una diversificación de la oferta exportadora nacional a partir de un fortalecimiento en las propuestas comerciales las cuales reduzcan su exposición a la competencia directa con nuestros

competidores (Antioquia Emergente, 2023). Este enfoque empresarial fue explicado por Porter (1980) dentro de su teoría de parámetros de diferenciación. Según este, las empresas pueden lograr ventajas competitivas en su sector a partir de productos percibidos como únicos, tanto para el sector en específico como para los consumidores finales.

El fenómeno de las compañías productoras *long tail* dentro de la industria de confecciones antioqueña, ha sido analizada a fondo por el proyecto “Antioquia Emergente”, una iniciativa fomentada por múltiples organismos de investigación en el departamento, cuyo objetivo principal es potenciar las estrategias ya identificadas en el departamento que estén proporcionando ventajas competitivas a las empresas que las utilizan. El proyecto busca reconocer dinámicas actuales que ya estén ocurriendo en el departamento, como el desarrollo de productos *Long Tail*. El proyecto ha identificado el papel crucial que desempeñan las empresas *long tail* en la región. Estas empresas, que solo se caracterizan por formar parte de mercados, nicho y productos especializados, aunque representen solamente un 0,2% de la totalidad de empresas en el departamento, son aproximadamente 200 empresas las que exportan más de \$1 millón de USD anuales en estos productos (Valora Analitik, 2024).

Un claro ejemplo de un producto *long tail* en la industria de confecciones es la empresa de vestidos de baño y prendas playeras femeninas Agua Bendita, con modelo de exportación con frecuencia mencionado como un referente de éxito sobre cómo las exportaciones de productos en mercados seleccionados, mejoran al crecimiento económico de la compañía. Esta empresa se ha caracterizado por crear vestidos de baño únicos en el mercado a partir de material aparentemente sobrante, produciendo moda amigable con el medio ambiente; todos sus productos buscan preservar el valor agregado de cada prenda, por eso cada tejido es realizado por artesanos colombianos que buscan modernizar patrones de prendas colombianas de diferentes épocas y regiones. Gracias a esta estrategia singular, la empresa ha logrado que el 52 % del total de las ventas de la marca corresponden a exportaciones, siendo Estados Unidos y México sus clientes principales (Procolombia, 2023).

Así mismo, el Informe del IIE-A², recomienda la necesidad de fortalecer las herramientas de comercio exterior para el departamento, mencionando acciones como la medio de la creación de estrategias que ayuden a la entrada de las empresas antioqueñas a nuevos mercados internacionales, ya que, sus resultados demuestran que estos mismos están siendo poco explorados y conocidos (2022). El informe también afirma que, la búsqueda de nuevas estrategias en pro de diversificar el número de mercados a exportar, aumentaría de manera directa la competitividad de las empresas regionales en el exterior, mejorando sus dinámicas de comercio y trayendo beneficios a la economía regional en general. Sin embargo, cabe resaltar que, al día de hoy³, se desconoce estas cifras del alcance máximo de internacionalización del sector de confecciones en Antioquia, al igual que los mercados emergentes para productos *long tail* fabricados en la región.

Igualmente, los niveles de exportación antioqueños y colombianos siguen siendo bajos comparados con países de economías similares de la región. Según Analdex (2025) Colombia exporta

² Informe sobre el Índice de internacionalización empresarial de Antioquia

³ Fecha al entregar este trabajo de grado: Martes 24 de junio de 2025.

aproximadamente \$50 mil millones de USD cada año, sin embargo, si el país adquiriera los niveles promedio de exportaciones per cápita de la región latinoamericana, nuestras cifras alcanzarían un estimado de \$100 mil millones de USD anualmente, una brecha del 100% entre la cifra proyectada y nuestras exportaciones reales. Esto se debe gracias a varios factores que nos alejan de este meta, siendo principalmente el costo de transporte del producto terminado hasta el puerto, ya que, Colombia es un país donde el gran porcentaje de sus industrias se encuentran en el interior (AnalDEX, 2024). Este factor combinado con la falta de infraestructura adecuada para movilizar los productos eficientemente, hace que el costo de transportarlos sea aproximadamente del 17,9% del valor del producto, reduciendo drásticamente la competitividad. Debido a esto, es una razón por la cual múltiples compañías opten por comercializar sus productos en el mercado interno, por lo tanto, impulsar las ventas en los mercados internacionales de las manufacturas de valor agregado de departamentos como Antioquia, hace parte de las acciones necesarias para lograr ese esperado crecimiento de las exportaciones per cápita de Colombia.

Sin embargo, el sector de confecciones antioqueño cuenta con un capital memético, ya que los productos del departamento cuentan con una reputación de alta calidad y existen múltiples marcas de alto reconocimiento. Así mismo, diariamente se promueven diversas iniciativas dentro de la región, puesto que se reconoce a Antioquia como un área clave para inversionistas, lo cual soporta el crecimiento regional y es una potencia exportadora en la industria de confecciones de bajo y alto valor.

Es importante resaltar que este estudio tiene como objetivo destacar las propuestas del sector de confecciones en el marco de un mercado basado en la diferenciación de productos. Esto se debe a que, al enfocarse en un mercado de precios bajos, surgen diversos factores que dificultan el progreso efectivo y sostenido de las exportaciones. Uno de los más relevantes es la competencia con países asiáticos, que presentan ventajas significativas en costos dentro del sector de confecciones (Huang, 2025). Esta disparidad en precios haría especialmente complejo competir desde una estrategia basada únicamente en el costo, lo que refuerza la necesidad de apostar por la diferenciación como vía para consolidar la presencia internacional del sector.

4. Antecedentes

El departamento de Antioquia se ha consolidado como un modelo para el resto de las regiones nacionales en el desarrollo comercial y económico-empresarial, gracias a esto, es el principal contribuidor al capital recibido por medio de las exportaciones de manufacturas colombianas. Su sector de confecciones se ha destacado entre las industrias del departamento gracias a su crecimiento económico impulsado por la innovación de sus estrategias de negocio, aumentando así su competitividad a nivel internacional (Procolombia, 2023). Debido a esto, el sector textil-confecciones aporta un 17,9% a la economía regional (Antioquia Cómo Vamos, 2023) y un 16,2% del empleo total en el departamento, convirtiéndose en el tercer subsector con mayor aporte económico y de generación de empleo en el departamento (MINCIT, 2023).

Sin embargo, existen factores de coyuntura que han llevado a que el sector de confecciones Antioqueño viera una tendencia negativa significativa en sus exportaciones, decreciendo en casi 11,9 puntos porcentuales en el 2024 en comparación al 2023. Esto pudo ser influenciado por factores como una demanda interna deteriorada por tasas de interés altas y un contexto económico interno complejo (Analdex, 2024). Sin embargo, por más que el reciente panorama esté en tendencias no favorables para este periodo, la industria de confecciones Antioqueña cuenta con suficiente calidad y experiencia para maximizar su potencial y aumentar tanto sus exportaciones netas como el reconocimiento global de sus productos.

En adición, las empresas *long tail* del sector textil representan una oportunidad valiosa y comercialmente estratégica para el reconocimiento global del sector textil antioqueño. Rodríguez & Pérez (2022) resaltan como las pymes en la industria textil en Colombia destacan la importancia de implementar estrategias diferenciadas para acceder a mercados extranjeros. Asimismo, López & Ramírez (2021) afirman que en la industria de confecciones de Antioquia se pueden aplicar modelos de eficiencia comercial tales como *Born Global* y *Uppsala*, los cuales se han aplicado a otras regiones del país y pueden adaptarse al contexto actual del sector textil antioqueño, con el fin mejorar su competitividad en el comercio internacional (López & Ramírez, 2021).

Al día de hoy, el proyecto "Antioquia Emergente" ha logrado identificar la relevancia de las empresas *long tail*. El análisis del potencial de internacionalización de estas empresas es clave para generar estrategias de crecimiento que permitan aumentar sus exportaciones netas y fortalecer su posicionamiento en los mercados globales. Si bien existen estudios previos sobre la industria textil antioqueña y su comportamiento exportador, aún queda un vacío en la literatura respecto a cómo las empresas *long tail* pueden potenciar el desarrollo de este sector. Por lo tanto, comprender su papel en la economía regional y sus oportunidades de crecimiento en el comercio global es esencial para la consolidación del sector textil antioqueño en los mercados internacionales.

5. Metodología

Este trabajo de grado se desarrollará mediante un análisis cuantitativo de datos secundarios, utilizando como fuente principal datos de exportación del sector confección antioqueño. Las consideraciones para tener en cuenta para su clasificación parte los criterios que tuvo el análisis de Antioquia Emergente, es decir, las primas de precios, la diferenciación del producto y la ventaja comparativa de la región frente a otros mercados. Así mismo, se definieron aspectos específicos para seleccionar la muestra de empresas del sector dentro de la información de comercio exterior registrada en la aduana colombiana y consultada a través de Legiscomex.

Para este estudio, se utilizarán los registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, unidos posteriormente en una base de datos. La información registrada corresponde al periodo comprendido entre 2019 y 2024, excluyendo el año 2020 debido a las distorsiones significativas en el comercio internacional provocadas por la pandemia del COVID-19.

El estudio se enfocará en analizar el sector de confecciones en Antioquia. Por lo tanto, utilizaremos los registros correspondientes a los capítulos arancelarios 61 (Prendas y complementos de vestir, de punto) y 62 (Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto), filtrando únicamente exportaciones cuyo departamento de origen fuera Antioquia. Igualmente, se considerarán únicamente aquellas empresas con ventas anuales en exportaciones superiores a \$1000 USD valor FOB, esto con el objetivo de descartar operaciones singulares o de bajo impacto comercial.

Para cada año analizado, investigaremos más de 400 empresas, las cuales cumplieron este requisito mínimo de ventas para entrar en este estudio. A partir de esto, se calculará el cuartil superior (Q1) de las ventas de exportación para cada año. Las empresas que se ubicaron consistentemente en este cuartil durante todos los años analizados (2019, 2021, 2022, 2023 y 2024) serán clasificadas como *long tail* para este estudio. Esta clasificación permite explicar que estas empresas, aunque no necesariamente dominen el mercado gracias a su volumen total de ventas, se destacan por su permanencia, especialización y capacidad para exportar productos diferenciados de manera sostenida durante los periodos a estudiar.

Adicionalmente, realizaremos el cálculo del Índice de Potencial de Exportación (IPE), indicador el cual se calcula utilizando una combinación de datos obtenidos por medio de Legiscomex y reportes de exportación para el sector textil en Antioquia. Su metodología fue desarrollada por el International Trade Centre (ITC) y permite estimar el valor potencial que un producto determinado podría alcanzar en un mercado internacional específico, considerando tanto la capacidad de oferta local como las condiciones de demanda y acceso en el país destino. (ITC, 2023).

La estimación del IPE se basa en la siguiente fórmula general:

$$IPE_{ijk} = Oferta_{ik} \times Demanda_{ajustada}_{jk} \times Facilidad_{ij}$$

Donde:

- **IPE_(ijk)**: Valor potencial de exportación del producto k, desde el país (o región) i hacia el mercado j.
- **Oferta_(ik)**: Representa la capacidad exportadora o volumen de oferta disponible del producto k en el país/región i.
- **Demanda ajustada_(jk)**: refleja la demanda potencial del producto k en el mercado j, ajustada a las variables de tamaño del mercado, barreras arancelarias y perfil del consumidor.
- **Facilidad_(ij)**: Índice que refleja la facilidad para comerciar entre el país/región i y el mercado j, teniendo en cuenta acuerdos comerciales, costos logísticos, barreras no arancelarias, etc.

Para obtener la *ofertaj_k*, realizaremos el siguiente cálculo:

- $Oferta = Participación\ global\ de\ producto\ Antioqueño \times (1 + PIB\ Antioquia)/(1 + PIB\ competidores)$

Para calcular la *demanda ajustada*, primeramente debemos encontrar el primero la demanda base:

- $Demanda\ base = Importaciones\ mercado\ objetivo. \times (1 + crecimiento\ PIB\ per\ cápita\ EE.UU.)^{elasticidad\ ingreso\ mercado\ destino.}$

Una vez encontrada la demanda base, debemos ajustarla al factor arancelario y al factor de distancia propuesto por el ITC:

- $Ajuste\ Arancelario = (1 + arancel\ competidores) / (1 + arancel\ Antioquia)$
- $Ajuste\ de\ Distancia = e^{\{-|\log(distancia_{jk}) - \log(distancia_{ij})|\}}$

Donde:

- distancia {ij}: distancia entre Colombia (i) y el mercado objetivo (j)
- distancia {jk}: distancia promedio de los competidores al mercado (j)
- log: logaritmo natural
- e: base de los logaritmos naturales (~2.718)

Finalmente, calculamos la facilidad del comercio:

- $Facilidad = Exportaciones\ reales / (Participación\ global \times Importaciones\ mercado\ objetivo.)$

Para llevar a cabo el cálculo del Indicador de Potencial de Exportación (EPI), se requerirá la recolección de los siguientes datos:

Variable	Unidad	Fuente
Exportaciones reales (ANT→ mercado objetivo)	Millones USD	DIAN - Legiscomex
Importaciones mercado objetivo. en producto	Millones USD	DIAN - Legiscomex

Participación global ANT	%	Estimaciones a partir datos ITC Trademap
Crec. PIB COL*	%	Datos FMI
Crec. PIB competidores	%	Datos FMI
Elasticidad ingreso	Valor	Dato estimado ITC ver página 33. Sugieren usar 0,928 para mercados de destino desarrollados y 1,20 para mercados de destino en desarrollo
Crec. PIB per cápita COL*	%	Datos FMI
Arancel COL*	%	Datos Market Access Map
Arancel promedio competidores	%	Dato MFN market access map
Distancia ANT - EE.UU.	Km	Datos CEPEII
Distancia promedio competidores	Km	Datos CEPEII

*Aunque el EPI se calculó para las exportaciones de Antioquia, en algunos casos (i.e arancel) se usó como proxy el aplicado a Colombia ya que no es diferencial)

Una vez obtenidos todos los datos, se realizarán los debidos cálculos para encontrar tanto el EPI como la brecha entre las exportaciones netas y el EPI entre cada país y partida arancelaria. Una vez el cálculo se realice, se analizarán los resultados de la brecha para identificar la diferencia entre el potencial de exportación vs el monto actual, el potencial no utilizado por partida arancelaria y por país. Realizaremos el cálculo entre 10 partidas arancelarias para 10 naciones estratégicas para el comercio internacional de Antioquia en el sector de confecciones, por lo que al final contaremos con 100 resultados. Los cálculos realizados se encontrarán en una tabla de Excel se adjuntarán como anexo a este trabajo de grado.

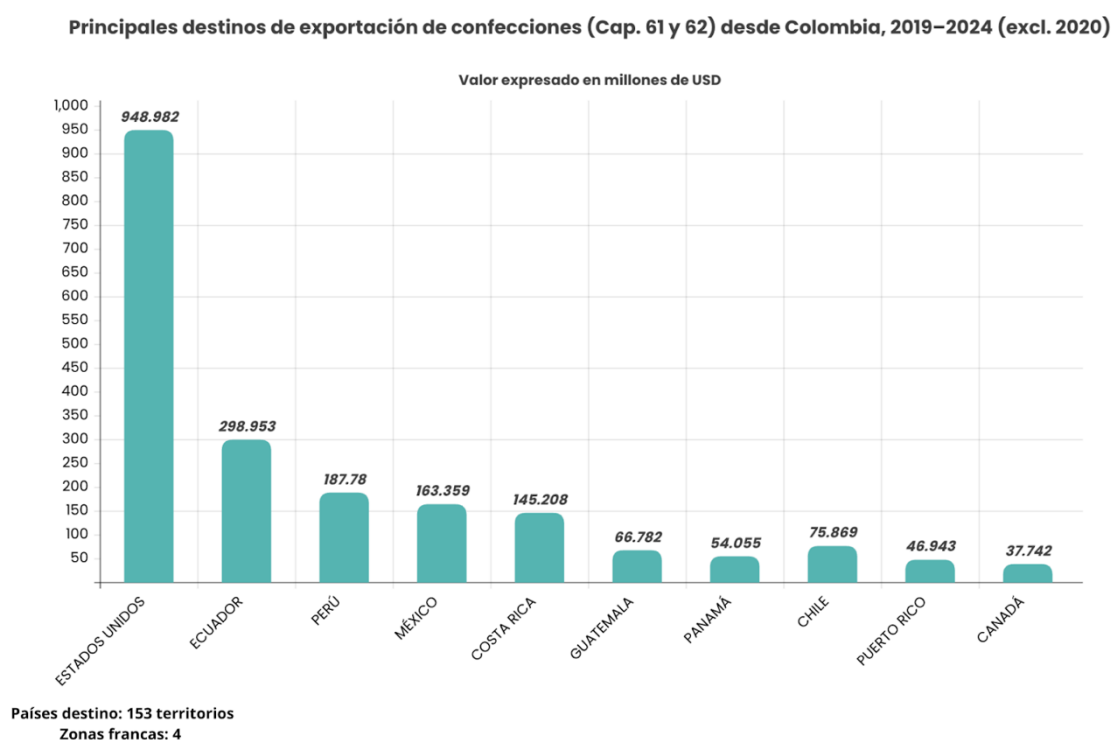
6. Análisis de la oferta exportadora nacional del sector de confecciones

Ya que uno de los propósitos principales para este análisis consta de caracterizar las exportaciones de las empresas *long tail* del sector confecciones de Antioquia, para cumplir este objetivo, se requerirá

ponerlas en comparación frente a las cifras de exportaciones del sector a nivel nacional, para así analizar sus similitudes en sus productos, mercados a exportar y tendencias en sus ingresos. Al revisar el gráfico 1, se observa que, durante nuestro periodo de estudio, el país ha exportado confecciones hacia un total de 153 países y 4 zonas francas, siendo 2019 el año con mayor diversificación de destinos con 123 países receptores, mientras que, para el 2024 la cifra se redujo a 101 destinos, representando el nivel más bajo de diversificación exportadora durante el periodo de análisis.

Por medio de la obtención de los datos proporcionados de los registros oficiales de exportación de la DIAN (2025), obtuvimos el valor total en FOB de la exportación nacional en cada año de estudio, así como los países con mayor exportación colombiana para los capítulos arancelarios 61 y 62:

Gráfica 1: Suma del valor FOB en los principales destinos de exportación de confecciones desde Colombia entre 2019-2024 (excluyendo 2020)



Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia

De forma similar a los patrones de exportación de otros sectores colombianos al mundo, Estados Unidos clasifica en el primer lugar como destino de exportación de confecciones, concentrando en promedio el 46,85 % del valor exportado para este sector durante el periodo de estudio. Ecuador y Perú, con participaciones del 14,76 % y 9,27 %, ocupan el segundo y tercer lugar respectivamente. Esta diferencia significativa demuestra una alta concentración comercial hacia el mercado

estadounidense de estos productos, concluyendo así, que la industria colombiana de confecciones conserva una dependencia significativa de Estados Unidos para asegurar el éxito comercial internacional de esta industria.

A pesar de esta dependencia representativa hacia el mercado estadounidense, esta relación económica ha disminuido paulatinamente en los últimos años, en gran parte gracias al fortalecimiento de nuestras relaciones comerciales con diferentes naciones que han mostrado interés en afianzar el intercambio de comercio exterior con Colombia; China es el mejor ejemplo de este caso. Para 2019, el sector confecciones colombiano exportó un total \$435,834 USD valor FOB hacia China, mientras que en 2024, la cifra aumentó exponencialmente a \$4.015,377 USD valor FOB, representando un crecimiento de su exportación cercano al 821% en los últimos 6 años, escalando así 18 posiciones para convertirse en la nación número 16 con mayor exportación de productos del sector desde Colombia. De igual forma, naciones como Venezuela (puesto 9) y Alemania (puesto 18) también presentaron crecimientos significativos en el mismo periodo, con crecimientos del 443% y 376%, respectivamente, demostrando así, un refuerzo en nuestras relaciones comerciales para esta industria.

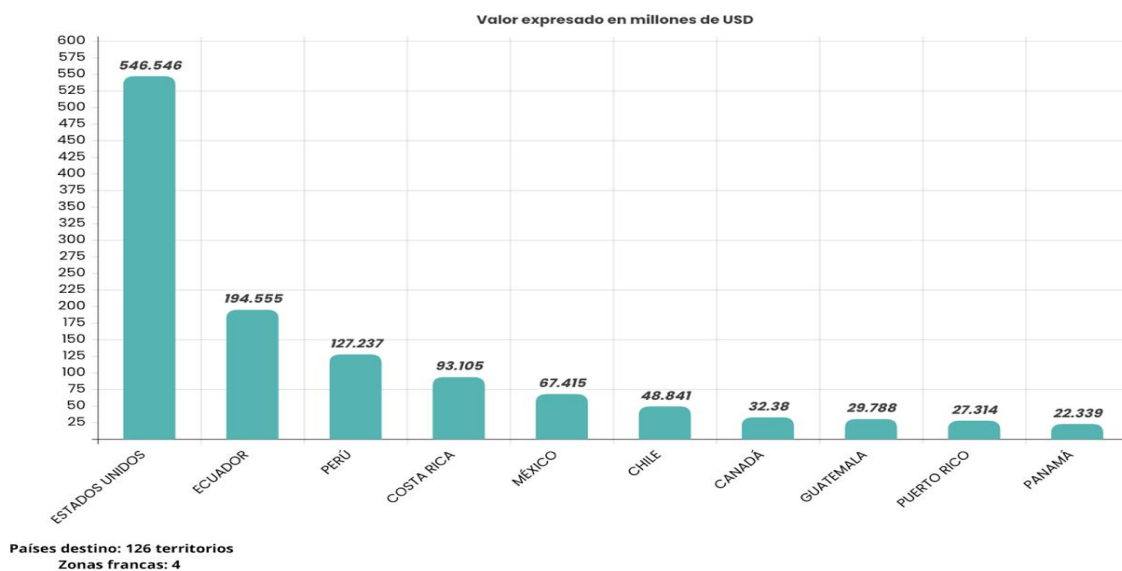
Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos presentados en pro de la diversificación comercial en este sector, la tendencia en el valor FOB de exportación total tiende a la baja en los últimos periodos. El 2022 fue el año con mayor recaudación proveniente de la exportación del sector de confecciones, con \$526.440.551 USD, mientras que el 2024 presentó una cifra total de \$413.780.192, siendo este siendo el año con el menor valor exportado durante el periodo de estudio, representando un decrecimiento del 27,22%.

6.1 Análisis oferta exportadora del sector de confección y comparativo con la industria nacional

Para examinar la oferta exportadora del departamento de Antioquia y su comportamiento, se replicó el ejercicio aplicado a nivel nacional, con la diferencia de que, en este caso, solo se consideraron los valores de exportación correspondientes a Antioquia.

Gráfica 2: Suma del valor FOB de exportación en los principales destinos de exportación de confecciones desde Antioquia durante 2019-2024 (excluyendo 2020)

Principales destinos de exportación de confecciones (Cap. 61 y 62) desde Antioquia, 2019–2024 (excl. 2020)



Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia

Al analizar el gráfico 1.2, se evidencia que el departamento de Antioquia ha exportado productos del sector confecciones a 126 territorios y 4 zonas francas, alcanzando presencia en aproximadamente el 87 % de los destinos donde Colombia tiene participación comercial en esta industria. Estados Unidos continúa consolidándose como el principal socio comercial del país en este sector, concentrando el 45,95 % del valor total exportado, lo que lo posiciona como el destino más relevante para las exportaciones antioqueñas de confecciones.

Este estudio también evidencia la relevancia del departamento de Antioquia dentro del comercio internacional en este sector. Durante el periodo analizado, Antioquia exportó un total de \$546.546.822 USD en productos hacia Estados Unidos, lo que representa aproximadamente el 57,65 % del valor nacional exportado a este destino durante el mismo periodo. Esta alta participación se repite de forma similar en los 10 principales destinos de exportación del sector. Sin embargo, existen naciones en las cuales esta representación es aún mayor.

Al revisar estos valores, se evidencia que Antioquia es el departamento desarrollador de las relaciones comerciales con múltiples naciones para Colombia. China es el mayor ejemplo de esta afirmación, en el año 2024, el departamento exportó un valor FOB total de \$3,827,280 USD, un 95,31% del valor total exportado en Colombia. Casos similares se presentan en naciones como Alemania, donde Antioquia representa el 86,74% del total exportado; en Hong Kong el porcentaje aumenta a un 94,13%, Uruguay la cifra excede el 98,57%; incluso, Antioquia es el responsable del 100% de la oferta exportadora del sector de confecciones en naciones como Taiwán, Noruega, Bahamas, Barbados, Austria, Marruecos, Omán, Indonesia y otras 15 adicionales. Lo cual demuestra que

Antioquia es el principal responsable en la diversificación geográfica de la exportación de confecciones nacional.

Tabla 1: Porcentaje de la exportación nacional a país destino aportado por Antioquia en 2024

País	Valor FOB exportado desde Colombia en 2024	Valor FOB exportado desde Antioquia en 2024	Porcentaje de la exportación nacional aportado por Antioquia en 2024
China	\$4.015.377	\$3.827.280	95,32%
Alemania	\$3.673.924	\$3.186.841	86,74%
Hong Kong	\$518.747	\$488.342	94,14%
Uruguay	\$377.040	\$371.654	98,57%
Taiwán	\$52.078	\$52.078	100,00%
Noruega	\$45.338	\$45.338	100,00%
Bahamas	\$40.259	\$39.397	97,86%
Barbados	\$30.851	\$30.726	99,60%
Mauricio	\$30.280	\$30.280	100,00%
Austria	\$24.842	\$24.842	100,00%
Marruecos	\$22.486	\$22.486	100,00%
Omán	\$21.814	\$21.814	100,00%
Indonesia	\$20.548	\$20.548	100,00%
Rumania	\$12.726	\$12.726	100,00%
Kazajstán	\$12.245	\$12.245	100,00%
Mongolia	\$8.827	\$8.827	100,00%
Antigua y Barbuda	\$8.652	\$8.652	100,00%
Tanzania	\$8.328	\$8.328	100,00%
Chipre	\$8.065	\$8.065	100,00%
Mozambique	\$7.895	\$7.895	100,00%
República Checa	\$5.894	\$5.894	100,00%
Suecia	\$5.848	\$5.848	100,00%
Martinica	\$5.799	\$5.799	100,00%
Islas Caimán	\$5.702	\$5.702	100,00%
Montenegro	\$5.085	\$5.085	100,00%
Santa Lucía	\$3.950	\$3.950	100,00%
San Cristobal y Nieves	\$1.303	\$1.303	100,00%

**Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia**

Por otro lado, Antioquia también es el principal generador de ingresos en exportaciones para el sector; en el 2024, el departamento obtuvo una recaudación total de \$226.617.559 USD valor FOB, representando el 54,78% del total exportado para esta industria. Sin embargo, esta cifra refleja una caída significativa frente a los \$308.500.603 USD registrados en 2022, lo que equivale a una disminución del 26,54 % en tan solo dos años. Según varios expertos (AnalDEX, 2024) estas caídas son en virtud de múltiples factores como los costos logísticos generales, debido a mayores aranceles sobre las materias primas, estos aumentaron de un 12.1% a un 13.8% para el 2024. Probablemente, el crecimiento de estos costos obliga a que los productores eleven sus precios, reduciendo su competitividad y finalmente, impactando negativamente en las ventas.

Esta caída en el valor FOB durante los años, también se ve reflejada en la mayoría de nuestros socios comerciales, siendo únicamente naciones como China (181%), Alemania (66%), Japón (159%) y Aruba (27%) las cuales el nivel de exportación en 2024 aumentó significativamente en contraste al 2023.

7. Identificación de empresas Long Tail en Antioquia

Una vez se realizó el estudio de segmentación de las empresas con valor FOB de exportación durante el periodo de estudio, Se identificó un subconjunto de **24 empresas long tail** entre 882 empresas exportadoras del sector de confecciones para el departamento de Antioquia en los últimos 6 años, cuyo comportamiento sostenido evidencia una ventaja comparativa relevante para el objetivo del estudio. Este enfoque permite identificar compañías con alto valor agregado en sus productos y potencial sostenido de internacionalización. La selección basada en el Q1 durante múltiples años garantiza que los casos de estudio mantengan un rendimiento destacado de forma consistente, facilitando así un análisis más robusto y representativo de las dinámicas *Long Tail* en el comercio exterior del sector. Las compañías a investigar son las siguientes:

Tabla 2: Empresas de confección antioqueñas seleccionadas como long tail para el objetivo de estudio

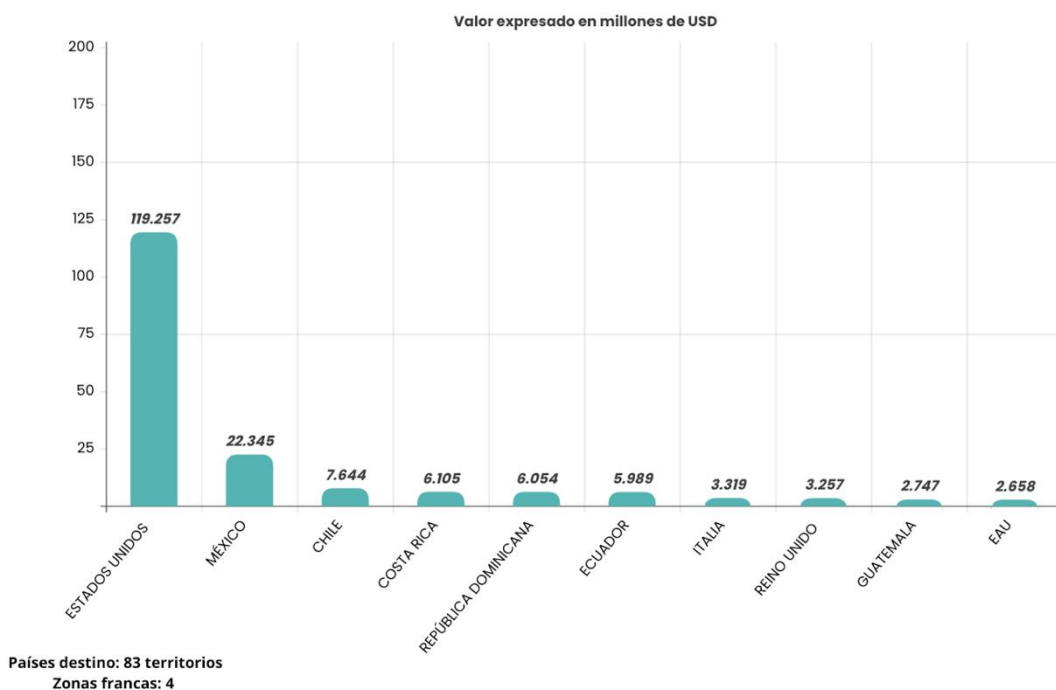
NIT	Empresa Long Tail (2019 - 2024)
8110448931	Agua Bendita S.A.S
800053969	Alternativa Moda S.A.S
8001866561	C.I Distrohogar S.A.S
900096158	C.I Hincapie Sportswear S.A
901048868	Cascabel Indumentaria S.A.S
900909003	Colombia Designs S.A.S
811038125	Comercializadora Int C.I Pantiexport S.A
900203879	Creaciones Segar S,A
900525304	Diseño MLG S.A.S
900550702	Dlulzamara S.A.S
900445834	El Armario - Angela Hincapie - S.A.S
900977531	Fajas Bodyflex S.A.S
900411781	Fajas Fitness Look S.A.S
811033075	Inversiones LCE. S.A.S
900658294	Inversiones Natalia Duque e Hijos S.A.S
900798756	Inversiones Pento S.A.S
900942502	Jeans Moda Exportaciones S.A.S
900475272	Malai S.A.S
901038277	Plenimoda S.A.S
900421337	Sarai Clothing S.A.S
8110351610	Sociedad de Comercialización Int Industrial S.A.S
900042615	Trading Express S.A.S
900708883	Vivell S.A.S

Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia

Una vez se obtuvieron las catalogadas como *long tail* para el sector de confecciones en Antioquia, comenzamos a realizar la investigación de su comportamiento de exportación durante el periodo de estudio.

Gráfica 3: Suma del valor FOB de exportación en los principales destinos de exportación de confecciones para empresas long tail antioqueñas durante 2019-2024 (excluyendo 2020)

Principales destinos de exportación de confecciones (Cap. 61 y 62) para empresas Long Tail, 2019–2024 (excl. 2020)



Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia

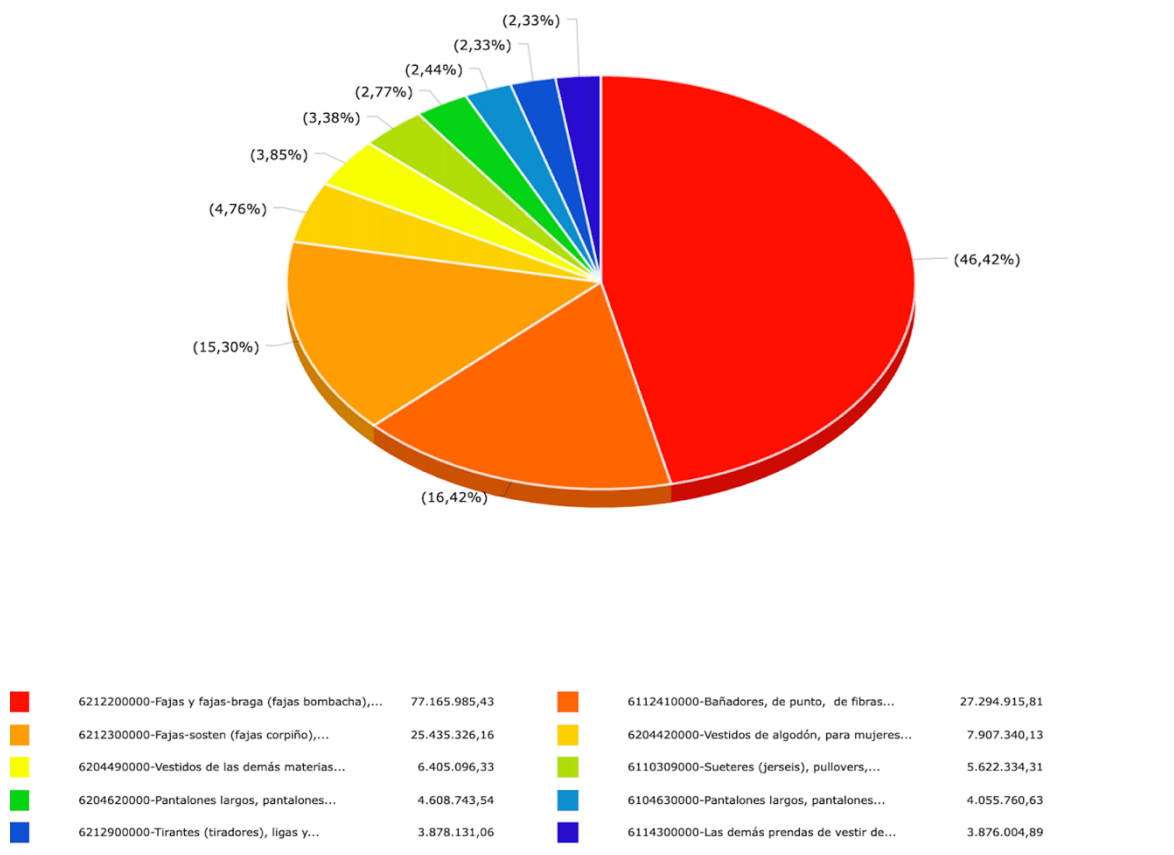
Como se refleja en el gráfico 1.3, las compañías *long tail* han exportado a 83 territorios y 4 zonas francas durante el periodo de estudio; alcanzando presencia en el 85% del total de los territorios donde el departamento ha exportado bienes de confección. Así mismo, estas 24 empresas representan el 14,92% del total valor FOB exportado por el departamento de Antioquia para 2024, demostrando la importancia de su papel en el sector para la región.

Adicionalmente, estas compañías *long tail* son fundamentales en el proceso de diversificación del mercado internacional de confecciones, tanto para el departamento como para el país. De hecho, sus exportaciones representan el 100% del valor FOB exportado por Antioquia en 11 países durante 2024, entre ellos Emiratos Árabes Unidos, Qatar y Turquía, que figuran dentro de las 30 naciones con mayores ingresos generados por exportaciones de confecciones. Así mismo, las compañías aportaron 100% del valor FOB colombiano en 6 naciones durante el mismo año.

Sin embargo, e igualando al panorama regional y nacional; los ingresos generados por la exportación de estos productos se ha visto en constante reducción durante los periodos de estudio, siendo 2024 el segundo año de menor recaudación durante los últimos 6 años, con un total de \$33.824.400 valor FOB USD, solo superado por 2019 con \$22.663.351 exportados.

8. Productos de mayor comercialización por empresas Long Tail

Gráfico 1.4 Capítulos arancelarios con mayores niveles de exportación de las 24 empresas long tail de confecciones antioqueñas:



Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.

Las 24 empresas *long tail* analizadas durante este estudio, han aportado significativamente al desarrollo tecnológico y la diversificación comercial internacional en la región antioqueña. En el gráfico 1.4, se identifican los productos y capítulos del régimen arancelario más exportados por estas compañías durante el periodo de estudio. Entre estos, se destacan los diferentes tipos de fajas (bombacha, corpiño y otros diseños similares) pertenecientes al capítulo 62, ya que son los responsables de más del 61,72% de las ventas totales de exportación por estas empresas, seguidos por los bañadores de punto y vestidos de baño en múltiples materiales con el 25.03% del total exportado.

Estos dos tipos de productos (diferenciados en el régimen arancelario por sus materiales de confección), conforman el 86,75% de los ingresos totales de exportación para las empresas *long tail* en el departamento; por lo tanto, se puede inferir que la una parte significativa de estas compañías *long tail* tienen tipos de fajas y/o bañadores/vestidos de baño como parte de su catálogo de exportación; se resalta adicionalmente que Estados Unidos el mayor cliente de estos productos tanto para las empresas *long tail* como para el departamento.

9. Resultados del Indicador de potencial de exportación para las empresas Long Tail del Departamento de Antioquia.

El indicador de potencial de exportación para esta investigación, tiene como propósito cuantificar el valor potencial que podrían alcanzar los productos exportados por las empresas *long tail*, así como identificar oportunidades de diversificación comercial que contribuyan a la dependencia actual con ciertos mercados internacionales (ITC, 2020). Buscando realizar un cálculo preciso y representativo, se tomaron como muestra las 10 partidas arancelarias más exportadas por estas empresas antioqueñas durante el periodo de estudio (ver gráfico 1.4), las cuales representan el 96,62% de los ingresos obtenidos por exportación y, por lo tanto, constituyen una muestra válida para el análisis.

De igual forma, se decidió analizar el potencial de exportación en diez países seleccionados estratégicamente. La muestra se dividió en dos grupos: los cinco países que han recibido el mayor volumen de exportaciones por parte de las empresas *long tail* durante el período de estudio, y los cinco países que presentaron el mayor crecimiento en su valor exportado desde el 2023 y el 2024. Por lo tanto, se calculará el índice de potencial de exportación para las siguientes diez naciones:

- . Naciones que han recibido el mayor volumen de exportaciones por parte de las empresas *long tail* durante el período de estudio:
 - i. **Estados Unidos** (66,48% de los ingresos exportados por empresas *long tail* en Antioquia)
 - ii. **México** (12,46% de los ingresos exportados por empresas *long tail* en Antioquia)
 - iii. **Chile** (4,26% de los ingresos exportados por empresas *long tail* en Antioquia)
 - iv. **Costa Rica** (3,40% de los ingresos exportados por empresas *long tail* en Antioquia)

- v. **República Dominicana** (3,38% de los ingresos exportados por empresas *long tail* en Antioquia)
- b. Naciones que presentaron el mayor crecimiento en su valor exportado desde el 2023 y el 2024.:
- i. **Argentina** (133,24% de aumento del valor exportado entre 2023 y 2024)
 - ii. **Venezuela** (1172,35% de aumento del valor exportado entre 2023 y 2024)
 - iii. **Kuwait** (96,91% de aumento del valor exportado entre 2023 y 2024)
 - iv. **Qatar** (94,41% de aumento del valor exportado entre 2023 y 2024)
 - v. **Arabia Saudita** (74,68% de aumento del valor exportado entre 2023 y 2024)

Una vez realizado el cálculo, se obtuvieron los siguientes resultados:

10. Resultados Indicador Potencial de Exportación y Brecha entre exportaciones reales

Al finalizar el cálculo de la brecha entre las exportaciones reales y el IPE, obtuvimos que, de 100 brechas calculadas, 41 de ellas reflejan un resultado positivo mayor a \$1 millón de USD, esto significa que la región antioqueña tiene la posibilidad de aumentar sus exportaciones reales en 42 partidas y mercados internacionales:

Tabla 2: Brecha IPE vs Exportaciones reales en Antioquia por partida arancelaria para las naciones analizadas mayores a \$1 millón de USD:

Partida	País	Variable	Valor	Unidad
611241	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	85,436884659	Millones USD
611241	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	14,725736253	Millones USD
611241	Chile	Brecha IPE - Exportaciones reales	6,528683247	Millones USD
611241	Costa Rica	Brecha IPE - Exportaciones reales	2,656416466	Millones USD
611241	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,481014509	Millones USD
611241	Venezuela	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,288144124	Millones USD
621230	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	9,787654512	Millones USD
621230	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,379325272	Millones USD
620442	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	74,432351982	Millones USD
620442	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	4,635374713	Millones USD
620442	Chile	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,941214900	Millones USD
620442	Costa Rica	Brecha IPE - Exportaciones reales	3,969775721	Millones USD
620442	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,212844458	Millones USD
620442	Arabia Saudita	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,096541077	Millones USD
620449	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	55,273171586	Millones USD
620449	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	2,013046684	Millones USD
611030	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	624,706376809	Millones USD
611030	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	3,696032057	Millones USD
611030	Chile	Brecha IPE - Exportaciones reales	38,827007708	Millones USD
611030	Costa Rica	Brecha IPE - Exportaciones reales	26,804335603	Millones USD
611030	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	14,820898860	Millones USD
620462	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	76,799931784	Millones USD
620462	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	11,034677786	Millones USD
620462	Chile	Brecha IPE - Exportaciones reales	17,854629315	Millones USD
620462	Costa Rica	Brecha IPE - Exportaciones reales	51,726319011	Millones USD
620462	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	2,575526182	Millones USD
620462	Venezuela	Brecha IPE - Exportaciones reales	27,156107193	Millones USD
610463	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	178,894718653	Millones USD
610463	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	19,254111795	Millones USD
610463	Chile	Brecha IPE - Exportaciones reales	13,433138359	Millones USD
610463	Costa Rica	Brecha IPE - Exportaciones reales	42,195364961	Millones USD
610463	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	2,054609228	Millones USD
610463	Argentina	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,136009953	Millones USD
621290	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	6,167700480	Millones USD
621290	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	14,138328072	Millones USD
611430	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	60,511192616	Millones USD
611430	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	7,004523465	Millones USD
611430	Chile	Brecha IPE - Exportaciones reales	6,962010210	Millones USD
611430	Costa Rica	Brecha IPE - Exportaciones reales	27,573285411	Millones USD
611430	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,021251279	Millones USD
611430	Argentina	Brecha IPE - Exportaciones reales	1,235635622	Millones USD

Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia

En la Tabla 2 se observa que Estados Unidos presenta la mayor brecha entre las exportaciones proyectadas y las exportaciones reales. La discrepancia más significativa se registra en la partida 611030, con una diferencia de \$624,7 millones de USD estimada para 2024. Además, este país presenta brechas considerables en casi todas las partidas, con un total de ocho que superan los \$10 millones de USD en diferencia exportadora.

Asimismo, se observa una ausencia considerable de Kuwait, Qatar y Arabia Saudita en las brechas de exportación. Solo esta última presenta una diferencia superior al millón de USD, específicamente en la partida 620442. Lo cual significa que el potencial de exportación entre el departamento y estas 3 naciones puede ser menor en comparación al resto de países analizados, incluso, se puede concluir que Antioquia ha alcanzado su potencial de exportación en estas naciones para múltiples partidas.

Costa Rica es un caso interesante a tener en cuenta, ya que la brecha entre el IPE y las exportaciones reales superan las cifras de la mayoría de las naciones para casi todas las partidas arancelarias, siendo la partida 620462 la mayor brecha con un total de \$51,72 millones de USD para el 2024. Gracias a esto, se puede identificar posibles planes de acción para mejorar las exportaciones entre la región Antioqueña *long tail* y esta nación. Así mismo, Naciones como México y Chile cuentan con oportunidades importantes a exportar para aumentar el comercio para estas partidas en los próximos años.

Tabla 3: Brecha IPE vs Exportaciones reales en Antioquia por partida arancelaria 611030 para las naciones analizadas en el 2024

611030	Estados Unidos	Brecha IPE - Exportaciones reales	624,706376809	Millones USD
611030	México	Brecha IPE - Exportaciones reales	3,696032057	Millones USD
611030	Chile	Brecha IPE - Exportaciones reales	38,827007708	Millones USD
611030	Costa Rica	Brecha IPE - Exportaciones reales	26,804335603	Millones USD
611030	República Dominicana	Brecha IPE - Exportaciones reales	14,820898860	Millones USD
611030	Argentina	Brecha IPE - Exportaciones reales	0,027904891	Millones USD
611030	Venezuela	Brecha IPE - Exportaciones reales	0,020046510	Millones USD
611030	Kuwait	Brecha IPE - Exportaciones reales	0,023647986	Millones USD
611030	Qatar	Brecha IPE - Exportaciones reales	0,024876301	Millones USD
611030	Arabia Saudita	Brecha IPE - Exportaciones reales	0,026382944	Millones USD

**Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia**

Como se refleja en la tabla 3, la partida arancelaria 611030 cuenta con un potencial de exportación significativo en comparación con otras partidas. Al analizar las brechas de exportación asociadas a esta partida, se identifican diferencias en mercados clave como Estados Unidos (624 millones de USD), Chile (38,82 millones USD), Costa Rica (26,80 millones USD) y República Dominicana (14,82 millones USD). Estos valores evidencian oportunidades comerciales importantes que, de aprovecharse estratégicamente, podrían fortalecer las exportaciones colombianas en esta línea de

productos. Por ello, se considera relevante priorizar estos mercados y consolidar las relaciones comerciales, con el fin de cerrar la brecha existente y potencial el desarrollo comercial de esta partida en específico.

Teniendo en cuenta el valor de exportación Antioqueño de esta partida (3 millones USD), de aprovecharse estratégicamente y manteniendo otras condiciones invariables, esta partida sería clave en el aumento progresivo y diversificación de las exportaciones antioqueñas a diferentes naciones dentro del sector de confecciones.

11. Potencial de exportación según su partida arancelaria.

Una vez calculados los resultados del IPE y la brecha según su partida arancelaria y su país, podemos identificar el potencial no utilizado de cada partida al sumar la brecha entre las naciones analizadas:

Tabla 4: Potencial no utilizado por partida arancelaria para las naciones analizadas en el 2024

Partida	Variable	Valor	Unidad
621220	Potencial no utilizado por partida arancelaria	-0,222901687	Millones de USD
611241	Potencial no utilizado por partida arancelaria	112,361734689	Millones de USD
621230	Potencial no utilizado por partida arancelaria	12,946312133	Millones de USD
620442	Potencial no utilizado por partida arancelaria	87,875209495	Millones de USD
620449	Potencial no utilizado por partida arancelaria	58,681721807	Millones de USD
611030	Potencial no utilizado por partida arancelaria	708,977509669	Millones de USD
620462	Potencial no utilizado por partida arancelaria	187,192333265	Millones de USD
610463	Potencial no utilizado por partida arancelaria	257,851782421	Millones de USD
621290	Potencial no utilizado por partida arancelaria	22,285558537	Millones de USD
611430	Potencial no utilizado por partida arancelaria	105,090451353	Millones de USD
TOTAL		1553,039711680	Millones de USD

Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia

Al analizar la Tabla 4, se observa que el departamento de Antioquia presenta un potencial de exportación no aprovechado de \$1.553 millones de USD, este valor evidencia un margen significativo para fortalecer y aprovechar el desempeño comercial de las partidas. En contraste, durante el año 2024, el departamento registró una recaudación total de exportaciones por \$226,6 millones de USD valor FOB, mientras que las empresas *long tail* recaudaron \$41,33 millones de USD en el mismo periodo (Legiscomex, 2025). Esto implica que, de aprovecharse plenamente el potencial identificado,

las exportaciones podrían incrementarse en aproximadamente un 587% para Antioquia y 3657% respecto al valor actual.

Dentro de las partidas con mayor potencial de exportación, se destaca la partida **611030**, que abarca productos tales como Jerséis, suéteres, cardiganes, chalecos y artículos similares; estos artículos presentan un potencial de exportación estimado de \$708,97 millones de USD para las 10 naciones de estudio. No obstante, Para el 2024, el departamento exportó un valor menor a los \$3 millones de USD hacia los países analizados para esta partida arancelaria, lo cual refleja una brecha grande para el aprovechamiento actual del potencial exportador. Detrás de esta se encuentran las partidas **610463** (pantalones cortos, largos y calzones de fibras sintéticas para mujer o niña) y **620462** (pantalones cortos, largos y calzones de algodón para mujer o niña) las cuales cuentan con un potencial de exportación no aprovechado de \$257,85 y \$187,19 millones de USD respectivamente, por lo cual son segmentos que pueden considerarse estratégicos para aumentar las exportaciones reales del departamento en los próximos periodos.

De las 10 partidas arancelarias analizadas, 9 presentaron un potencial de exportación no aprovechado superior a los \$10 millones de USD para el 2024. Demostrando así que aunque el sector de confecciones antioqueño sea una fuerza destacada dentro del comercio internacional, aún existen márgenes importantes de mejora que requieren un análisis detallado de factores circunstanciales que afectan su desempeño exportador. La única excepción es la partida **621220** (Fajas y fajas-braga), que registró un potencial exportador de - \$222 mil USD, lo que indica que la región ya exporta más allá de su potencial de exportación en esta línea de productos. Por lo tanto, sería importante la exploración de nuevos aliados comerciales o mercados estratégicos para sostener y diversificar las exportaciones en esta partida arancelaria.

Sin embargo, aunque estas cifras luzcan prometedoras, es relevante considerar la existencia de múltiples factores los cuales pueden ralentizar el proceso de mejorar el potencial exportador del departamento. Tales como: las relaciones y acuerdos comerciales de estas naciones con otros países; barreras socioculturales; diferenciación en los precios y falta de infraestructura del sector de confecciones en Antioquia para competir con otros mercados en el comercio internacional.

12. Potencial de exportación según el país

Tabla 5: Potencial no utilizado por partida arancelaria para las naciones analizadas en el 2024

País	Variable	Valor	Unidad
Estados Unidos	Potencial no utilizado por país	1172,276409673	Millones de USD
México	Potencial no utilizado por país	77,379750599	Millones de USD
Chile	Potencial no utilizado por país	87,749442275	Millones de USD
Costa Rica	Potencial no utilizado por país	155,969599406	Millones de USD
República Dominicana	Potencial no utilizado por país	24,690271509	Millones de USD
Argentina	Potencial no utilizado por país	2,466403616	Millones de USD
Venezuela	Potencial no utilizado por país	30,809154393	Millones de USD
Kuwait	Potencial no utilizado por país	0,070498578	Millones de USD
Qatar	Potencial no utilizado por país	0,096840347	Millones de USD
Arabia Saudita	Potencial no utilizado por país	1,531341284	Millones de USD
TOTAL		1553,039711680	Millones de USD

Fuente: Datos Legiscomex extraídos registros oficiales de exportaciones reportados por la DIAN, 2025.
Elaboración propia

Una vez identificado el potencial de cada partida para cada nación analizada, podemos calcular el potencial de exportación no aprovechado de la región Antioqueña para cada país. En la tabla 4 podemos identificar que, Estados Unidos es la nación con el mayor potencial de exportación no aprovechado, con una cifra superior a los \$1172,27 millones de USD, sigue siendo nuestro mayor aliado comercial y presenta una oportunidad amplia de mejoría para el comercio de confecciones. Costa Rica cuenta con un potencial no aprovechado de \$155,96 millones de USD, seguido de Chile (\$87,74 millones de USD) y México (77,37 millones de USD) estas cifras reflejan una oportunidad comercial importante para la región Antioqueña y su diversificación comercial en el mercado de confecciones.

Por otro lado, naciones como Kuwait, Qatar y Arabia Saudita muestran una brecha de potencial de exportación mucho menor a comparación de las otras naciones analizadas., Siendo Kuwait la cifra más pequeña con tan solo \$70 mil USD de potencial no utilizado, por tanto, se puede asumir que la región Antioqueña está cerca de alcanzar el máximo potencial de exportación para estas naciones.

13. Conclusiones y recomendaciones

13.1 Conclusiones

El sector de confecciones Antioqueño enfrentan grandes retos en materia de su diversificación de exportaciones, si no logra fortalecer nuestras relaciones comerciales existentes o establecer nuevos socios comerciales, se puede comprometer el futuro progreso económico del sector en caso de posibles desacuerdos comerciales con Estados Unidos, economía de la que somos mayoritariamente dependientes para las exportaciones de esta industria.

Actualmente, Colombia, la gran de la diversificación comercial del sector de confecciones proviene de productos *long tail* antioqueños, siendo estos los responsables de casi exportar a casi el 35% de las naciones que exporta el país para esta industria. Adicionalmente, este sector continúa en

constante crecimiento comercial con nuevos socios comerciales asiáticos, siendo China y Japón ejemplos de constante crecimiento para el comercio de estos productos.

En aras de aportar al crecimiento y desarrollo del sector de confecciones de Antioquia, este trabajo de grado desarrolló la primera medición del potencial de exportación para la industria *long tail* del departamento, por medio de la elaboración del índice del potencial de exportación (IPE). Este, basa su estructura a partir del marco del proyecto “Antioquia Emergente” el cual busca analizar y potenciar las capacidades ya existentes del tejido empresarial de la región.

Se tomó una base de 882 empresas de confecciones antioqueñas, las cuales han exportado sus productos durante los últimos 6 años para determinar la muestra final de 24 empresas, las cuales cumplen las características propuestas para ser consideradas *long tail* durante todos los años de estudio. El estudio analizó 10 partidas arancelarias para 10 naciones estratégicas del comercio internacional del departamento.

El resultado de este cálculo demostró que si bien las empresas son un pilar fundamental en el crecimiento constante del valor FOB de exportaciones para la región, su potencial de exportación supera el 587% del valor total exportado por el departamento en el periodo de estudio, este resultado se explica, ya que 9 de 10 partidas arancelarias analizadas obtuvieron un aumento significativo en el potencial de exportación versus las exportaciones reales, solo a excepción de la partida **621220**, la cual ya exporta cifras superiores a su potencial en todas las naciones según el resultado.

Los mayores potenciales de exportación se encuentran en las partidas **611030** y **610463**, Mientras que Estados Unidos y Costa Rica son los países con mayor potencial no aprovechado por estas empresas.

Sin embargo, los resultados demuestran que existe un gran margen de mejora para este sector, teniendo en cuenta que, Antioquia actualmente exporta solamente un 14,56% del potencial total solo para estas 10 partidas y estas 10 naciones. Se aprecia además una concentración muy importante en los primeros 3 países donde exportan tanto las empresas *long tail* como el departamento en general.

Finalmente, la búsqueda e identificación de las empresas *long tail* en Antioquia, demostró que son pocas las empresas con los valores e infraestructura necesaria para considerarse *long tail* en esta industria, ya que de las 882 empresas investigadas, solo el 2,72% calificaron en los requisitos para considerarse exportaciones de alto valor durante el periodo de estudio.

En concreto, las compañías *long tail* del sector de confecciones antioqueñas han logrado desarrollar procesos exitosos para entrar a competir con mercados internacionales con productos de alto valor y calidad, su contribución ha impactado positivamente tanto en el aumento del valor FOB exportado, como en la diversificación comercial regional y nacional para esta industria. Sin embargo, es evidente reconocer que la materia empresarial en Antioquia para este sector posee bajos niveles de exportación de alto valor, lo cual demuestra que la mayoría de empresas departamentales se concentran en fabricación de productos de poco valor agregado y diferenciación.

Mejorar y fortalecer la producción de estas compañías en el mercado internacional fortalecerá el tejido empresarial tanto regional como nacional para los futuros periodos.

13.2 Recomendaciones para potenciar la internacionalización de las empresas long tail del sector textil en Antioquia

Tomando como punto de referencia los resultados obtenidos tanto en la identificación de empresas *long tail* como el cálculo del IPE. A continuación, se mencionan una serie de recomendaciones que pueden considerarse tanto al momento de implementar políticas en pro del comercio y la internacionalización, como para las estrategias empresariales de próximas empresas que iniciaran procesos de exportación de productos de confecciones en el departamento.

- Impulsar políticas en pro de la reducción de costos logísticos para facilitar y aumentar la movilidad de productos producidos desde el interior hacia los puertos colombianos, dando así oportunidad a más PYMES de poder competir internacionalmente en los mercados internacionales.
- Fortalecer las relaciones comerciales en el sector de confecciones en naciones claves como Costa Rica y México, creando estrategias y pautas para fomentar la compra de productos de confecciones en estos mercados, mejorando tanto las ventas generales e impulsando a más empresas de la industria a comenzar su exportación en estos mercados con un alto potencial no aprovechado. De esta manera podemos diversificar nuestros aliados de exportación en el continente.
- Respaldar y brindar métodos de fortalecimiento a empresas con producción de productos que formen parte de la partida arancelaria 611030, que abarca productos tales como Jerséis, suéteres, cardiganes, chalecos y artículos similares. Ya que esta cuenta con el potencial de exportación no aprovechado más grande entre las 10 partidas analizadas.
- Explorar y acelerar oportunidades comerciales con Venezuela, la cual muestra un potencial de exportación no aprovechado cercano a los \$30 millones de USD para el sector de confecciones antioqueño, resultado que, de aprovecharse, brindaría mayor diversificación en el portafolio de comercio exterior antioqueño.
- Potenciar el crecimiento de las exportaciones de confecciones antioqueñas hacia los mercados asiáticos como China, Japón, Taiwán, etc. Los cuales han demostrado un interés importante en los productos regionales durante los últimos años.

- Desarrollar estrategias concretas que en pro de diversificar los mercados de exportación de las empresas, fomentando así un aumento en la competitividad de las empresas antioqueñas en el exterior.
- Fomentar el crecimiento de programas de capacitación en comercio exterior para empresas pequeñas y medianas, de esta manera se incentivaría la internacionalización empresarial en mercado claves según el tipo de producto que comercialice la compañía.
- Crear e implementar programas en pro de aumentar el nivel de bilingüismo en el departamento, evitando así la participación de las empresas en mercados internacionales por falta de herramientas de comunicación y negociación tanto con compañías internacionales como con instituciones gubernamentales en el exterior.
- Fomentar programas que impulsen el desarrollo de talento empresarial que responda a las necesidades de exportación mostradas en los cálculos brindados, con el objetivo de fortalecer el músculo empresarial antioqueño e incentivar la creación de nuevos productos que tengan un potencial de exportación amplio en los mercados analizados.

14. Bibliografía y fuentes de información

Anderson, C. (2006). *The long tail: Why the future of business is selling less of more*
<https://www.uoc.edu/uocpapers/4/dt/esp/anderson.html>

Antioquia Cómo Vamos. (2023). *Informe de indicadores económicos y sociales de Antioquia*.
<https://www.antioquiacomovamos.org>

Antioquia emergente. (2023). En <https://estrategiaemergente.com/antioquia-emergente>.
 Breakthrough. <https://img1.wsimg.com/blobby/go/5380b08f-8951-49be-8074-f343d2dabf2f/Presentacio%CC%81n%20Antioquia%20Emergente%5B1%5D.pdf>

Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX). (2023) Exportaciones de moda de Colombia caen más de 10% entre enero y noviembre de 2023
<https://analdex.org/2024/01/22/exportaciones-de-moda-de-colombia-caen-mas-de-10-entre-enero-y-noviembre-de-2023/>

Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX (2024, 7 de junio). *Moda colombiana con poca tela por cortar: Exportaciones e importaciones con cifras negativas*.
<https://analdex.org/2024/06/07/moda-colombiana-con-poca-tela-por-cortar-exportaciones-e-importaciones-con-cifras-negativas/>

Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX. (2024). *Cifras de confecciones a diciembre de 2023*. <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2024/03/290224-cifras-de-confecciones-a-diciembre.pdf>

Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX. (2024, 7 de junio). *Moda colombiana con poca tela por cortar: Exportaciones e importaciones con cifras negativas*.
<https://analdex.org/2024/06/07/moda-colombiana-con-poca-tela-por-cortar-exportaciones-e-importaciones-con-cifras-negativas/>

Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX (21 de enero de 2025). *Exportaciones de moda cayeron 7,3 % entre enero y noviembre de 2024*. Recuperado de
<https://analdex.org/2025/01/21/exportaciones-de-moda-cayeron-73-entre-enero-y-noviembre-de-2024/>

Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX). (2025, abril). *Colombia tiene el potencial de exportar el doble Aunque nuestro país podría superar los 100 mil millones de dólares...* [Publicación]. LinkedIn.
<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7316233534573031424/>

Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI). (2022). *Índice de internacionalización empresarial – IIE-A 2022* (Informe técnico). Recuperado de <https://www.andi.com.co/Uploads/IIE-A%202022%20VF.pdf>

Barrera Osorio, F, Maldonado Carrizosa, D y Rodríguez Orgales, C. (2012). Calidad de la educación básica y media en Colombia: diagnóstico y propuestas. Universidad de los Andes, Facultad de Economía, CEDE. Disponible en: <https://ideas.repec.org/p/col/000089/010321.html>

Consejo Privado de Competitividad (2021). Informe Nacional de Competitividad 2021 – 2022.

Departamento Nacional de Planeación. (2021). *Informe final: Misión de Internacionalización*. https://www.dnp.gov.co/LaEntidad/misiones/mision-internacionalizacion/Documents/Informe_Espanol/Informe_Final_Mision_Internacionalizacion.pdf

Huang, Z. (2025). LA MIGRACIÓN FORZADA Y EL COMERCIO DE CULÍES: IMPACTOS HISTÓRICOS EN AMÉRICA LATINA Y ASIA. *Revista Campo Da História*, 10(1), e359. <https://doi.org/10.55906/rcdhv10n1-017>

International Trade Centre. (2023, julio 27). *Export Potential and Diversification Assessments: A methodology to identify export opportunities* (EPA Methodology). Recuperado de https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/cklh2pi5/epa-methodology_230627.pdf

Legiscomex. (s. f.). Legiscomex: Sistema de inteligencia comercial [Base de datos en línea]. Recuperado el 3 de abril de 2025, de <https://www.legiscomex.com/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). *Perfiles Económicos Departamentales, departamento de Antioquia*. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/800d4b4c-9748-4fdf-88e2-a013acc7e85f/Antioquia.aspx>

Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press. Enlace: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=193>

ProColombia. (2023). Industria textil colombiana y su crecimiento a través de la innovación y la competitividad. <https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/articulos/industria-textil-colombiana-y-su-crecimiento-traves-de-la-innovacion-y-la-competitividad>

Rodríguez, L., & Pérez, M. (2022). *Estrategias de internacionalización de las PYMES del sector textil en Colombia*. *Revista de Comercio Internacional*, <https://ciencia.lasalle.edu.co/items/315a4432-75d4-4f3c-9e52-1785ed7c03a5>

Valora Analitik. (2024). *Antioquia Emergente: ¿Qué es?* <https://www.valoraanalitik.com/antioquia-emergente-que-es>