

**REFLEXIONES SOBRE EL TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS Y COLOMBIA:
EXPORTACIONES DEL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES
COLOMBIANO (1995-2013)**

CLASIFICACION JEL: F11 F13 F14 F17 F53

JUAN DANIEL HERNÁNDEZ COLMENARES



**DICIEMBRE 2014-II
PROGRAMA DE ECONOMÍA
ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA JULIO GARAVITO**

**REFLEXIONES SOBRE EL TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS Y COLOMBIA:
EXPORTACIONES DEL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES
COLOMBIANO (1995-2013)**

CLASIFICACION JEL: F11 F13 F14 F17 F53

JUAN DANIEL HERNÁNDEZ COLMENARES

Dr. Raúl Torres Salamanca:

Docente Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

Dra. María del Pilar Esguerra Umaña:

Directora de Práctica Banco de la República



**DICIEMBRE 2014-II
PROGRAMA DE ECONOMIA
ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAVITO**

AGRADECIMIENTOS

Estas líneas están destinadas a expresar mi más profundo y sincero agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo, y en general me han apoyado a lo largo del pregrado en economía.

Agradecimiento especial al **Dr. Raúl Torres Salamanca**, director de esta investigación, por el seguimiento y supervisión de la misma. A la **Dra. María del Pilar Esguerra**, directora de mi práctica profesional en el Banco de la República, por motivarme a encontrar en las discusiones del comercio internacional, el tema de investigación. A la **Dra. Irma Baquero Haeberlin**, por siempre confiar en mis capacidades como economista y exigirme a través de su crítica constructiva. Y a la profesora **Beatriz Adalgiza Torres Alayón (Q.E.P.D.)**, porque las oportunidades que me dio fueron un punto de inflexión vital en mi carrera.

Especial reconocimiento merece el apoyo recibido por parte de mi familia. A mi madre, por sus valiosos aportes en los momentos más difíciles, y a mi padre por sus fructíferos comentarios y correcciones. Gracias a ellos por entender mi ausencia, derivada de meses de trabajo.

También expreso sincero agradecimiento al programa de economía de la Escuela Colombiana de Ingeniería, y en particular al programa de becas “Julio Garavito”, por confiar en mis aptitudes y permitirme disfrutar del aprendizaje de la ciencia económica.

Finalmente, merecen un reconocimiento personal, mis profesores, compañeros y amigos del programa de economía, con quienes compartimos experiencias, que me ayudaron en mi proceso de formación como economista y como persona.

A todos ellos, muchas gracias.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA	9
3. MARCO TEÓRICO	18
4. MARCO METODOLÓGICO	21
<i>Conceptos básicos del modelo Markov-Switching</i>	22
5. RESULTADOS	25
5.1. Ropa de algodón en tejidos planos (RATPL)	26
5.2. Ropa de algodón en tejidos de punto (RATPT)	30
5.3. Confecciones de lana (CL)	32
5.4. Artículos de algodón excepto prendas de vestir (AAEPV)	33
5.5. Confecciones de fibras sintéticas y/o artificiales (CFSA)	35
6. CONCLUSIONES	37
BIBLIOGRAFÍA	39
ANEXOS	41

TABLA GRÁFICAS

Gráfica 1: Exportaciones totales del sector de textiles y confecciones.....	8
Gráfica 2: Exportaciones del sector TyC hacia Estados Unidos.....	8
Gráfica 3: Probabilidad de estar en una senda de crecimiento positiva - Ventas externas de RATPL (D)	29
Gráfica 4: Probabilidad de estar en una senda de crecimiento positiva - Ventas externas de RATPT (D)	31
Gráfica 5: Probabilidad de estar en una senda de crecimiento positiva - Ventas externas de CL (D)	33
Gráfica 6: Probabilidad de estar en una senda de contracción - Ventas externas de AAEPV (D) ..	34
Gráfica 7: Probabilidad de estar en una senda de contracción- Ventas externas de CFSA (D)	36
Gráfica 8: Ventas externas de TyC según país de destino	43
Gráfica 9: Exportaciones de textiles y confecciones hacia EE.UU. por eslabón productivo.....	43
Gráfica 10: Arancel a la importación de las materias primas base para la producción de textiles .	45
Gráfica 11: Arancel a la importación de las materias prima base para la producción de textiles, provenientes de EE.UU.	45
Gráfica 12: Arancel Ad-Valorem promedio por eslabones productivos (EE.UU-COL)	46
Gráfica 13: Base gravable y tarifas arancelarias implícitas	47
Gráfica 14: Ventas externas de RATPL según preferencias arancelarias	49
Gráfica 15: Precio implícito por docena + (CIF) – RATPL	49
Gráfica 16: Ventas externas de RATPT según preferencias arancelarias	49
Gráfica 17: Precio implícito por docena + (CIF) – RATPT	49
Gráfica 18: Ventas externas de CL según preferencias arancelarias	50
Gráfica 19: Precio implícito por docena + (CIF) – CL	50
Gráfica 20: Ventas externas de AAEPV según preferencias arancelarias.....	50
Gráfica 21: Precio implícito por unidad + (CIF) – AAEPV	50
Gráfica 22: Ventas externas de CFSA según preferencias arancelarias	50
Gráfica 23: Precio implícito por docena + (CIF) – CFSA	50
Gráfica 24: Compras Externas estadounidenses de RATPL	51
Gráfica 25: Compras Externas estadounidenses de RATPT	51
Gráfica 26: Compras Externas estadounidenses de CL	51
Gráfica 27: Compras Externas estadounidenses de AAEPV	51
Gráfica 28: Compras Externas estadounidenses de CFSA	51

RESUMEN

En esta investigación se estudia el comportamiento pasado y futuro de las exportaciones de los principales eslabones del sector de textiles y confecciones colombiano, dentro del marco del $TLC_{COL-EE.UU.}$. Mediante el uso de los modelos Markov-switching se devela que con la entrada en vigencia del TLC las exportaciones del sector no han entrado en una senda de crecimiento que las impulse por encima de sus valores históricos, y además existe una baja probabilidad de que éstas entren en una senda de expansión.

CLASIFICACION JEL: F11 F13 F14 F17 F53

PALABRAS CLAVES: Tratado de libre comercio, modelo Markov-switching, sector textil y confecciones, teoría integración económica, barreras arancelarias.

1. INTRODUCCIÓN

La estrategia de desarrollo adoptada por los gobernantes colombianos a partir de Cesar Gaviria (1990-1994), continúa sin modificarse en su esencia. La idea de que la apertura comercial es la mejor opción para impulsar el crecimiento (y desarrollo) económico del país, ha determinado la elaboración de las políticas económicas y en específico las comerciales. Los postulados de la teoría de la integración económica -que han sido el sustento teórico de estas políticas- han trascendido más allá de los libros, por lo que hoy en día al menos 10 acuerdos comerciales (bilaterales o multilaterales) han entrado en vigencia desde 1993¹.

A mayo de 2014, la apertura comercial ya abarca cerca del 70% del comercio internacional del país (ANIF, 2014). Sin embargo, no hay razones suficientes para considerar que los respectivos desmontes arancelarios de los TLCs representarán beneficios para todos los sectores de la economía, sobre todo si se reconocen debilidades en cuanto a su competitividad.

El sector de textiles y confecciones² “es diverso y heterogéneo en cuanto a la multiplicidad de sus productos” (DNP, 2003) y se caracteriza porque, en principio, existe un amplio potencial de encadenamientos en las múltiples direcciones. Adicionalmente, según el DNP (2003) la producción del sector ha aportado significativamente a la generación de valor y de empleo, y dentro de los sectores no tradicionales, su experiencia en los mercados internacionales lo posiciona como una fuente significativa de divisas. No obstante, los desmontes a ciertas barreras comerciales no han impactado positivamente las exportaciones del sector en el largo plazo.

Por ejemplo, a partir del año 2008, las exportaciones totales del sector no respondieron positivamente al fin del Acuerdo Multifibras (AMF)³- que implicaba el fin a las cuotas de importación- (Ver **Gráfica 1**). Mientras que se evidencia que las ventajas derivadas del ATPDEA solo impactaron positivamente las exportaciones hacia EE.UU. al año siguiente

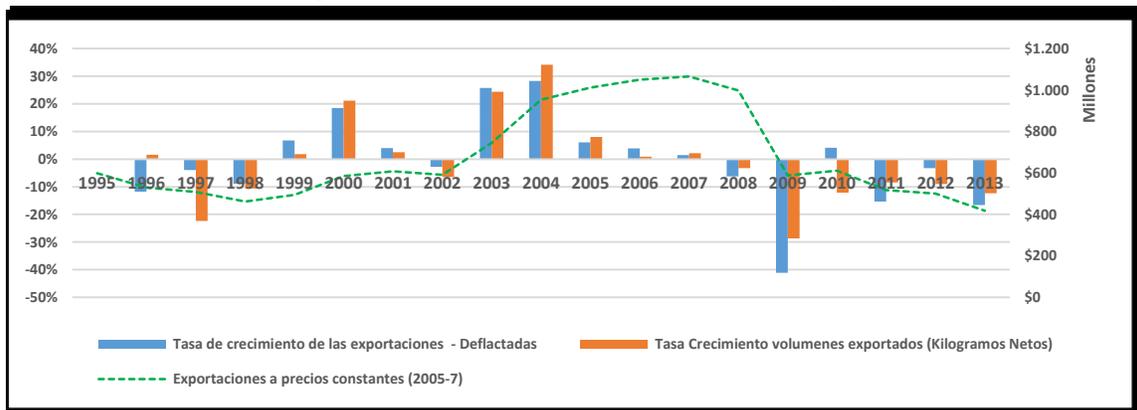
1 En orden cronológico vienen siendo: CAN, México, Mercosur, Chile, Guatemala, Salvador y Honduras, EFTA, Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea

2 Definido en el anexo 1

3 Los estudios referentes al AMF son (Nordas, 2004), (Elbehri, 2004) y (Naumann, 2006).

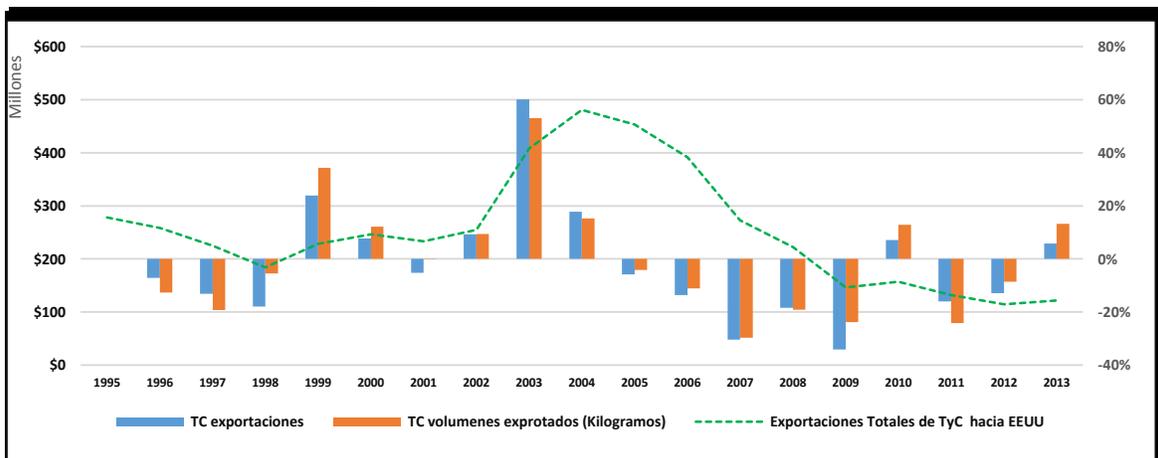
de su entrada en vigencia, pero en términos generales, mediante estas preferencias comerciales, no se logró consolidar el crecimiento de las exportaciones del sector –por lo menos hacia EE.UU.- (Ver **Gráfica 2**).

Gráfica 1: Exportaciones totales del sector de textiles y confecciones



FUENTE: DANE-DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA ELABORACION: PROPIA

Gráfica 2: Exportaciones del sector TyC hacia Estados Unidos



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION ELABORACION: PROPIA

Pese a estos acontecimientos del pasado, y además reconociendo que el sector tiene un conjunto de debilidades que afectan su rendimiento en el mercado internacional, el Gobierno Nacional espera que con la entrada en vigencia del *TLC EE.UU-COL* en mayo del 2012, el sector pueda volver a posicionarse dentro de los de mayor producción, especialmente porque se abren las puertas de uno de los mercados más grandes del mundo y además porque las ventajas arancelarias aumentarán la competitividad de los productos colombianos. Sin embargo dadas las lecciones de la experiencia, ¿Cuál puede y cuál ha sido

ser el impacto del *TLC* *EE.UU-COL* sobre las exportaciones de los principales eslabones del sector de textiles y confecciones hacia Estados Unidos?

El objetivo del documento es responder a la pregunta formulada anteriormente. Con este fin, se estudió el comportamiento pasado y previsible de las exportaciones de los principales eslabones del sector de textiles y confecciones de Colombia hacia EE.UU., y a través los modelos Markov-switching se estimaron las probabilidades de que las exportaciones de los principales eslabones del sector entren en una senda de expansión dada la entrada en vigencia del TLC.⁴

Para esto, la investigación se compone de VI secciones principales, de las cuales la sección I es esta introducción. En la Sección II se exponen los principales aportes de los estudios previos aplicados al sector. En la sección III se establece el marco teórico que explica los resultados esperados de una liberalización comercial entre países. En la sección IV se expone la metodología abordada en la investigación, y se discuten algunos aspectos metodológicos de los procesos de estimación Markov-Switching. En la sección V se aplica la metodología al caso colombiano y se presentan los resultados. Por último, en la sección VI se exponen las conclusiones a las que se ha llegado luego de la investigación..

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La investigación desarrollada por el DNP (2003), es tal vez el primer acercamiento pragmático al estudio de la industria de textiles y confecciones nacional, que se desarrolló con el fin conformar un arsenal de información, que sustentara la toma de decisiones adoptadas en las mesas de negociaciones del TLC. En general, el estudio es pionero en la forma en que se estructura el sector mediante la definición de los respectivos eslabones (Ver anexo 1) y aporta estadísticas relevantes en relación a la producción, número de establecimientos, empleo, aspectos comerciales y arancelarios (arancel nominal y protección efectiva) y la situación competitiva del sector. Por lo tanto se convierte en el documento base para las posteriores investigaciones.

⁴ Debe advertirse que la presente investigación no pretende ser una evaluación general del TLC, puesto que solo se está analizando un pequeño conjunto del amplio universo de productos. Además, para llevar a cabo una evaluación total del TLC, es fundamental tomar en cuenta numerosos factores, tanto económicos como políticos, que en la presente investigación no se analizaron.

Diferentes estudios descriptivos, que se fundamentan en el documento técnico del DNP (2003), coinciden en que el sector, pese a sus debilidades, está en condiciones de expandir sus exportaciones hacia Estados Unidos gracias a los beneficios derivados del TLC. En la mayoría de éstos se describe la estructura y la importancia relativa del sector, se estudia la evolución de sus cifras en un plazo no mayor a seis años, y a través del estudio descriptivo se infiere acerca de los posibles impactos del TLC.

Por ejemplo, la CAAC (2012) inicia su estudio afirmando que el sector cuenta con importantes oportunidades de aumentar la cantidad y el valor agregado de sus exportaciones, especialmente hacia mercado de Estados Unidos. En éste se argumentan que la experiencia exportadora del sector es una de sus fortalezas, y que dadas las ventajas arancelarias derivadas del TLC; existen más posibilidades de impulsar las exportaciones del sector hacia EE.UU. ya que la industria: 1) cuenta con una amplia cadena productiva por desarrollar,⁵ y 2) tiene “mayor diversificación en las exportaciones al mundo que hacia Estados Unidos”⁶. (CAAC, 2012, pág. 19)

Como resultados a destacar, en CAAC (2012) se afirma que el sector como un todo está volcado de manera importante hacia los mercados internacionales, puesto que a 2010, el 21,1% de las ventas totales se realizaron fuera de Colombia. Análogamente, proporciona evidencia de que el grueso de las importaciones de EE.UU. se concentra en prendas de vestir y otras confecciones, pero existen dinámicas en productos como sombreros, y confecciones de otros materiales como plásticos y caucho, telas impregnadas, y fibras; que podrían significar potenciales nichos de mercado para Colombia.

Por otro lado, en el estudio se reconocen algunos factores coyunturales y estructurales que han afectado el rendimiento de las exportaciones del sector. Por un lado, *la crisis*

5 La lógica del argumento es: dado que “la concentración de la producción y la vocación exportadora” se concentra en las etapas finales de la cadena, en particular en prendas de vestir, existen oportunidades de exportación en otros eslabones o productos con bajos niveles de vocación exportadora.

6 En el argumento se propone implícitamente que se dé desviación de las exportaciones hacia EE.UU. Siguiendo el estudio, “dado el tamaño de la economía norteamericana y su posición como principal socio comercial del país, es claro que existe un mercado potencial de muchos productos como estos que hoy Colombia exporta con éxito a otros países. Lo anterior sustentado además con las nuevas condiciones arancelarias del recién entrado en vigor TLC con Estados Unidos.” (CAAC, 2012, pág. 7)

*internacional, la revaluación del peso*⁷ y *el cierre parcial de las importaciones de Venezuela*⁸ fueron los factores que explicaron el comportamiento decreciente de las exportaciones totales de los eslabones tradicionales (prendas de vestir y otras confecciones). Mientras que “el importante decrecimiento en el rubro de exportaciones a Estados Unidos de prendas de vestir se debe en gran parte al efecto de *la revaluación del peso, y la creciente participación de China, otras economías asiáticas, y países de la región como México, Honduras y El Salvador.*” (CAAC, 2012, pág. 9)

En relación con los competidores del mercado internacional, el estudio reconoce que, *la revaluación del peso, los salarios altos* con respecto a los principales competidores, *el tamaño y atomización de las empresas, la informalidad, el contrabando, la subfacturación y el alto costo de la energía* están restando competitividad al sector⁹, y han dificultado que algunos eslabones de la industria colombiana completen la transición de la producción de bienes con bajos niveles de valor agregado a productos diferenciados (CAAC, 2012, pág. 9 y 16).

No obstante aseguran que “la competencia no sólo se da por cantidad” por lo que “es necesario dar una mirada más detallada a la sofisticación¹⁰ de la canasta exportadora de los países” (CAAC, 2012, pág. 15). Por lo cual afirman que para el caso colombiano, el sector está ubicado en el punto medio de sofisticación, intentando incursionar en la agregación de valor agregado por medio de la diferenciación de mercado y diseño, a través de iniciativas

7 Según la CAAC (2012) las importaciones totales del sector desde 2009 han aumentado dado que hay un mayor poder adquisitivo en Colombia por cuenta de la revaluación del peso. Factor que afecta directamente las ventas nacionales del sector, y por ende su producción.

8 Según el estudio, esto ha representado un desafío adicional para los exportadores, porque reemplazar parcialmente el mercado venezolano es un reto que implica asumir los costos de adaptarse a nuevos mercados. “Este desafío no ha sido fácil, no solo por el tamaño, conveniencia y cercanía del mercado venezolano, sino también por la mayor competencia y las exigencias más altas en calidad y diseño que se presentan en otros mercados.” (CAAC, 2012, pág. 41)

9El estudio analiza los precios implícitos de las exportaciones de los respectivos bienes (relativos entre países), como indicador del nivel de competitividad en el mercado estadounidense.

10“ Se observa que existen tres tipos de segmento de mercado, en el extremo superior encontramos países concentrados en la gama de lujo, diseño y moda de talla mundial, tales como Italia, el Reino Unido y Francia. En el extremo opuesto aparecen los países especializados en maquila como Honduras, Vietnam y China. En la posición intermedia, se evidencian dos tipos de países: los que están incursionando en la agregación de valor por medio de diferenciación de mercado y diseño, como es el caso de España, y aquellos que se dedican a productos básicos pero aún no han alcanzado la eficiencia y economías de escala de los principales maquiladores como es el caso de Malasia.” (CAAC, 2012, pág. 15)

de agregación tales como el clúster de confección, diseño y moda en Medellín y el Programa de Transformación Productiva¹¹, entre otros¹². (CAAC, 2012, pág. 16).

Finalmente, el estudio avanza en la búsqueda de estrategias en pro de la maximización del TLC, identificando: 1) los productos con mayor potencial en el mercado norteamericano y 2) las necesidades inmediatas del sector (“cuellos de botella”).

En relación a lo primero, se analiza el potencial exportador de los bienes que componen el sector, evaluando, para cada uno, “la sofisticación, la cercanía a las capacidades de los productores colombianos, las oportunidades de mercado en EE.UU., el comportamiento de las exportaciones de países competidores de la región que cuentan con TLC con EE.UU. en los años posteriores a la entrada en vigencia del mismo, y el cambio arancelario con la entrada en vigencia del TLC.” (CAAC, 2012, pág. 22)

En relación a lo segundo, identifican las deficiencias en materia regulatoria, institucional, de capital humano y competitividad, y de infraestructura¹³. En términos generales aseveran que “las empresas de confecciones, al ser por lo general más pequeñas, atomizadas e informales y tener, por tanto, menor capacidad de apalancamiento financiero y más bajas economías de escala, han tardado más tiempo en adaptarse a los cambios en los patrones de consumo y las mayores exigencias en eficiencia, productividad, rapidez, calidad, diseño e innovación que hoy en día son un imperativo, tanto en el mercado doméstico como en los mercados internacionales”. (CAAC, 2012, pág. 41)

11 Según la (CAAC, 2012), el PTP, liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, constituye un esfuerzo por desarrollar sectores de clase mundial mediante la elaboración y ejecución de planes de negocio, la consolidación de alianzas público-privadas, la eliminación de barreras, y el impulso a la provisión de bienes públicos específicos para el sector. El plan estratégico del programa se encuentra en: <https://www.ptp.com.co/categoria/textilyconfecciones.aspx>

12 El sector cuenta con entidades de apoyo, como el Clúster Textil y Confección, la Cámara Sectorial de la ANDI, Inexmoda, PROCOLOMBIA y el SENA. Por ejemplo, entidades como el Sena, ofrece capacitaciones gratuitas a las empresas y trabajadores; y actualmente cuenta con 12 programas especializados (con cobertura nacional), los cuales ayudan a cubrir la necesidad de mano de obra competitiva y disponible para el sector. Por otro lado, A través de PROCOLOMBIA, se impulsan importantes ferias y ruedas de negocios empresariales de textiles y confecciones, como Colombiatex, Colombiamoda, Footwear and Leather Show, entre otras. Ver <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas/textil-y-confeccion.html>

13 Se recomienda al lector remitirse a la página 43 del estudio citado, para ampliar los resultados encontrados en este aspecto.

En definitiva, el estudio muestra que pese a las debilidades¹⁴ del sector, el TLC es “un cambio sustancial, una gran oportunidad” (CAAC, 2012, pág. 45). Primero aprueban que “el desmante arancelario presenta oportunidades favorables de incrementar las exportaciones a Estados Unidos, no solo por tener una mayor competitividad dada la reducción arancelaria, sino también por el tamaño de mercado norteamericano que se puede aprovechar más a fondo” (CAAC, 2012, pág. 20), pero a su vez no desconocen que el TLC contiene un reto importante en materia regulatoria y de competitividad, relacionado con 1) la definición de “las condiciones de acumulación de origen y el listado de productos de escaso abasto” (CAAC, 2012, pág. 42) y 2) con “la revisión de los impuestos parafiscales, la infraestructura de transporte y la reducción de los costos de energía” (CAAC, 2012, pág. 43). Por todo lo anterior, la investigación constituye un llamado para seguir trabajando en iniciativas que le apunten a la sofisticación de la cadena y a la mejora permanente de la competitividad de las empresas del sector, por medio de la orientación estratégica¹⁵ de los esfuerzos de los exportadores hacia el mercado estadounidense.

Análogamente, en Sociedades (2013) también se identifican “las generalidades del sector, a través del análisis de las variables más representativas de su comportamiento económico y financiero”, entre los años 2008 y 2012. Dentro de los aportes del estudio se destaca que:

- 1) Dentro de un subconjunto de 829 empresas, en el año 2012, el 40% fueron empresas medianas, el 39% Pequeñas, el 19% Grandes y el 2% Microempresas.¹⁶
- 2) La crisis internacional 2008-2009 “presentó efectos nocivos en la dinámica del sector y el cierre de muchas empresas” y hay síntomas de un renacimiento de la crisis a 2012 demostrado por la caída de la industria nacional (Sociedades, 2013, pág. 10). Nótese que para el mismo periodo, se revaluó el peso colombiano frente a

14 Nótese que el estudio usa la palabra desafío en cambio de debilidad: “Desafíos tradicionales como hacer frente a la informalidad, el contrabando, la subfacturación y la revaluación, y desafíos estructurales como disminuir las brechas de competitividad y mejorar en eficiencia, calidad e innovación.” (CAAC, 2012, pág. 41)

15 Se refiere al desarrollo de una estrategia que permita consolidar una mayor cultura exportadora en las empresas del sector. Por ejemplo, “llevando a cabo capacitaciones sobre el cumplimiento de tiempos, etiquetado, diligenciamiento de formularios y cuestionarios, exigencias de consumidores en Estados Unidos, requisitos de proveedores, diferencias en cultura y ética laboral entre ambos países, entre otros”. (CAAC, 2012, pág. 44)

16 Según (LEGIS, 2012), “para el primer semestre del 2012, el sector cuenta con 450 fábricas de textiles y 10.000 de confecciones, que generan 130.000 empleos directos y 750.000 de manera indirecta. La mayor parte de la industria está conformada por pequeñas empresas, el 50% tienen entre 20 y 60 máquinas de coser para la producción”

la divisa norteamericana; se permitió la libre entrada de textiles y confecciones chinas a los Estados Unidos y la Unión Europea; detonó la crisis política entre Colombia y Venezuela acompañada de una crisis comercial de gran proporción y aumentó el contrabando (técnico y abierto) de textiles y prendas de vestir provenientes del Este Asiático. (Sociedades, 2013, pág. 8)

- 3) El incremento en las importaciones de Textiles y Confecciones desde China y Panamá, a partir del año 2008 se ha convertido en un factor de perturbación para el mercado interno y está amenazando a la producción nacional con la desigualdad de condiciones de competencia en el mercado nacional e internacional. (Sociedades, 2013, pág. 11)
- 4) “La apreciación del peso frente al dólar, es un estímulo a las importaciones y al contrabando técnico y un desincentivo a las exportaciones”. (Sociedades, 2013, pág. 11) El problema que subraya el estudio es que la revaluación del peso ha inducido a que muchas empresas hayan tenido que “operar con precios que no alcanzan su punto de equilibrio”, lo cual se convierte en un problema porque “los costos de producción y de distribución son altos y esto puede provocar una crisis del sector y un significativo recorte de personal, que a su vez genera una disminución del consumo y menor la calidad de vida” (Sociedades, 2013, pág. 12)
- 5) En relación a los costos de producción del sector, sobresale que la mano de obra en el sector textil corresponde al 24%, el algodón importado el 28%, la energía el 15%, el 12% algodón Nacional. Mientras que en la estructura de la Confección, la mano de obra representa el 37%, la tela y el hilo el 33%, los accesorios 17%, la energía el 5% y otros el 8%. (Sociedades, 2013, pág. 12)
- 6) Con respecto al análisis financiero 2008-2012, develan que “el subsector textil mostró un panorama de dificultad en el endeudamiento con un aumento en concentración del pasivo a corto plazo generada por la incertidumbre de las entidades financieras y proveedores para la definición de plazos para el pago de las obligaciones”. (Sociedades, 2013, pág. 29) Además se destaca que “el subsector de la confección muestra un comportamiento positivo, tal como lo soportan sus

indicadores financieros, sus ingresos operacionales y su utilidad”. (Sociedades, 2013, pág. 30)

Finalmente, con respecto al TLC con EE.UU., solo afirman que éste ayudará a “la recuperación de clientes y socios para Colombia” y que “gracias a las bondades arancelarias que aporta el TLC, éste se convierte en motor del desarrollo sectorial”. (Sociedades, 2013, pág. 31) Sin embargo, no desconocen que es fundamental impulsar el “mejoramiento de los procesos, la infraestructura, reducción de los costos de producción, implementación tecnológica, valor agregado entre otros aspectos necesarios para lograr todas las condiciones necesarias para llevar al exterior un producto competitivo.” (Sociedades, 2013, pág. 31)

En LEGIS (2012), se reafirman algunas de las cifras y explicaciones reveladas por los estudios anteriormente descritos, pero hay un aporte significativo en cuanto a las relaciones comerciales del sector a nivel de empresas. En relación a las exportaciones, se encuentra que “Textiles Fabricato Tejicondor S.A.- Altex fue la principal empresa exportadora de textiles y confecciones” (LEGIS, 2012, pág. 18) ya que concentró 6,4% del total de las ventas internacionales de estos productos en el 2011. Le siguieron Enka De Colombia S.A., C.I. Jeans S.A., Industrias Cannon de Colombia S.A, Manufacturas Eliot S.A entre otras. Por el lado de las importaciones la “Corporación Distribuidora de Algodón Nacional fue la mayor empresa importadora del sector, al concentrar el 6,0% de las compras internacionales” (LEGIS, 2012, pág. 22). Le siguieron Manufacturas Eliot S.A., Falabella de Colombia S.A., Arturo Calle, Permoda S.A., entre otras.

Adicionalmente, en el estudio se dedica una sección a la descripción de las fortalezas, debilidades y retos del sector. En relación a lo primero, afirman que los 100 años de experiencia dentro de la industria le dan a los exportadores reconocimiento en Latinoamérica por su “alta calidad en los productos y el talento humano que también se destaca” (LEGIS, 2012, pág. 27). En relación a la competitividad del sector, consideran que: el acceso preferencial a grandes mercados¹⁷, es una de las mayores fortalezas para competir con otras economías y volver a posicionarse; el posición geográfica del país (su

17 EE.UU., México, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur)

cercanía con los grandes mercados del mundo) permite generar procesos para la industria de manera más rápida y efectiva; y además la verticalidad en los procesos de producción facilita que la alta calidad de la costura, la eficacia y prontitud de la producción, la distribución y la rapidez de la entrega de los productos se complementen.

En relación a las debilidades, afirman que el sector presenta un atraso en tecnología y maquinaria, lo que le han impedido competir con grandes productores en masa. Así mismo, los altos costos de producción y el contrabando de materiales y productos han hecho que tenga una alta desventaja frente a otros competidores afectando no solo las ventas nacionales, sino también las internacionales.

En último lugar, argumentan que los principales reto del sector son avanzar en materia de la innovación de sus productos para ser más competitivo, diversificación de mercados, la adaptación de los procesos productivos a las normas técnicas exigidas en los mercados internacionales y el diseño de estrategias de promoción de acuerdo al idioma y las costumbres de cada nación. (LEGIS, 2012, pág. 28).

Desde un punto de vista metodológico totalmente diferente, la investigación realizada por Martínez y Ramírez (2005) se destaca por ser pionera en la cuantificación de los posibles impactos del TLC sobre la economía en general, y por destacar algunos resultados en cuanto al sector de textiles y confecciones.

Mediante el uso de modelos de equilibrio general, logran identificar que “los sectores que más se beneficiarían con el Tratado son los intensivos en empleo no calificado e informal” (pág. 23). Puesto que el sector de tejidos, prendas de vestir y cuero es intensivo en mano de obra, consiguen calcular que la producción bruta logrará crecer 21,2%, si y solo si, se eliminan las barreras arancelarias (BA) y no arancelarias (BNA) en Estados Unidos y solo las arancelarias en Colombia. Ahora, bajo el escenario en el que se eliminan las BA y BNA para Estados Unidos y las BA para todos los sectores de la economía colombiana excepto en el sector agrícola, se estimó que el crecimiento se reduciría a 19,8%. Igualmente, calcularon que para el sector de hilados, fibras y artículos textiles se registraría un crecimiento superior al 8% bajo los dos escenarios mencionados anteriormente.

De otra parte, encuentran que el impacto económico del ATPDEA sobre el PIB colombiano, el empleo y las exportaciones sería menor que el impacto del TLC¹⁸. En relación al sector de textiles y confecciones, afirman que:

“A nivel sectorial, el mayor crecimiento en las exportaciones con el ATPDEA lo presenta el sector de tejidos, prendas de vestir y cuero (16,3%)...También es importante el crecimiento en las exportaciones de hilados, fibras, y artículos textiles (11,9%). Al comparar estos resultados con los obtenidos en el TLC, las diferencias se vuelven relevantes y favorables en su gran mayoría para el TLC, acentuándose significativamente para los dos últimos escenarios (E3 y E4)¹⁹. Como se ha señalado reiteradamente en el documento, la existencia de barreras comerciales no arancelarias es un obstáculo para que el crecimiento de las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos sea más dinámico.” (Martín & Ramírez, 2005, pág. 29)

Finalmente concluyen que la existencia del TLC le traería a Colombia beneficios mayores que los que ofreció el ATPDEA, si se logran desmontar las BNA en Estados Unidos. Por un lado, consideran que el efecto sobre el crecimiento de corto plazo es mayor, puesto que los consumidores tendrán una mayor gama de elección, y el bienestar económico aumenta. En relación al crecimiento potencial de la economía, intuyen que en el largo plazo residen las mayores ventajas del TLC sobre el ATPDEA, puesto que dada la naturaleza temporal de las preferencias de este último, “no se esperaría que tuvieran lugar aumentos significativos en las decisiones de inversión de los empresarios, o en los flujos de inversión extranjera directa, o en los flujos de capital de mediano y largo plazo. Por el contrario, sí es posible esperar que estos efectos tengan lugar en algún grado con un TLC”. (Martín & Ramírez, 2005, pág. 31)

18 Excepto en el escenario donde el TLC implicara la eliminación de la protección arancelaria en ambos países excluyendo los aranceles del sector agrícola colombiano.

19 “Escenario 3: eliminación de BA y de barreras no arancelarias (BNA) para Estados Unidos y eliminación de BA para Colombia. Escenario 4: eliminación de BA y BNA para Estados Unidos y eliminación de BA para todos los sectores de la economía colombiana manteniendo las BA impuestas por Colombia al sector agrícola.” (Martín & Ramírez, 2005, pág. 18)

3. MARCO TEÓRICO

La teoría de la integración económica, es un conjunto de ideas que permiten asociar la integración comercial de factores y/o de políticas con el crecimiento económico de una nación. Bajo esta perspectiva teórica del mundo económico, queda definido que a mayor integración económica (o menos barreras comerciales) mayor bienestar general para la sociedad²⁰; dado unos supuestos establecidos²¹.

La integración económica se define como un proceso mediante el cual, un grupo de países eliminan determinadas barreras económicas que separan los mercados. Los compromisos asumidos por los países involucrados, dan lugar a diferentes formas o fases de integración. Con respecto a las Zona de Libre Comercio (ZLC)²², el objetivo es suprimir los obstáculos comerciales existentes entre diferentes países, permitiéndoles a los países involucrados mantener su propio régimen comercial con terceros; pero sujetos a la imposición de reglas de origen que establecen un requisito mínimo de contenido nacional -garantizando así que la liberalización solo beneficie a los productos originarios de otros países miembros-. (Corral, 2011)

Según Corral (2011), “la integración económica se ha considerado como una extensión de la teoría del libre comercio...por cuanto es el inicio del desmantelamiento de la protección.” (págs. 120-121) En este sentido, los argumentos a favor del libre comercio se convierten en el sustento teórico de la integración económica. Por ejemplo, los efectos de un TLC, al tener un carácter marcadamente comercial, están íntimamente relacionados con las ventajas asociadas al aprovechamiento de las ventajas comparativas. De acuerdo con las teorías tradicionales del comercio internacional, estas ventajas se basan en las ganancias asociadas “al aumento de la competencia y al mayor aprovechamiento de economías de escala”. (Corral, 2011, pág. 127)

20 El mayor bienestar entendido como la posibilidad de acceso a mayor cantidad de bienes. Según CAAC (2012) desde 2009, se ha dado un claro aumento de las importaciones totales debido al mayor poder adquisitivo en Colombia (por cuenta de la revaluación del peso). Por ejemplo, el precio promedio de importar una camisa de hombre tejida de algodón en 2006 fue de COP\$17.400 frente a COP\$14.600 en términos reales en 2011.

21 Tipos de cambio constantes, elasticidad de la demanda perfectamente elástica entre otros.

22 Ver (Balassa, 1964)

Según Krugman & Wells (2006), “los aranceles provocan una pérdida irrecuperable de eficiencia²³ porque...En primer lugar, algunos intercambios beneficiosos no se realizan...y en segundo lugar porque una producción ineficiente implica que los recursos de la economía se malgastan” (pág. 421). Cuando un país es importador de una mercancía (dado que otros países ofrecen el bien a precios más bajos), el establecimiento de aranceles implica el encarecimiento de los bienes importados. Desde el punto de vista del país importador, la existencia de aranceles impactará negativamente el consumo nacional del país; mientras que desde el punto de vista de los países exportadores, el encarecimiento de sus productos puede representar el desplazamiento de los mismos, ya sea por países con menores costos o por el aumento de la producción del país importador.

De acuerdo con los anteriores argumentos, existen incentivos a desmontar los aranceles tanto para los países importadores como para los exportadores. En teoría, si el país importador desmonta sus niveles arancelarios aumentará el bienestar de su sociedad mediante el aumento en el consumo; mientras que, para los países exportadores, la disminución de aranceles representaría menores costos, y por ende mayores incentivos a exportar y mayor crecimiento económico. Ahora, si el país importador se caracteriza por tener bajos niveles de desarrollo, “la integración les permitirá reducir los costes de su industrialización al acceder a economías de escala, superando así el problema de los estrechos mercados nacionales” (Cooper & Massell, 1965, pág. 462)

Adicionalmente, conforme con Viner (1950), la integración comercial es una liberalización discriminatoria y parcial, de la que los países miembros esperan obtener ganancias en detrimento de los países no miembros. Por lo tanto, la coexistencia competitiva de las naciones dentro de esquemas arancelarios diferenciales, “obliga” a las autoridades a aceptar ciertos tipos de acuerdos comerciales con el fin de no perder competitividad en los mercados internacionales y de esta manera no afectar el crecimiento del país²⁴. En la medida en que mayor cantidad de países estén integrados a la economía internacional (y reciban preferencias en materia comercial), la nación que no haga parte de esta integración

23 Nótese que las cuotas a las importaciones también implican una pérdida de eficiencia. Ver (Krugman & Wells, 2006, pág. 422)

24 Según ANIF (2014), Colombia estaba llegando algo tarde a la “nivelación de cancha del comercio internacional”, puesto que y con mucha antelación, se habían beneficiado de TLCs con los Estados Unidos: México (1994), Chile (2004), Centro-América (2006) y Perú (2009).

perderá competitividad con respecto a sus competidores, por lo que se espera que su rendimiento en los mercados internacionales sea deficiente.

Según lo anterior, la reducción o eliminación de las barreras (aranceles, cuotas, entre otras) impuestas a la circulación de bienes, servicios, capitales, mano de obra, etc. es vista como una política comercial necesaria, que “garantizará” el crecimiento de las exportaciones y en el largo plazo el crecimiento de la competitividad de las economías implicadas. No obstante, siguiendo a Tinbergen (1962) la integración se puede dar de dos maneras. Por un lado, existe la integración «negativa», que se refiere a la eliminación de barreras favorable a la creación de mercados más amplios y una «positiva» que alude a las intervenciones a nivel supranacional para regular y corregir la acción de los mercados.

En otras palabras, los resultados de la integración económica no siempre pueden ser los esperados. La existencia de otros factores como el tipo de cambio, el comportamiento real de la demanda del país importador y el diferencial de costos relativos de los países importadores, juegan un papel importante a la hora de determinar el comportamiento de las exportaciones del sector, por lo que en muchos casos la dinámica de estas variables puede contrarrestar el efecto de la disminución de las barreras comerciales. Por ejemplo, en relación a los efectos de las variaciones del tipo de cambio, Parra, Salguero, & Torres (1998) concluyen que para el caso colombiano, una revaluación disminuye la participación de los oferentes nacionales en el mercado externo, a favor de los nacionales, puesto que “la tasa de cambio afecta el precio relativo de los bienes transables en Colombia”, encareciéndolos con respecto al de los principales competidores. (pág. 137) O por ejemplo choques externos que inducen a crisis internacionales podrían afectar la demanda del país importador por bienes de consumo duradero, afectando implícitamente a los exportadores de otros países.

En definitiva, la teoría de la integración económica se fundamenta en la idea de que al reducir a cero las restricciones comerciales, los países implicados se beneficiarán de la liberalización correspondiente. No obstante, existen factores externos que interfieren en el funcionamiento práctico de la teoría, ya que existen mecanismos que contrarrestan los efectos positivos de la eliminación de las barreras comerciales, por lo cual es importante

tener en cuenta la dinámica de estos choques externo, para así poder comprender mejor cómo se comportan las exportaciones dado un desmonte arancelario.

4. MARCO METODOLÓGICO

Para analizar el avance exportador del Sector²⁵ es insuficiente tomar en cuenta las tasas de crecimiento de sus ventas externas y a partir de estas concluir sobre los beneficios derivados del TLC; sobre todo cuando el acuerdo comercial, en su mayoría, cubre productos en los cuales Colombia no se es un jugador principal. Según la teoría, cuando un país consolida un producto en el mercado internacional, es decir se convierte en un jugador importante del mercado de cierta mercancía, es de esperarse que éste sea altamente competitivo en la producción de dicho bien. Bajo ese escenario, la firma de un acuerdo comercial, amplía la ventaja comparativa del país²⁶ (o reduce la desventaja comparativa) y por lo tanto permite aumentar las exportaciones de la mercancía a ritmos superiores a los tradicionalmente registrados. No obstante, el TLC en su mayoría cubre productos en los cuales Colombia no se es un jugador principal, por lo que no hay certeza absoluta de que el acuerdo será un medio para incrementar los niveles de competitividad y por ende los niveles exportados del sector de textiles y confecciones.

Como no hay certeza absoluta acerca de los resultados esperados, una forma para saber que el TLC ha impactado las exportaciones del sector es buscar evidencia de un cambio estructural o cambio en las tendencias de las series. La propuesta de la presente investigación es incluir el uso de los modelos Markov-switching (MS) al estudio, con el fin de determinar endógenamente estos cambios, y así tener evidencia estadística de que las series están reaccionando (positiva o negativamente) ante este nuevo marco institucional.

En los últimos años, el interés en modelamientos no lineales de series de tiempo económicas ha tomado relevancia especialmente a la hora de identificar cambios de régimen de una serie. En términos generales, los cambios de régimen han sido estudiados endógenamente²⁷ (por el propio modelo) o exógenamente²⁸ mediante la intervención de

25 Ver anexo 1 para encontrar el criterio seleccionado para definir el sector de textiles y confecciones

26 Ver anexo 2 para encontrar cómo pueden aumentar las ventajas dado el desmonte arancelario derivado del TLC.

27 Ver (Hamilton, 1989), (Echavarría, López, & Misas, 2011) y (Jacobson, Lindh, & Warne, 2002)

28 Ver (Ansari & Gang, 1999), (Arroyo, Minguez, & Uxó, 2006), (Scheerlinck, Hens, & S'Jegers, 1996) entre otros.

variables dicotómicas (lo cual implica un conocimiento a priori del momento en que se presenta el cambio de régimen). Es tal vez, por esta última aclaración que, dentro de las diferentes formas de evaluar la presencia de un cambio de régimen encontradas en la literatura, los modelos “switching” (y su consecuente mayor flexibilidad a la hora de modelar una situación), se han convertido en una herramienta principal del análisis de las series de tiempo.

Los modelos “switching” de cambio de régimen reconocen que la serie temporal es estado dependiente²⁹. La ventaja de la metodología para el estudio en cuestión es que permite: 1) reconocer, de manera endógena, si se han presentado cambios de régimen, por ejemplo, a partir de la entrada en vigencia del TLC, 2) identificar las probabilidades de entrar en una senda de expansión o en una de contracción (probabilidades de transición), 3) calcular el tiempo que en promedio hay que esperar para que se entre a una senda de expansión o contracción y 4) estimar la importancia relativa de variables independientes como el tipo de cambio, la demanda estadounidense, los precios implícitos de los bienes entre otras.

Conceptos básicos del modelo Markov-Switching

En términos generales, los modelos básicos de switching indican que una variable aleatoria Y_t sigue un proceso que depende de una variable de estado ($S_t = m$), discreta y no observada; por lo cual existe un modelo de regresión particular a cada régimen, definidos como³⁰:

$$\mu_t(m) = X_t' \beta_m + Z_t' \gamma \quad < 1 >$$

Donde, $m = (1, 2, \dots, k)$ con $K =$ al número de regímenes; β_m son los coeficientes de las variables cuyo impacto sobre Y depende del régimen, mientras que γ son los coeficientes de las variables cuyo impacto sobre Y no dependen del régimen.

Una vez, se asume que el proceso depende de los estados de tiempo y que los errores de la regresión se distribuyen normalmente (ϵ_t es iid), el modelo se amplía a la expresión:

29 Cuando una serie de tiempo es susceptible de un cambio estructural (lo que podría ocurrir en el coeficiente de sus variables, en su media y en su varianza) indica que los parámetros del modelo estático varían con el tiempo. De esta manera, la hipótesis de estacionariedad y normalidad es violada. (Jacobson, Lindh, & Warne, 2002). Es decir, que su comportamiento en lo referente a la media, la varianza y la relación con su historia depende del régimen o estado de la economía, siendo tal estado generado por un proceso markoviano de primer orden (Echavarría, López, & Misas, 2011)

30 Ver (Hamilton, 1989)

$$Y_t = \mu_t(m) + \sigma(m)\epsilon_t \quad < 2 >^{31}$$

Ahora, dado que el modelo no es lineal, las estimaciones por MCO dejan de ser una herramienta a la solución del problema. Lo más común es incurrir en estimaciones MLE ponderadas por un régimen específico de probabilidades (pre- estimadas). Para esto, se define la función logarítmica de verosimilitud conjunta³² como:

$$l(\beta, \gamma, \sigma, \delta) = \sum_{t=1}^T \log \left\{ \sum_{m=1}^M \frac{1}{\sigma_m} \phi \left(\frac{y_t - \mu_t(m)}{\sigma(m)} \right) \cdot P(S_t = m | J_{t-1}, \delta) \right\} \quad < 3 >$$

Donde δ son los parámetros estimados en el régimen de probabilidades $P(S_t = m | J_{t-1}, \delta)$, $\phi(\cdot)$ es la función de densidad normal estándar, y J_{t-1} es el conjunto de información en el periodo $t - 1$. Una vez definido el conjunto de variables régimen dependiente e independientes, la estimación del modelo se convierte en un problema de maximización de la función $l(\cdot)$ con respecto a $\beta, \gamma, \sigma, \delta$.

Sin entrar en detalles en cuanto al problema de estimación de los parámetros del modelo³³, y los respectivos métodos iterativos existentes; es primordial definir la forma en la cual se define el régimen de probabilidades (RP). Para esto, la literatura sugiere que los modelos switching se pueden dividir en dos ramas principales: el modelo Switching simple (SS) y el modelo de Markov Switching (MS), en donde la diferencia está en la forma en que se define este RP.

Para los modelos SS, el RP se define como:

$$P(S_t = m | J_{t-1}, \delta) \equiv P_m(G_{t-1}, \delta) = \frac{\exp(G_{t-1}' \delta_m)}{\sum_{j=1}^M \exp(G_{t-1}' \delta_j)}$$

31 Nótese que la desviación estándar del modelo también podría ser régimen dependiente, indicando que la volatilidad de su variación en sendas de crecimiento o decrecimiento podrían ser diferentes, dependiendo de las características de la serie. Ver (Davison, 2004)

32 Dado que es la sumatoria de las funciones de verosimilitud de los respectivos regímenes.

33 Se recomienda revisar los métodos iterativos desarrollados en (Hamilton, 1994) capítulo 5.7 (Optimización numérica) o remitirse al capítulo 22.2 y 22.3 para analizar la estimación ideal de los modelos MS.

En donde se asume que “ $P_m(\cdot)$ es una función de vectores de variables exógenas G_{t-1} y coeficientes δ que se parametrizan usando una función logit multinomial”. En otras palabras, se asume que las probabilidades son independientes intertemporalmente (por ejemplo en el caso del juego de dados, entre otros).

Por otro lado, en los modelos MS, se presupone que el RP sigue un proceso markoviano de primer orden que implica la probabilidad de estar en un régimen dependa del estado (m) inmediatamente previo, por lo tanto la RP se define como:

$$P(s_t = j | s_{t-1} = i) = p_{ij}(t)^{34} = \frac{\exp(G_{t-1} \delta_{ij})}{\sum_{s=1}^M \exp(G_{t-1} \delta_{is})}$$

Donde, al suponer que existe una relación directa intertemporal entre las probabilidades, es posible identificar las probabilidades de transición:

$$p(t) = \begin{bmatrix} p_{11}(t) & \dots & p_{1M}(t) \\ \vdots & \dots & \vdots \\ p_{M1}(t) & \dots & p_{MM}(t) \end{bmatrix}$$

En términos económicos, los modelos MS permiten modelar aquellas decisiones tomadas por los agentes, que dependen de los resultados previos. Para la presente investigación, no está mal suponer que la decisión de exportar o no un producto, dependen del estado de condiciones en el periodo anterior (por ejemplo el tipo de cambio anterior, los niveles exportados anteriormente etc.). Es decir que la probabilidad de que un producto sea exportado o no, depende de la probabilidad en el periodo inmediatamente anterior, por lo que una probabilidad de exportar menor en $t - 1$, afectará negativamente la probabilidad en t . Por esto, es que en la presente investigación, con el fin de caracterizar la evolución de las exportaciones³⁵ del sector desde 1989 (Enero) hasta 2014 (agosto), se aplicarán los

34 Nótese que las probabilidades pueden ser variantes o no en el tiempo (t). Si se considera que las probabilidades son constantes en el tiempo, entonces se asume que G_{t-1} esta compuesto solo por la constante del modelo (C). Mientras que si se asume que son probabilidades que varían en el tiempo (que dependen del momento y estado de otras variables), se asume que G_{t-1} está en función otras variables exógenas y/o la constante. Diferentes modelos se han desarrollado asumiendo la existencia o no de la invariabilidad en el tiempo de las probabilidades, la investigación referente al primer caso es las realizadas por (Hamilton, 1989), mientras que las referentes al segundo son las realizadas por (Diebold, Lee, & Weinbach, 1994) y (Filardo, 1994).

35 Las exportaciones fueron deflactadas tomando como base, los precios de los respectivos productos del eslabón a 6 dígitos del sistema armonizado, en mes de junio de 2005. Luego de deflactar las series mensualmente se trimestralizaron.

desarrollos teóricos de (Quandt & Goldfeld, 1973), (Hamilton, 1994), (Kim, 1994) y (Krolzig, 1997) en relación al estimación de modelos MS y sus variantes relacionadas a la inclusión de efectos dinámicos y la presencia de errores correlacionados (MSAR)³⁶.

Como se ha mostrado, se encuentra que los modelos MS, ayudarán a describir la evolución de las exportaciones del sector, como un proceso markoviano de orden uno. Es decir, donde la probabilidad de estar en un estado o régimen particular tan solo depende del estado del período anterior. La metodología permite explicar las exportaciones mediante un esquema autorregresivo con parámetros cambiantes a través de los estados, en la cual se podrá modelar el impacto del desmonte arancelario a lo largo de la serie, y como este factor afecta las probabilidades de exportar o no un producto hacia EE.UU.

5. RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados del modelo para los cinco principales eslabones del sector. Las estimaciones realizadas, se desarrollaron usando las exportaciones mensuales colombianas de cada eslabón³⁷, en función del índice de tipo de cambio real bilateral ($ITCR_{EE.UU.-COL}$) o el tipo de cambio nominal³⁸, las compras estadounidense por los respectivos productos del eslabón³⁹, la diferencia en precios unitarios entre Colombia y los principales competidores⁴⁰, una proxy de la política comercial (los aranceles relativos entre Colombia y sus competidores)⁴¹, y algunas variables dicotómicas que miden el

36 Ver (Frühwirth – Schnatter, 2006)

37 Los datos provienen de la USITC. Todas las series fueron deflactadas con los precios implícitos por docenas (excepto las exportaciones de AAEPV, cuyos precios implícitos se calcularon por unidades). Además se desestacionalizaron mediante el método X12 ARIMA y finalmente, dado que las series en niveles tenían raíz unitaria, se procedió a trabajar con las diferencias logarítmicas a doce meses. Lo más común fue encontrar la presencia de errores correlacionados (EC) en los rezagos 1, 2, 8, 9 y/o 12; para estos se procedió a hacer estimaciones MSAR.

38 Los datos mensuales se calcularon mediante los promedios geométricos de los datos diarios. Los datos provienen del Banco de la República. Para las estimaciones se trabajaron con las diferencias logarítmicas de mes a mes.

39 Los datos mensuales se obtienen de la USITC y se deflactan usando precios implícitos por kilogramos exportados. Se aclara que no se deflactaron las cifras por países ni por productos del eslabón. Adicionalmente, para la mayoría de los casos se desestacionalizaron mediante el método X12 ARIMA, dado que existe evidencia de estacionalidad en el tercer semestre de las series. Finalmente, dado que la serie tiene memoria de largo plazo, se trabajan con las diferencias logarítmicas a 6 y/o 12 meses.

40 Primero se calculan los precios unitarios de Colombia sobre los precios unitarios de los 37 principales competidores y luego se promedian los resultados por los respectivos niveles de comercio en cada año. Este indicador mide que tan caros son, en promedio, los productos Colombianos con respecto al mundo. Los precios unitarios se calcularon como la razón entre el valor exportado (incluidos costos CIF) sobre la cantidad exportada en las respectivas unidades del eslabón (unidades, docenas o pares de docenas).

41 Siguiendo a (Debaere & Mostashari, 2005), la política comercial puede ser aproximada por: 1) la tarifa arancelaria $\text{tariff}_t = \ln(1 + \text{tasa}_{\text{arancel}_{\text{col}}})$ y 2) la preferencia marginal (inversa) establecida por EE.UU. $\text{preference}_t = \ln((1 + \text{tasa}_{\text{arancel}_{\text{col}}}) / (1 + \text{tasa}_{\text{arancel}_{\text{mundo}}}))$. Para la presente investigación la $\text{tasa}_{\text{arancel}_{\text{mundo}}}$ provienen de la WITS (y por ende del HTS, por sus siglas en inglés).

impacto del ATPA⁴², la crisis colombiana (1998-1999)⁴³, la entrada en vigencia del ATPDEA⁴⁴, la crisis internacional (2008-2009)⁴⁵, la existencia de cuotas a las exportaciones (AMF)⁴⁶ y el TLC⁴⁷.

5.1. Ropa de algodón en tejidos planos (RATPL)

Basado en los resultados del modelo (resumidos en la **Tabla 1** panel A), se concluye que existe evidencia estadística (significativa) de la presencia de 2 estados o regímenes; uno de expansión ($m=1$) y otro de contracción ($m=2$). Se encuentra que los ciclos de expansión son menos fuertes que los de contracción (dado el tamaño de los coeficientes estimados) y adicionalmente se destaca que la volatilidad asociada al régimen de expansión es mayor que a la del régimen de contracción, señalando que en las fases de crecimiento hay mayor inestabilidad.

42 En donde 1 indica que los productos del eslabón recibieron preferencias arancelarias del ATPA y 0 lo contrario

43 Donde 1 indica que para esos periodos se estuvo bajo la crisis y 0 lo contrario.

44 Donde 1 indica que los productos del eslabón recibieron preferencias arancelarias del ATPDEA y 0 lo contrario.

45 Donde 1 indica que para esos periodos se estuvo bajo la crisis internacional y 0 lo contrario.

46 Donde 1 indica que existían cuotas a las exportaciones del eslabón y 0 lo contrario.

47 Donde 1 indica que los productos del eslabón recibieron preferencias arancelarias derivadas del TLC y 0 lo contrario

Tabla 1: Estimaciones del Modelo Markov-Switching

	A		B		C		D		E	
	Régimen 1	Régimen 2	Régimen 1	Régimen 2	Régimen 1	Régimen 2	Régimen 1	Régimen 2	Régimen 1	Régimen 2
	RATPL (Sept. 1990- Agos. 2014)		RATPT (Sept. 1990- Agos. 2014)		Cl (Ene.1995- Agos. 2014)		AAEPV (Feb. 1995- Agos. 2014)		CFSA (Sept. 1990- Agos. 2014)	
	I. Variables Régimen dependientes (m)									
C (m)	0.008444*** (2.895064)	-0.014695*** (-5.525525)	0.017835** (2.060627)	-0.027064*** (-3.310331)	0.001113 (0.297418)	-0.050119*** (-6.284869)	-0.018187*** (-5.365415)	0.025521*** (7.12218)	-0.047534*** (-12.72819)	0.023195*** (5.502002)
log (σ_m)	-4.548717*** (-44.75686)	-4.534061*** (-76.04441)	-4.048015 (-30.02457)	-3.961247*** (-74.08301)	-3.887684*** (-69.42416)	-3.06468*** (-27.22666)	-3.687508*** (-50.2203)	-3.773725*** (-39.2073)	-4.400667*** (-49.01408)	-4.319756*** (-62.28234)
	II. Variables Régimen independientes									
Compras EE.UU.	1.573921*** (8.793435)	2.275909*** (6.771754)	1.197692*** (5.114432)	0.614703 (1.187078)	0.008444*** (2.895064)	-0.014695*** (-5.525525)	-0.018187*** (-5.365415)	0.025521*** (7.12218)	-0.047534*** (-12.72819)	0.023195*** (5.502002)
Precio Relativo	-0.02348*** (-2.498686)	-0.005612* (-1.164147)	-0.01633* (-1.474597)	-0.01633* (-1.474597)	0.010431** (2.07295)	0.010431** (2.07295)	0.013271 (1.890331)	-0.019977*** (-5.26038)	-0.005547** (-2.32665)	-0.005547** (-2.32665)
Arancel Relativo	-0.005878* (-1.867954)	-0.003314 (-0.623254)	0.010431** (2.07295)	0.010431** (2.07295)	nom-0.075125* (-1.447724)	nom-0.075125* (-1.447724)	0.013271 (1.513661)	0.013271 (1.513661)	0.013271 (1.513661)	0.013271 (1.513661)
ITCR (-1)	0.00971** (2.151446)	nom 0.040678** (2.82362)	nom 0.040678** (2.82362)	nom 0.040678** (2.82362)	0.003253 (0.429765)	0.003253 (0.429765)	0.003253 (0.429765)	0.003253 (0.429765)	0.003253 (0.429765)	0.003253 (0.429765)
ATPA (=1)	-0.028102 (-11.53687)	0.00445 (1.191414)	0.015325*** (3.176399)	0.015325*** (3.176399)	-0.009054* (-1.966484)	-0.009054* (-1.966484)	-0.009054* (-1.966484)	-0.009054* (-1.966484)	-0.009054* (-1.966484)	-0.009054* (-1.966484)
Crisis Colombia (=1)	-1.719414 (-2.150355)	-0.005213* (-1.29419)	0.009086 (1.129419)	0.009086 (1.129419)	0.002643 (0.786799)	0.002643 (0.786799)	0.002643 (0.786799)	0.002643 (0.786799)	0.002643 (0.786799)	0.002643 (0.786799)
ATPDEA (=1)	0.026285*** (14.53645)	0.011312* (2.307108)	0.011312* (2.307108)	0.011312* (2.307108)	0.0071* (1.919369)	0.0071* (1.919369)	0.0071* (1.919369)	0.0071* (1.919369)	0.0071* (1.919369)	0.0071* (1.919369)
AMF (=1)	-0.00183 (-0.721463)	-0.008974 (-1.360518)	-0.008974 (-1.360518)	-0.008974 (-1.360518)	-0.01047* (-1.76861)	-0.01047* (-1.76861)	-0.01047* (-1.76861)	-0.01047* (-1.76861)	-0.01047* (-1.76861)	-0.01047* (-1.76861)
Crisis Internacional (=1)	0.000953 (0.107794)	0.013721 (0.957582)	0.013721 (0.957582)	0.013721 (0.957582)	0.019469 (1.505249)	0.019469 (1.505249)	0.019469 (1.505249)	0.019469 (1.505249)	0.019469 (1.505249)	0.019469 (1.505249)
TLC (=1)	-0.107794 (-2.150355)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)	0.029314*** (11.345989)
AR(8)	-0.58406*** (-11.10299)	-	-	-	-0.490725 (-7.357649)	-0.490725 (-7.357649)	-0.490725 (-7.357649)	-0.490725 (-7.357649)	-0.490725 (-7.357649)	-0.490725 (-7.357649)
AR(12)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	III. Parámetros Matriz Transición									
P11-C	2.561705*** (5.510946)	1.862832 (4.10051)	4.218564 (6.894481)	4.218564 (6.894481)	2.72339*** (6.337526)	2.72339*** (6.337526)	2.72339*** (6.337526)	2.72339*** (6.337526)	2.165532*** (5.808384)	2.165532*** (5.808384)
P21-C	-3.597716*** (-7.509764)	-3.98885 (-7.476801)	-3.98885 (-7.476801)	-3.98885 (-7.476801)	-2.919485 (-4.191773)	-2.919485 (-4.191773)	-2.919485 (-4.191773)	-2.919485 (-4.191773)	-2.513151*** (-7.042607)	-2.513151*** (-7.042607)
	IV. Matriz de Transición									
P(1,1) = P(s(t) = 1 s(t-1) = 1)	0.928356	0.865627	0.985494	0.985494	0.938393	0.938393	0.938393	0.938393	0.897111	0.897111
P(1,2) = P(s(t) = 1 s(t-1) = 1)	0.071644	0.134373	0.014506	0.014506	0.061607	0.061607	0.061607	0.061607	0.102889	0.102889
P(2,2) = P(s(t) = 1 s(t-1) = 1)	0.973344	0.967673	0.948801	0.948801	0.887873	0.887873	0.887873	0.887873	0.925059	0.925059
P(2,1) = P(s(t) = 1 s(t-1) = 1)	0.026656	0.03233	0.051199	0.051199	0.112127	0.112127	0.112127	0.112127	0.074941	0.074941
	V. Duración de transición esperada (en meses)									
m=1	13.95789	7.441952	68.93583	68.93583	16.23187	16.23187	16.23187	16.23187	9.719238	9.719238
m=2	37.51476	30.9307	19.53173	19.53173	8.918431	8.918431	8.918431	8.918431	13.34377	13.34377

Notas: z- statistics values en parentesis; (***) Significancia >= 99% (***) Significancia >95% (*) Significancia > 90%

En relación a los determinantes de las exportaciones (**Tabla 1** sección II-A), se concluye que las variaciones de las compras estadounidense tienen un impacto directo y significativo sobre las exportaciones. Estadísticamente se encuentra que las exportaciones del eslabón son más sensibles a las variaciones de la variable en cuestión que a otro tipo de choques⁴⁸, puesto que ésta recoge los desplazamientos en el mercado estadounidense - derivados del crecimiento de las exportaciones de los países asiáticos- (Ver **Anexo 3-Gráfica 24**).

En cuanto a las diferencias relativas en precios, entre Colombia y el promedio de los principales exportadores, se encuentra que tienen un impacto inverso y significativo sobre las exportaciones del eslabón. Esto refleja el comportamiento creciente de los precios de los productos colombianos en los últimos años, en donde se ha visto que a partir del año 2004 la diferencia con respecto a los principales competidores se ha ampliado, impactando negativamente las exportaciones (Ver **Anexo 3-Gráfica 15**). Adicionalmente, las ventajas arancelarias relativas al promedio de las ventajas de los principales competidores, tiene un impacto inverso y significativo. Esto indica que entre mayor sean los aranceles colombianos con respecto a los del promedio de los principales exportadores, menor será el crecimiento de las exportaciones de este eslabón. Análogamente, las variaciones en el tipo de cambio real (en un periodo anterior) tienen un efecto directo sobre las exportaciones. Lo anterior implica que las revaluaciones reales de la moneda colombiana contrarrestan las ventajas del desmonte arancelario, afectando negativamente las exportaciones del eslabón.

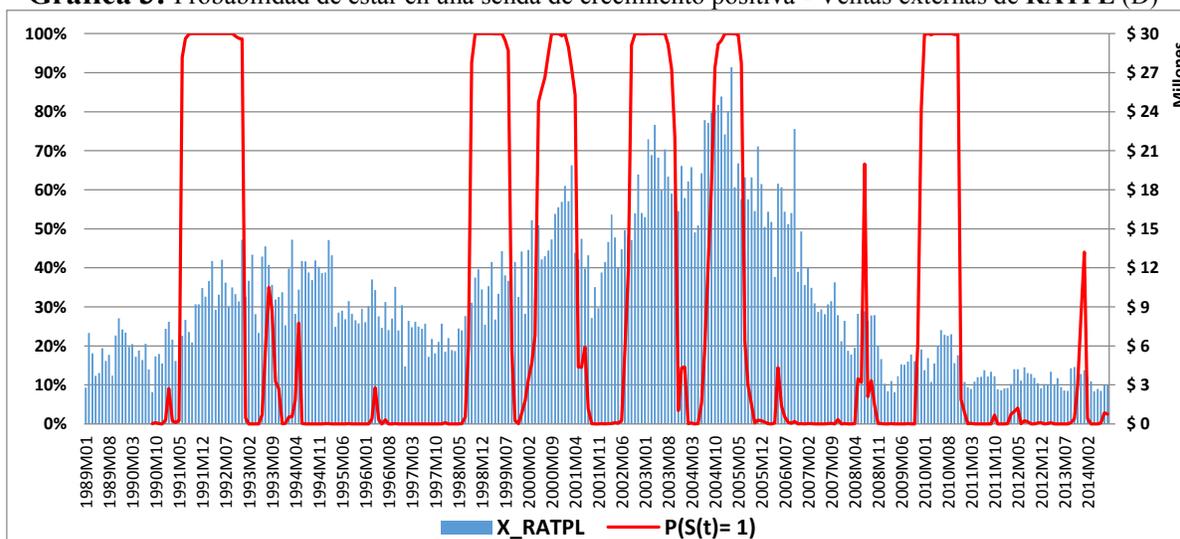
Por otro lado, a partir de 1994 las exportaciones entraron en una senda de contracción ($m=2$) que persistió hasta abril de 1998. Con una probabilidad del 100%, se puede afirmar que desde septiembre de 1998 hasta junio de 2005 las exportaciones siguen una senda expansiva, con periodos de decrecimiento entre 1999/09 – 2000/04, 2001/07-2002/08 y 2003/12–2004/08 (**Gráfica 3**). Se destaca que la crisis colombiana no tuvo el impacto negativo en los años 1998 – 1999 ya que las exportaciones para este periodo no decrecieron (Ver **Anexo 3-Gráfica 14**), mientras que la existencia de cuotas a las exportaciones benefició las exportaciones.

48 Ver el tamaño del coeficiente

A partir de julio de 2005 las exportaciones entran en una senda de contracción que prácticamente se prolonga hasta junio de 2014, destacándose que en el año 2010 hay intentos de recuperación que no se consolidaron finalmente. El fin del AMF impactó negativamente las exportaciones del eslabón, resultado reflejado en el signo positivo y la significancia de la variable AMF (Nótese que 1 es la existencia del AMF). Además, se destaca que para el periodo en cuestión, las ventajas derivadas del ATPDEA no impactaron como se esperaba las exportaciones, y la crisis internacional afectó el comportamiento de las mismas. Por un lado, la variable ATPDEA tuvo impacto negativo sobre las exportaciones (aunque el resultado no es significativo) mientras que la variable “crisis internacional” tuvo impacto positivo y significativo.

Finalmente, con la entrada en vigencia del TLC, las exportaciones no muestran señales contundentes de recuperación. Se observa que la probabilidad de que, desde 2012, se esté en una senda de contracción es prácticamente del 100% (**Gráfica 3**). Adicionalmente, la variable “TLC” pese a dar con el signo esperado, no es significativa, confirmando que el TLC no ha sido motor de crecimiento para las exportaciones del eslabón.

Gráfica 3: Probabilidad de estar en una senda de crecimiento positiva - Ventas externas de RATPL (D)



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Por último, el modelo indica que la probabilidad de pasar de un régimen de contracción a uno de expansión es del 2,7% aproximadamente, por lo que la probabilidad de que las exportaciones sigan en una senda de crecimiento negativa es del 97,3% (Ver **Tabla 1**

sección IV). Dado lo anterior, se puede afirmar que los periodos de contracción se tardan en promedio 37,5 meses (3,12 años) (Ver **Tabla 1** sección V).

5.2. Ropa de algodón en tejidos de punto (RATPT)

Existe evidencia estadística (significativa) de la presencia de 2 estados o regímenes; uno de expansión ($m=1$) y otro de contracción ($m=2$) (**Tabla 1** Panel B). El primer régimen se caracteriza por tener una pendiente mayor con respecto al segundo, lo que indica que los ciclos de expansión han sido más fuertes que los de contracción. Adicionalmente, existe una volatilidad asociada a cada régimen, con las cuales se identifica que las fases de crecimiento son más volátiles que fases de contracción.

Las variaciones de las compras externas estadounidense (por los productos del eslabón) tienen un impacto directo y significativo sobre las exportaciones. Estadísticamente se encuentra que las exportaciones del eslabón son más sensibles a las variaciones de la demanda que a otro tipo de choques. Por lo que el beneficio inmediato de acceder a un mercado de importaciones de USD\$19.700 millones, con una ventaja arancelaria significativa con respecto a los principales competidores⁴⁹ podría representar una gran ventaja para las exportaciones del eslabón, si y solo si, la demanda estadounidense logra recuperarse de la “gran recesión” (Ver **Anexo 3-Gráfica 25**)

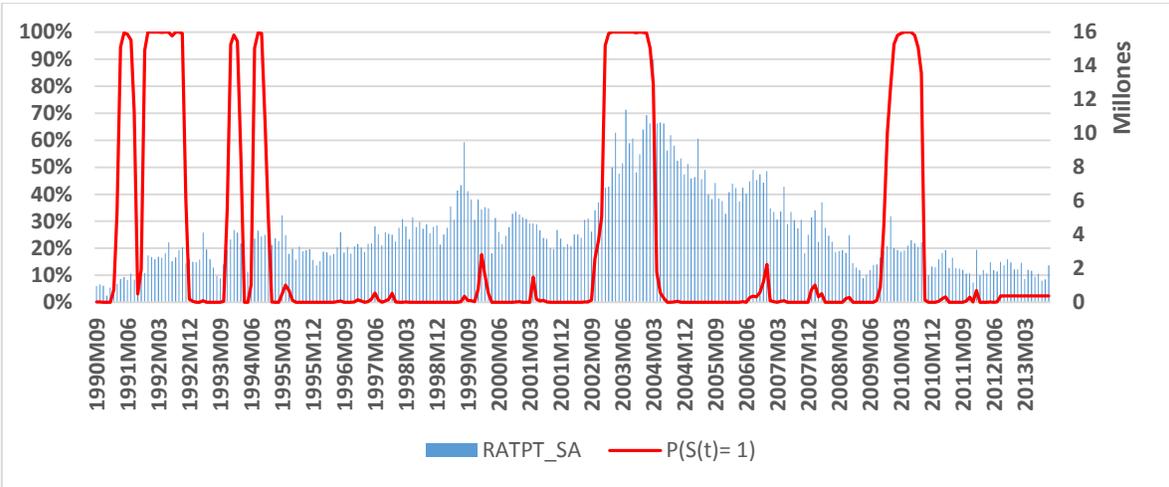
En cuanto a las diferencias relativas en precios, entre Colombia y el promedio de los principales exportadores, nuevamente se encuentra que tienen un impacto inverso y significativo (aunque al 90%) sobre las exportaciones del eslabón. Esto refleja el comportamiento creciente de los precios de los productos colombianos en los últimos años, en donde se ha visto que a partir del año 2003 la diferencia con respecto a los principales competidores se ha ampliado. Sin embargo, cabe resaltar que aún se mantiene una posición competitiva frente a los competidores por lo que la significancia del parámetro se reduce (Ver **Anexo 3-Gráfica 17**).

49 Se calculó que para el año 2013, solo el 0,9% del valor exportado fue gravado, por lo que casi el 100% de las exportaciones ingresaron a EE.UU. sin tener que pagar impuestos arancelarios.

Adicionalmente, las ventajas arancelarias relativas al promedio de las preferencias de los principales competidores, tiene un impacto inverso, pero no significativo. Esto indica que los aranceles no han explicado el comportamiento de las exportaciones del eslabón. Análogamente, las variaciones en el tipo de cambio nominal (en un periodo anterior) tienen un efecto directo y significativo sobre las exportaciones. Lo anterior implica que las revaluaciones reales de la moneda colombiana también han contrarrestado las ventajas del desmonte arancelario, afectando negativamente las exportaciones del eslabón.

Se encuentra que las exportaciones solo se han determinado bajo regímenes de crecimiento en los periodos 1990-1996, 2002/09-2004/04 y 2009/10-2010/10. Para el primer periodo se destaca que pese que los beneficios del ATPA fueron pocos, éstos tuvieron impacto positivo (pero no significativo). No obstante la existencia de cuotas a las exportaciones y el comportamiento creciente de las compras estadounidense explican el buen comportamiento del sector. En relación al segundo periodo, se destaca que las preferencias del ATPDEA tuvieron un impacto positivo y significativo (al 90%). Sin embargo, el fin del AMF y la crisis internacional contrarrestaron los efectos positivos del ATPDEA.

Gráfica 4: Probabilidad de estar en una senda de crecimiento positiva - Ventas externas de RATPT (D)



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Por último se concluye que con la entrada en vigencia del TLC las exportaciones no han logrado salir de la senda negativa vigente desde el 2005. El modelo indica que la probabilidad de pasar de un régimen de contracción a uno de expansión es solo del 3,2%

aproximadamente, por lo que hay un 96,8% de seguridad en que las exportaciones seguirán en una senda de crecimiento negativa durante 30,9 meses más.

5.3. Confecciones de lana (CL)

En relación a las exportaciones de confecciones de lana, existe evidencia estadística de la presencia de 2 estados o regímenes; uno de expansión (no significativo) y otro de contracción (significativa) (**Tabla 1** panel C). El primer régimen se caracteriza por tener una pendiente menor con respecto al segundo, lo que indica que los ciclos de expansión han sido más fuertes que los de contracción. Adicionalmente, existe una volatilidad asociada a cada régimen, con las cuales se identifica que las fases de crecimiento son más volátiles que fases de contracción.

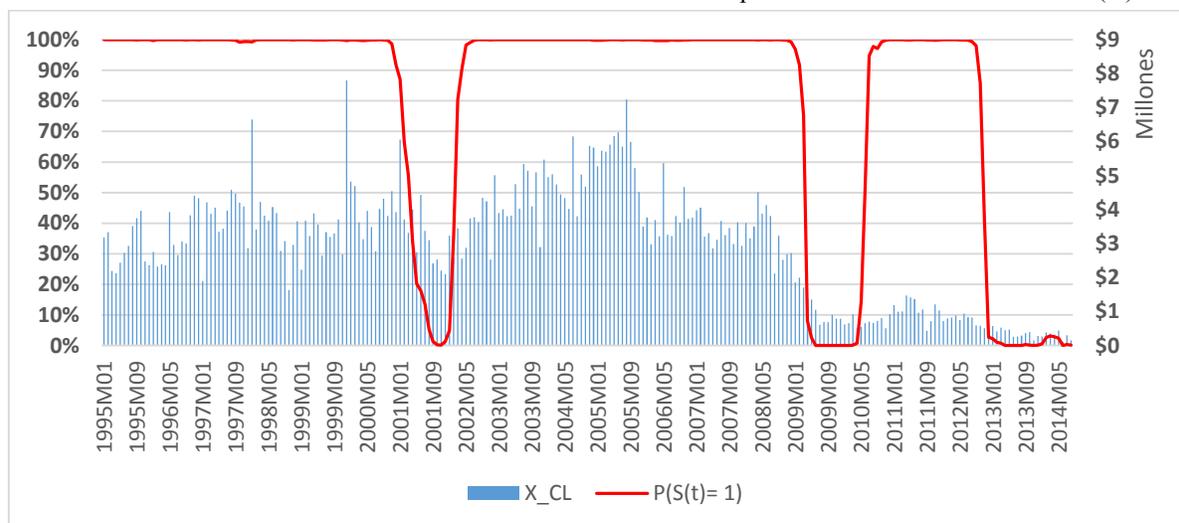
Las variaciones de las compras externas estadounidense tienen un impacto directo y significativo sobre las exportaciones del eslabón. Nuevamente se encuentra que las exportaciones del eslabón son más sensibles a las variaciones de la demanda que a otro tipo de choques. A partir del año 2004, las compras externas estadounidenses por los productos del eslabón se han estancado, e incluso presenta una tendencia decreciente; explicando de esta manera el mal comportamiento de las exportaciones del eslabón en los últimos años (**Ver Anexo 3-Gráfica 26**).

En cuanto a las diferencias relativas en precios, entre Colombia y el promedio de los principales exportadores, nuevamente se encuentra que tienen un impacto inverso y significativo (al 90%) sobre las exportaciones del eslabón. Este resultado se explica porque durante el periodo en cuestión, los precios colombianos han sido crecientes, aunque se han logrado mantener en una situación competitiva con respecto a los principales competidores (**Ver Anexo 3-Gráfica 19**).

Particularmente, las ventajas arancelarias relativas al promedio de las ventajas de los principales competidores, tiene un impacto directo sobre las exportaciones, pero nuevamente no han sido significativas. Mientras que, las variaciones en el tipo de cambio nominal (en un periodo anterior) tienen un efecto inverso y significativo sobre las

exportaciones, indicando que las variaciones del tipo de cambio no han explicado el comportamiento de las exportaciones de este eslabón.

Gráfica 5: Probabilidad de estar en una senda de crecimiento positiva - Ventas externas de CL (D)



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Con la entrada en vigencia del TLC, los resultados no han sido los esperados. Se evidencia que, a principios del año 2013 se entró en una senda de crecimiento negativa, explicando de alguna manera que las exportaciones a 2013 alcanzaran sus mínimos históricos (USD\$4,2 millones). Sin embargo, cabe resaltar que a 2013 casi el 100% de lo que se exportó, entró a EE.UU. sin preferencias arancelarias (**Anexo 3-Gráfica 18**), por lo que el TLC no “ha entrado en vigencia para los productos del eslabón”. Dado lo anterior, la probabilidad de entrar en una senda de crecimiento es del 5,1%, por lo que se espera que esta situación decreciente dure 19,5 meses más.

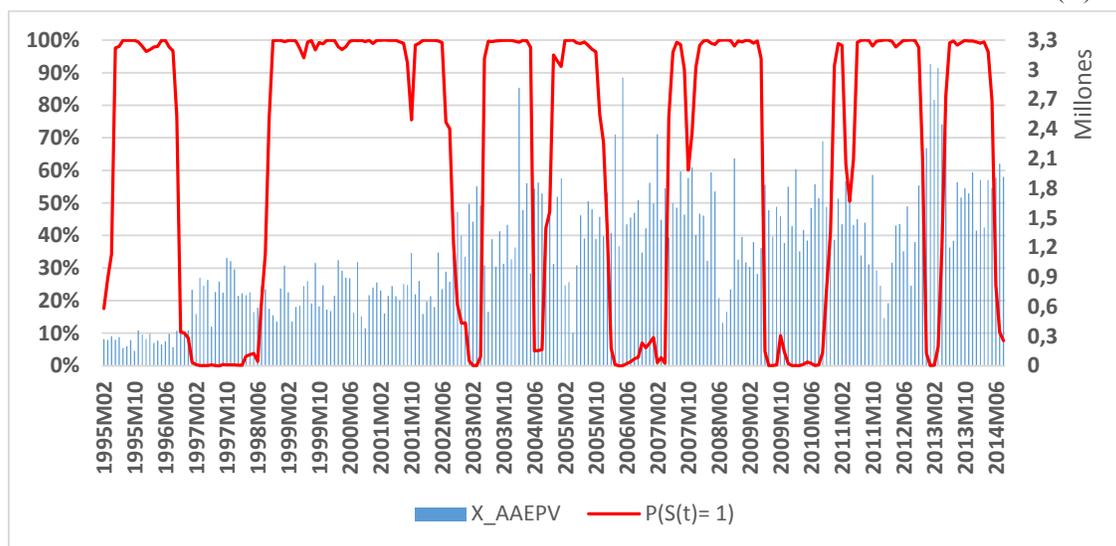
5.4. Artículos de algodón excepto prendas de vestir (AAEPV)

Las exportaciones de AAEPV han sido un caso particular (y positivo) dentro del sector de textiles y confecciones. Estas se han caracterizado por no haber respondido de manera abrupta ante los choques negativos del fin del AMF, y se han logrado mantener en el mercado internacional pese a la revaluación constante de la moneda colombiana. Existe evidencia estadística (significativa) de la presencia de 2 estados o regímenes; uno de contracción ($m=1$) y otro de expansión ($m=2$) (**Tabla 1** panel D). Particularmente, el

régimen de expansión se caracteriza por tener una pendiente mayor con respecto al segundo, lo que indica que los ciclos de expansión han sido más fuertes que los de contracción.

Las compras estadounidenses han tenido menos impacto sobre las exportaciones del eslabón, en cambio, la diferencia en precios ha sido el principal determinante. En términos generales, los precios de las toallas Terry posicionan a las exportaciones del eslabón en una situación competitiva con respecto a los principales competidores, por lo que la variación en precios relativos es el principal determinante de las exportaciones de este eslabón⁵⁰. (Ver **Anexo 3-Gráfica 21**)

Gráfica 6: Probabilidad de estar en una senda de contracción - Ventas externas de AAEPV (D)



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Con la entrada en vigencia del TLC las exportaciones se han consolidado en la senda de crecimiento. Las exportaciones del eslabón se caracterizaron por no recibir preferencias arancelarias del ATPDEA, mientras que con la entrada en vigencia del TLC se desgravaron completamente. La desgravación total de los productos del eslabón -que mejoró la competitividad relativa del eslabón-, impulsó los niveles de exportación hacia los USD\$24,5 millones⁵¹ (la cifra más alta de la historia del eslabón – (Ver **Anexo 3-Gráfica**

50 Nótese: 1) Los aranceles relativos, y el tipo de cambio no son significativos. 2) Las variables ATPA y ATPDEA no se tuvieron en cuenta porque para los productos del eslabón no existían beneficios comerciales.

51 Cifra a precios de junio de 2005

20). El impacto positivo y significativo de la variable “TLC” y el cambio estructural experimentado a inicios del 2013 (**Gráfica 6**) son prueba de que las exportaciones se han visto beneficiadas con este nuevo marco institucional.

5.5. Confecciones de fibras sintéticas y/o artificiales (CFSA)

Basado en los resultados del modelo (**Tabla 1** panel E), se concluye que existe evidencia estadística (significativa) de la presencia de 2 estados o regímenes; uno de contracción ($m=1$) y otro de expansión ($m=2$). Se encuentra nuevamente que los ciclos de expansión son menos fuertes que los de contracción y se destaca que la volatilidad asociada al régimen de expansión es mayor que a la del régimen de contracción. Sin embargo, estadísticamente las volatilidades son semejantes por lo que se puede afirmar que en general las exportaciones de este eslabón han sido muy volátiles a lo largo del periodo estudiado.

En relación a los determinantes de las exportaciones (**Tabla 1** sección II-E), se concluye que las variaciones de las compras estadounidense tienen un impacto directo y significativo sobre las exportaciones. Se encuentra que las exportaciones del eslabón son más sensibles a las variaciones de la variable en cuestión que a otro tipo de choques⁵², puesto que ésta recoge la preferencia del mercado estadounidense por lo productos precedentes de China y Vietnam (Ver **Anexo 3-Gráfica 28**).

En cuanto a las diferencias relativas en precios, estas tienen un impacto inverso y significativo sobre las exportaciones del eslabón. Pese a que en la década de los 90 se lograron establecer precios relativamente iguales al de los demás competidores; a partir del año 2000 la diferencia con respecto a los principales competidores se ha ampliado, impactando negativamente las exportaciones (Ver **Anexo 3-Gráfica 23**)

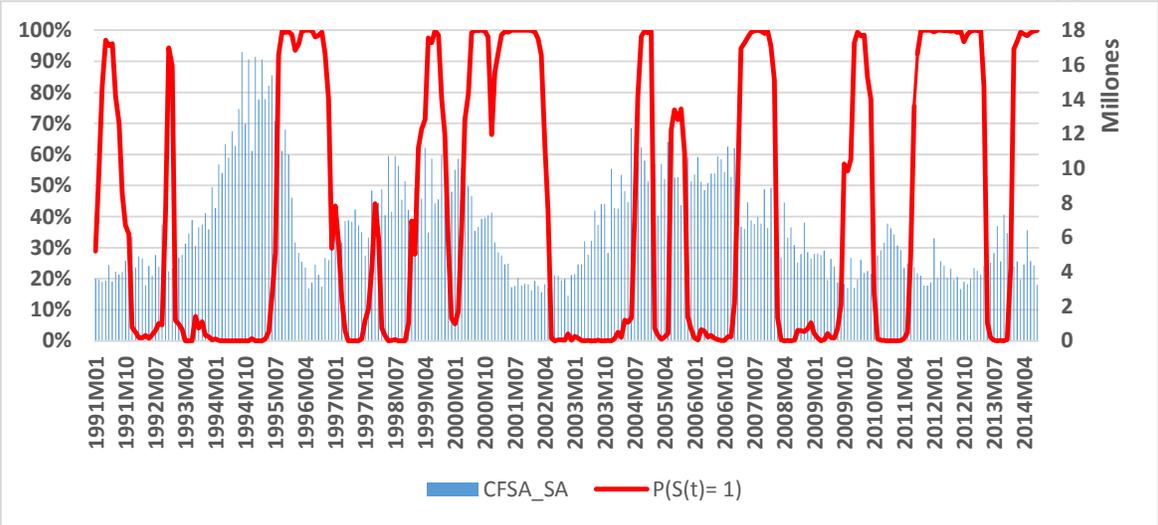
Adicionalmente, las ventajas arancelarias relativas al promedio de las ventajas de los principales competidores, tiene un impacto inverso y significativo. Esto indica que las diferencias arancelarias han sido un determinante importante para las exportaciones del eslabón. Particularmente, las variaciones en el tipo de cambio real (en un periodo anterior)

⁵² Ver el tamaño del coeficiente

tienen un efecto directo sobre las exportaciones, sin embargo el valor del coeficiente no es significativo.

Por otra parte se encuentra que las exportaciones del eslabón han experimentado tres periodos con senda de crecimiento: 1993-1995/5, 1997-1998/12 y 2002/8-2004/06. Se destaca que la crisis colombiana impactó negativamente las exportaciones del eslabón; cambiando la tendencia positiva de las exportaciones hacia una tendencia negativa. En relación al tercer periodo, se encuentra que las ventajas derivadas del ATPDEA impactaron positivamente las exportaciones del eslabón, pero con el fin del AMF, los beneficios arancelarios fueron contrarrestados (Es por esto que el coeficiente de la variable AMF da positivo y significativo). En otro orden de cosas se encuentra que la crisis internacional impactó negativamente las exportaciones del eslabón, pero las preferencias arancelarias derivadas del TLC han tenido un impacto positivo sobre las exportaciones (Especialmente a finales del año 2013).

Gráfica 7: Probabilidad de estar en una senda de contracción- Ventas externas de CFSA (D)



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Con la entrada en vigencia del TLC, que ha implicado acceso a un mercado valorado en USD\$19.175 millones; las exportaciones colombianas han tenido acceso con una reducción significativa de las tarifas arancelarias. Sin embargo, las exportaciones del eslabón se encuentran en una senda decreciente⁵³ desde finales de 2011, a excepción de los meses

⁵³ Con una probabilidad del 10,28% de salir de esa fase decreciente

finales de 2013 (**Gráfica 7**). Esta reacción experimentada a finales del 2013, es señal de que las preferencias arancelarias se están aprovechando, por lo que se espera que la senda de contracción solo dure 9,7 meses más.

6. CONCLUSIONES

Colombia ha adoptado -a través del TLC- estrategias con el fin de mejorar la competitividad del sector, e impulsar las exportaciones del mismo. Teóricamente, el desmonte arancelario genera incentivos a la exportación, sin embargo cuando el tipo de cambio (nominal y real) fluctúa con tendencia a la baja (revaluación), o la demanda estadounidense se encuentra estancada; es muy difícil asumir que el simple desmonte arancelario permitirá por sí solo el crecimiento de las exportaciones.

Hoy en día tenemos acceso a un mercado con un potencial de demanda de USD\$ 67,109 millones, y la ventaja de poder acceder al mismo casi que a una tarifa arancelaria del 0%. Las oportunidades del sector de textiles y confecciones en el mercado norteamericano están dadas⁵⁴, y los retos -que tarde o temprano se tienen que afrontar- tendrán que ser el objetivo de las futuras políticas sectoriales.

De los resultados derivados del uso de los modelos Markov-Switching, se destaca que las exportaciones de los principales eslabones del sector de textiles y confecciones se encuentran en una senda de contracción, con bajas probabilidades de salir de esa senda decreciente⁵⁵, pese a que ya entró en vigencia el TLC.

A la luz de los resultados, se encuentra que el comportamiento de las compras externas estadounidense, los precios relativos y el tipo de cambio son variables que han explicado el comportamiento de las exportaciones de los principales eslabones del sector, y de cierta manera han contrarrestado los efectos positivos del desmonte arancelario.

Particularmente, se encuentra que las diferencias arancelarias entre Colombia y los principales competidores no han sido significativas por lo que es difícil esperar que con el

⁵⁴ Ver Anexo 2

⁵⁵ Se tiene que excluir parcialmente a las exportaciones de artículos de algodón excepto prendas de vestir, puesto que su comportamiento ha sido diferente al de los demás eslabones.

simple desmonte arancelario, las exportaciones entren en una senda de crecimiento expansiva. La baja competitividad del sector (medida como una aproximación de los precios unitarios relativos) afectó el desempeño de los exportadores colombianos en los mercados internacionales, tan pronto como se generaron instituciones comerciales menos restrictivas (Fin del AMF). Además, el estancamiento del producto estadounidense, que ha afectado la dinámica de las compras estadounidenses por bienes duraderos, ha afectado el crecimiento de las exportaciones colombianas. Mientras que la revaluación del tipo de cambio ha afectado a los eslabones que son intensivos en mano de obra, restándole competitividad a las exportaciones colombianas con respecto a los principales competidores.

Adicionalmente, midiendo el impacto de la existencia del AMF, mediante una variable dicotómica, se encuentra que el sector de confecciones colombiano no estaba listo para afrontar el desmonte del AMF, puesto que la no existencia de las cuotas a las exportaciones tuvo un impacto negativo sobre las exportaciones del eslabón (sobre todo porque los productos asiáticos desplazaron a los productos de países pequeños productores como Colombia).

En conclusión, con la entrada en vigencia del TLC, las exportaciones de los principales eslabones del sector de textiles y confecciones no han entrado en una senda de crecimiento, que las impulse por encima de sus valores históricos, por lo que contrario a lo que se esperaba, el TLC no ha sido “motor de crecimiento” para las exportaciones.

BIBLIOGRAFÍA

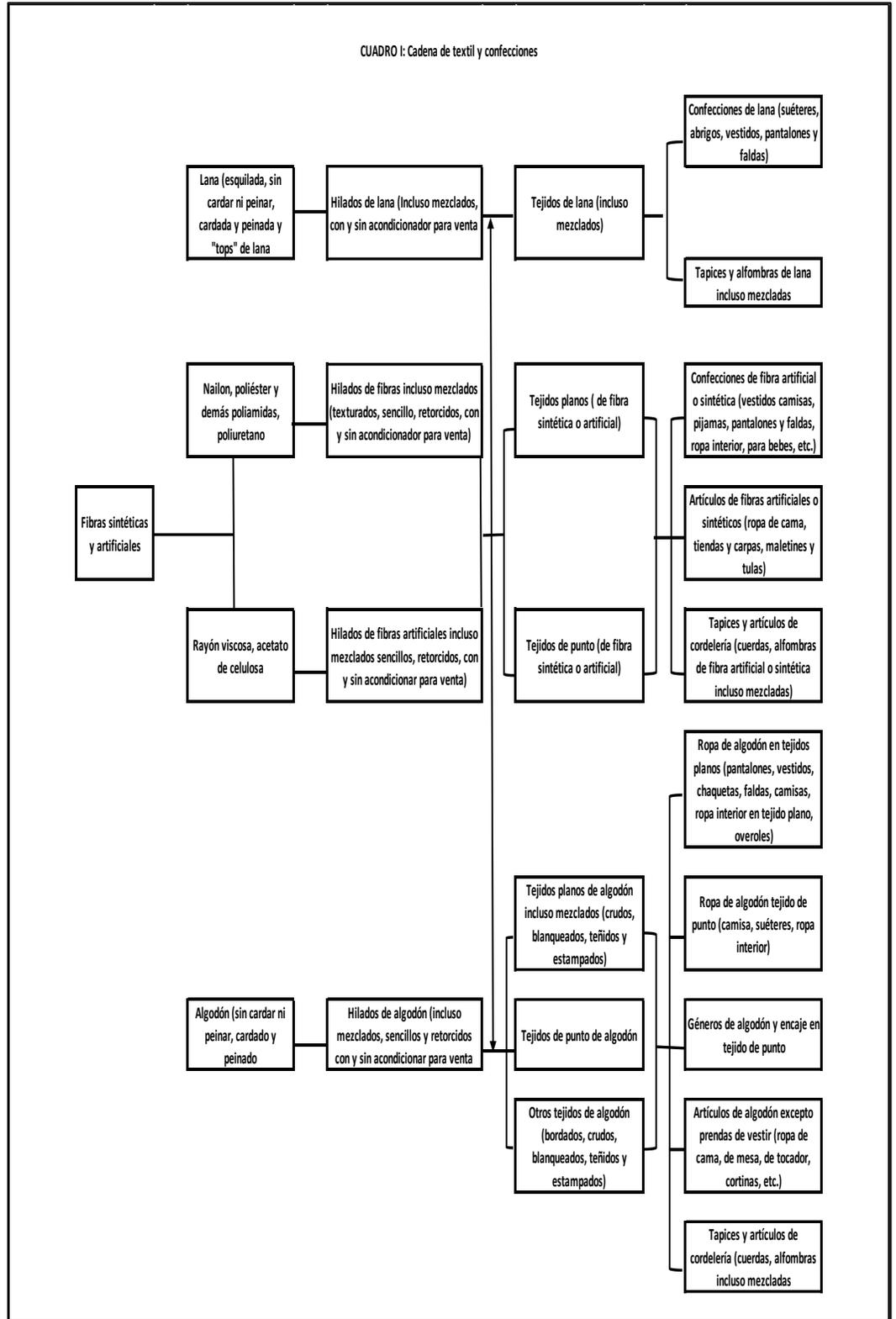
- ANIF. (21 de Octubre de 2014). Una evaluación del TLC de Colombia y Estados Unidos. *Asociación Nacional de Instituciones Financieras*.
- Ansari, M., & Gang, I. (1999). Liberalization policy: fits & starts' or gradual change in India. *Working Papers, Department of Economics, Rutgers, The State University of New Jersey*.(1999-07).
- Arroyo, M., Minguez, R., & Uxó, J. (2006). How Has European Monetary Policy Changed since the Creation of the ECB? Estimation of A Taylor Rule for the EMU. *Working papers Universidad Alcalá*, 24.
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la integración Económica*. México: UTEHA.
- CAAC. (2012). *Aprovechamiento del TLC con los Estados Unidos-Textil y Confecciones*. Centro aprovechamiento acuerdos comerciales, Bogotá.
- Cooper, C. A., & Massell, B. F. (1965). Toward a General Theory of Custom Unions for Developing Countries. *Journal of Political Economy*, 73(5).
- Corral, M. M. (2011). La integración económica. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica - ICE(858)*, 119-132.
- Davison, J. (2004). Forecasting Markov-Switching Dynamic Conditionally Heteroscedastic Probability letters. *Statistics & Probability Letters*, 68(2), 137-147.
- Debaere, P., & Mostashari, S. (2005). Do Tariffs Matter for the Extensive Margin of International Trade? An Empirical Analysis. *CEPR Discussion Paper(5260)*.
- Diebold, F. X., Lee, J.-H., & Weinbach, G. C. (1994). Regime Switching With Time Varying Transition Probabilities . *lung*, 1(3i), 12, 299 - 308.
- DNP. (2003). *Informe sobre sector de textiles y confecciones*. Departamento Nacional de Planeación.
- Echavarría, J. J., López, E., & Misas, M. (2011). La persistencia estadística de la inflación en Colombia. *Formación de precios y salarios en Colombia*.
- Elbehri, A. (2004). *MFA Quota Removal and Global Textile and Cotton Trade: Estimating Quota Trade Restrictiveness and Quantifying Post-MFA Trade Patterns*. Washington, D.C.: Economic Research Service, USDA.
- Filardo, A. J. (1994). Business-Cycle Phases and Their Transitional Dynamics. *Journal of Business & Economic Statistics*, 12(3), 299-308.
- Frühwirth – Schnatter, S. (2006). *Finite Mixture and Markov Switching Models: Modeling and Applications to Random Processes*. New York: Springer .
- Hamilton, J. D. (1989). A New Approach to the Economic Analysis of Nonstationary Time Series and the Business Cycle. *Econometrica*, 57(2), 357-384.

- Hamilton, J. D. (1994). *Time series Analysis* (Vol. 2). Princeton: Princeton university press.
- Jacobson, T., Lindh, T., & Warne, A. (2002). Growth, saving, financial markets, and Markov switching regimes. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 5(4).
- Kim, C.-J. (1994). Dynamic Linear Models with Markov – Switching. *Journal of Econometrics*, 60(1-2), 1-22.
- Krolzig, H.-M. (1997). Markov Switching Vector Autoregressions. Modelling, Statistical Inference and Application. *Oxford economic papers*.
- Krugman, P. R., & Wells, R. (2006). *Introducción a la economía: microeconomía*. New York: Worth Publishers.
- LEGIS. (2012). *Inteligencia de Mercados-Textiles y confecciones en Colombia*. LEGISCOMEX.COM.
- Martín, C. P., & Ramírez, J. M. (2005). El Impacto Económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. *Borradores de Economía. Banco de la República*(326).
- Naumann, E. (2006). The Multifibre Agreement – WTO Agreement on Textiles and Clothing. *Tralac Working Paper*(4).
- Nordas, H. K. (2004). The global textile and Clothing Industry post the Agreement on textiles and clothing. 7, 1-000.
- Parra, F. M., Salguero, L. M., & Torres, F. S. (1998). Efectos de la tasa de cambio real sobre la inversión industrial en un modelo de transferencia de precios (pass through). *Revista de economía del Rosario*(1), 111-143.
- Quandt, S. M., & Goldfeld, R. E. (1973). A markov model for Switching Regressions. *Journal of econometrics*, 1(1), 3–15.
- Scheerlinck, I., Hens, L., & S’Jegers, R. (1996). Free Trade or Protection? Belgian Textile and Clothing Firms' Trade Preferences. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 132(4), 723-739.
- Sociedades. (2013). *Desempeño del sector textil cofección 2008 - 2012*. Delegatura de Asuntos Económicos y Contables - Grupo de Estudios Económicos y Financieros.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. Nueva York: Twentieth Century Fund.
- Viner, J. (1950). *The Custom Union Issue*. Nueva York: Carnegie Endowment for International Peace.

ANEXOS

1. CRITERIOS PARA LA DEFINICIÓN DEL SECTOR.

Para describir la estructura de la cadena de Textiles y Confecciones, en el presente trabajo se hace uso de la metodología aplicada por el DNP (2003) para la agrupación de productos según su posición en determinado eslabón de la cadena productiva del sector. A grandes rasgos, a partir de la correlativa entre el código arancelario colombiano (a 10 dígitos), y la clasificación industrial uniforme (CIU, a 8 dígitos), se ubica al producto en determinado eslabón manteniendo como objetivo la agrupación según las “características técnicas de



producción o su uso económico”.⁵⁶ En definitiva, la cadena se agrupó en 21 eslabones, los cuales a su vez se pueden agrupar en 4 subdivisiones según su Valor Agregado y/o en otras 3 subdivisiones según la materia prima base con la que son producidos (Ver Cuadro I). Finalmente, la cadena se compone de 271 ítems a ocho dígitos de la clasificación CIIU y 617 del universo arancelario colombiano.

2. CARACTERIZACIÓN EXPORTACIONES DEL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES COLOMBIANO Y SU RELACIÓN CON ESTADOS UNIDOS (EE.UU.)

EE.UU. es uno de los principales socio comerciales a nivel general de Colombia (Ver Tabla 1) y en relación al sector de textiles y confecciones en los últimos años explica el 20% de las ventas externas del mismo (Ver gráfica 32). Dado que el objetivo de la investigación es analizar los impactos del TLC con ese país, se considera necesario complementar el estudio a través de una breve caracterización del comportamiento de las exportaciones del sector hacia EE.UU.

Tabla 2: Estados Unidos como el principal socio comercial colombiano

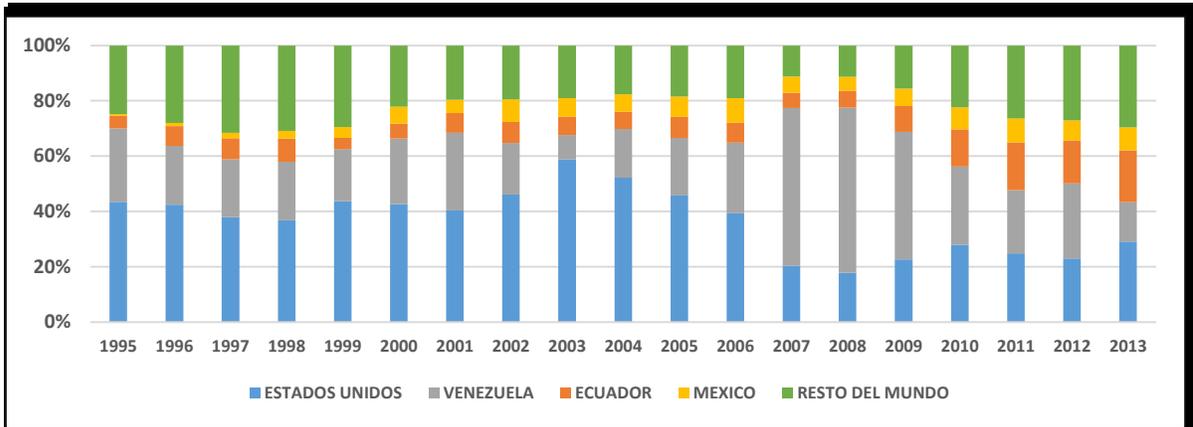
ESTADOS UNIDOS			
Comercio bilateral preacuerdo y actual: Participaciones			
	2011	2012*	2013
Participación de Colombia en las exportaciones de Estados Unidos	0,99%	1,06%	1,20%
Ranking de Colombia en las exportaciones de Estados Unidos	22	23	20
Participación de Colombia en las importaciones de Estados Unidos	1,05%	1,08%	0,95%
Ranking de Colombia en la importaciones de Estados Unidos	22	20	22
Participación de Estados Unidos en las exportaciones de Colombia	38,60%	36,31%	31,38%
Ranking de Estados Unidos en las exportaciones de Colombia	1	1	1
Participación de Estados Unidos en las importaciones de Colombia	24,98%	24,09%	27,51%
Ranking de Estados Unidos en la importaciones de Colombia	1	1	1

* El acuerdo entró en vigencia en Mayo de 2012.

FUENTE y ELABORACIÓN: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

⁵⁶ Ver nota técnica IV-1 DNP (2003). O remitirse los documentos encontrados en <https://www.dnp.gov.co/programas/desarrollo-empresarial/Paginas/analisis-cadenas-productivas.aspx> y <https://pwh.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DDE/PRESENTACION.pdf>

Gráfica 8: Ventas externas de TyC según país de destino



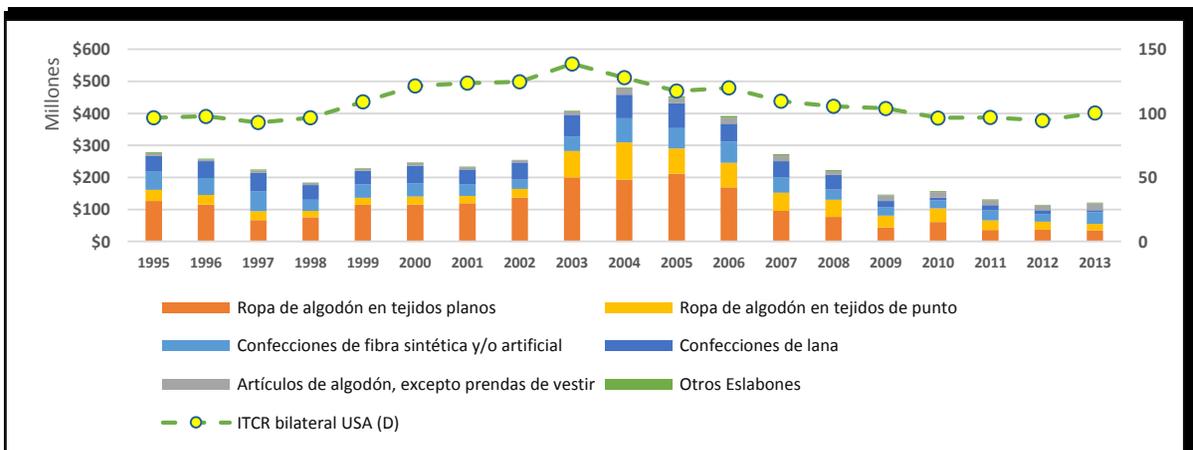
FUENTE: DANE-DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

ELABORACION: PROPIA

Dinámica y evolución

Desde 1995 hasta 1998 las exportaciones cayeron constantemente pasando de USD\$279 millones hasta USD\$185 millones. A partir de 1999 se revierte la tendencia decreciente y empiezan a crecer en promedio al 18,9% anual hasta 2004. Durante este periodo solo en el año 2001 se presenta una caída de -5,2%, pero en contraste se destacan los resultados positivos de los años 1999 (23,9%), 2003 (60,1%) y 2004 (17,7%); en donde estos últimos dos años tienen la particularidad de la entrada en vigencia del ATPDEA⁵⁷.

Gráfica 9: Exportaciones de textiles y confecciones hacia EE.UU. por eslabón productivo



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION

ELABORACION: PROPIA

⁵⁷ La ley de preferencias arancelarias andinas (ATPA) otorgada a Colombia a finales del año 1991 por parte de EE.UU. ofrecía ingreso libre de aranceles a aproximadamente 5.500 productos, sin embargo bajo éste régimen no se encontraban cobijados los textiles ni la confecciones. Con la entrada en vigencia de la ley de promoción comercial andina y erradicación de la droga (ATPDEA), por parte del Congreso de los Estados Unidos, a finales del año 2002; se prolongaron los beneficios del ATPA y se incluyeron aproximadamente 700 nuevos productos. Entre los nuevos productos se destacaron algunas confecciones, calzado y manufacturas de cuero.

La finalización del acuerdo Multifibras (AMF) en enero de 2005 la fuerte revaluación del peso colombiano frente a la divisa norteamericana; y la incertidumbre generada por las renovaciones del ATPDEA después del año 2006, conformaron un marco propicio para que las exportaciones del sector hacia Estados Unidos, desde 2005 hasta 2013, iniciaran una fase recesiva que implicó retornar a los montos exportados en la década de los 90.

En cuanto a los últimos cuatro años del periodo estudiado, se aclara que se dio una desaceleración en la caída de las exportaciones, que en definitiva solo acentúa la caída experimentada desde el 2005. Para éste periodo, éstas caen al -4% promedio anual y se destacan el crecimiento de los años 2010 (7,1%) y 2013 (5,8%); y las caídas de los años 2011 (-16%) y 2012 (-12,8%), resaltando que a principios de 2011 el senado estadounidense decidió finalmente no renovar el ATPDEA y que a mediados del año 2012 entra en vigencia el TLC con EE.UU.

Implicaciones positivas del desmonte arancelario

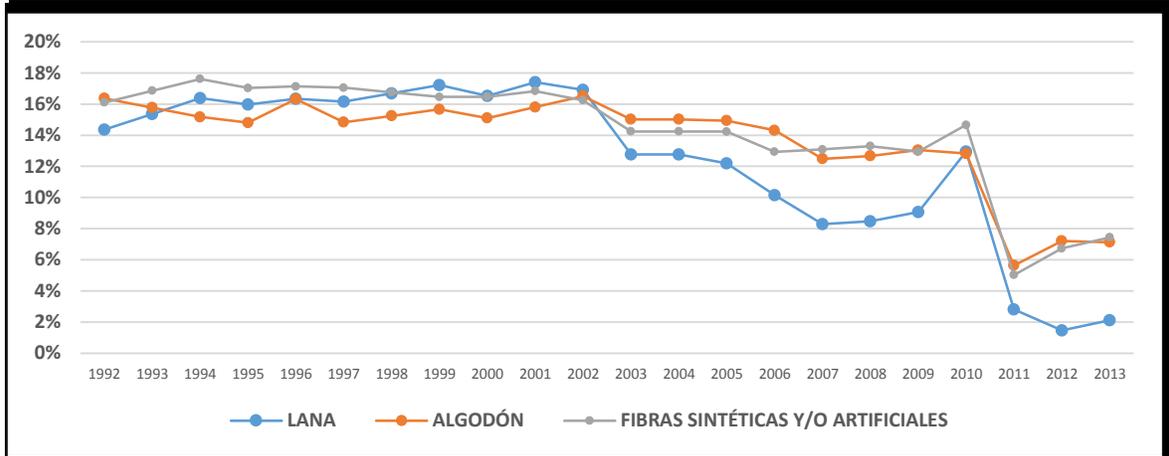
En primer lugar, la entrada en vigencia del TLC puede representar la reducción de los costos para la producción de hilados, tejidos y/o confecciones nacionales., porque “al poseer mayores encadenamientos hacia adelante, los cambios en el arancel de los eslabones intermedios de la cadena generan efectos más difundidos en la industria” (DNP, 2003)

Históricamente, los bienes exportados de la línea del *algodón* han representado el 64% de las exportaciones totales del sector hacia EE.UU, los bienes exportados de la línea de las fibras sintéticas y artificiales han representado el 19%, y los de la línea de lana el 17%. Por consiguiente, y dado que la producción de los textiles y las confecciones se abastece de las importaciones de las materias primas mencionadas anteriormente; los aranceles a las importaciones representan un costo extra para los exportadores de textiles y confecciones principalmente. Siguiendo lo anterior, obsérvese que antes de la entrada en vigencia del TLC; el arancel promedio a las importaciones⁵⁸ de algodón provenientes de todo el mundo fue del 15%, el de las importaciones de lana fue del 14% y el las importaciones de fibras

⁵⁸ En tejidos la tarifa arancelaria promedio pasa de a 5% a 0%, y en prendas de vestir y otras confecciones de un arancel promedio entre 13% y 15% a 0%.

sintéticas y/o artificiales fue del 15,5%. Luego de la entrada en vigencia del TLC, los aranceles cayeron al 7,2%, 1,8% y 7% respectivamente (Ver gráfica 13).

Gráfica 10: Arancel a la importación de las materias primas base para la producción de textiles

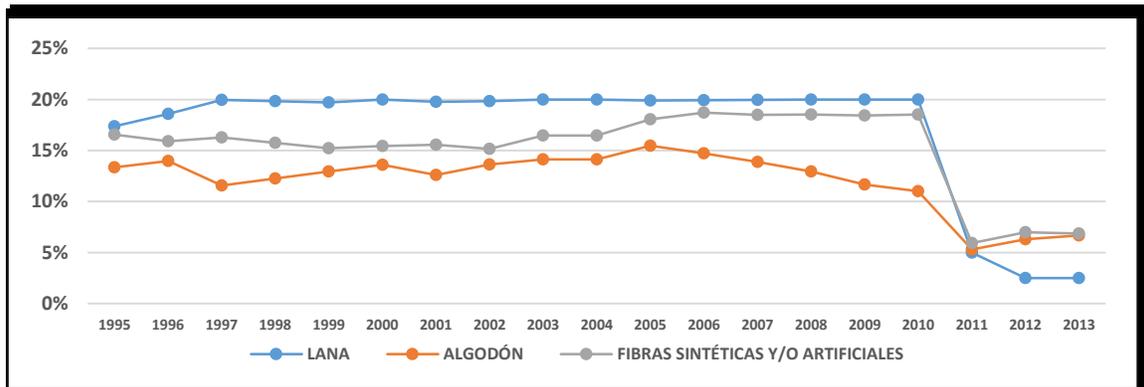


FUENTE: World Integrated Trade Solution (WITS)

ELABORACION: PROPIA

De otro lado, si solo se tuvieran en cuenta los aranceles promedio a las importaciones de aquellas materias primas procedentes desde EE.UU⁵⁹, se encuentra que anterior a la entrada en vigencia del TLC; el arancel promedio a las importaciones de algodón fue del 13,4%, el de las importaciones de lana fue del 19,5% y el de las importaciones de fibras sintéticas y/o artificiales fue del 16,7%. Con la entrada en vigencia del TLC, los aranceles a las importaciones estadounidenses cayeron al 6,5%, 2,5% y 7% respectivamente (Ver gráfica 14).

Gráfica 11: Arancel a la importación de las materias prima base para la producción de textiles, provenientes de EE.UU.



FUENTE: World Integrated Trade Solution (WITS)

ELABORACION: PROPIA

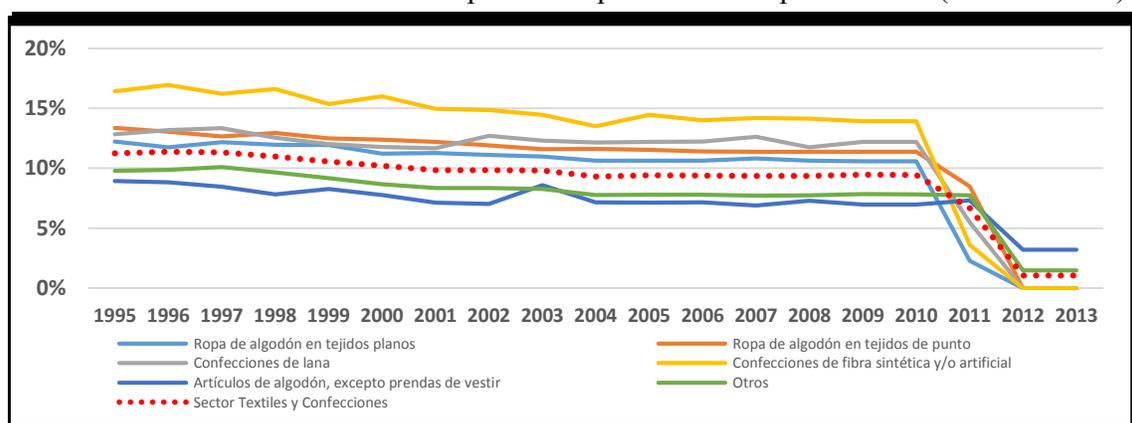
En segundo lugar, la entrada en vigencia del TLC puede representar el incremento de las ganancias por exportaciones de la producción de textiles y confecciones nacional. El sector

⁵⁹ Es importante analizar el caso estadounidense por separado puesto que a 2011, Colombia importó el 26% (USD\$147 millones) del algodón desde EE.UU.

tiene un total de 2.013 partidas arancelarias o productos, de los cuales: 1) el 13,3% contaban ya con acceso libre de arancel a Estados Unidos, 2) el 38,8% estaban cobijados bajo el ATPDEA u otros regímenes especiales (arancel igual a cero), estabilizando las condiciones para los exportadores puesto que se deja de depender de la ratificación anual por parte del Congreso norteamericano, y 3) el 47,9% de los productos pasaron de arancel positivo a desgravación inmediata a partir del 15 de mayo de 2012.

Según el esquema del sistema armonizado; las exportaciones de textiles y confecciones hacia EE.UU. pagaron un arancel promedio del 10% en los últimos 17 años, y con la entrada en vigencia del TLC⁶⁰, gran parte de la oferta exportable del sector quedó bajo una tarifa de 0% (Ver gráfica 15), representando así mejores condiciones para exportar hacia EE.UU. Nótese que si se asumiera que el sector no tuviese preferencias arancelarias, la tarifa sería aproximadamente del 10%⁶¹.

Gráfica 12: Arancel Ad-Valorem promedio por eslabones productivos (EE.UU-COL)



FUENTE: World Integrated Trade Solution (WITS)

ELABORACION: PROPIA

Desde otra perspectiva, en la gráfica 16 se observa como antes de 1991, el 100% de los bienes del sector se les aplicaba una tarifa arancelaria del 19% aproximadamente. Con el ATPA⁶², se evidenció una disminución en el porcentaje del valor importado por EE.UU. que era sujeto de gravamen, lo que indicaba que una porción del valor de los bienes del

⁶⁰ Siguiendo a (LEGIS, 2012), en la desgravación arancelaria “se estipuló una liberación inmediata reciproca bajo la modalidad del 0x0 para el ámbito textil y confecciones. La negociación incluyó los capítulos 50 al 63 del Arancel, más equipajes, sombrillas y cubrecamas. De acuerdo con lo pactado, 1.565 sub-partidas arancelarias tuvieron acceso inmediato al mercado de EE UU, a partir de la entrada en vigencia del TLC.

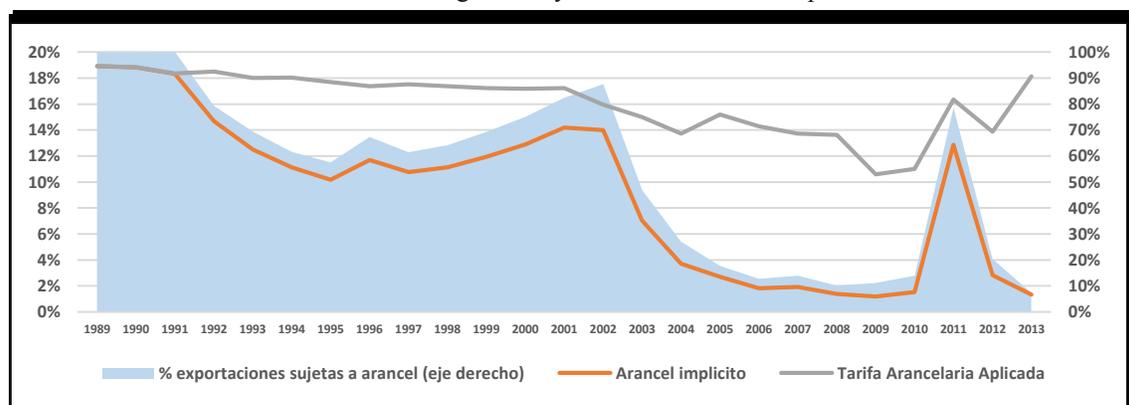
⁶¹ Este es el arancel nación más favorecida cobrado por EE.UU.

⁶² “El Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la Lucha contra las Drogas que el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991. La Ley se hizo efectiva a partir de julio de 1992, cuando el Presidente Bush designó a Colombia y Bolivia como elegibles para ser beneficiarios del ATPA.” Ver <http://tlc-eeuu.proexport.com.co/abc-del-tlc/atpdea>

sector ingresaron a EE.UU. con arancel 0%. Sin embargo, la inestabilidad de la vigencia del ATPA implicó que para 2002 el 90% del valor exportado fuese gravado (aunque a una tarifa menor, del 16%).

Una vez entra en vigencia el ATPDEA, sí se evidencia una reducción notable del valor exportado sujeto a gravamen (En promedio solo el 10% del valor era gravado). Es decir que todos los productos que lograron ingresar bajo las preferencias del ATPDEA, ingresaron con arancel 0% -los que no lo lograron se les aplicaba una tasa del 14% en promedio-. Esto impactó positivamente las exportaciones del sector en los años 2003 y 2004, no obstante a partir de 2005 esta disminución de la base gravable no tuvo ningún efecto positivo sobre las exportaciones del sector. Nuevamente la inestabilidad de la vigencia del ATPDEA, implicó por ejemplo, que para 2011, gran parte del valor exportado se gravara nuevamente, impactando negativamente las exportaciones del sector. Finalmente, con el TLC, a 2013 el 90% de las exportaciones lograron entrar a EE.UU. sin tener que pagar un solo dólar en aranceles; beneficiando directamente a los exportadores del sector.

Gráfica 13: Base gravable y tarifas arancelarias implícitas



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION

ELABORACION: PROPIA

Por último, siguiendo a (LEGIS, 2012), dentro de las negociaciones del TLC quedaron definidos otros aspectos importantes en cuanto a: la cooperación aduanera que promueve la disminución del contrabando técnico⁶³; salvaguardias que se aplicarían cuando se compruebe perjuicio grave o amenaza al sector⁶⁴ y reglas de origen⁶⁵ más flexibles que

⁶³ “Se pactaron mecanismos de cooperación entre aduanas que permite aplicar regulaciones y procedimientos dirigidos a prevenir o combatir el fraude.” (LEGIS, 2012)

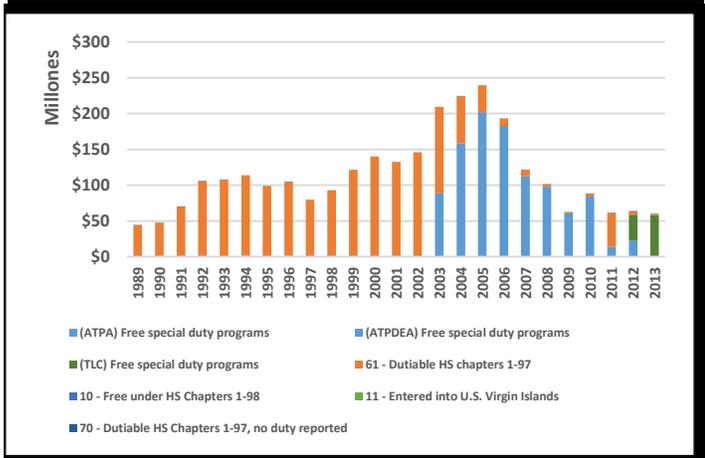
⁶⁴ “Esta consistirá en restablecer el menor arancel entre el aplicado a terceros países al momento de la medida y el que esté vigente en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. Tendrá una duración máxima de 2 años prorrogable por 1 año adicional y no se podrá aplicar más allá del periodo de transición (5 años).” (LEGIS, 2012)

permiten el aprovechamiento de los demás acuerdos comerciales vigentes entre Colombia y otros países.

65 “Se estableció una regla basada en el principio de “a partir del hilado”, que permite que las fibras puedan venir de cualquier parte del mundo y los hilados/filamentos y la tela deban ser de las partes (excepto rayón viscosa). De igual forma, se acordó una regla de “cortado y cosido” para el caso de los sostenes. Estos cumplirán origen siempre que la mercancía esté cortada o tejida a forma y cosida, o de otra manera ensamblada en territorio de una o más de las partes. En el caso de las confecciones, se pactaron las siguientes reglas de origen: los forros visibles en trajes de hombre y mujer, chaquetas, faldas, abrigos y chaquetones deben ser formados a partir de hilados y acabados en territorio de las partes.” (LEGIS, 2012, pág. 28)

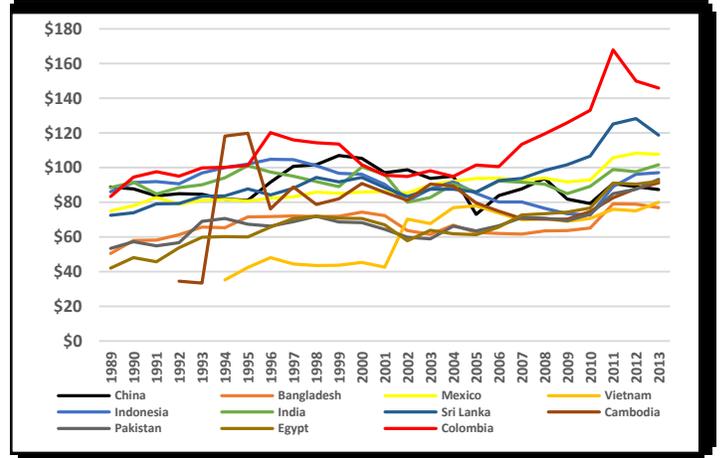
3. EXPORTACIONES POR PROGRAMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS, PRECIOS IMPLICITOS POR ESLABONES Y COMPRAS EXTERNAS ESTADOUNIDENSES- SUSTENTO RESULTADOS MODELO ECONOMETRICO.

Gráfica 14: Ventas externas de RATPL según preferencias arancelarias



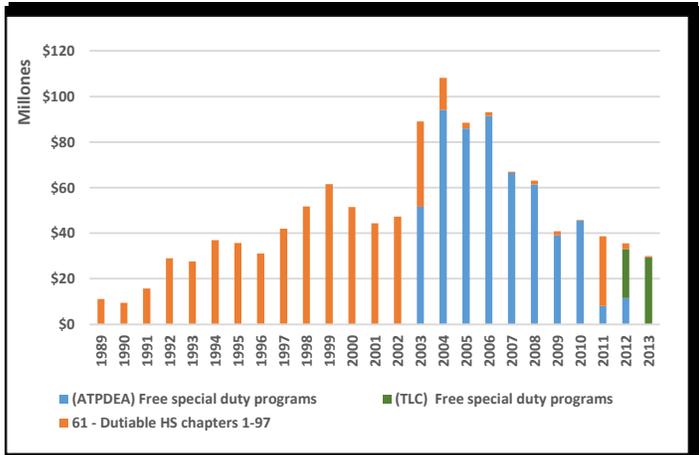
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 15: Precio implícito por docena + (CIF) – RATPL



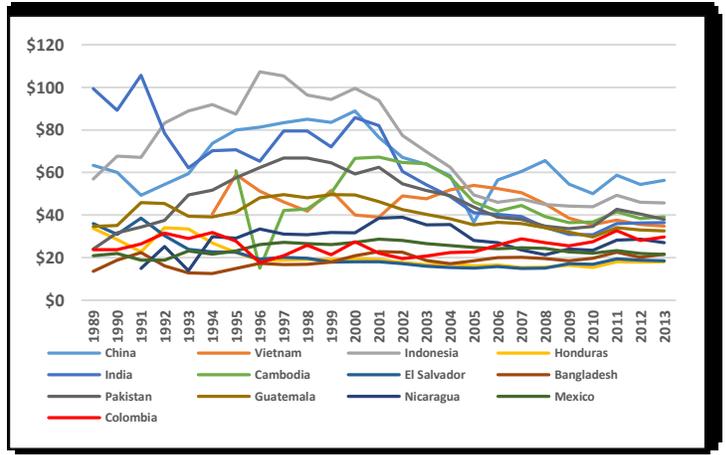
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 16: Ventas externas de RATPT según preferencias arancelarias



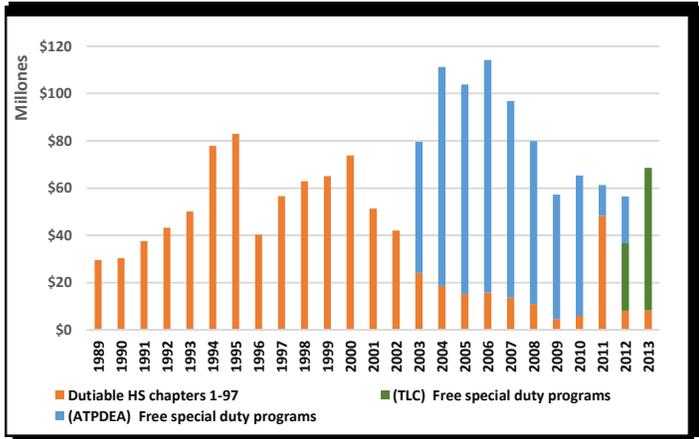
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 17: Precio implícito por docena + (CIF) – RATPT



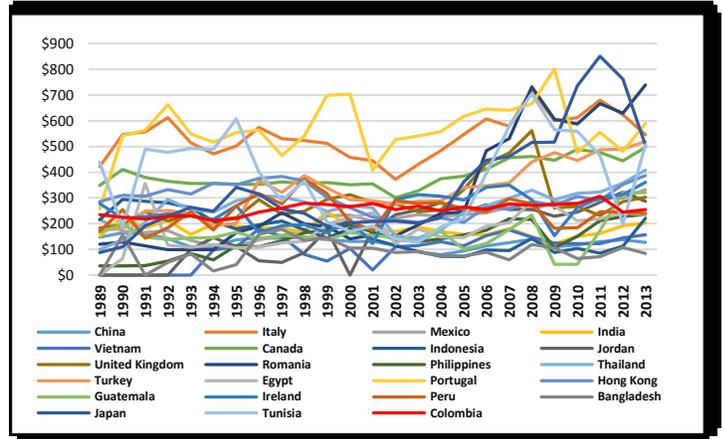
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 18: Ventas externas de CL según preferencias arancelarias



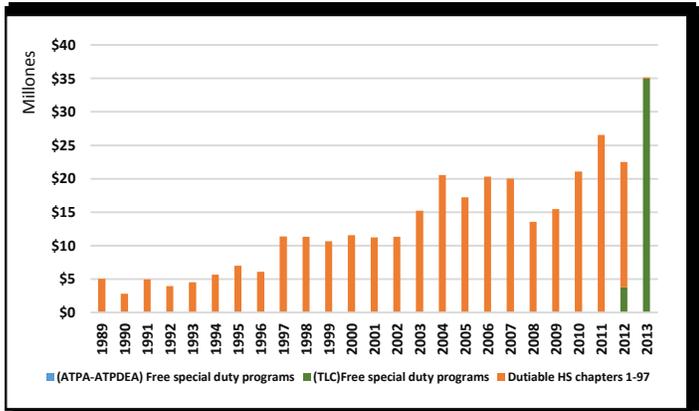
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 19: Precio implícito por docena + (CIF) – CL



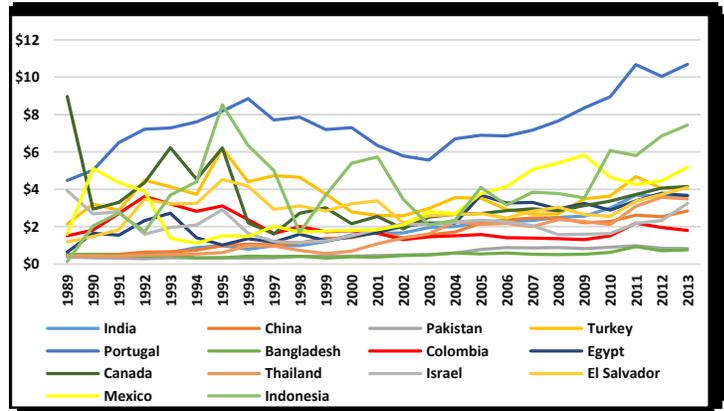
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 20: Ventas externas de AAEPV según preferencias arancelarias



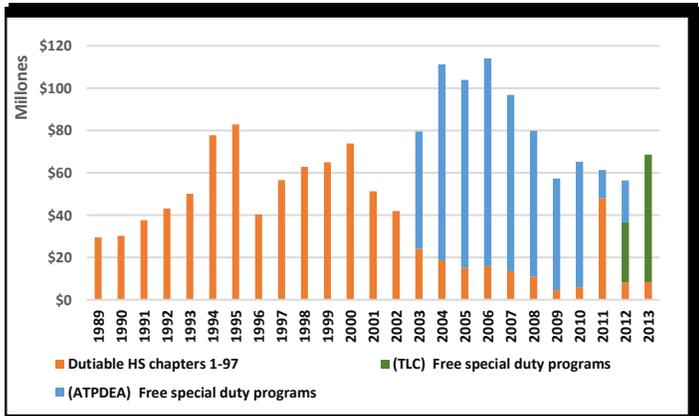
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 21: Precio implícito por unidad + (CIF) – AAEPV



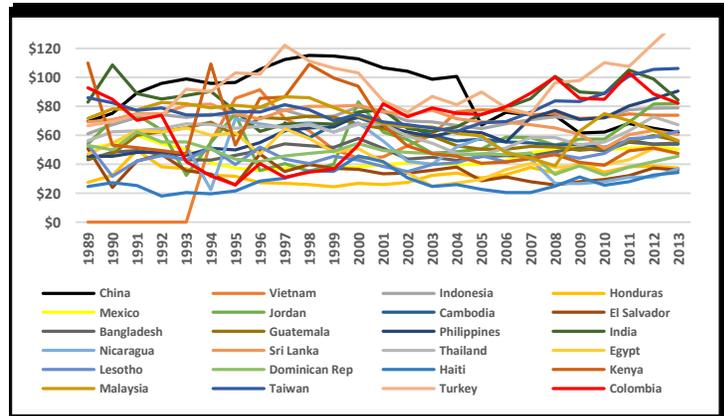
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 22: Ventas externas de CFSA según preferencias arancelarias



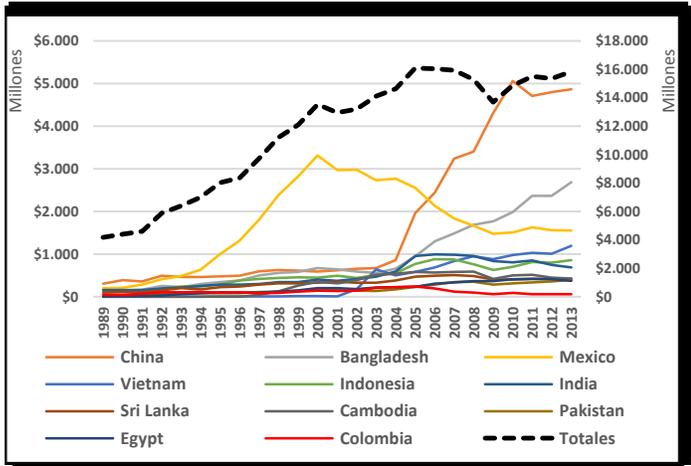
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 23: Precio implícito por docena + (CIF) – CFSA



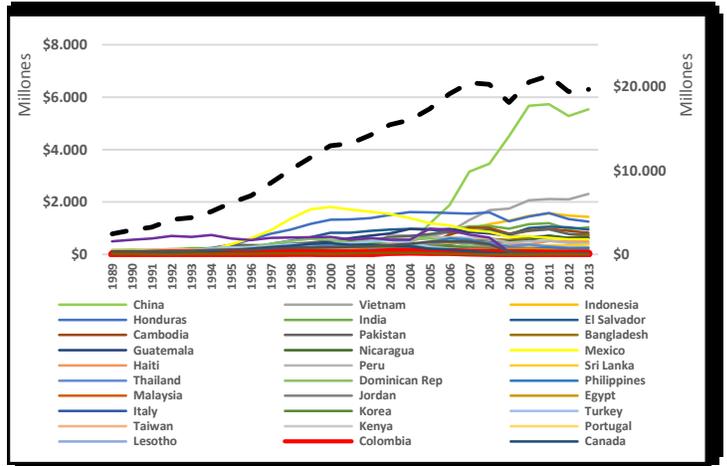
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 24: Compras Externas estadounidenses de RATPL



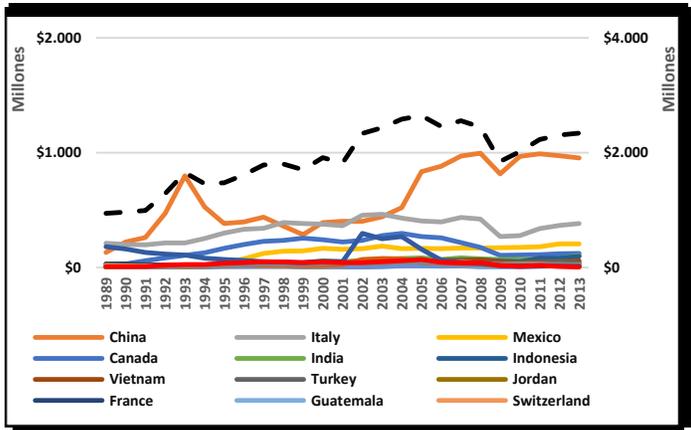
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 25 Compras Externas estadounidenses de RATPT



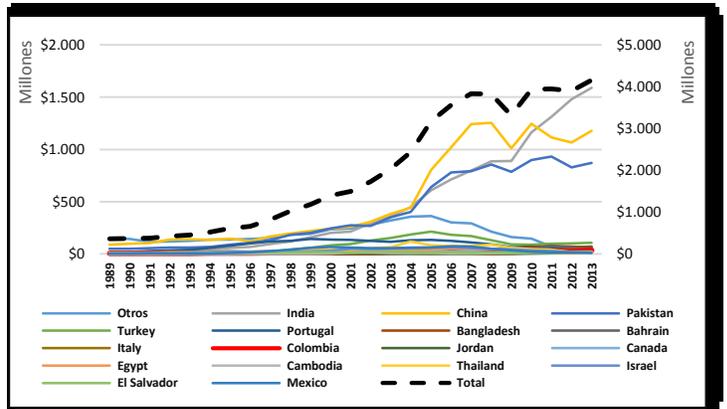
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 26: Compras Externas estadounidenses de CL



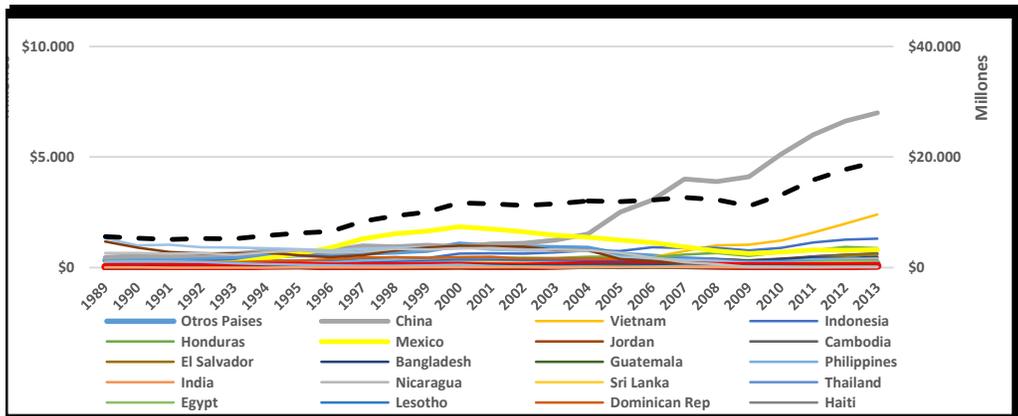
FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 27: Compras Externas estadounidenses de AAEPV



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA

Gráfica 28: Compras Externas estadounidenses de CFSA



FUENTE: USITC - UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - ELABORACION PROPIA