

ANÁLISIS DE ALGUNOS DETERMINANTES DE LAS DIFERENCIAS DE
COMPORTAMIENTOS DE LAS EXPORTACIONES DE CHAQUETAS DE ALGODÓN DE
COLOMBIA, CHILE Y EL PERÚ HACIA LOS
ESTADOS UNIDOS.

CLASIFICACIÓN JEL: F13, F14, F15
CARLOS ANDRÉS ARGÜELLO GUTIÉRREZ

RAUL TORRES SALAMANCA



MAYO 2017-I
PROGRAMA DE ECONOMÍA ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA JULIO
GARAVITO

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecerle primero a Dios, por brindarme la oportunidad para cumplir mis objetivos, mostrarme el camino en los momentos más difíciles y ser siempre el soporte y la fuerza necesaria para elaborar todo lo propuesto.

A mi madre por ofrecerme el apoyo y amor incondicional, por confiar en mis habilidades, por ser aquella base que luchó sin descanso para que yo pudiera conseguir culminar mis estudios.

A mi hermano y mi padre por brindarme aquellos consejos, ánimo y energía durante el proceso.

Expreso mi especial gratitud a mi tutor Raul Torres Salamanca, por su guía continua durante la elaboración del trabajo, sus buenos consejos, apoyo y motivación que me permitió realizar un buen producto en el trabajo de opción de grado.

A Dayana Torres por su cariño, amor, ánimo y apoyo constante que me motivó a dar lo mejor de mí, quien con muchos regaños buscó que siempre me enfocara en mis obligaciones.

Tanto a ExG como a KAFF, aquellos grupos de amigos y compañeros que estuvieron pendientes de todo mi proceso, con quienes compartí muy buenas experiencias y aprendí lo riguroso que se debe ser para que un proyecto tenga los resultados esperados.

Finalmente, a mis amigos durante la universidad, Kenneth Cortes, Fernando Ardila, Samantha Sánchez, David Sarmiento y David Mora, por brindarme su amistad y ser aquellas personas con quienes compartí los momentos más agradables.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	09
2. ANTECEDENTES	13
3. MARCO TEÓRICO	15
4. MARCO METODOLÓGICO.....	22
5. RESULTADOS	30
5.1 Subíndice para el tratamiento preferencial de los tratados.....	34
5.2 Subíndice para localización y transporte	37
5.3 Subíndice de incentivos a la exportación.....	39
5.4 Subíndice de incentivos a la producción.....	44
6. CONCLUSIONES	48
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	50
ANEXOS	53

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Exportación hacia Estados Unidos y el resto del mundo en dólares.....	10
Tabla 2. Numero de conferencias y Seminarios criterio del Índice IIE.....	41

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estructura del proceso de criterios para índices fase 1.....	27
Figura 2. Estructura del proceso de criterios para índices fase 2.....	29
Figura A.1 Efecto del uso del EPS diseñado por el gobierno en las dimensiones de rendimiento de las exportaciones.....	53
Figura A.2 Revisión cumplimiento de criterios técnicos de Índices Fase 1 y 2.....	54

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Evolución del IxC de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015.....	30
Gráfica 2. Evolución del ILT de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015.....	38
Gráfica 3. Evolución del IIE de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015.....	40
Gráfica 4. Evolución del IIP de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015.....	45

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.1 ÍNDICE DE TRATAMIENTO DE TRATADOS PREFERENCIALES, ITP- CHILE Y EL PERU 2012-2012.....	31
Ilustración 1.2. ÍNDICE DE LOCALIZACIÓN Y TRANSPORTE ILT- COLOMBIA, CHILE Y EL PERU 2012-2015.....	31
Ilustración 1.3. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN IIE- COLOMBIA, CHILE Y EL PERU 2012-2015.....	32
Ilustración 1.4. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN IIP- COLOMBIA, CHILE Y EL PERU 2012-2015.....	33
Ilustración A.3. ÍNDICE DE LOCALIZACIÓN Y TRANSPORTE ILT- COLOMBIA 2012- 2015.....	54
Ilustración A.4. ÍNDICE DE LOCALIZACIÓN Y TRANSPORTE ILT- CHILE 2012- 2015.....	55
Ilustración A.5. ÍNDICE DE LOCALIZACIÓN Y TRANSPORTE ILT- PERÚ 2012- 2015.....	55
Ilustración A.6. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN IIE- COLOMBIA 2012- 2015.....	56
Ilustración A.7. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN IIE- CHILE 2012- 2015.....	57
Ilustración A.8. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN IIE- PERÚ 2012- 2015.....	58
Ilustración A.9. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN IIP- COLOMBIA 2012- 2015.....	59
Ilustración A.10. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN IIP- CHILE 2012- 2015.....	60
Ilustración A.11. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN IIP- PERÚ 2012- 2015.....	61

RESUMEN

Esta investigación comprende un análisis de algunos de los determinantes que influyen en el flujo de las exportaciones de chaquetas de algodón provenientes de Colombia, Chile y el Perú que tienen como destino Estados Unidos, mediante la construcción de índices compuestos que recopila dichos factores los cuales permiten comparar a los tres países en el período 2012-2015.

CLASIFICACION JEL: F13, F14, F15

PALABRAS CLAVES: Colombia, Chile, Perú, exportación, promoción exportaciones, transporte, localización, chaquetas de algodón, incentivos, sector textil y de confecciones.

ABSTRACT

This research includes an analysis of some determinants that influence the flow of exports of cotton jackets from Colombia, Chile and Peru to the United States, made through the construction of composite indexes that compiles these factors, ad allows to compare the three countries in the period 2012-2015.

KEYWORDS: Colombia, Chile, Peru, export, export promotion, transport, location, cotton jackets, incentives, textiles and apparel.

1. INTRODUCCIÓN

Como se refieren Condo, Jenkins, Figueroa, Obando, Morales & Reyes (2004) “la actividad textil se ha convertido en una de las principales generadoras de empleo y de divisas de Latinoamérica. América latina se ha posicionado como el segundo proveedor internacional de prendas de vestir para el mercado estadounidense” (p.03). Para estos autores en el caso específico de Colombia el sector de textiles y confecciones es relevante en los mercados internacionales.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancoldex & ProColombia (2012) afirman que “Colombia tiene ventajas [..]. Para el caso de la industria textil, de confección, diseño y moda, el país cuenta con el reconocimiento en este mercado por la calidad de su materia prima, mano de obra calificada, diseño e innovación” (p.2) y hacen énfasis a las oportunidades que se encuentran para esos productos.




Asimismo, el Perú ha reforzado su desempeño en el sector de confecciones de prendas de vestir y su capacidad de aprovechar oportunidades en los mercados internacionales. Según PromPerú y el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) (2014) “Nuestra principal fortaleza es poseer diez años de experiencia en todo el proceso de producción de las prendas. Además, la buena capacidad del área de diseño para desarrollar colecciones en función a las estaciones y preferencias del mercado” (p.19). No obstante, Chile no se queda atrás, según ProChile (2012) el sector Textil y de Confección tiene evidentes ventajas comparativas tanto en el desarrollo de determinados insumos, como en la capacidad de responder rápidamente ante la necesidad del mercado actual, en cuanto la reducción de tiempo para la entrega de determinadas mercancías.

Por tanto, es oportuno realizar un análisis comparativo del desempeño de Colombia con respecto a Chile y el Perú en el sector de confecciones o más en específico para el mercado de chaquetas de algodón, que se caracteriza por la relativa intensidad de demanda de mano de obra y por ser uno de los sectores más prometedores en los respectivos tratados de libre comercio con los Estados Unidos.

Como se observa en la tabla 1, las exportaciones de chaquetas de algodón entre el 2012 y el 2015 hacia el mundo, sin incluir los Estados Unidos disminuyeron para Colombia, Perú y Chile. Sin

embargo, también se puede ver que hay una importante disimilitud en el desempeño de los tres países en las exportaciones de chaquetas de algodón hacia los Estados Unidos, mientras que en Colombia y de Chile descendieron agudamente, en el caso de Perú las exportaciones crecieron de manera muy importante.

Tabla 1. Valor (FOB) de las Exportación de chaquetas de algodón hacia Estados Unidos y el resto del mundo en dólares.

Origen X	Colombia 		Chile 		Perú 	
	Valor FOB USD		Valor FOB USD		Valor FOB USD	
Destino X	Estados Unidos	RDM Sin E.U	Estados Unidos	RDM Sin E.U	Estados Unidos	RDM Sin E.U
2007	\$2.420	\$530.800	\$20.006	\$466.826	\$27.918	\$904.194
2008	\$12.399	\$658.936	\$0	\$14.741	\$159.360	\$5.980.007
2009	\$45	\$519.607	\$0	\$32.903	\$31.449	\$1.487.192
2010	\$0	\$341.015	\$0	\$17.289	\$32.972	\$782.259
2011	\$0	\$421.497	\$0	\$8.905	\$99.360	\$417.095
2012	\$680	\$366.011	\$0	\$14.465	\$22.198	\$875.642
2013	\$4.007	\$191.956	\$0	\$32.884	\$81.979	\$293.691
2014	\$0	\$42.817	\$615	\$36.637	\$98.207	\$600.015
2015	\$105	\$32.351	\$0	\$2.896	\$120.135	\$161.162

Notas: RDM Sin E.U (Resto del mundo sin incluir Estados Unidos)

Fuente: Elaboración propia, World Trade Organization (WTO) , Departamento Administrativo Nacional de Estadística Colombia (DANE), Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria Perú (SUNAT) y El Servicio Nacional de Aduanas Chile (SNA), ProChile

Según la tabla 1, las exportaciones de chaquetas de algodón hacia los Estados Unidos por parte de Colombia disminuyeron desde el año 2008 (\$12.399 USD fob), hasta el año 2013 (\$4.007 USD fob), para el caso chileno sus exportaciones presentaron una evidente disminución desde el año 2007 (\$20.006 USD fob) y durante todo el periodo de análisis, hasta el punto de desaparecer el mercado de chaquetas de algodón. No obstante, para el caso del Perú sus exportaciones de chaquetas de algodón reportaron incrementos indudables para el periodo de análisis, pasando de \$22.198 USD fob (2012) a \$120.135 USD fob (2015), la tabla 1 exhibe un evidente comportamiento desigual en las exportaciones de las chaquetas de algodón de los tres países, es decir, los flujos de exportaciones del producto a manejar muestran que los tres países presentan discrepancias que son curiosas para la investigación.

A diferencia de otras investigaciones esta se concentra en las chaquetas de algodón de la posición arancelaria 6103.32.00.00, lo que permite hacer un análisis más particularizado de los factores determinantes de las exportaciones de los países objeto del estudio.

Resulta pertinente entonces investigar cuáles son los determinantes de esas diferencias de comportamiento, en lo referente a los tratamientos pactados en los acuerdos de esos países con los Estados Unidos, los aspectos de localización y transporte, el fomento y apoyo a la producción y las exportaciones a ese tipo de producto, es decir las chaquetas de algodón. Al concretarse el producto de la mencionada posición arancelaria y la investigación de los determinantes de esas diferencias de comportamiento, esta investigación que se propone se diferencia de cualquier otra que se haya elaborado en el campo. De esta manera se contrasta el interrogante que se propone la investigación que es: ¿El comportamiento de los flujos de las exportaciones de chaquetas de algodón de Colombia, Chile y Perú hacia los Estados Unidos en el periodo 2012 al 2015 son explicados por las diferencias que existen entre los tratamientos preferenciales, las medidas de fomento a la exportación, las facilidades a la producción y los aspectos de localización y transporte?

La hipótesis que se contrasta en la investigación recae en que la diferencia de los flujos de exportaciones de chaquetas de algodón (6103.32.00.00) de Colombia, Chile y Perú hacia los Estados Unidos se explica por las discrepancias que se presentan en los tratamientos recibidos para cada uno los tres TLC pactados, en el apoyo que brinda cada país para las exportaciones, las facilidades a la producción y los aspectos de localización y transporte.

Asimismo, se ha fijado como objetivo principal determinar si las diferencias en los acuerdos preferenciales pactados (TLC), en el apoyo a las exportaciones, en las facilidades a la producción y en los rubros de localización y transporte explican la disimilitud en el comportamiento de las exportaciones de chaquetas de algodón (6103.32.00.00) de Colombia, Chile y el Perú que tienen como destino los Estados Unidos para el periodo comprendido entre 2012 y 2015. Por ello para cumplir dicho objetivo se construyó un índice compuesto para Colombia, Chile y el Perú que engloba las variables que conforman los factores anteriormente mencionados, de tal manera que se componen de 4 subíndices que se basan en 34 criterios.

Este estudio está estructurado de la siguiente manera: en la primera sección se presentará de forma breve la introducción de cómo se hizo la investigación; la segunda parte expone los antecedentes de estudios previos para comprender mejor como se ha tratado el tema en otras investigaciones sobre promoción a las exportaciones, regulación de los acuerdos comerciales u otros determinantes de las exportaciones; en la tercera sección en el marco teórico se expondrá la teoría en la cual se basa la investigación; en la cuarta parte se expone el marco metodológico con el cual se construyó el índice compuesto a partir de los factores y criterios que se usaron para calcular los sub índices; en la sección quinta se exponen los resultados para el cálculo para cada criterio, subíndice e índice compuesto; en la sexta sección se exponen las conclusiones que se derivan del estudio realizado.

2. ANTECEDENTES

Crespi & Alvarez (2000) analizan el impacto de algunos instrumentos públicos de fomento a las exportaciones en Chile, mediante métodos econométricos demuestran que esas políticas tuvieron buenos resultados. Sin embargo, no logran precisar si existe un impacto positivo en productos específicos exportados por las firmas. Resaltan la importancia que han tenido los comités de exportación en Chile para la apertura de nuevos mercados y el incremento de las exportaciones.

Rico (2010) expone el espectro de instrumentos que son posibles de usar en Colombia para ejercer la promoción de exportaciones, haciendo referencia a que existen instrumentos fiscales y arancelarios (exención y devolución de impuesto sobre las ventas IVA, sociedades de comercialización internacional, zonas francas, sistemas especiales de importación o exportación), instrumentos financieros de promoción (Bancoldex con sus líneas de crédito y la capacitación dirigida a los empresarios), regímenes aduaneros para facilitar la exportación (régimen de usuarios altamente exportadores, régimen de importación –modalidad de importación temporal, para perfeccionamiento activo o régimen de exportaciones: modalidad de programas especiales de exportación), programas de fomento y estabilidad jurídica. Empero, este autor solo explica la situación para el caso colombiano.

Flores (2013) evalúa las barreras comerciales que afectan exportaciones colombianas, las analiza desde el punto de vista de oportunidades o amenazas que representa.

Las barreras comerciales y en especial las barreras no arancelarias (BNA), han transformado su rol en el sistema comercial a medida que este también ha cambiado de acuerdo a los nuevos retos que impone la integración económica, sin importar el tamaño, la forma o la naturaleza de los países que, como Colombia, intentan insertarse en un mercado global más competitivo y exigente. (Flores, 2013, p.01)

Suárez (2007) trata los aspectos de localización y transporte desde el punto de vista de su efecto sobre los costos en el comercio internacional, ya que afirma que:

Mediante el transporte se supera el obstáculo de la distancia, y la efectividad con la que se lleva a cabo tal servicio puede ser aproximado cuantitativamente por la evaluación de sus costes. La existencia de éstos representa de forma implícita una opción de que se desarrolle

intercambio comercial entre países. Los costes de transporte se han incorporado a la teoría del comercio internacional tanto en los modelos tradicionales basados en la ventaja comparativa, como en los que fundamentan la especialización internacional en la existencia de economías de escala. Los efectos derivados de dichos costes muestran pautas diferentes en uno y otro caso, condicionando por ello la estructura y los patrones de la especialización productiva internacional.(p.07).

Según la Organización Mundial de Comercio (2013) “los factores de los que depende el futuro del comercio internacional, a saber, la demografía, la inversión, la tecnología, los recursos energéticos y demás recursos naturales, los costos del transporte y el marco institucional” (p.112). En su reporte anual del comercio internacional para año el 2013 la OMC expone una investigación sobre algunos de los determinantes que podrían afectar el comercio internacional a futuro, implementando estadística descriptiva analiza la actuación de estos factores y su desempeño en las economías más importantes del mundo (países o grupos de países). Concluye asegurando que el análisis se encuentra incompleto, ya que deja de lado algunos factores que son importantes para el análisis. “No se tienen en cuenta que el comercio afecta la distribución de ingresos, modifica el poder relativo de las naciones y puede debilitar el apoyo de la opinión pública a la apertura del comercio o inducir políticas que directa o indirectamente , tengan efectos negativos sobre el comercio” (Organización Mundial de Comercio, 2013, p.208).

Rodríguez (2016) analiza aspectos externos e internos que generan la competitividad del sector textil y de confecciones de Colombia y Corea en el periodo de 2008 a 2014. También emplea una metodología de construcción de índices compuestos a partir de la estandarización de variables.

A diferencia de trabajos previos, esta investigación aporta una evaluación particular ya que construye un índice compuesto para cada uno de los países de Colombia, Chile y el Perú con el cual se trata de explicar las diferencias del comportamiento de las exportaciones de las chaquetas de algodón hacia los Estados Unidos cuando cada uno de los tres países tienen un TLC con el mismo país en común (Estados Unidos) y sin embargo sus exportaciones muestran comportamientos disimiles.

3. MARCO TEÓRICO

La teoría de la integración estudia diferentes enfoques de la integración entre los países, sus características, los objetivos que cumple cada uno, los grados de compromiso de las políticas públicas y los efectos que se producen en el comercio entre los miembros del acuerdo de integración entre ellos y terceros países. En la integración económica se interrelacionan asuntos económicos y políticos mediante del empleo de instrumentos de política comercial de los países miembros de los acuerdos (Según Corral, 2011).

El concepto de integración lo precisa Balassa (1994) al señalar que “Se puede definir la integración económica como un estado o proceso de asuntos que abarca medidas destinadas a abolir las unidades de discriminación pertenecientes a los diferentes Estados nacionales” (p.174). Asimismo, establece la distinción entre la integración y cooperación económica de tal manera que la primera comprende medidas que implican supresión directa de formas de discriminación comercial entre países, como lo son las medidas arancelarias. Balassa (1994), también idéntica diferentes tipos de integración, desde las áreas de libre comercio hasta la unión económica después de pasar por la unión aduanera y el mercado común.

De acuerdo con Krugman & Obstfeld (2006) con un área de libre comercio se garantiza que al perfeccionarla los bienes comprendidos en el acuerdo estarán sometidos a libre intercambio, esto es sin aranceles o barreras que restrinjan su comercio entre los países miembros. Si bien los requisitos documentales propios del funcionamiento de un acuerdo de libre comercio puede ser un obstáculo significativo para el intercambio para los miembros.

Baier, Bergstrand & Mariutto (2014) recalcan que “uno de los acontecimientos económicos más notables desde 1990 ha sido la proliferación de las áreas de libre comercio, acuerdos regionales o bilaterales argumentados por algunos gobiernos que siguen políticas de liberalización competitivas” (p.55). Baier, Bergstrand & Mariutto (2014) profundizan en las fuentes de interdependencia entre acuerdos comerciales a los que pertenece un mismo país.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta que, a pesar de la búsqueda por desmontar las barreras comerciales, mas especifico las barreras arancelarias, existen otros limitantes para la integración

económica. Volpe (2010) expone algunos obstáculos adicionales a los cuales se enfrentan los exportadores al momento de llevar sus productos a mercados internacionales.

La exportación es un esfuerzo complejo. Las empresas pueden encontrar muchos obstáculos en sus intentos de expandir sus actividades en mercados extranjeros e incluso simplemente para entrar en estos mercados. Algunos de estos obstáculos, como los aranceles y los costos de transporte, son evidentes. Otros, como la falta de información, son más sutiles, al menos para los economistas, pero no menos perjudiciales para el comercio. (Volpe, 2010 ,p.01)

Según Volpe (2010) los problemas de información o carencia de la misma, ocasiona serias consecuencias en las prácticas de exportación empresarial a razón de los costos adicionales que se obtienen a causa de las dificultades para establecer los primeros diálogos con los clientes potenciales o socios comerciales que mantienen las relaciones de negocios. Volpe (2010) recalca:

En particular, muchas empresas se enfrentan a dificultades para localizar y analizar los mercados extranjeros, lo que requiere saber dónde encontrar la información y cómo recuperar datos completos y actualizados del mercado internacional; aprender acerca de las prácticas empresariales extranjeras y las preferencias de los consumidores extranjeros; identificar oportunidades de negocio en el extranjero; contactar y comunicarse con clientes extranjeros; y acceder a canales adecuados de distribución y publicidad.(p.12).

La mayoría de estos problemas de información se perciben de alto impacto en la exportación a causa de los problemas con las relaciones que se mantienen con los interesados (Stakeholders) y el desconocimiento del mercado externo al que se enfrentan.¹

Además, El Banco Interamericano de Desarrollo (2015) señala también que los problemas de información son una barrera tenue que no es totalmente clara para los empresarios, pero con fuertes consecuencias para las exportaciones.

El primer problema que enfrenta un potencial exportador es la información. Los mercados requieren que la información funcione y, en el caso del comercio internacional, a menudo

¹ La exportación es una actividad compleja afectada por la falta de información. Las empresas que buscan oportunidades económicas transfronterizas deben participar en un costoso proceso de identificación de potenciales socios de intercambio y evaluar su confiabilidad, confiabilidad, puntualidad y capacidades (Volpe, Martincus & Carballo, 2011, p.127).

las empresas carecen de buena información sobre el nivel de demanda, las preferencias de los consumidores y el entorno regulatorio, lo que significa que se pierden las oportunidades potenciales de exportación. Superar estas barreras de información es costoso para las empresas. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015 , p.15).

Como se ha dicho, las empresas se enfrentan a perder oportunidades a causa de la información que desconocen y en el caso de desear adquirirla, tendrían que incurrir a altos costos adicionales que implican “visitas a nuevos destinos de exportación potenciales, estudios sobre las condiciones del mercado exterior y conocimientos sobre los requisitos técnicos y reglamentarios para los exportadores” (Banco Interamericano de Desarrollo , 2015 , p.16). Además, otro inconveniente adicional con respecto a la información que afrontan las firmas al momento de exportar se llama “*the free rider problem*” , que según el Banco Interamericano de Desarrollo (2015) “las empresas no pueden estar seguras de que los competidores tampoco se beneficiarán de estos esfuerzos”(p.16), dicho de otra manera, realizar esfuerzos por suplir aquellas necesidades de información, puede ser usado por firmas de la competencia y beneficiarse sin que estas tengan que incurrir en los costos adicionales anteriormente expuestos.

En cuanto a los costos de transporte, es lógico agregar este factor como un limitante directo para las exportaciones.² Para Volpe (2010) los costos de transporte están conformados por los costos de flete y el tiempo empleado durante los trayectos necesarios para llevar el producto a su destino y los costos comerciales los considera como todos los costos incurridos para entregar un bien al usuario final.

Trasladar bienes desde el punto de producción hasta los destinos de exportación impone una serie de costos a las empresas, mucho más allá de los que se producen sólo en la frontera. Esto es especialmente cierto en América Latina y el Caribe, donde las empresas deben lidiar con el deterioro de las infraestructuras y servicios de transporte ineficientes que pueden dar lugar a altas tarifas de flete y costos de retrasos. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015 , p.30).

² Los costes de transporte actúan levantando una barrera de protección, similar a la que representan otras intervenciones de carácter institucional, como los aranceles o los subsidios, cuando su imposición provoca una divergencia entre los precios de un mismo bien al situarse en uno u otro territorio o país. (Suárez, 2007, p.8).

Como consecuencia, es coherente afirmar que el alto costo de transporte ocasiona la reducción de la capacidad de llevar productos al exterior de algunas empresas que serían exportadoras potenciales. Dicho de otra forma:

Los sistemas de transporte pobres no sólo aumentan los costos de flete, sino que también los vuelven más volátiles, agregando un elemento de incertidumbre que pone a las empresas en una clara desventaja en una economía global que exige confiabilidad y entrega *just-in-time*. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015 , p.30).

Por ende, la condición de las carreteras, puertos y ferrocarriles toman un papel importante para conocer el tiempo adicional que se incurrirá en la exportación de cada bien y los costos agregados que les ocasionaran a las empresas.³

Ahora bien, aunque la regulación se considera como una barrera o limitante enfocado al problema de información antes mencionado, es importante analizarlo individualmente. En el momento donde “una empresa identifica una oportunidad de exportación prometedora, debe cumplir con las reglas y regulaciones que rigen el acceso a ese mercado, incluyendo costos arancelarios y otros impuestos, reglas de origen y barreras no arancelarias (BNA)”. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015 , p.20) , debe lidiar la empresa que exporta en efecto con algunas barreras denominadas “tradicionales”.

Las barreras comerciales “tradicionales” según Flores (2013) afirma que imponen:

Restricciones a la introducción de capitales y bienes extranjeros a ciertas industrias, consideradas fundamentales para la economía nacional, [...] Así se corroboraba la existencia de altas tasas arancelarias tradicionales y BNA como depósitos previos, contingentes y otros controles de tipo administrativo (p.14).

Además, las regulaciones adicionales que deben cumplir todos los exportadores en la integración (ALCo) varían dependiendo de los países involucrados, su negociación y de los acuerdos pactados. Las reglas de origen según El Banco Interamericano de Desarrollo (2015) se encargan de “establecer el nivel mínimo de valor agregado que debe originar en un país miembro para un

³ Para el caso de América Latina y El Caribe (ALC) se señala que existen muchos factores potenciales de los costos de transporte, [...]. La distancia es claramente un factor importante, pero no tiene por qué ser decisiva, ya que la comparación de ALC y Asia Oriental subraya. La composición del producto también es importante, ya que los productos con una alta relación peso-valor -como las materias primas y los productos básicos- se ven más afectados por los costos de transporte. (BID, 2015, p.32).

producto para calificar para las preferencias comerciales en virtud de un ALCo” (p.22). Por tanto, el objetivo de esta medida proteccionista es limitar el acceso de los insumos procedentes de países terceros, con el fin de no perjudicar la integración y competitividad de las empresas involucradas en el ALCo.

Así pues, la regulación tiende a ser un limitante que no solo ocasiona costos adicionales, sino también incrementos en el tiempo destinado. Según El Banco Interamericano de Desarrollo (2015)

Las autoridades aduaneras son los organismos públicos encargados de garantizar que las empresas han cumplido con los reglamentos y obligaciones pertinentes relacionados con el comercio. Por lo tanto, desempeñan un papel crítico en la supervisión y la contabilidad del comercio mundial, pero también pueden aumentar el tiempo necesario para que los productos lleguen a su destino. Esto es relevante porque la puntualidad es un determinante cada vez más importante de los patrones del comercio mundial. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015 , p.27)

Por ende, no cumplir con la entrega oportuna de los productos a los mercados extranjeros, puede ocasionar que aquellas empresas exportadoras pierdan competitividad y ventaja contra la competencia. Recapitulando, son múltiples los limitantes a los que se enfrentan las empresas que exportan barreras arancelarias, información, transporte y regulación tienden a ser aquellos problemas evidentes y complejos en el proceso. Si bien se considera que la posición de las firmas y la actividad de la exportación es compleja, algunos autores como Volpe (2010) expone que “Las intervenciones públicas en este ámbito podrían justificarse tanto económicamente como sobre la base de las deficiencias del mercado, principalmente en forma de externalidades de la información” (p.14).

Durmuşoğlu, Apfelthaler, Zamantili, Alvarez & Mughan (2011) explican el papel que cumplen los programas gubernamentales de promoción de las exportaciones cuando señalan que:

Las empresas necesitan emplear la combinación adecuada de recursos para optimizar sus posibilidades de exportación. Los instrumentos y servicios de promoción de exportaciones diseñados por el gobierno (EPS, por sus siglas en inglés) son algunos de los recursos disponibles externamente que las empresas pueden utilizar para mejorar el desempeño de las exportaciones (p.680).

Así mismo Vople, Carballo & Gallo (2011) afirman que “las instituciones públicas que operan en el extranjero, tales como las representaciones diplomáticas y las organizaciones de promoción comercial, tienen efectos significativos en el comercio bilateral agregado” (p.127).

Los autores poco antes mencionados tienen en un punto en común, la promoción de las exportaciones impulsada por entidades públicas puede ser aquella herramienta que facilite y permita derribar las barreras que existen en la integración económica.

Además, Volpe (2010) enfatiza que “Las actividades emprendidas por las organizaciones de promoción de las exportaciones pueden considerarse un medio para subsidiar las búsquedas, lo que contrarresta los desincentivos que se derivan de la libre circulación” (p.17), dicho de otra manera, las acciones realizadas por aquellas instituciones públicas ayudan a solucionar los limitantes existentes tanto de información como de costos y tiempo adicional que deben asumir las empresas exportadoras.

Las iniciativas de ayuda al comercio pueden reducir los costos fijos que las empresas incurren al exportar por primera vez y entrar en nuevos mercados específicos al reducir los costos asociados con la recolección de información, por ejemplo, realizar estudios de mercado en el extranjero sobre precios, como resultado, las organizaciones de promoción de exportaciones pueden facilitar potencialmente la internacionalización de las empresas y, específicamente, su entrada en nuevos mercados de países y / o productos (Volpe, 2010, p.17).

Así que, al detallar sobre los SPE, Durmuşoğlu et al. (2011) se refieren a aquellas como “medidas públicas diseñadas para apoyar la actividad exportadora de las firmas, incluyendo seminarios para exportadores potenciales, consejería, manuales de cómo exportar, financiamiento a la exportación e información de mercado y programas de desarrollo como la divulgación de ventas a las firmas locales, la participación en eventos empresariales y el uso de boletines informativos” (p.680), que buscan eliminar las barreras que limitan a las empresas, enfocándose hacia ciertos objetivos específicos⁴ que en conjunto las firmas las orientan para concretar sus logros financieros , logros

⁴ Según Durmuşoğlu et al. (2011) el objetivo vital de cualquier empresa al momento de realizar la actividad de exportar es maximizar la rentabilidad de la misma, sin embargo, existen otros objetivos específicos que apuntan indirectamente a ello como lo son incentivar la competitividad, publicidad, mejorar relaciones con sus proveedores, expandir de la firma, responder eficientemente a los cambios en el mercado, disminuir los costos de las PyMes entre otros.

de relaciones con interesados (Stakeholders), logros estratégicos y logros de aprendizaje que tienen que ver con sus exportaciones (Durmuşoğlu et al , 2011).⁵

Finalmente, la idea central recalca que “un nuevo conjunto de costos derivados de limitaciones de información, redes de transporte deficientes, superposición regulatoria y cuellos de botella logísticos presentan las más formidables barreras al comercio” (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015 , p.43), sin embargo aquellos incentivos, beneficios de promoción de exportaciones o SPE⁶ “se encargarán de orientar a las empresas sobre los mercados extranjeros, restricciones establecidas en los acuerdos comerciales y disminución de costos adicionales⁷ gracias a capacitación , información y conocimiento proporcionado por las instituciones públicas de promoción comercial. “Prácticamente todos los países del mundo, incluidos los de América Latina y el Caribe, han abordado estos problema aplicando políticas de promoción de las exportaciones y, en la mayoría de los casos, estableciendo organizaciones especializadas” (Volpe, 2010 ,p.20).

⁵ Ver anexo A.1 Efecto del uso del EPS diseñado por el gobierno en las dimensiones de rendimiento de las exportaciones. Según Durmuşoğlu et al. (2011).

⁶ Se debe tener en cuenta que SPE (Siglas en español) hace referencia a “Export Promotion Instruments and Services (EPS)” (Durmuşoğlu et al.,2011, p.681).

⁷ Ver Suárez (2007).

4. MARCO METODOLÓGICO

Para analizar si los flujos exportaciones de las chaquetas pueden verse afectadas por algunos determinantes que presentan disimilitud entre los tres países, es suficiente con tomar los criterios que puede afectar la actividad exportadora del bien a tratar. Como se habla de un producto tan específico se consideró pertinente partir del Sistema Armonizado⁸, y caracterizar el bien que se manejó, para este caso “6103.32.00.00” que corresponde a las chaquetas (sacos) de algodón para adultos y niños que son prácticamente un derivado de prendas y complementos (accesorios), de vestir de punto. Con esta delimitación se realizó la recopilación de la información que engloba tanto las descripciones del bien catalogado arancelariamente, como las restricciones para su comercio en el exterior y otros datos específicos de los países.

Se siguió la metodología de construcción de indicadores del IMD World Competitiveness Yearbook (2015) y de Schuschny y Soto (2009).

Un índice compuesto es “una representación simplificada que busca resumir un concepto multidimensional en un índice simple (unidimensional) con base en un modelo conceptual subyacente. Puede ser de carácter cuantitativo o cualitativo según los requerimientos del analista” (Schuschny & Soto, 2009, p.13). Adicionalmente según Schuschny y Soto (2009), los índices compuestos se rigen por una serie de requerimientos técnicos que se exigen para su elaboración como lo son la existencia o determinación, exhaustividad, monotonía, unicidad, invariancia, homogeneidad y transitividad (Ver Anexo A.2).

Así pues, para la construcción de los índices compuestos fue necesario buscar los criterios que estuvieran dentro del marco de referencia y fueran coherentes con el marco teórico expuesto anteriormente, por lo tanto, es ineludible determinar qué criterios eran útiles para la investigación y a su vez tener presente si la información se encontraba para los tres países, ya que los datos debían ser equivalentes para el análisis.

⁸ Es un lenguaje universal y un código para las mercancías, un instrumento indispensable para el comercio internacional. Numerosas aplicaciones como: Impuestos nacionales, políticas de comercio, monitoreo de sustancias controladas, reglas de origen, estadísticas, contabilidades nacionales, investigaciones., controles de cuotas. (Cardozo, Diz & Lombardo, 2015).

En cuanto a la teoría, los países se enfrentan a múltiples barreras comerciales que se ven contrarrestadas por medio de medidas de promoción a las exportaciones ofrecidas por los gobiernos⁹, bajo ese escenario, el incentivo seleccionado por aquellas entidades permite mitigar los problemas de información, transporte, costos adicionales por logística y regulación¹⁰. En consecuencia, se consideró oportuno dividir los limitantes e incentivos que afectan al volumen de exportaciones de las chaquetas de algodón en cuatro grupos de factores principales: los tratamientos de los tratados pactados, los incentivos a la producción, las medidas de apoyo a las exportaciones y los aspectos de localización y transporte. Cada uno de estos factores fue desglosado en una serie de criterios destacando diferentes aspectos relevantes del mercado de las chaquetas de algodón.

- **Tratamiento de los tratados preferenciales:** Hace referencia a la regulación existente entre los TLC pactados por Colombia, Chile y Perú con Estados Unidos. El Banco Interamericano de Desarrollo (2015) afirma que:

El gran número de acuerdos comerciales suscritos por los países de ALC creó una consecuencia no deseada en forma de un entorno regulador complicado con numerosos y superpuestos conjuntos de normas que regulan los flujos comerciales de la región. (p.20).

De esta manera fue necesario determinar si la desemejanza en la regulación entre estas ALCo podría brindar una explicación a los diferentes flujos de las exportaciones de chaquetas de algodón entre los años 2012 al 2015. Los datos necesarios se obtuvieron por medio de diferentes entidades como el Sistema de Información Sobre Comercio Exterior (SIICEX), la Organización Mundial de Comercio (OMC) o La Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR)¹¹. Hay que destacar que los criterios que se analizaron en este grupo fueron: Tasa arancelaria, restricciones cuantitativas, normas de origen, medidas antidumping, medidas compensatorias o subvenciones y medidas de salvaguardias.

⁹ Ver Durmuşoğlu et al. (2011), Volpe, Carballo & Gallo (2011)

¹⁰ Ver Volpe (2010), Banco Interamericano de Desarrollo (2015)

¹¹ Por su sigla en inglés, USTR (The Office of the United States Trade Representative).

- **Incentivos a la Producción:** Comprende las medidas de apoyo a la producción que tiene Colombia, Chile y Perú para incentivar a los empresarios a efectuar la actividad de exportar. Se obtuvieron estos datos para el periodo del año 2012 hasta el 2015. Los problemas relacionados a costos adicionales ocasionados por logística incluyen múltiples áreas de análisis¹², sin embargo, esta investigación se enfocó en el recaudo por tributación y la facilidad de acceder al crédito por parte de las empresas, los datos se obtuvieron por medio del Banco de la República de Colombia, el Banco Central de Chile, el Banco Central de Reserva del Perú, el Banco Mundial¹³ y las Superintendencias Financieras de los tres países. Los criterios a considerar en este factor fueron: tasa de interés real de crédito ordinario, tasa de interés real para micro crédito, fortaleza de los derechos legales, profundidad de información para créditos, cobertura pública y privada de registro sobre información crediticia, numero de pagos de impuestos al año, tiempo destinado al pago de impuestos y el porcentaje de la utilidad destinado a la tributación.

- **Incentivos a la Exportación:** Comprende la información recopilada sobre la promoción a las exportaciones que promueven las instituciones públicas de Colombia, el Perú y Chile que tienen como destino Estados Unidos para los sacos de algodón entre los años 2012 y 2015. Los problemas de información tienden a limitar el acceso de empresas potencialmente exportadoras a causa del desconocimiento de los mecanismos, mercados internacionales y procesos para desarrollar la actividad de exportar, según el Banco Interamericano de Desarrollo (2015) “superar estas barreras de información es costoso para las empresas. Podría implicar visitas a nuevos destinos de exportación potenciales, estudios sobre las condiciones del mercado exterior y conocimientos sobre los requisitos técnicos y reglamentarios para los exportadores (p.16). Por ello podría ser una explicación de la diferencia de los flujos de exportación del bien a tratar entre los tres países. Los datos se obtuvieron de instituciones como ProColombia, ProChile, PromPerú , El Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE) , el Instituto Nacional de Estadística e informática del Perú (INEI), Servicios de Impuestos Internos de Chile (SIIC)

¹² Ver BID (2015).

¹³ El Banco Mundial por medio del Doing Bussines (2012-2015).

y El Banco Mundial. Los criterios que se tuvieron en cuenta en este grupo fueron: Numero de conferencias y seminarios (global y mercado específico), Porcentaje de cobertura de las oficinas regionales, número de oficinas en el exterior, el tiempo necesario para exportar, los documentos obligatorios para exportar, los costos por container para la exportación, la devolución por tributación, el número de zonas francas, los cursos de capacitación , la eficiencia del despacho aduanero y las tasas de cambios reales bilaterales de los tres países con Estados Unidos.

- **Aspectos de Localización y Transporte:** Expone la información que hace referencia a los costos adicionales que los exportadores de Colombia, Chile o el Perú deben asumir a causa de llevar las chaquetas de algodón hacia Estados Unidos. Según Suarez (2007) afirma:

Puede ser una primera aproximación al sentido y significado de los costes de transporte desde la perspectiva del intercambio de bienes entre países, resulta evidente que mediante el transporte se supera el obstáculo de la distancia, y la efectividad con la que se lleva a cabo tal servicio puede ser aproximado en términos cuantitativos por la evaluación de los costes en los que se incurre al mover geográficamente las mercancías. (p.07).

La información fue recopilada de ProColombia, ProChile , PromPerú y el Banco Mundial. Los criterios que se tuvieron en cuenta fueron: la calidad en la infraestructura portuaria, la facilidad para localizar y realizar seguimiento a los envíos, la conectividad de carga marítima y la calidad en la infraestructura del comercio y el transporte.

De modo que, todos los criterios se aglomeraron en los diferentes grupos de factores, empero, en cada factor no se incluía el mismo número de criterios (por ejemplo, existen más criterios para los tratamientos de los tratados preferenciales que para la localización y transporte). Una vez obtenidos los datos, bajo la metodología expuesta por el IMD World Competitiveness Yearbook (2015) se procedió clasificar y calcular el valor estandarizado STD¹⁴ para los criterios de cada de una las economías, esto con el fin de poder transformarlos bajo estándares similares que permitió

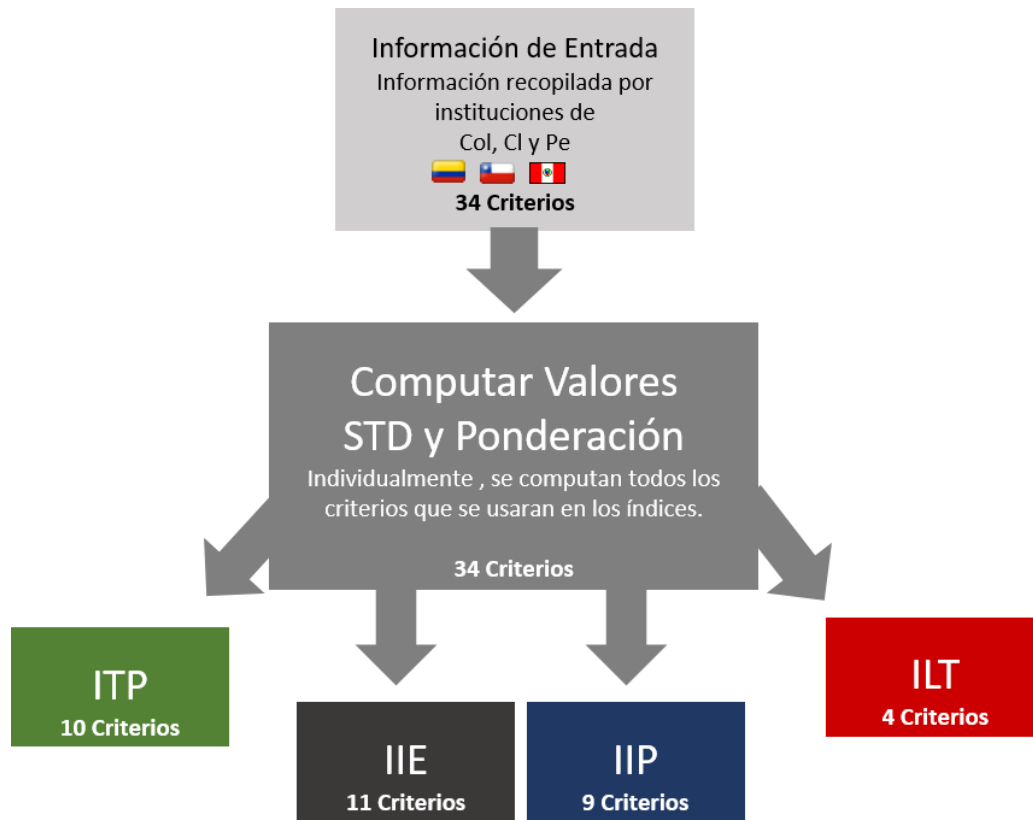
¹⁴ Por sus siglas en inglés Standard Deviation Method (SDM), (IMD World Competitiveness Yearbook ,2015, p.04)

crear los índices de los factores (Ver Figura 2). Además, se tuvo en cuenta que para los criterios en la mayoría de los casos un valor calculado más alto era mejor, por ejemplo, para el número de conferencias y seminarios; el país con el valor estandarizado más alto ocupó una clasificación más favorable y dio a entender que su capacitación era superior en comparación a los otros dos. En cambio, con otros criterios podía ocurrir lo contrario, por ejemplo, las horas requeridas para el pago los impuestos. En estos casos fue necesario utilizar una clasificación inversa.

Con base a los 34 criterios recopilados sobre el mercado de las chaquetas de algodón inicialmente se construyeron cuatro índices compuestos (Índices fase 1) para cada factor según su país, dicho de otra manera, gracias a los datos recopilados se diseñaron los índices para: los tratamientos pactados (*Índice para los tratamientos preferenciales -ITP*), las medidas o mecanismos de apoyo a las exportaciones (*Índice de los incentivos a la exportación-IIE*), los incentivos a la producción interna que permiten aumentar las exportaciones (*Índice para los incentivos a la producción- IIP*) y los aspectos de localización y transporte (*Índice para aspectos de localización y transporte - ILT*). Luego, con base a los cuatro sub índices previamente construidos para cada país, se elaboró el índice compuesto para (Índices fase 2) Colombia (*Índice de determinantes de exportación para las chaquetas en Colombia- IxCCol*), Chile (*Índice de determinantes de exportación para las chaquetas en Chile- IxCCh*) y el Perú (*Índice de determinantes de exportación para las chaquetas en Perú- IxCPe*). Todos estos indicadores se construyen bajo el método de Desviación Estándar SDM.

Como la mayoría de los criterios son escalados de manera diferente, se utiliza una escala estándar comparable para calcular los resultados globales, de factor y sub factor. Se utiliza el método de desviación estándar (SDM). Mide la diferencia relativa entre el desempeño de las economías; Por lo tanto, la posición relativa de cada país en la clasificación final se evalúa con mayor precisión. (IMD World Competitiveness Yearbook ,2015, p.05).

Figura 1. Estructura del proceso de criterios para índices fase 1



fuelle: Elaboración propia. “Methodology and Principles of Analysis (IMD World Competitiveness Yearbook 2015, p.03)

Como se ha dicho, se realizó una normalización de la escala de todos los criterios para que fueran comparables entre sí y a su vez permitiera su ponderación. Para la creación de los índices, primero fue necesario calcular el valor STD, partiendo de la desviación estándar¹⁵ con la siguiente fórmula:

$$S = \frac{\sqrt{\sum(x - \bar{x})^2}}{N}$$

Segundo, se procedió a definir el Valor STD para cada uno de los 34 criterios de las tres economías, como se expone en el IMD World Competitiveness Yearbook (2015), se calculó restando el valor promedio para cada criterio de las 3 economías con el valor original del país que se analizaba, y luego se dividió por cada resultado de la desviación estándar calculado previamente (se debe tener

¹⁵ Teniendo en cuenta de que se trata de una desviación estándar poblacional” La desviación estándar, que es la raíz positiva de la varianza, se mide en la misma unidad que la variable, y su interpretación es " en promedio los valores se alejan de la media en x unidades" (Marconi & Amelio, 2013, p.02)

en cuenta que, si los tres países presentan información idéntica de entrada en cierto criterio, su desviación estándar será de 0 y esto ocasionará que el cálculo del valor STD se indetermina o no sea posible de computar. En consecuencia, cuando ocurra esto se denomina como una situación de “*criterios idénticos*”(ci); el criterio perderá su importancia para el periodo de análisis y su ponderación para el índice será de 0%).

Es decir, se calculó por medio de esta fórmula:

$$(Valor\ STD)_i = \frac{x - \bar{x}}{S}$$

Tercero, una vez calculados los valores STD se procedió a brindarle una calificación o puntaje de índice a cada criterio (factor) con el fin de dar a entender más fácil al lector el desempeño de aquellos aspectos dentro del indicador compuesto. Siguiendo la metodología de puntaje de desempeño expuesta por Arvis, Saslavsky, Ojala, Shepherd, Busch, Raj & Naula (2016). Con base a los resultados obtenidos de los valores STD se le otorgó a cada criterio de Colombia, Chile y el Perú un puntaje entre 0 y 5 que expuso su desempeño, en donde 0 evidencia que el país no tiene respaldo alguno para ese criterio, 1 expone la peor situación entre los tres países con respecto analizado y 5 si se demuestra que país se encuentra en el mejor escenario o más favorable entre las tres naciones; para los valores intermedios se asignó un puntaje de índice entre el rango de 1-5 por medio de interpolación.

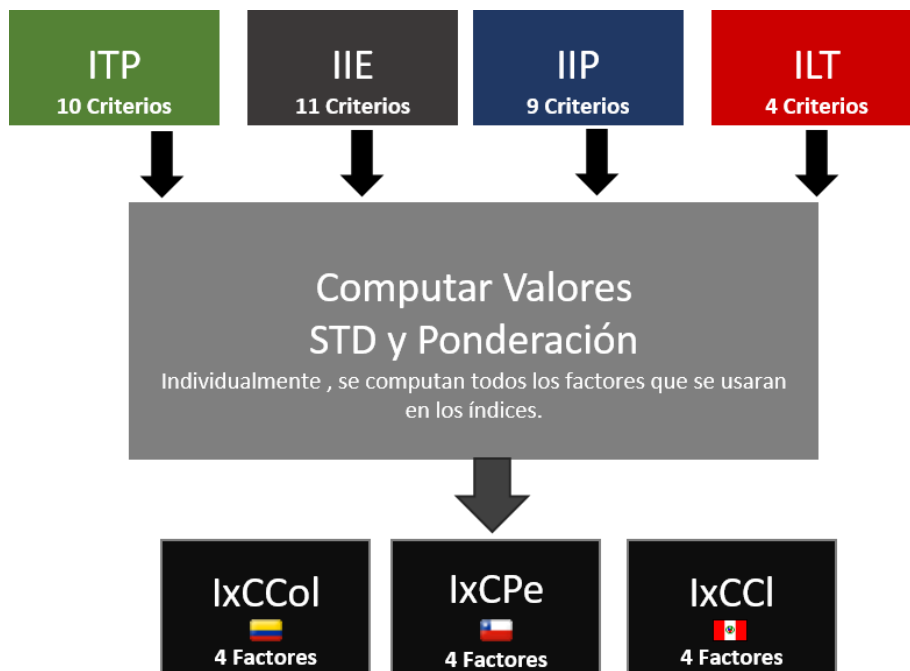
Cuarto, luego de determinar los valores estandarizados y asignar los puntajes de índice para cada criterio de forma individual tanto para Colombia como Chile y el Perú, se realizó la ponderación de los mismos, “dado que todas las estadísticas están estandarizadas, pueden agregarse para calcular índices” (IMD World Competitiveness Yearbook, 2015, p.05). El peso de los criterios y factores debe ser proporcional entre ellos dentro los índices:

Cada sub factor, independientemente del número de criterios que contiene, tiene el mismo peso en la consolidación global de los resultados, es decir, 5% (20 x 5 = 100). Esto nos permite "bloquear" el peso de los subfactores independientemente del número de criterios

que incluyen. Creemos que este enfoque mejora la fiabilidad de los resultados y ayuda a garantizar un alto grado de compatibilidad con los resultados anteriores. Las estadísticas a veces son propensas a errores u omisiones ... Bloquear los pesos de los subfactores tiene la misma función que construir " *fire barriers*"; Evita que los problemas se propaguen de manera desproporcionada. (IMD World Competitiveness Yearbook, 2015, p.02).

Por ello, durante la elaboración de los indicadores compuestos (ITP, IIE , IIP , ILT, IxCCol, IxCPe, IxCCI) se otorgó la misma ponderación para todos los criterios (factores) del mismo periodo, a menos de que se presentara *criterios idénticos*, ya que de ser así la ponderación de ese criterio o factor pasaría a ser de 0% y los demás aspectos de análisis (criterios) tomarían mayor peso proporcionalmente dentro del indicador compuesto. Sexto, con base a los índices iniciales calculados (Índices fase 1) se realizó un ejercicio similar expuesto en los puntos 3 , 4 y 5, esto con el fin de calcular los tres índices compuestos restantes (Índices fase 2). (ver Figura 3).

Figura 2. Estructura del proceso de criterios para índices fase 2



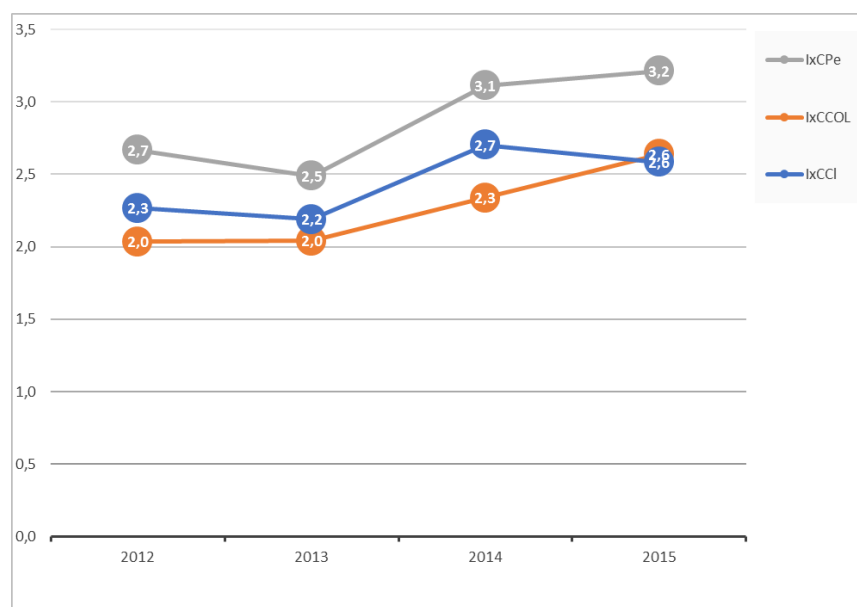
fuente: Elaboración propia. "Methodology and Principles of Analysis (IMD World Competitiveness Yearbook 2015, p.03)

Séptimo, después de construir todos los índices (Índices fase 1 y fase 2) se revisó que estos cumplieran con los requerimientos técnicos¹⁶ mencionados en la metodología de Schuschny y Soto (2009). Finalmente se presentó de forma clara y entendible la diferencias o semejanzas que existen en los determinantes de la exportación entre Colombia, Chile y el Perú.

5. RESULTADOS

Los resultados de los índices compuestos de los determinantes de las exportaciones de chaquetas de algodón para los casos de Colombia, Chile y Perú para los años comprendidos entre 2012 y 2015 expone a Perú dominando frente a los tres países, ya que el índice colombiano (IxCCol) estuvo entre 2.036 y 2.639 frente al de Chile (IxCCI) que varió entre 2.268 y 2.583, para el caso del Perú se encontró (IxCPe) entre 2.667 y 3.213 siendo estos valores los mínimos y máximos respectivamente en este periodo. (Ver gráfico 1). A continuación, se expondrá detalladamente el comportamiento de los componentes los índices de fase 1 de acuerdo a la clasificación previamente planteada en la metodología.

Gráfico 1. Evolución del IxC de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015



Fuente: Elaboración propia.

¹⁶ Ver anexo A.2. Revisión cumplimiento de criterios técnicos de Índices Fase 1 y 2 según la metodología de Schuschny y Soto (2009).

**Ilustración 1.1. ÍNDICE DE TRATAMIENTO DE TRATADOS PREFERENCIALES, ITP-
CHILE Y EL PERU 2012-2015**

ITP - Col / Cl / Pe					
Característica	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Tasa Arancelaria	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Restricciones Cuantitativas	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Mercancía Originaria	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Valor contenido Regional	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Valor de los Materiales	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Acumulación	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
De Minimis	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Medidas Antidumping	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Subvenciones y medidas compensatorias	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i
Medidas de Salvaguardia	Índice (0-5) CoL, Cl, Pe	c.i	c.i	c.i	c.i

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

Fuente: Elaboración propia.

**Ilustración 1.2. ÍNDICE DE LOCALIZACIÓN Y TRANSPORTE
ILT- COLOMBIA, CHILE Y EL PERU 2012-2015**

ILT - Col / Cl / Pe					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Calidad Infraestructura Portuaria	Índice (0-5) CoL	2	2	2	2
	Índice (0-5) CL	3	3	3	3
	Índice (0-5) Pe	2	2	2	2
Facilidad para Localizar y hacer Seguimiento a los Envíos	Índice (0-5) CoL	c.i	c.i	c.i	3
	Índice (0-5) CL	c.i	c.i	c.i	4
	Índice (0-5) Pe	c.i	c.i	c.i	3
Índice de Conectividad de Carga Marítima	Índice (0-5) CoL	c.i	c.i	c.i	2
	Índice (0-5) CL	c.i	c.i	c.i	1
	Índice (0-5) Pe	c.i	c.i	c.i	1
Calidad de la Infraestructura del Comercio y el Transporte	Índice (0-5) CoL	c.i	c.i	2	2
	Índice (0-5) CL	c.i	c.i	3	3
	Índice (0-5) Pe	c.i	c.i	3	3

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 1.3. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN
IIE- COLOMBIA, CHILE Y EL PERU 2012-2015

IIE - Col / Cl / Pe					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Conferencias y Seminarios	Índice (0-5) CoL	1	1	1	1
	Índice (0-5) CL	1	1	1	1
	Índice (0-5) Pe	5	4	4	4
Cobertura de las Oficinas Regionales	Índice (0-5) CoL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
	Índice (0-5) CL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
	Índice (0-5) Pe	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
Oficinas Exterior	Índice (0-5) CoL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
	Índice (0-5) CL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
	Índice (0-5) Pe	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
Tiempo necesario para exportar	Índice (0-5) CoL	3	4	3	3
	Índice (0-5) CL	1	3	3	3
	Índice (0-5) Pe	5	5	5	5
Documentos necesarios para exportar	Índice (0-5) CoL	3	3	5	5
	Índice (0-5) CL	1	1	3	3
	Índice (0-5) Pe	1	1	3	3
Costos para Exportar	Índice (0-5) CoL	2	1	2	2
	Índice (0-5) CL	5	4	4	4
	Índice (0-5) Pe	4	4	4	4
Devolucion por tributación	Índice (0-5) CoL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
	Índice (0-5) CL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
	Índice (0-5) Pe	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>
Zonas francas	Índice (0-5) CoL	3	3	4	5
	Índice (0-5) CL	1	1	1	1
	Índice (0-5) Pe	1	1	1	1
Cursos de Educación	Índice (0-5) CoL	0	0	1	1
	Índice (0-5) CL	0	0	0	0
	Índice (0-5) Pe	4	3	4	5
Eficiencia del Despacho Aduanero	Índice (0-5) CoL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	2
	Índice (0-5) CL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	3
	Índice (0-5) Pe	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	3
Tasa de Cambio	Índice (0-5) CoL	1	2	2	5
	Índice (0-5) CL	1	1	2	1
	Índice (0-5) Pe	1	1	2	3

Notas: - Los índices que tengan valor *c.i* presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

- Se hizo uso de tasas de cambio reales bilaterales con Estados Unidos con base 2011= 100.

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 1.4. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN
IIP- COLOMBIA, CHILE Y EL PERU 2012-2015

IIP - Col / Cl / Pe					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Tasa de Interés Crédito Ordinario	Índice (0-5) CoL	1	1	2	3
	Índice (0-5) CL	1	1	2	2
	Índice (0-5) Pe	5	5	5	5
Tasa de Interés Micro Crédito	Índice (0-5) CoL	2	2	2	2
	Índice (0-5) CL	1	1	2	2
	Índice (0-5) Pe	4	4	5	4
Fortaleza de Derechos Legales	Índice (0-5) CoL	2	2	2	5
	Índice (0-5) CL	3	3	4	2
	Índice (0-5) Pe	3	3	3	3
Profundización de Información de Crédito	Índice (0-5) CoL	4	4	4	5
	Índice (0-5) CL	4	4	4	4
	Índice (0-5) Pe	5	5	5	5
Cobertura de Registro Público	Índice (0-5) CoL	0	0	0	0
	Índice (0-5) CL	2	3	4	5
	Índice (0-5) Pe	1	1	1	2
Cobertura de Registro Privado	Índice (0-5) CoL	3	3	4	4
	Índice (0-5) CL	2	1	1	1
	Índice (0-5) Pe	2	2	2	5
Pagos Impuestos al Año	Índice (0-5) CoL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	3	1
	Índice (0-5) CL	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	5	5
	Índice (0-5) Pe	<i>c.i</i>	<i>c.i</i>	5	5
Tiempo Destinado a Pago de Impuestos	Índice (0-5) CoL	5	4	4	3
	Índice (0-5) CL	1	1	1	1
	Índice (0-5) Pe	1	2	2	2
Utilidad Destinada a Tributación	Índice (0-5) CoL	1	1	1	1
	Índice (0-5) CL	5	5	5	5
	Índice (0-5) Pe	3	3	4	4

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

- Se hizo uso de tasa real efectiva

Fuente: Elaboración propia.

5.1 Índices fase 1 – Tratamiento de los tratados preferenciales (ITP)

Se observa que el subíndice de tratamiento de los tratados preferenciales para los tres países presenta un comportamiento idéntico entre ellos (ver Ilustración 1.1), es decir la regulación evaluada en la investigación no presenta disimilitud entre Colombia, Chile y Perú en cuanto a los todos los criterios que hacen referencia a los acuerdos comerciales firmados por estos tres países con Estados Unidos en el mercado de chaquetas de algodón. A continuación, se presenta el resultado para cada uno de los criterios.

5.1.1 Tasa Arancelaria

Con base a los acuerdos comerciales firmados por Colombia, Chile y Perú con los Estados Unidos, su desgravación arancelaria fue automática, es decir, según el bien catalogado “6103.32.00.00”, los tres acuerdos comerciales estipularon un arancel del 0.0% desde el primer año para las exportaciones de chaquetas de algodón hacia los Estados Unidos. Además, se debe recalcar que Colombia firmó su convenio comercial con Estados Unidos en el año 2012, previamente a este acuerdo existía el ATPA-ATPEA¹⁷ que según el Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad ICESI (2008) presentó una tasa arancelaria libre para las confecciones de prendas de vestir exportadas por alguno de los cuatro países andinos¹⁸, sin embargo, se podía hacer uso de este beneficio siempre y cuando las prendas fueran elaboradas con insumos regionales y no superaran un monto equivalente al 5% (desde el año 2006) en metros cuadrados del total de prendas de vestir importadas por los EE.UU. Sin embargo, la creación del índice para este criterio se imposibilita, ya que el valor de la desviación estándar entre los tres países es cero a su vez el cálculo del valor STD se indetermina, ocasionando una ponderación nula para el índice ITP.

5.1.2 Restricciones Cuantitativas

Según la OMC son aquellas medidas administrativas las cuales se encargan de fijar un volumen determinado de importaciones (puede ser en unidades físicas o en valores). Tomando en cuenta

¹⁷ La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, mejor conocida como ATPDEA siglas en inglés para "Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act".

¹⁸ Los Países andinos beneficiarios ATPDEA (Estados Unidos): Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú

los acuerdos comerciales firmados por Colombia, Chile y Perú con los Estados Unidos, las restricciones cuantitativas con los tres países no existen. Según la OMC , los Estados Unidos presentan restricciones cuantitativas con países como Afganistán , Belice, Benín , Republica Central del Congo , Djibouti, Guinea Ecuatorial , Fiji , Ghana , Guinea , Guinea-Bissau, Haití , Lesoto, Nigeria, Togo , entre otros. Sin embargo, se debe tener en cuenta que antes de firmar los TLC de Colombia y Perú , según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (s.f) el APTDEA mantenía restricciones cuantitativas para las importaciones de prendas de vestir que tuvieran insumos regionales de los países beneficiados de la Comunidad Andina , las cuotas iniciaron con una limitación del 2% (año 1) que aumentaron proporcionalmente un 0.75% anual hasta llegar al 5% (año 4) en metros cuadrados del total de prendas de vestir importadas por los EE.UU. Se debe recalcar que la creación del índice para este criterio se imposibilita, ya que el valor de la desviación estándar entre los tres países es cero a su vez el cálculo del valor STD se indetermina, ocasionando una ponderación nula para el índice ITP.

5.1.3 Normas de origen

Según la OMC son aquellos criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto en específico. En cuanto a las normas de origen, se analizaron los aspectos desde las reglas pactadas en los acuerdos comerciales de Colombia, Chile y el Perú con Estados Unidos que tienen que ver con varios criterios en cadena (mercancía originaria, el valor de contenido regional, el valor de los materiales, la acumulación, minimis). Sin embargo, según los acuerdos comerciales no existe diferencia alguna para estos criterios entre los tres países. Ya que partiendo de la definición para la mercancía originaria se precisa igual, los tres acuerdos determinan que la mercancía debe ser obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio del país de origen (Col, Cl, Pe). Agregando que, primero: el valor de contenido regional, se debe calcular bajo *método de reducción del valor y método del aumento del valor (VCR)* para las tres naciones. Segundo: la regla de valor de materiales expone que tanto para Colombia, Chile como Perú el productor de cierto bien debe incluir todos los gastos incurridos en la producción. Es decir, según los Tratados de libre comercio de Colombia, Chile y El Perú con Estados Unidos:

- (a) En caso de que un material sea importado por el productor de la mercancía se debe especificar el valor ajustado del material;
- (b) Si es un material adquirido por el productor

en el territorio donde se produce la mercancía, el valor determinado será relacionado a las notas interpretativas del Acuerdo de Valoración Aduanera, (c) en el caso de un material de fabricación propia se debe evidenciar todos los gastos incurridos en la producción del material, incluyendo los gastos generales.¹⁹

Tercero: la acumulación, según la regulación expuesta por las barreras tradicionales de los TLC de los tres países, consideran que las chaquetas de algodón serán originarias si es cortada, tejida, cosida o por otro método ensamblada dentro del territorio colombiano, chileno o peruano respectivamente, a partir de una o más fibras e hilados enumerados en la lista del escaso abasto.²⁰ Es decir, según los Tratados de libre comercio de Colombia, Chile y El Perú con Estados Unidos:

Excepto para los tejidos²¹ clasificados en la fracción arancelaria 5408.22.aa, 5408.23.aa, 5408.23.bb ó 5408.24.aa, los tejidos identificados en las siguientes partidas y subpartidas, cuando se utilizan como material de forro visible en ciertos trajes, chaquetas (sacos), faldas, abrigos, chaquetones, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombre y mujer, deben ser tanto formados a partir de hilado como acabados en el territorio colombiano, chileno o peruano. Es decir las partidas 5111 a 5112, 5208.31 a 5208.59, [...] 6002.91 a 6002.93.²²

Finalmente, los resultados obtenidos para el criterio de minimis exponen que las tres naciones en sus respectivos acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos presentan el mismo comportamiento, las chaquetas de algodón bajo este criterio se consideran originarias si el peso total de todas las fibras o hilados no originarios no excede el 10% del peso total de cada chaqueta. De tal modo, la creación de índices para estos criterios se imposibilita, ya que no existen diferencias entre estos, ocasionando ponderaciones de cero para todos los criterios que tienen que ver con las normas de origen en el índice ITP.

5.1.4 Medidas Antidumping

Según la OMC son las normas necesarias que se aplican en el caso de que una empresa exporte un producto a un precio inferior al que se aplica normalmente en el mercado de algún país. Con base a los acuerdos comerciales de Colombia, Chile y Perú firmados con Estados Unidos, las medidas

¹⁹ Ver Para Colombia y el Perú (Capítulo 4, Sección A- Artículo 4,3), Chile (Capítulo 3, Sección G, Artículo 3.20)

²⁰ Ver Para Colombia, Chile y el Perú (Capítulo 4, Sección A - Artículo 4,2)

²¹ Los tejidos 5408.22.aa, 5408.23.aa, 5408.23.bb son conocidas como de rayón cupramoniom, estos tiene efectos medioambientales derivados de este método de fabricación, el rayón de cupramonio ya no se produce ni se acepta el uso para productos de confección en los Estados Unidos.

²² Ver Acuerdo comercial firmado con Estados Unidos Para Colombia y el Perú (Revisar Anexo 3-A), Chile (Revisar Anexo 4,1)

antidumping se rigen por las reglas expuestas en la Organización Mundial de Comercio. Los tres países mantienen la misma regulación para este criterio, según la OMC ninguna de las tres naciones ha presentado o solicitado alguna medida de antidumping entre el periodo 2012 al 2015 para el mercado de chaquetas de algodón con Estados Unidos. No obstante, como no se presenta diferencias para este criterio la ponderación es nula para el ITP.

5.1.5. Subvenciones y medidas compensatorias

Según la OMC son aquellas disciplinas encargadas de neutralizar el daño causado por importaciones subvencionadas. Con base a los acuerdos comerciales de Colombia, Chile y Perú firmados con Estados Unidos, las subvenciones y medidas compensatorias se rigen por las reglas expuestas en la Organización Mundial de Comercio. Los tres países mantienen la misma regulación para este criterio, según la OMC ninguna de las tres naciones ha presentado o solicitado alguna subvención o medida compensatoria entre el periodo 2012 al 2015 para el mercado de chaquetas de algodón con Estados Unidos. Sin embargo, como no se presenta diferencias para este criterio la ponderación es nula para el ITP.

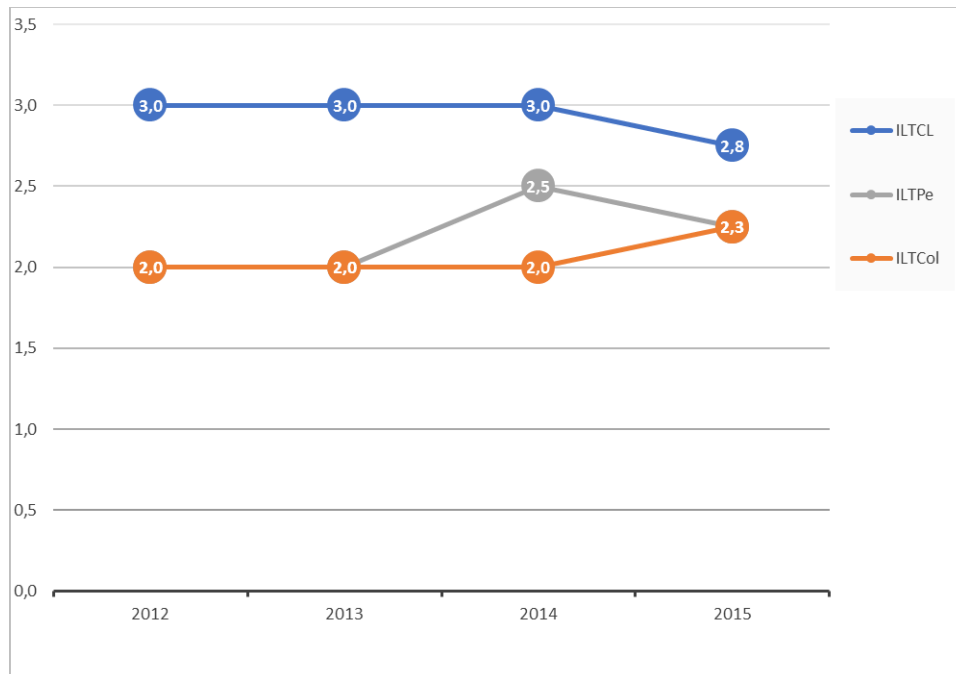
5.1.6 Salvaguardias

Según la OMC es aquel mecanismo que se encarga de restringir temporalmente las importaciones de un producto para proteger una rama de producción nacional específica que se ve amenazada por la importación de ciertos bienes. Con base a los acuerdos comerciales de Colombia, Chile y Perú firmados con Estados Unidos, las salvaguardias se rigen por las reglas expuestas en la Organización Mundial de Comercio. Los tres países mantienen la misma regulación para este criterio, según la OMC ninguna de las tres naciones ha presentado o solicitado alguna salvaguarda entre el periodo 2012 al 2015 para el mercado de chaquetas de algodón con Estados Unidos. No obstante, como no se presenta diferencias para este criterio la ponderación es nula para el ITP.

5.2 Índices fase 1 – Localización y Transporte (ILT)

El subíndice de incentivos por localización y transporte (ILT) si expone variaciones evidentes entre los tres países (Ver Ilustración 1.2 y Grafica 2). Chile con una mejor infraestructura en transporte y un beneficio por criterios de localización se lleva el mejor puntaje durante todo el periodo de análisis (2012-2015) variando entre 3.0 y 2.83, seguido por El Perú con un puntaje de 2.00 y 2.25, Colombia ocupa el último lugar con un índice de 2.00 y 2.25.

Gráfica 2. Evolución del ILT de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015



Fuente: Elaboración propia.

Este indicador compuesto reúne aquellos criterios que poseen la información que relaciona aspectos de localización y transporte para exponer las diferencias entre Colombia, Chile y Perú (Ver Anexos A.3, A.4 y A.5) que pueden influenciar el desempeño de sus exportaciones. Acto seguido, se presentará el resultado para cada uno de los criterios.

5.2.1 Calidad de infraestructura portuaria

Mejor calidad representa una mayor eficiencia para la logística y reducción de tiempo durante el proceso de exportación, la calidad en la infraestructura portuaria de Chile presenta un mejor desempeño que la de Colombia y el Perú durante los cuatro años de análisis, Según el Global Competiveness Report del World Economic Forum, con un puntaje máximo de 7, Chile obtuvo calificaciones alrededor de 5, mientras que Colombia y Perú no lograron siquiera alcanzar el puntaje de 4 durante el periodo comprendido entre 2012 al 2015.

5.2.2 Facilidad para localizar y hacer seguimiento a los envíos

Este criterio permite brindar seguridad y agilidad a los agentes durante el proceso de exportación. Según el Banco Mundial y la Facultad de Economía de Turku (2012-2015), con base a una serie de encuestas sobre el índice de desempeño logístico, Colombia, Chile y Perú presentan puntajes iguales durante los años 2012, 2013 y 2014, sin embargo, para el año 2015 Chile presenta una mejora en su desempeño, pasando de un puntaje de índice de 3 a 4.

5.2.3 Conectividad de carga marítima

Una mayor conectividad de carga marítima permite disminuir el tiempo para la entrega de mercancías. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2010), Colombia, Chile y el Perú tienen una conectividad baja en comparación con el mundo. Los tres países obtuvieron puntaje de índice de 1 sobre 5 durante los años 2012-2014, mientras que Colombia incrementó el puntaje a 2 para el año 2015, Chile y el Perú permanecieron igual.

5.2.4 Calidad de la infraestructura del comercio y transporte

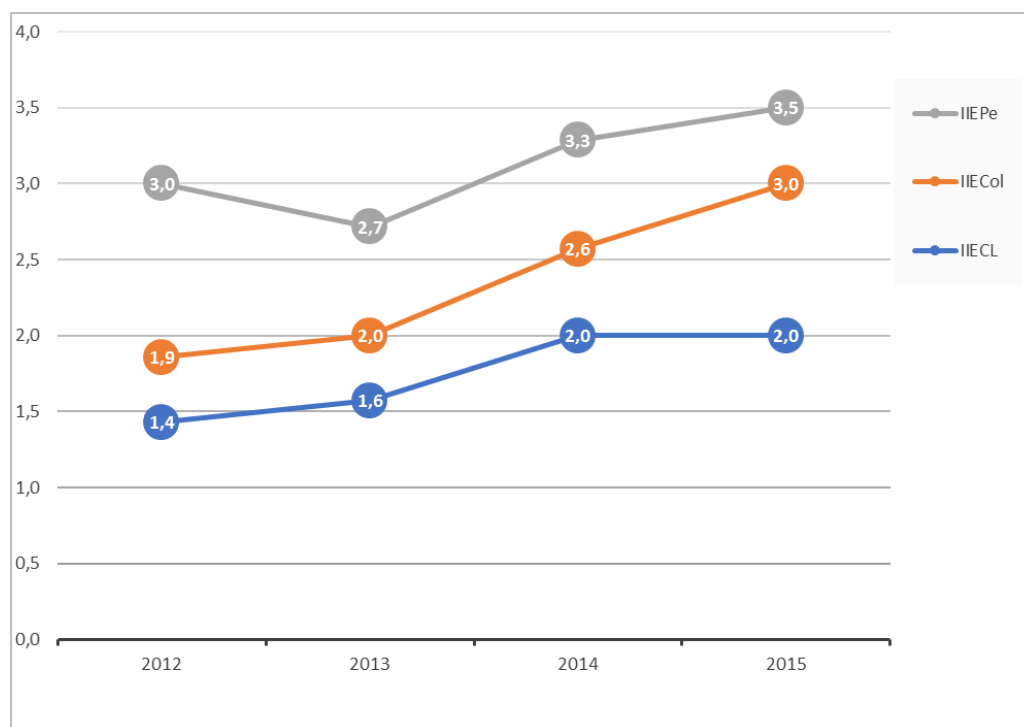
La calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y transporte (por ejemplo: ferrocarriles, caminos, vías, tecnología de la información) ayuda a los exportadores en la actividad de llevar sus mercancías a los destinos seleccionados más fácilmente. Según el Banco Mundial y la Facultad de Economía de Turku (2012-2015), con base a una serie de encuestas sobre el índice de desempeño logístico, Chile y Perú presentan una infraestructura similar durante los años 2012 al 2015 con un puntaje de índice de 3 para una calificación máxima de 5. Ahora bien, Colombia presentó durante el 2012 y 2013 la misma calificación que los otros dos países pero disminuyó su puntaje a 2 durante los años 2014 y 2015.

5.3 Índices fase 1 – Incentivos a la exportación (IIE)

Dentro el periodo de análisis (2012-2015) el subíndice de medidas para el apoyo de exportación demuestra que el Perú presentó el mejor desempeño para los incentivos de exportación en las chaquetas de algodón, con un puntaje de índice de 3.00 a 3.50 respectivamente, remarca su liderazgo sobre Colombia y Chile (Ver Ilustración 1.3 y Grafica 3) para este factor. Adicionalmente, es necesario recalcar el buen ejercicio que presentó Colombia para estos criterios

ya que pasó de una calificación de 1.85 para el año 2012 a una de 3.00 en él 2015, posteriormente se analizara el desempeño de Colombia, Chile y Perú para cada uno de los criterios de este índice compuesto. (Ver Anexos A.7, A.8 y A.6).

Gráfica 3. Evolución del IIE de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015



Fuente: Elaboración propia.

5.3.1 Conferencias y seminarios

Según PromPerú, ProChile y ProColombia, Perú durante el periodo comprendido de año 2012 al 2015 ofreció el mayor número de conferencias y seminarios tanto a los exportadores de chaquetas de algodón (CyS Ch) como a todos los usuarios en general (CyS). El programa del *miércoles exportador* de Perú se encarga de preparar a los exportadores con información sobre los mecanismos y procesos sobre cómo llevar sus mercancías al exterior, brinda conocimiento sobre los mercados internacionales, capacita a los agentes exportadores potenciales y realiza una retroalimentación anual sobre cada acuerdo comercial pactado. Chile y Colombia no tienen la misma calidad de Perú para este criterio ya que el número de conferencias ofrecidas al público es

muy bajo. (Ver Figura 4) Mientras que Perú obtiene un puntaje de índice que varía entre 4 y 5 , Chile y Colombia no superan siquiera el puntaje de índice de 1.

Tabla 2. Numero de conferencias y seminarios criterio del Índice IIE

Año	2012		2013		2014		2015	
	CyS	CyS Ch	CyS	CyS Ch	CyS	CyS Ch	CyS	CyS Ch
Col	28	13 (46,4%)	58	11 (18,9%)	43	5 (11,6%)	44	1 (2,2%)
Cl	28	5 (17,8%)	26	9 (34,61%)	25	16 (64%)	15	4 (26,6 %)
Pe	206	144 (69,9%)	181	120 (66,2%)	188	118 (62,7%)	177	134 (75,7%)

Fuente: Elaboración propia.

5.3.2 Oficinas Regionales

Este criterio busca determinar si la cobertura de las instituciones de promoción a las exportaciones de cada uno de los países (ProColombia, ProChile y PromPerú) es la suficiente para cubrir las áreas industriales encargadas de producir las chaquetas de algodón. Dentro del periodo de análisis (2012-2015) Colombia (41 oficinas) tiene un mayor número de oficinas regionales que Chile (15 oficinas) y el Perú (40 oficinas), a razón de que su industria y geografía le exigen tener una mayor cobertura para asesorar a los exportadores. En Colombia la industria de confección según Ubíkate Sistema Distrital de Orientación Socio-Ocupacional. (s.f.) se enfoca en “Medellín, Bogotá, Cali, Pereira, Manizales, Barranquilla, Ibagué y Bucaramanga”(p.01), la cobertura que brinda ProColombia a sus usuarios en estas ciudades es total, es decir del 100%. Para el caso chileno es igual, tiene una cobertura total ya que ProChile cubre las áreas industriales de Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta , Atacama, Coquimbo, Valparaíso, O´Higgins, Maule, Bío Bío, Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes. Igualmente, PromPerú cubre el 100% del área industrial del país con sus oficinas exportadoras y de IPeru al tener presencia en ciudades como Lima, Trujillo, Chiclayo, Piura, Tacna, Arequipa, Cusco e Iquitos. Como todos los países exponen el mismo porcentaje de cobertura el criterio no es relevante para el análisis en conjunto y la ponderación es cero para IIE.

5.3.3 Oficinas en el Exterior

Según ProColombia, ProChile y PromPerú la cobertura de las instituciones de promoción de exportaciones de Colombia, Chile y el Perú en Estados Unidos, permite brindar asesoramiento a futuros exportadores o clientes potenciales que residan en el país de destino, facilitando la actividad de exportar. Sin embargo, en este análisis los tres países presentan el mismo número de oficinas (5 sucursales) ubicadas en Estados Unidos, por ello el criterio que pierde importancia para el ejercicio y su la ponderación es nula para IIE.

5.3.4 Tiempo necesario para exportar

Entre más rápido sea la entrega del producto a su destino, mas ventaja se tendrá sobre la competencia en el mercado internacional. Según el Doing Business (2012-2015) dentro del periodo de análisis (2012-2015) Perú tiene el mejor desempeño en este criterio con un puntaje de índice de 5 que corresponde a 12 días necesarios para exportar, seguido por Colombia que obtuvo una calificación de 3 que son 14 días promedio para llevar sus mercancías al exterior , por el contrario, Chile, ocupa el peor escenario en el último puesto con 18 días promedio necesarios para exportar.

5.3.5 Documentos necesarios para exportar

Entre menor sea el número de documentos solicitados para la exportación, mayor será la facilidad de realizar la actividad exportadora, según el Doing Business durante los años 2012 al 2015, Colombia tuvo el mejor desempeño en este criterio en comparación con Chile y Perú. Los requerimientos en Colombia fueron entre 4 y 5 documentos, mientras que en Chile y Perú solicitaban entre 5 y 6 documentos.

5.3.6 Costos Para Exportar

Según el Doing Business (2012-2015) entre los tres países, Colombia ocupa el peor lugar con un costo promedio de 2500 Dólares por contenedor para exportación (puntaje de índice de 1). Por el contrario, Chile y Perú obtuvieron calificaciones mayores gracias a menores costos promedios de contenedores (916 y 912 dólares) que les permitieron acceder a puntajes de índices de 4 y 5 respectivamente.

5.3.7 Devolución para tributación

Dentro de los incentivos que se manejan en los tres países para los exportadores, las instituciones de promoción a las exportaciones (ProColombia , ProChile y PromPerú) ofrecen la posibilidad de la devolución de impuesto de valor agregado a los exportadores que quieran llevar sus productos al exterior. Para el periodo de análisis (2012-2015) los tres países presentan este beneficio, por ello la situación de *criterio idéntico* se aplica y la creación del índice se imposibilita, ya que el valor de la desviación estándar entre los tres países es cero, y el cálculo del valor STD se indetermina, ocasionando que su ponderación sea nula para el índice IIE.

5.3.8 Zonas francas

Según el Ministerio Industria y Turismo de Colombia (2009) las zonas francas son áreas geográficas delimitadas dentro de un territorio nacional donde se realizan actividades industriales o comerciales, sujetas a una normatividad específica en cuanto a aspectos tributarios, aduaneros y de comercio exterior. Colombia con 18 zonas francas en el año 2012 obtuvo un puntaje de índice de 3 y aumento su desempeño para el año 2015 gracias a sus 27 zonas francas, por el contrario, Chile y el Perú presentaron un bajo rendimiento durante todo el periodo para este criterio, por ello su puntaje fue de 1 para todos los años.

5.3.9 Cursos de educación

A diferencia de los seminarios y conferencias, este criterio busca evaluar el desempeño de los tres países en cuanto a una capacitación mucho más especializada (Cursos de formación que requieren entre 22 y 48 horas presenciales) . Perú con el mejor puntaje (5) durante el año 2012 y 2015 demuestra que sus exportadores de chaquetas de algodón se encuentran constantemente en la posibilidad de aumentar y reforzar sus conocimientos sobre las exportaciones y el mercado de Estados Unidos, en cambio Chile y Colombia evidencian que la formación hacia las empresas exportadoras es débil, para los años 2012 y 2013 los dos países no demuestran efectuar cursos de educación para los exportadores de chaquetas de algodón. No obstante, Colombia para el año 2014 inicia su capacitación con cursos de educación impulsados por ProColombia con sus programas de formación exportadora Zeiky, posteriormente en el año 2015 recibe de nuevo un puntaje de 1.

5.3.10 Eficiencia en el despacho aduanero

Un desempeño ágil del despacho aduanero permite disminuir el tiempo que retienen las chaquetas por parte del agente regulador de aduanas, agilizando el proceso de entrega de la mercancía con el fin de que llegue más rápido a su destino final. Según el Banco Mundial y la Facultad de Economía de Turku (2012-2015), con base a una serie de encuestas sobre el índice de desempeño logístico, Colombia, Chile y Perú presentan una eficiencia del despacho aduanero igual durante los años 2012 al 2014 con un puntaje de índice de 3 para una calificación máxima de 5, sin embargo, para el año 2015 Colombia disminuye su eficiencia bajando su puntaje a 2 mientras que Chile y el Perú permanecieron igual.

5.3.11 Tasa de cambio

Según Baldwin & Krugman (1989) algunos choques en la tasa de cambio pueden generar variaciones irreversibles en los flujos comerciales, ya que incentivan a los agentes a salir o entrar de diversos mercados externos. La tasa de cambio real bilateral para los tres países con Estados Unidos (base 2011= 100) muestra que Colombia ha tenido mayores incentivos de exportar gracias a su tasa cambio real bilateral que pasó de 97.61 (2012) a 128.81(2015) brindándole el mejor escenario entre los tres países, ya que Perú obtuvo una tasa de cambio de 94.30 (2012) y 106.91(2015) y Chile pasó de 96.10 (2012) a 99.68 (2015). Con base a la información recopilada en este criterio Colombia recibió un puntaje promedio de 3, Perú de 2 y Chile ocupando el peor puesto con 1 durante el periodo comprendido.

5.4 Índices fase 1 – Incentivos a la producción (IIP)

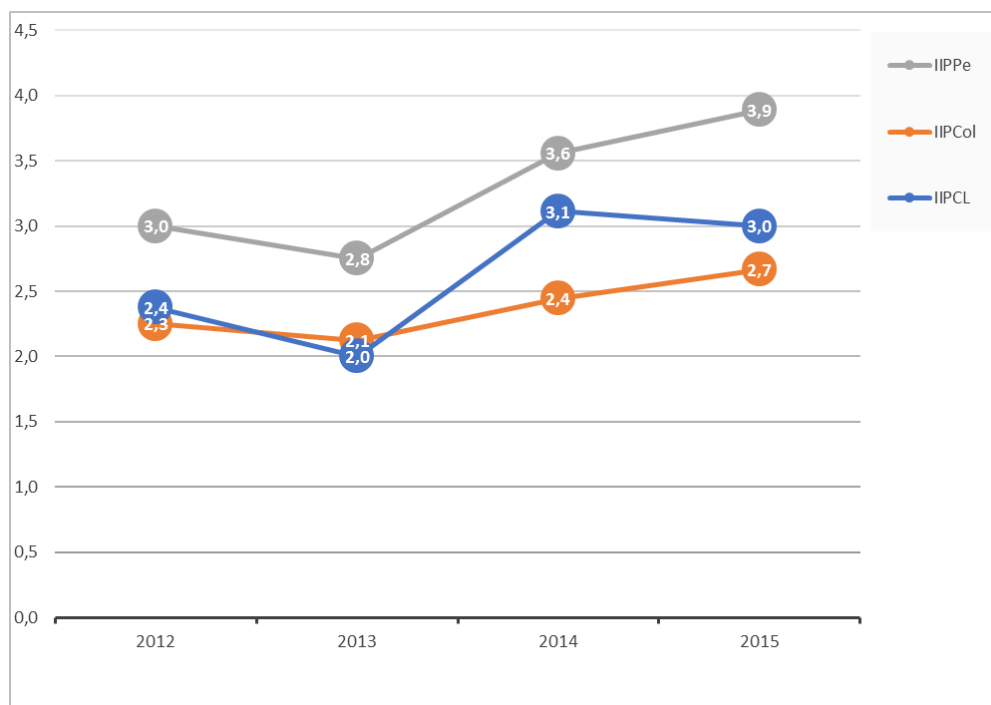
Dentro el periodo de análisis (2012-2015) el subíndice de medidas para el incentivo a la producción (IIP) demuestra que el Perú presentó el mejor desempeño, con un puntaje de índice que varió entre 2.75 a 3.89, mientras que Chile con un puntaje entre 2.00 y 3.11 obtuvo el segundo puesto y el último lugar lo ocupó Colombia con un puntaje de índice de 2.25 y 2.67 siendo estos valores los mínimos y máximos respectivamente en este periodo (Ver Ilustración 1.4 y Grafica 4). Este indicador compuesto reúne y compara aquellos criterios que poseen la información que relaciona condiciones para producir en Colombia, Chile y Perú (Ver Anexos A.9, A.10 y A.11) que pueden

influir el desempeño de sus exportaciones. Acto seguido, se presentará el resultado para cada uno de los criterios.

5.4.1 Tasa de Interés Crédito Ordinario

Con base a la información recopilada el mejor escenario para este criterio lo presenta el Perú, con un puntaje de índice promedio de 5, Perú presenta las tasas de interés reales (Tasa real efectiva) más bajas para el crédito ordinario al comparar los tres países, las cuales varían entre 10.41% y 11.15%. Colombia con tasas que se encuentran entre 14.31% y 18.42% se encuentra en segundo lugar con un puntaje promedio de 2, Chile en último lugar expone tasas de interés reales entre 15.66% y 17.84% obteniendo un puntaje promedio de criterio de 2.

Gráfica 4. Evolución del IIP de Colombia, Chile y el Perú 2012-2015



Fuente: Elaboración propia.

5.4.2 Tasa de interés de micro crédito

Con base a la información recopilada el mejor escenario para este criterio lo presenta el Perú, con un puntaje de índice promedio de 4, Perú presenta las tasas de interés reales (Tasa real efectiva) más bajas para el micro crédito entre los tres países, las cuales varían entre 22.73% y 24.76%. Colombia con tasas que se encuentran entre 30.44% y 32.46% se encuentra en segundo lugar con un puntaje promedio de 2, Chile en último lugar expone tasas de interés reales entre 30.09% y 37.27% obteniendo un puntaje promedio de criterio promedio de 2.

5.4.3 Fortaleza de derechos legales

Según el Doing Business (2012-2015) el índice de fortaleza de los derechos legales mide el grado en que las leyes de garantías mobiliarias y de quiebra que se encargan de proteger los derechos de prestatarios y prestamistas, facilitando así los préstamos. La fortaleza de derechos legales expone que los tres países en promedio tienen una fortaleza similar en sus derechos legales, durante el periodo del 2012 al 2015 Colombia obtuvo puntajes de índice de 2,2,2 y 5, Chile obtuvo 3.3.4 y 2 y El Perú consiguió un puntaje de 3 durante todos los años.

5.4.4 Profundización de información de crédito

Según el Doing Business (2012-2015) la profundización de información de crédito, hace referencia a que brindan las entidades que ofrecen créditos al público en los tres países tiene una mayor profundidad en Perú, ya que durante el periodo de análisis obtuvo el mayor puntaje de criterio posible (5), seguido por Colombia y Chile quienes tienen un puntaje similar (4) que expresa una profundidad de información buena para sus usuarios.

5.4.5 Cobertura de Registro

La cobertura de registro se encarga de generar reportes crediticios de la población del país (permite identificar cómo han administrado los usuarios sus compromisos financieros en el pasado con entidades financieras y con establecimientos de comercio), entidades públicas y privadas se encargan de esta labor, entre mayor sea la cobertura por parte de estas organizaciones, mayor será la posibilidad de regular la obtención de crédito para los usuarios. Para estos criterios, Chile se lleva la mejor puntuación (5) en cuanto a la cobertura publica a razón de que las instituciones del gobierno chileno ampliaron su cobertura pasando de 35.6% total de adultos para el año 2012 a un

44.70% en el año 2015. Por el contrario, el Perú tiene una cobertura muy baja por parte de sus instituciones públicas ya que no alcanzó siquiera a superar el 34% en ninguno de los años y Colombia no presentó ninguna institución del gobierno que se encargue de esta labor. Por otro lado, en el registro proporcionado por instituciones privadas el Perú se posiciona como el mejor de los tres países al pasar de una cobertura de 36% (2012) a 100% (2015), seguido por Colombia con una cobertura de 74.88% (2012) a 87% (2015) y en el último lugar para este criterio se encuentra Chile con una desmejora en su cobertura que pasó de 25.80% (2012) a 8.80% (2015).

5.4.6 Pago de impuestos al año

Según el Doing Business (2012-2015) este sub factor muestra una situación de *criterios idénticos* ya que los tres países durante los años 2012 y 2013 presentaron el mismo número de pagos de impuestos, sin embargo, durante los años 2014 - 2015 Colombia aumento el número de pagos de impuestos anuales ocasionando una disminución en su puntaje de índice, pasó a tener de 9 desembolsos por impuestos a 10 y 11 pagos tributarios al año por parte de las empresas (2014-2015).

5.4.7 Tiempo destinado a pago de impuestos

Según el Doing Business (2012-2015) entre los años 2012, 2013 , 2014 y 2015 el país que tuvo la menor agilidad en promedio al momento de pagar sus impuestos fue Chile , a razón de sus empresas en promedio tardaron 298 horas al año para cumplir con el pago sus impuestos, seguido por Perú donde se necesitó al año aproximadamente 296 horas para pagar sus obligaciones tributarias y ocupando el mejor escenario Colombia en donde solo fue necesario de 209 horas para cumplir estas obligaciones impositivas.

5.4.8 Utilidad destinada a la tributación

Según el Doing Business (2012-2015) En este criterio Chile tiene el mejor puntaje (5) gracias a que las empresas chilenas solo destinaron entre el 25% y 27.9% (respectivamente para los años 2012 y 2015) de su utilidad neta para el pago de impuestos, seguido por Perú con un puntaje promedio de 4 a razón de que sus empresas utilizaron entre 40.70% y 36% (respectivamente para los años 2012 y 2015) de sus beneficios netos para cubrir sus deberes tributarios, en el último

lugar se registró a Colombia (puntaje de índice de 1) a causa de sus altos porcentajes de utilidad neta destinados para el pago de impuestos (en promedio del 75.1%) para los cuatro años de análisis.

6. CONCLUSIONES

Se puede concluir que el mejor desempeño que expresan las exportaciones de chaquetas de algodón de Perú comparadas con las de Colombia y Chile hacia los Estados Unidos si se explica por las diferencias que existen entre algunos de los determinantes expuestos en esta investigación; esto se puede observar en los valores de los diferentes indicadores donde Perú obtuvo mejor desempeño que Chile y Colombia. En primer lugar, con base a los resultados obtenidos al momento de analizar los determinantes, se puede concluir que para el caso de la regulación de los acuerdos comerciales firmados (tratamiento de los acuerdos preferenciales) por Colombia, Chile y Perú con los Estados Unidos, este factor no es relevante para explicar la diferencia entre las exportaciones de las chaquetas de algodón entre los tres países. El régimen comercial pactado en cada uno de los TLC de los Estados Unidos con Colombia, Chile y Perú para las chaquetas de algodón no presentan diferencia alguna, porque las disposiciones son las mismas. A pesar de todo el esfuerzo para desarrollar un acuerdo comercial, el beneficio que obtienen los tres países con esta ALCo para el bien específico no presenta un aporte real, ya que para la exportación de chaquetas de algodón Colombia, Chile y el Perú reciben el mismo trato en relación a sus TLC por parte de Estados Unidos. Los tratamientos preferenciales no explican el comportamiento de las exportaciones de chaquetas de algodón de Colombia, Chile y Perú hacia los Estados Unidos.

En segundo lugar, los puntajes correspondientes al factor o determinante de incentivos a las exportaciones, demuestran que la promoción de exportaciones que desarrolla Perú es superior en comparación con Colombia y Chile; el caso peruano tuvo valores comprendidos entre 3.0 y 3.5; para Colombia se obtuvo valores 1.8 y 3.0; para Chile se precisó puntajes entre 1.4 y 2.0. Esto muestra mejor política y aplicación de instrumentos por parte del Perú en la promoción de las exportaciones de chaquetas de algodón hacia Estados Unidos. En efecto, se aprecia por el número de conferencias y seminarios de capacitación básica y de cursos de educación, la gran cobertura con oficinas de PromPerú en las diferentes regiones del país y en los Estados Unidos, el poco tiempo necesario para poder exportar sus mercancías, sus menores costos al momento de exportar

y la gran eficiencia que se tiene en el despacho aduanero. Los incentivos a las exportaciones si explican el comportamiento de las exportaciones de chaquetas de algodón de Colombia, Chile y Perú hacia los Estados Unidos.

En tercer lugar, en cuanto al componente de incentivos a la actividad productiva se observa que el Perú de nuevo sobresale por encima de Colombia y Chile; dentro de este índice Perú obtuvo valores de puntaje de índice comprendidos entre 3.0 y 3.9; para el caso colombiano sus puntajes fueron de 2.2 y 2.7; Chile consiguió valores de 2.3 y 3.0. El origen de la diferencia se encuentra en las menores tasas de interés que se ofrece para las empresas tanto para crédito ordinario como microcrédito, la fortaleza rígida de los derechos legales, la información profunda que brindan las entidades bancarias al momento de ofrecer crédito a los usuarios, el menor número de pagos de impuestos al año y la menor proporción de utilidad destinada a la tributación. La facilidad a la producción dadas por aspectos de financiamiento y pago de impuesto para las empresas si explican el comportamiento de las exportaciones de chaquetas de algodón de Colombia, Chile y Perú hacia los Estados Unidos.

En cuarto lugar, el factor de Localización y transporte explica las diferencias que mantienen los tres países en cuanto la infraestructura necesaria para impulsar sus exportaciones como el efecto de su localización geográfica para llevar sus productos hacia los Estados Unidos, para este factor Chile superó por poco a Colombia y el Perú. Para el caso chileno se obtuvo puntajes de índice de 3.0 y 2.75; Colombia valores de 2.0 y 2.25; el Perú consiguió una puntuación para este índice de 2.0 y 2.25. Aunque la diferencia en este grupo de criterios no es tan notoria como en los factores anteriores, Chile presenta un mejor desempeño para el factor de localización y transporte a causa de su buena calidad en cuanto a infraestructura portuaria, una mayor facilidad para localizar y hacer seguimiento a sus envíos y su alta calidad para la infraestructura de comercio y transporte. Por ello los aspectos de localización y transporte no explican el comportamiento de las exportaciones de chaquetas de algodón de Colombia, Chile y el Perú hacia los Estados Unidos.

Para finalizar, al comparar el desempeño general de las exportaciones de chaquetas de algodón de Colombia, Chile y el Perú que tienen como destino Estados Unidos junto con los índices de determinantes de exportación para las chaquetas en los tres países (IxCCo, IxCCL, IxCPe) durante el periodo del 2012 al 2015, se evidencia que tanto las exportaciones como los índices compuestos presentan comportamientos similares, el caso peruano obtuvo el mejor escenario entre los tres

países tanto en su desempeño en el indicador compuesto, como en las exportaciones de chaquetas de algodón hacia los Estados Unidos, seguido por Colombia y Chile con puntajes de índices similares y bajas exportaciones de sacos de algodón.

En conclusión, las diferencias que presentaron los tres países en cuanto a las medidas de apoyo a las exportaciones e incentivos a la actividad productiva fueron elementos cruciales que explicaron el comportamiento de las exportaciones hacia los Estados Unidos para el mercado de chaquetas de algodón durante el periodo del 2012 al 2015, Perú en su esfuerzo por maximizar tanto los incentivos a la actividad productiva como en la promoción a las exportaciones, crea una brecha en estos criterios si se compara con Colombia y Chile, a su vez aumenta evidentemente las exportaciones de aquella mercancía durante el periodo de análisis. Sin embargo, se debe recalcar que el análisis se encuentra incompleto, la investigación analizó solo algunos determinantes que se consideraron los más importantes y no todos los que existen.

Por último, hay que resaltar que como recomendaciones finales esta investigación permite ser el fundamento de futuros estudios para diferentes mercancías, ya que podría comprender hacia qué tipo de productos apuntan los diferentes incentivos de múltiples países de la región, es decir, que bienes serían oportunos y aconsejables exportarlos según su país de destino o podría ser la primera fase de un estudio general que genere reportes de múltiples productos, sectores y/o mercados de cualquier país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

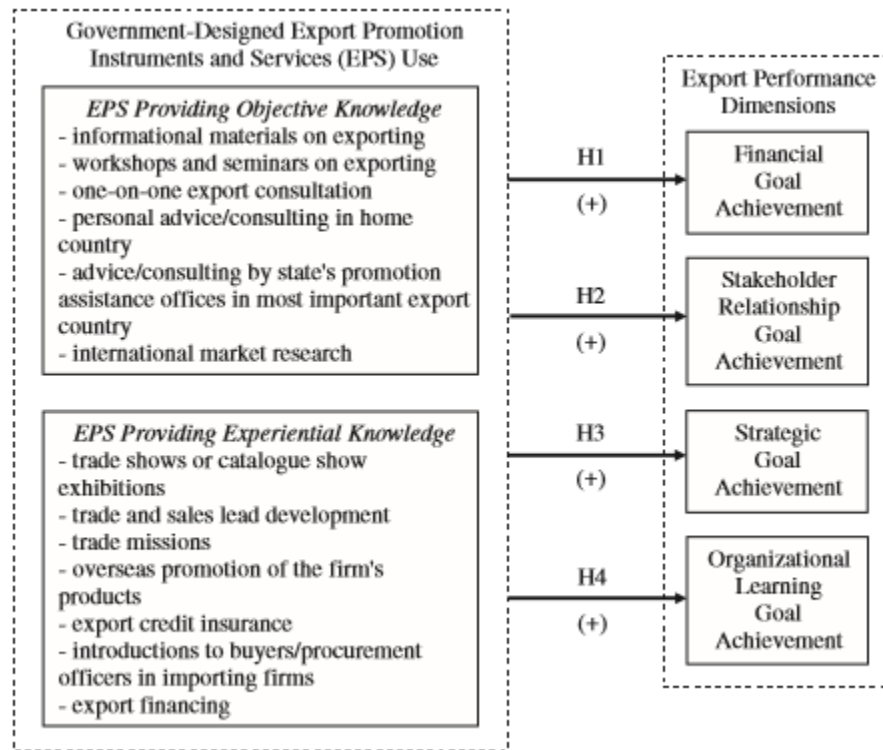
- Arvis, J., Mustra, M., Panzer, J., Ojala, L., & Naula, T. (2016). Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy-The Logistics Performance Index and Its Indicators. Consultado de: <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/06/28/connecting-to-competite-2016-trade-logistics-in-the-global-economy>
- Baier, S, Bergstrand, J., & Mariutto, R. (2014). Economic determinants of free trade agreements revisited: Distinguishing sources of interdependence. *Review of International Economics*, 22(1), 31-58. Consultado de: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/roie.12095/abstract>

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015). Bringing down the barriers: A review of IDB research on trade costs in Latin America and the Caribbean. Consultado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/6974?locale-attribute=en>
- Banco Mundial. (2012- 2015). Doing Business 2012-2015. Instituto de Relaciones Internacionales (IRI). Consultado de: <http://espanol.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
- Balassa, B. (1994). The Theory of Economic Integration: An Introduction. In The European Union (pp. 125-178). Macmillan Education UK.
- Condo, A., Jenkins, M., Figueroa, L., Obando, L., Morales, L., & Reyes, L (2004) *El sector textil exportador latinoamericano ante la liberalización del comercio* (Tesis de maestría). Instituto Centroamericano de Administración de Empresas Business School. Consultado de: <http://www.incae.edu/ES/clacds/publicaciones/pdf/cen1605.pdf>
- Corral, M. (2011). La integración económica. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica - ICE(858), 119-132. Consultado de: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119132_660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf
- Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad ICESI. (2008) ATPA – ATPDEA. Cali, Colombia: Universidad ICESI. Consultado de: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/02/22/atpa-atpdea/>
- Crespi, G., & Alvarez, R. (2016). Exporter performance and promotion instruments: Chilean empirical evidence. *Estudios de economía*, 27(2), pp-225. Consultado de: <http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/a45b343b-1f20-402b-95e2-38d6b3479ff9.pdf>
- Durmuşoğlu, S. S., Apfelthaler, G., Nayir, D. Z., Alvarez, R., & Mughan, T. (2012). The effect of government-designed export promotion service use on small and medium-sized enterprise goal achievement: A multidimensional view of export performance. *Industrial marketing management*, 41(4), 680-691. Consultado de: https://www.researchgate.net/publication/241127222_The_effect_of_government-designed_export_promotion_service_use_on_small_and_medium-sized_enterprise_goal_achievement_A_multidimensional_view_of_export_performance
- Flórez, M.. (2013). *Barreras comerciales: amenazas y oportunidades para las economías en desarrollo* (Tesis de licenciatura) Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá. Consultado de: <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/10504/1/FlorezCaceresMonicaLissette2013.pdf>
- IMD World Competitiveness Yearbook. (2015). Anex Methodology and Principles of Analysis. Consultado de: <http://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-mission/methodology/>
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). Economía internacional Teoría y Política. Madrid (España): Pearson Addison Wesley.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo., Banco de desarrollo empresarial y comercio exterior de Colombia., & ProColombia. (2012) Tratados de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. *El tiempo*. Fascículo 2 , Bogotá . Mayo 2012. Consultado de: <http://www.procolombia.co/publicaciones/tlc-colombia-eeuu-manufacturas-fasciculo-dos>

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú., & Universidad Nacional Agraria La Molina. (s.f) Conferencia Magistral: Relación Comercial con Estados Unidos. *Jueves Económicos* , 1-43. Consultado de: <http://slideplayer.es/slide/5417825/>
- ProChile. (2012) Industrias de textil y confecciones. Santiago de Chile, Chile: ProChile. Consultado de: <http://www.prochile.gob.cl/int/colombia/productive-sectors/textil-y-confeccion/>
- Organización Mundial de Comercio. (2013) Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio, Publicaciones OMC. Consultado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr13_brochure_s.pdf
- Rico, D. (2010) Seminario- Taller: Mecanismos promoción a las exportaciones. Gerencia de internalización de negocios , *Cámara de Comercio de Bogotá* , 1-60. Consultado de: <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11508/100000050.pdf?seq>
- Rodríguez, Y. (2016). *En busca del talón de Aquiles del sector textil y de confecciones en Colombia: una mirada frente a Corea*. (Tesis de grado) Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito, Bogotá Consultado de: <http://repositorio.escuelaing.edu.co/handle/001/411>
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior., & Promperú. (2014) Marcas peruanas que visten al mundo. *Exportando.pe*, 40,10. Consultado de: https://issuu.com/promperu/docs/exportando_10_16.04
- Suarez, C. (2007). Los Costes de transporte en la teoría del comercio internacional. Modelos y aplicaciones. *información comercial española -monthly edition-*, 834, 7. Consultado de: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_834_7-22_3EE7878BCFC093A437CCDE09B9618501.pdf
- Schuschny, A., & Soto, H. (2009). Guía metodológica: diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible. Chile, 109 pág. Consultado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3661/S2009230_es.pdf?sequence=1
- Ubíate Sistema Distrital de Orientación Socio-Ocupacional. (s.f.) Sector de confecciones y textil. Consultado de: www.bogotatrabaja.gov.co/component/phocadownload/category/10-perfiles-ocupacionales-ubikate%3Fdownload%3D103:ubikatesectortextil+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=co
- Volpe, M. (2010). Odyssey in international markets: an assessment of the effectiveness of export promotion in Latin America and the Caribbean. Consultado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/259>
- Volpe, M., Carballo, J., & Gallo, A. (2011). The impact of export promotion institutions on trade: is it the intensive or the extensive margin?. *Applied Economics Letters*, 18(2), 127-132. Consultado de: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/09589.pdf>
- World Economic Forum (2011). The global competitiveness report 2012-2015. Geneva, Switzerland: World Economic Forum. Consultado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/IQ.WEF.PORT.XQ>

ANEXOS

Figura A.1. Efecto del uso del EPS diseñado por el gobierno en las dimensiones de rendimiento de las exportaciones.



Fuente: fuente: “ The effect of government-designed export promotion service use on small and medium-sized enterprise goal achievement: A multidimensional view of export performance” (Durmuşoğlu et al , 2011, p.681)

Figura A.2. Revisión cumplimiento de criterios técnicos de Índices Fase 1 y 2.

Tipo de Requerimiento	Descripción	Validación de criterios Para índices fase 1 y 2
<i>Existencia y Determinación</i>	La función matemática que define el indicador debe existir y tener solución perfectamente determinada	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Exhaustividad</i>	El indicador compuesto debe ser tal que aproveche al máximo, sin redundancia en forma útil la información suministrada por los indicadores y variables que lo componen.	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Monotonía</i>	El indicador ha de responder positivamente al cambio positivo de las componentes y viceversa. Ello obliga, en algunos casos, a cambiar el signo de las variables que lo componen cuyas correlaciones pudieran estar invertidas.	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Unicidad</i>	El indicador compuesto ha de ser único para una situación dada.	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Invariancia</i>	El indicador debe ser invariante frente a cambios de origen o de escala de sus componentes.	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Homogeneidad</i>	La función matemática que define al indicador compuesto: debería ser homogénea de grado 1, es decir debería cumplirse que: $f(\alpha, x_1, \dots, \alpha, x_p) = \alpha \cdot f(x_1, \dots, x_p)$	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Transitividad</i>	Si (a), (b) y (c) son tres situaciones distintas que dan lugar a tres indicadores, debería verificarse que: $Si I(a) > I(b) e I(b) > I(c) entonces I(a) > I(c)$	<input checked="" type="checkbox"/>

Fuente: Elaboración propia. “Guía metodológica Diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible”

(Schuschny y Soto, 2009, p.15)

Ilustración A.3. Índice de localización y transporte ILT- Colombia 2012-2015

 ILT- Colombia					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Calidad Infraestructura Portuaria	<i>Índice WEF (1-7)</i>	3,20	3,50	3,70	3,65
	Valor STD	-1,507859068	-1,445936925	-1,224744871	-1,219059793
	Puntaje Índice (0-5)	2	2	2	2
Facilidad para Localizar y hacer Seguimiento a los Envíos	<i>índice CTC: TLGE (1-5)</i>	2,66	2,66	2,54872	2,55337
	Valor STD	-2,235738705	-2,235738705	-1,881019204	-1,981191164
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3
Conectividad de Carga Marítima	<i>Índice Banco Mundial (0-100)</i>	37,25	37,49	33,13	42,25
	Valor STD	2,447925649	2,448631908	0,182812703	2,435880125
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	2
Calidad de la Infraestructura del Comercio y el Transporte	<i>índice CTC: TLGE (1-5)</i>	2,72	2,72	2,442362	2,429151
	Valor STD	-1,264891977	-1,264891977	-1,934477068	-2,211395218
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	2	2

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico* Ver Metodología . Las Siglas: WEF (World Economic Forum, Global Competiveness Report) y CTC:TLGE (Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy)

Fuente: Elaboración propia

Ilustración A.4. Índice de localización y transporte ILT- Chile 2012-2015

 ILT- Chile					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Calidad Infraestructura Portuaria	Índice WEF (1-7)	5,20	5,20	5,00	4,91
	Valor STD	2,425686327	2,435262189	2,449489743	2,449480960
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3
Facilidad para Localizar y hacer Seguimiento a los Envíos	Índice CTC: TLGE (1-5)	3,22	3,22	3,30	3,50
	Valor STD	1,984532109	1,984532109	2,299305049	2,238057476
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	4
Conectividad de Carga Marítima	Índice Banco Mundial (0-100)	32,98	32,98	32,52	36,26
	Valor STD	-1,148166961	-1,168179196	-2,206810482	-1,441247054
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	1
Calidad de la Infraestructura del Comercio y el Transporte	Índice CTC: TLGE (1-5)	3,18	3,18	3,17	2,77
	Valor STD	2,4490462	2,4490462	2,2685259	2,0180015
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3

Notas:

- Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico* Ver Metodología.
- Las Siglas: WEF (World Economic Forum, Global Competiveness Report) y CTC:TLGE (Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy)

Fuente: Elaboración propia

Ilustración A.5. Índice de localización y transporte ILT- Perú 2012-2015

 ILT- Perú					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Calidad Infraestructura Portuaria	Índice WEF (1-7)	3,50	3,70	3,70	3,65
	Valor STD	-0,91782726	-0,98932526	-1,22474487	-1,23042117
	Puntaje Índice (0-5)	2	2	2	2
Facilidad para Localizar y hacer Seguimiento a los Envíos	Índice CTC: TLGE (1-5)	2,99	2,99	2,81	2,94
	Valor STD	0,25120660	0,25120660	-0,41828584	-0,25686631
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3
Conectividad de Carga Marítima	Índice Banco Mundial (0-100)	32,80	32,84	33,60	36,95
	Valor STD	-1,14816696	-1,16817920	-2,20681048	-1,44124705
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	1
Calidad de la Infraestructura del Comercio y el Transporte	Índice CTC: TLGE (1-5)	2,73	2,73	2,72	2,62
	Valor STD	-1,1841542	-1,1841542	-0,3340488	0,1933937
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3


Notas:

- Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico* Ver Metodología.
- Las Siglas: WEF (World Economic Forum, Global Competiveness Report) y CTC:TLGE (Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy).

Fuente: Elaboración propia

Ilustración A.6. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN

IIE- COLOMBIA 2012-2015

 IIE- Colombia					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Conferencias y Seminarios	<i>Número de eventos</i>	13	11	5	1
	Valor STD	-1,114412087	-1,191195079	-1,407214421	-1,266409147
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	1
Cobertura de las Oficinas Regionales	<i>Porcentaje de Cobertura</i>	100%	100%	100%	100%
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Oficinas Exterior	<i>Número de oficinas</i>	5	5	5	5
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Cursos de Educación	<i>Numero de eventos</i>	14	13	14	14
	Valor STD	-0,748132002	-0,46291005	0,46291005	0,46291005
	Puntaje Índice (0-5)	3	4	3	3
Documentos necesarios para exportar	<i>Número de documentos</i>	5	5	4	4
	Valor STD	-2,449489743	-2,449489743	-2,449489743	-2,449489743
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	5	5
Costos para Exportar	<i>USD por contenedor</i>	2270	2755	2355	2470
	Valor STD	2,447626771	2,447246624	2,445808154	2,445471065
	Puntaje Índice (0-5)	2	1	2	2
Devolución por tributación	<i>Definición</i>	1	1	1	1
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Zonas francas	<i>Número de zonas francas</i>	18	18	24	27
	Valor STD	2,449489743	2,449489743	2,449489743	2,449489743
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	4	5
Cursos de educación	<i>Número de cursos</i>	0	0	2	5
	Valor STD	-1,224744871	-1,224744871	-1,096093883	-1,033917394
	Puntaje Índice (0-5)	0	0	1	1
Eficiencia del Despacho Aduanero	<i>Índice CTC: TLGE (1-5)</i>	2,65	2,65	2,587416	2,207971
	Valor STD	-1,346302884	-2,449489743	-2,449489743	-2,198128139
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	2
Tasa de Cambio	<i>Tasa de cambio Real Bilateral</i>	97,61	103,57	108,36	128,91
	Valor STD	2,05612514	2,446627357	2,095198365	2,379537428
	Puntaje Índice (0-5)	1	2	2	5

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

- Se hizo uso de tasas de cambio reales bilaterales con Estados Unidos con base 2011= 100.

- La sigla *CTC:TLGE* corresponde a Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy.

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración A.7. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN

IIE- CHILE 2012-2015

IIE - Chile					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Conferencias y Seminarios	Número de eventos	5	9	16	4
	Valor STD	-1,331858348	-1,257991065	-1,032713809	-1,182602659
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	1
Cobertura de las Oficinas Regionales	Porcentaje de Cobertura	100%	100%	100%	100%
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Oficinas Exterior	Número de oficinas	5	5	5	5
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Cursos de Educación	Numero de días	21	15	15	15
	Valor STD	2,394022407	2,314550249	1,8516402	1,8516402
	Puntaje Índice (0-5)	1	3	3	3
Documentos necesarios para exportar	Número de documentos	6	6	5	5
	Valor STD	1,224744871	1,224744871	1,224744871	1,224744871
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	3	3
Costos para Exportar	USD por contenedor	795	980	980	910
	Valor STD	-1,306532141	-1,132860044	-1,10664207	-1,344199327
	Puntaje Índice (0-5)	5	4	4	4
Devolución por tributación	Definición	1	1	1	1
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Zonas francas	Número de zonas francas	2	2	2	2
	Valor STD	-1,224744871	-1,224744871	-1,224744871	-1,224744871
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	1
Cursos de educación	Número de cursos	0	0	0	0
	Valor STD	-1,224744871	-1,224744871	-1,349038626	-2,372623786
	Puntaje Índice (0-5)	0	0	0	0
Eficiencia del Despacho Aduanero	Índice CTC: TLGE (1-5)	3,11	3,172736	3,172736	3,190476
	Valor STD	2,445325646	1,224744871	1,224744871	2,035106009
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3
Tasa de Cambio	Tasa de cambio Real Bilateral	96,10	94,84	103,64	99,68
	Valor STD	0,124873706	-1,325836507	0,051312942	-1,693108778
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	2	1

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

- Se hizo uso de tasas de cambio reales bilaterales con Estados Unidos con base 2011= 100.

- La sigla *CTC:TLGE* corresponde a Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy.

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración A.8. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN
IIE- PERÚ 2012-2015

IIE - Perú					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Conferencias y Seminarios	<i>Número de eventos</i>	144	120	118	134
	Valor STD	2,446270435	2,449186143	2,439928229	2,449011806
	Puntaje Índice (0-5)	5	4	4	4
Cobertura de las Oficinas Regionales	<i>Porcentaje de Cobertura</i>	100%	100%	100%	100%
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Oficinas Exterior	<i>Número de oficinas</i>	5	5	5	5
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Cursos de Educación	<i>Numero de días</i>	12	12	12	12
	Valor STD	-1,645890405	-1,8516402	-2,314550249	-2,314550249
	Puntaje Índice (0-5)	5	5	5	5
Documentos necesarios para exportar	<i>Número de documentos</i>	6	6	5	5
	Valor STD	1,224744871	1,224744871	1,224744871	1,224744871
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	3	3
Costos para Exportar	<i>USD por contenedor</i>	860	890	890	1010
	Valor STD	-1,14109463	-1,31438658	-1,339166084	-1,101271738
	Puntaje Índice (0-5)	4	4	4	4
Devolución por tributación	<i>Definición</i>	1	1	1	1
	Valor STD	c.i	c.i	c.i	c.i
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	c.i	c.i
Zonas francas	<i>Número de zonas francas</i>	2	2	2	2
	Valor STD	-1,224744871	-1,224744871	-1,224744871	-1,224744871
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	1
Cursos de educación	<i>Número de cursos</i>	23	18	30	31
	Valor STD	2,449489743	2,449489743	2,445132509	1,713561623
	Puntaje Índice (0-5)	4	3	4	5
Eficiencia del Despacho Aduanero	<i>Índice CTC: TLGE (1-5)</i>	2,68	3,172736	3,172736	2,755978
	Valor STD	-1,099022762	1,224744871	1,224744871	0,16302213
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3
Tasa de Cambio	<i>Tasa de cambio Real Bilateral</i>	94,30	95,32	98,56	106,91
	Valor STD	-2,180998846	-1,12079085	-2,146511307	-0,68642865
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	2	3

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

- Se hizo uso de tasas de cambio reales bilaterales con Estados Unidos con base 2011= 100.

- La sigla *CTC:TLGE* corresponde a Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy.

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración A.9. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN
IIP- COLOMBIA 2012-2015

IIP- Colombia		Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Tasa de Interés Crédito Ordinario		<i>Efectiva Anual*</i>		17,38%	18,42%	16,55%	14,31%
		Valor STD		1,105203459	1,614479728	1,536688753	0,544298341
		Puntaje Índice (0-5)		1	1	2	3
Tasa de Interés Micro Crédito		<i>Efectiva Anual*</i>		32,46%	32,10%	31,91%	30,44%
		Valor STD		0,324331418	0,377394003	0,926645619	1,312595742
		Puntaje Índice (0-5)		2	2	2	2
Fortaleza de Derechos Legales		<i>Índice Doing Business (0-10)</i>		5	5	5	10
		Valor STD		-2,121320344	-2,121320344	-2,314550249	2,121320344
		Puntaje Índice (0-5)		2	2	2	5
Profundización de Información de Crédito		<i>Índice Doing Business (0-6)</i>		5	5	5	6
		Valor STD		-1,224744871	-1,224744871	-1,224744871	1,224744871
		Puntaje Índice (0-5)		4	4	4	5
Cobertura de Registro Público		<i>Porcentaje de adultos</i>		0%	0%	0%	0%
		Valor STD		-2,405618839	-2,420017819	-2,396665918	-2,377430558
		Puntaje Índice (0-5)		0	0	0	0
Cobertura de Registro Privado		<i>Porcentaje de adultos</i>		74,88%	74,40%	83,80%	87,00%
		Valor STD		2,401528145	2,047091337	2,179451609	0,934559184
		Puntaje Índice (0-5)		3	3	4	4
Pagos Impuestos al Año		<i>Numero pagos impuestos</i>		9	9	10	11
		Valor STD		c.i	c.i	2,449489743	2,449489743
		Puntaje Índice (0-5)		c.i	c.i	3	1
Tiempo Destinado a Pago de Impuestos		<i>Número de horas</i>		193	203	203	239
		Valor STD		-2,446343951	-2,449026015	-2,449026015	-2,448182767
		Puntaje Índice (0-5)		5	4	4	3
Utilidad Destinada a Tributación		<i>Porcentaje de utilidad</i>		74,80%	74,40%	76,00%	75,40%
		Valor STD		2,330154046	2,366114591	2,414270366	2,418177993
		Puntaje Índice (0-5)		1	1	1	1

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.
- Se hizo uso de tasa real efectiva

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración A.10. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN
IIP- CHILE 2012-2015

IIP- Chile					
Criterio	Descripción/ Año	2012	2013	2014	2015
Tasa de Interés Crédito Ordinario	<i>Efectiva Anual*</i>	17,84%	16,85%	15,66%	15,75%
	Valor STD	1,340515802	0,788094397	0,883606215	1,796136228
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	2	2
Tasa de Interés Micro Crédito	<i>Efectiva Anual*</i>	37,27%	36,82%	33,48%	30,09%
	Valor STD	1,940477116	1,907294488	1,500346186	1,134740742
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	2	2
Fortaleza de Derechos Legales	<i>Índice Doing Business (0-10)</i>	6	6	8	4
	Valor STD	0	0	1,8516402	-2,121320344
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	4	2
Profundización de Información de Crédito	<i>Índice Doing Business (0-6)</i>	5	5	5	5
	Valor STD	-1,224744871	-1,224744871	-1,224744871	-2,449489743
	Puntaje Índice (0-5)	4	4	4	4
Cobertura de Registro Público	<i>Porcentaje de adultos</i>	35,60%	37,40%	40,50%	44,70%
	Valor STD	1,602494921	1,538087127	1,636504567	1,699467624
	Puntaje Índice (0-5)	2	3	4	5
Cobertura de Registro Privado	<i>Porcentaje de adultos</i>	25,80%	3,50%	5,90%	8,80%
	Valor STD	-1,618492365	-2,18847605	-2,057968033	-2,428133832
	Puntaje Índice (0-5)	2	1	1	1
Pagos Impuestos al Año	<i>Numero pagos impuestos</i>	9	9	9	9
	Valor STD	c.i	c.i	-1,224744871	-1,224744871
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	5	5
Tiempo Destinado a Pago de Impuestos	<i>Número de horas</i>	316	291	291	291
	Valor STD	1,330647338	1,183237288	1,183237288	1,154803192
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	1
Utilidad Destinada a Tributación	<i>Porcentaje de utilidad</i>	25,00%	28,10%	27,70%	27,90%
	Valor STD	-1,81913099	-1,731807063	-1,565567814	-1,547188681
	Puntaje Índice (0-5)	5	5	5	5

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.
- Se hizo uso de tasa real efectiva

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración A.11. ÍNDICE DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN
IIP- PERÚ 2012-2015

IIP- Perú		2012	2013	2014	2015
Criterio	Descripción/ Año				
Tasa de Interés Crédito Ordinario	Efectiva Anual*	10,41%	10,76%	11,15%	10,99%
	Valor STD	-2,44571926	-2,402574125	-2,420294968	-2,340434568
	Puntaje Índice (0-5)	5	5	5	5
Tasa de Interés Micro Crédito	Efectiva Anual*	24,76%	23,89%	22,73%	23,16%
	Valor STD	-2,264808534	-2,284688491	-2,426991805	-2,447336484
	Puntaje Índice (0-5)	4	4	5	4
Fortaleza de Derechos Legales	Índice Doing Business (0-10)	7	7	7	7
	Valor STD	2,121320344	2,121320344	0,46291005	0
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3
Profundización de Información de Crédito	Índice Doing Business (0-6)	6	6	6	6
	Valor STD	2,449489743	2,449489743	2,449489743	1,224744871
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	3	3
Cobertura de Registro Público	Porcentaje de adultos	28,50%	31,20%	31,70%	33,50%
	Valor STD	0,803123918	0,881930692	0,760161351	0,677962934
	Puntaje Índice (0-5)	1	1	1	2
Cobertura de Registro Privado	Porcentaje de adultos	36,00%	42,50%	41,50%	100,00%
	Valor STD	-0,78303578	0,141384713	-0,121483576	1,493574647
	Puntaje Índice (0-5)	2	2	2	5
Pagos Impuestos al Año	Numero pagos impuestos	9	9	9	9
	Valor STD	c.i	c.i	-1,224744871	-1,224744871
	Puntaje Índice (0-5)	c.i	c.i	5	5
Tiempo Destinado a Pago de Impuestos	Número de horas	309	293	293	293
	Valor STD	1,115696614	1,265788727	1,265788727	1,293379575
	Puntaje Índice (0-5)	1	2	2	2
Utilidad Destinada a Tributación	Porcentaje de utilidad	40,70%	40,50%	36,40%	36,00%
	Valor STD	-0,511023057	-0,634307527	-0,848702552	-0,870989312
	Puntaje Índice (0-5)	3	3	4	4

Notas: - Los índices que tengan valor c.i presentan situaciones de *criterios idéntico*. Ver Metodología.

- Se hizo uso de tasa real efectiva

Fuente: Elaboración propia.

