



Secretaría General

ALADI/SEC/Estudio 211
16 de diciembre 2015

LAS REGLAS DE ORIGEN Y EL APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN EL MARCO DE LOS ACUERDOS DE LA ALADI

Presentación

La Secretaría General de la ALADI ha realizado diversos estudios orientados a medir el grado de aprovechamiento de las preferencias arancelarias previstas en los Acuerdos suscritos en el marco del Tratado de Montevideo de 1980. Estos estudios muestran que el grado de aprovechamiento de los Acuerdos es relativamente bajo y estable en el tiempo.

Asimismo, los estudios mencionados han identificado que el principal determinante del bajo aprovechamiento de los Acuerdos es la escasez y concentración de la oferta exportable de la mayoría de los países miembros. Sin perjuicio de esto, existen otros determinantes entre los que se destacan las importantes distancias geográficas y la pobre conectividad que existe entre los países miembros, así como los años de vigencia del Acuerdo.

El presente estudio incorpora un elemento nuevo al análisis, en la medida en que evalúa la incidencia que tienen las reglas de origen en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias previstas en los Acuerdos. El análisis arriba a conclusiones importantes respecto a la incidencia de este factor.

Este documento fue elaborado por Fernando Correa, economista del Departamento de Cooperación y Formación de la Secretaría General de la ALADI, con la colaboración de Diana Morales y Analía Correa del Departamento de Acuerdos y Negociaciones. El trabajo fue supervisado conjuntamente por los Subsecretarios Pablo Rabczuk y César Llona, y fue realizado en cumplimiento del punto III.7 del Programa de Actividades de la Asociación correspondiente al año 2015.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	3
I. ANTECEDENTES DEL TEMA.....	5
II. MARCO CONCEPTUAL.....	6
III. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	8
a. Definición del modelo econométrico.....	8
b. Definición de las variables explicativas	10
c. Selección de los flujos del comercio intrarregional a analizar	12
IV. ANÁLISIS DE LOS FLUJOS COMERCIALES SELECCIONADOS	14
a. Importaciones 2013 de Argentina desde Bolivia.....	14
b. Importaciones 2014 de Brasil desde Colombia.....	16
c. Importaciones 2013 de Colombia desde México.....	18
d. Importaciones 2013 de Perú desde Chile	20
e. Importaciones 2014 de Perú desde Paraguay.....	22
f. Importaciones 2013 de Venezuela desde Brasil.....	24
g. Estimaciones econométricas conjuntas	26
V. CONCLUSIONES	27
Bibliografía	30
Anexo.....	32

Resumen ejecutivo

La Secretaría General de la ALADI ha realizado, en el pasado reciente, una serie de estudios que analizan el comercio canalizado por los Acuerdos suscritos al amparo del TM80. Dichos estudios se han concentrado, por un lado, en analizar la evolución del comercio negociado en el largo plazo, intentando identificar el posible impacto que han tenido los Acuerdos sobre el comercio, y por otro lado, en medir el grado de utilización que realizan los países miembros de las preferencias arancelarias recibidas, intentando identificar los principales determinantes del mismo.

El presente estudio se inscribe en esta última vertiente, introduciendo a las reglas de origen entre los posibles determinantes del grado de utilización de las preferencias arancelarias establecidas en un Acuerdo.

El marco conceptual utilizado en este estudio supone que la decisión económica de canalizar, o no, una determinada operación comercial a través de un Acuerdo depende, principalmente, de dos factores: el arancel exonerado, esto es, la parte del arancel que no se pagará como resultado de utilizar la preferencia prevista en el Acuerdo; y el grado de exigencia de la regla de origen establecida en el mismo.

De acuerdo al modelo planteado, se debe esperar que mayor (menor) sea el porcentaje de comercio que se canalice a través del Acuerdo cuanto mayor (menor) sea el ahorro por concepto de aranceles y cuanto menos (más) exigentes sean las reglas de origen.

A los efectos de poner a prueba el modelo planteado, se realizaron un conjunto de estimaciones econométricas de corte transversal. Por un lado, se realizaron estimaciones para seis flujos comerciales bilaterales, los que fueron escogidos de acuerdo con los requisitos metodológicos del modelo y con la disponibilidad de información. Por otro lado, se realizaron estimaciones econométricas conjuntas, considerando, a la vez, todos los flujos comerciales analizados.

Las estimaciones econométricas realizadas validan el modelo y confirman las hipótesis planteadas. Muestran que el porcentaje de comercio que se canaliza por los Acuerdos está determinado por el nivel del arancel que se puede exonerar, gracias a la preferencia, y por el grado de exigencia de las reglas de origen.

Del presente estudio se desprenden una serie de derivaciones importantes. En primer lugar, el grado de exigencia de las reglas de origen que establece un Acuerdo tiene efectos directos en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias previstas en el mismo. Esta derivación es general, en la medida en que comprende a los casos en que el país exportador es un PMDER, un país de desarrollo intermedio u otro país miembro.

En segundo lugar, del estudio se deriva que el trato diferenciado que se realiza en materia de reglas de origen en el marco de los Acuerdos de la ALADI resulta efectivo, esto es, tiene efectos positivos en el comercio para el país que recibe un trato más favorable.

En tercer lugar, de este estudio se deriva que las reglas de origen establecidas en un Acuerdo inciden, no solamente en la participación del comercio negociado en el total bilateral, sino también en el volumen total de comercio que un país signatario de un Acuerdo canaliza hacia su copartícipe.

Por último, de este estudio se deriva que el método de asignación de comercio negociado utilizado por la Secretaría General, en la medida en que no tiene en cuenta las reglas de origen, tiende a sobrestimar el verdadero valor de comercio canalizado por los Acuerdos. De que aquí se desprende la importancia que tiene que los organismos nacionales, responsables de suministrar las estadísticas de comercio exterior de mercancías a la Secretaría General, informen el comercio negociado a la misma.

I. Antecedentes del tema

La Secretaría General de la ALADI ha realizado en el pasado una serie de estudios (ALADI, 2009, 2010, 2011 y 2013) que analizan el comercio que se canaliza a través de los Acuerdos de la ALADI, también denominado comercio negociado. Dichos estudios han enfocado el objeto de estudio, fundamentalmente, desde dos puntos de vista diferentes y, a la vez, complementarios. Por un lado, han analizado la evolución del comercio negociado en el largo plazo, intentando identificar el posible impacto que han tenido los Acuerdos comerciales preferenciales sobre el mismo. Por otro lado, han medido el grado de utilización que realizan los países miembros de las preferencias arancelarias recibidas en el marco de los Acuerdos, identificando los principales determinantes del mismo. El presente estudio se enmarca dentro de esta última línea de análisis.

Las tres mediciones que se han realizado sobre el grado de utilización de las preferencias arancelarias siguieron una metodología homogénea y refieren a los años 2006, 2008 y 2012. Los resultados que arrojaron las mismas han sido muy similares: en el primer año mencionado los países miembros utilizaron en promedio 11,3% de las preferencias arancelarias recibidas en el marco de los Acuerdos; en 2008 dicho porcentaje se ubicó en un 12,2%; y, finalmente, en 2012 se redujo levemente, a 10,1%. En términos generales, e independientemente del año de la medición, se puede afirmar que los países hacen uso de una de cada diez de las preferencias arancelarias que reciben.

A su vez, los estudios realizados muestran que existe una gran correlación entre el grado de aprovechamiento de las preferencias arancelarias que tiene lugar en un año determinado, y el correspondiente a la medición anterior. Este hecho estaría indicando que existen factores estructurales, difíciles de modificar, que determinan el mayor o menor grado de aprovechamiento.

Los estudios previos también muestran que existen diferencias importantes en el grado de aprovechamiento de las preferencias arancelarias que realizan los diferentes países. Brasil, Argentina y México son los países que mejor uso hacen de los Acuerdos en este sentido; Colombia, Chile, Perú y Panamá se ubican en un segundo nivel intermedio y realizan un aprovechamiento similar al promedio de la ALADI; y finalmente, los restantes países, entre los cuales se encuentran los tres PMDER, Cuba, Uruguay y Venezuela, realizan un uso bastante menor de dichos beneficios.

Los análisis previos que ha realizado la Secretaría General también han avanzado en la identificación de los principales determinantes del aprovechamiento de las preferencias arancelarias. Las hipótesis surgieron del mismo análisis de toda la información disponible referida a las diferentes relaciones bilaterales. Dichas hipótesis fueron puestas a prueba a través de estimaciones econométricas y los resultados fueron contundentes en confirmar las mismas.

Los principales determinantes del grado de aprovechamiento de las preferencias arancelarias son: el grado de diversificación de la oferta exportable del país beneficiario de las preferencias; el grado de diversificación de la demanda del país otorgante de las preferencias; la cercanía geográfica entre el país beneficiario y el otorgante; los años de vigencia del Acuerdo que los involucra; y el grado de cobertura, en cantidad de ítems, de dicho Acuerdo.

Los dos primeros determinantes mencionados son intuitivamente fáciles de comprender e interpretar. El tercero muestra la incidencia que tiene la ubicación geográfica de los países en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias, sobre todo teniendo en cuenta las grandes distancias que existen entre algunos de los países miembros de la ALADI. Este punto pone de relieve la importancia de los costos de transporte y de la infraestructura básica en las relaciones comerciales.

Los años de vigencia del Acuerdo como determinante del uso de las preferencias pone en evidencia que los vínculos comerciales son un entramado de relaciones que toma un cierto tiempo establecer y que no surge automáticamente como resultado de la entrada en vigor de un instrumento jurídico.

Finalmente, el último determinante mencionado pone de manifiesto que los Acuerdos selectivos, aquellos donde se negocia un número limitado de ítems, registran porcentualmente un mayor uso de las preferencias que los Acuerdos amplios o de universo, probablemente porque en los primeros las concesiones se concentran en los ítems en que el país dispone de oferta exportadora.

Como se puede observar, un conjunto importante de los determinantes son condiciones estructurales de las economías de los países miembros, difíciles, y en algún caso imposible, de modificar en el corto y mediano plazo. En los estudios anteriores se enumeraron, sin ánimo de ser exhaustivos, algunas de las posibles líneas de acción para mejorar el aprovechamiento de los Acuerdos.

Cabe destacar que, de acuerdo a los estudios previos, los determinantes del aprovechamiento de las preferencias arancelarias antes mencionados explican gran parte (66%) pero no la totalidad de la varianza del fenómeno bajo estudio. Existe un tercio de la misma que tiene su explicación en otros factores diferentes aún no identificados.

En particular, los análisis previos muestran que un porcentaje bastante significativo (21%) del comercio correspondiente a ítems que gozan de preferencias arancelarias se canaliza por fuera de los Acuerdos. Esto puede deberse, por un lado, a que dichos ítems tengan niveles arancelarios bajos o nulos en el país importador y, por otro, a que las reglas de origen establecidas en los Acuerdos no puedan ser cumplidas.

En este contexto, y dando continuidad a los estudios previos, el presente estudio se enfocará en analizar la incidencia que tienen las reglas de origen en el grado de aprovechamiento de las preferencias arancelarias que realizan los países miembros.

II. Marco conceptual

La mayoría de los Acuerdos vigentes en el marco de la ALADI establecen preferencias arancelarias en el comercio entre los países miembros. En la actualidad 48 de los 76 Acuerdos vigentes prevén este tipo de beneficios. A los efectos de poder hacer uso de las preferencias arancelarias previstas en un Acuerdo, los productos deben ser originarios del país beneficiario de dichas preferencias. Para esto, los diferentes Acuerdos contienen un capítulo relativo al Régimen de Origen, donde se establecen los requisitos que deben cumplir los productos para ser calificados como originarios de una de las Partes, así como las disposiciones referidas a la declaración, certificación, verificación y control del origen, y otros aspectos complementarios.

En los Acuerdos la condición de originario se otorga a tres tipos de bienes¹. En primer lugar, se consideran originarios los bienes obtenidos totalmente en el territorio de los países miembros. Tal es el caso de los recursos naturales cosechados o extraídos de la tierra (animales vivos nacidos o criados, animales obtenidos de la caza o de la pesca, minerales extraídos o vegetales cosechados), cuando hayan sido obtenidos en el territorio de los países miembros.

En segundo lugar, se consideran originarios a los bienes producidos totalmente en el territorio de los países miembros, esto es, aquellos que se obtuvieron como resultado de un proceso productivo que utilizó exclusivamente materiales originarios del territorio de que se trate.

En tercer lugar, los bienes que son resultado de un proceso productivo en el cual se utilizaron materiales no originarios de los países miembros, se consideran originarios de aquel país en el que se realizó la última “transformación sustancial”.

A su vez, a los efectos de determinar si existió, o no, una “transformación sustancial” se utilizan diferentes criterios, en general de forma complementaria. El criterio de cambio de clasificación arancelaria establece que existe “transformación sustancial” si el bien final, luego del proceso productivo, se clasifica en una posición arancelaria (capítulo, partida o subpartida) diferente a la correspondiente a cada uno de los insumos no originarios.

Otro criterio utilizado en los Acuerdos considera que existe “transformación sustancial” si el bien final cumple con un determinado porcentaje de valor incorporado en su producción. Esta exigencia en algunos casos viene expresada en términos del mínimo porcentaje de valor que se debe incorporar el bien final, o del máximo porcentaje que pueden alcanzar los materiales no originarios en el valor final del bien.

Por último, en otros casos para que exista “transformación sustancial” se exige la realización de determinados procesos productivos o la utilización de determinados insumos de los países miembros.

En algunos casos los regímenes de origen de los Acuerdos prevén reglas generales aplicables por defecto a la mayoría de los ítems, así como requisitos específicos aplicables a algunos ítems en particular. En otros, establecen requisitos específicos para cada ítem, o grupo de ellos, que se benefician de preferencias arancelarias. La mayoría de los Acuerdos analizados en el presente estudio utilizan el primer modelo².

Tanto las preferencias arancelarias previstas en un Acuerdo, como las reglas de origen que se establecen para hacer uso de las mismas, afectan las decisiones económicas que deben tomar las empresas que producen mercancías para ser exportadas al país copartícipe del Acuerdo. Ambos factores –preferencias arancelarias y reglas de origen- inciden y deben ser considerados conjuntamente al momento de tomar la decisión de canalizar, o no, el comercio por intermedio del Acuerdo³.

¹ La presentación de los criterios para la calificación de origen sigue la descripción realizada por Pilar Silveira (2008).

² De los Acuerdos analizados en este estudio solamente el ACE 33 Colombia-México utiliza el segundo modelo basado en requisitos específicos de origen.

³ En esta parte se recogen algunos aspectos del enfoque teórico presentado por Kazunobu Hayakawa, Hansung Kim y Hyun Hoon Lee (2014).

Por un lado, canalizar una mercancía a través del Acuerdo haciendo uso de las preferencias arancelarias, permite al importador ahorrarse una parte o la totalidad del pago del arancel. Este ahorro será proporcional a la diferencia que existe entre el arancel a terceros y el arancel preferencial, esto es, el arancel que se paga una vez aplicada la preferencia. Por tanto, el ahorro será mayor cuanto mayor sea el arancel a terceros y cuanto mayor sea la preferencia. Este beneficio puede ser apropiado por los diferentes agentes económicos involucrados (productor, exportador, importador, consumidor, etc.).

Por otro lado, la canalización de las operaciones a través del Acuerdo conlleva la necesidad de cumplir con las reglas de origen previstas en el mismo, lo que podrá repercutir en mayores costos de producción, a lo que se sumarán costos administrativos. Los mayores costos de producción pueden derivarse de que la empresa tenga que cambiar sus fuentes de abastecimiento, sustituyendo insumos no originarios de las Partes, por insumos originarios de las mismas que resulten más caros. Por este concepto, cuánto más exigentes sean las reglas de origen más probable es que se incrementen los costos de producción.

A su vez, los costos administrativos son aquellos vinculados a la obtención de la certificación de origen, lo que implica reunir determinada documentación, presentarla y retirar el certificado correspondiente haciendo efectivo el pago de un importe.

Al momento de decidir si canalizan el comercio a través del Acuerdo, las empresas deben sopesar los beneficios derivados del ahorro por concepto de pago de aranceles con los costos derivados del cumplimiento de las reglas de origen.

En síntesis, se debe esperar que mayor (menor) sea el porcentaje de comercio que se canalice a través del Acuerdo cuanto mayor (menor) sea el ahorro por concepto de aranceles y cuanto menos (más) exigentes sean las reglas de origen.

III. Aspectos metodológicos

En esta sección se presentan los principales aspectos metodológicos del estudio. En primer lugar, se especifica el modelo econométrico que se utilizará para poner a prueba las hipótesis planteadas. En segundo lugar, se detalla la forma como se definieron y calcularon las variables explicativas del modelo. Finalmente, se explican los pasos que se siguieron para seleccionar los flujos del comercio intrarregional que serán objeto de estudio.

a. Definición del modelo econométrico

De acuerdo con el marco teórico presentado en la sección anterior, el porcentaje de comercio de un producto que se canaliza por el Acuerdo depende, por un lado, de la diferencia entre el arancel a terceros (NMF) y el arancel preferencial, y, por otro, del grado de exigencia o restricción que impone la regla de origen que se debe cumplir para hacer uso de la preferencia arancelaria.

A los efectos de poner a prueba este modelo, y las hipótesis que están implícitas en el mismo, se realizará un análisis de corte transversal. Esto es, que para cada flujo de comercio entre dos países que sea objeto de estudio, se analizará la información a nivel de los diferentes ítems intentando observar si existe una

correlación entre las variables mencionadas: si los ítems cuyo comercio se canaliza en mayor (menor) medida por el Acuerdo corresponden a ítems con mayor (menor) diferencia entre los aranceles NMF y preferencial, y con reglas de origen más laxas (exigentes).

Para analizar la relación entre las variables, fue necesario llevar toda la información a una nomenclatura común. Se escogió trabajar con la NALADISA 2012 a nivel de ítem (8 dígitos).

En la medida en que las dos variables explicativas señaladas influyen simultáneamente sobre la variable independiente, se debe proceder a realizar estimaciones econométricas, de forma de poder analizar la influencia de cada variable cuando se controla, simultáneamente, por el efecto de la otra.

En cada flujo de comercio objeto de estudio se considerarán para el análisis solamente aquellos ítems que registran comercio y, a la vez, que tienen preferencia arancelaria. Cada uno de los ítems que cumplan ambas condiciones constituye una de las observaciones de la muestra.

Cabe destacar que la variable dependiente muestra un comportamiento muy particular. Como se observa en el Gráfico 1, la distribución de los ítems según el porcentaje de su comercio que se canaliza por el Acuerdo se concentra significativamente en dos niveles: 0% y 100%. En efecto, de los 7084 ítems que son objeto de análisis, en 3296 no existe comercio canalizado por el Acuerdo, y en 1319 todo su comercio se canaliza por el Acuerdo. Por tanto, se puede afirmar que la variable dependiente, o variable a explicar, es casi dicotómica.

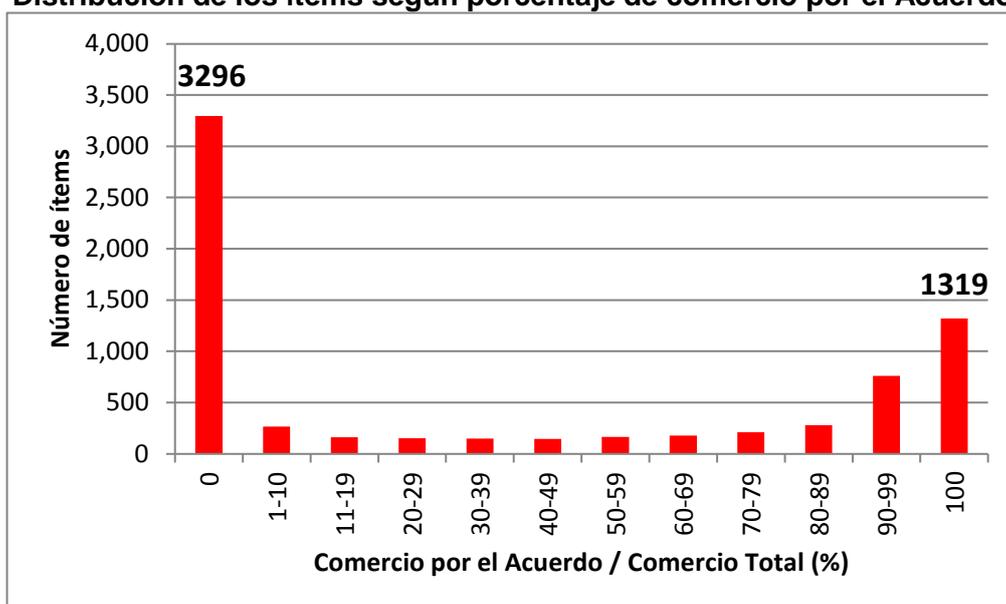
Considerando el comportamiento de la variable dependiente, resulta conveniente realizar las estimaciones econométricas utilizando un modelo Logit, donde la variable dependiente asume solamente dos valores, cero y uno. Para esto, se procedió a definir la variable dependiente (ACU) de la siguiente forma: ACU tomará el valor 0 cuando menos del 50% del comercio del ítem se canalice por el Acuerdo; ACU tomará el valor 1 cuando al menos el 50% del comercio del ítem se canalice por el Acuerdo.

El modelo econométrico que se estimará para poner a prueba la significación de las variables explicativas tiene la siguiente forma:

$$ACU_i = \alpha + \beta DIFAR_i + \gamma IR_i + \varepsilon_i$$

En esta ecuación el subíndice *i* identifica a los diferentes ítems NALADISA 2012; ACU es la variable dependiente dicotómica ya presentada; la variable DIFAR es la diferencia entre el arancel NMF y el arancel preferencial del ítem; e IR es un índice que mide el grado de restricción o exigencia que impone la regla de origen que corresponde al ítem.

Gráfico 1
Distribución de los ítems según porcentaje de comercio por el Acuerdo



b. Definición de las variables explicativas

Como fue mencionado anteriormente la variable explicativa DIFAR mide la diferencia entre el arancel a terceros (NMF) y el arancel preferencial.

$$DIFAR_i = Arancel\ NMF_i - Arancel\ preferencial_i$$

A su vez, el arancel preferencial resulta de deducir del arancel NMF el porcentaje exonerado por la preferencia arancelaria que establece el Acuerdo.

$$Arancel\ preferencial_i = Arancel\ NMF_i \left[1 - \frac{Preferencia\ arancelaria_i}{100} \right]$$

A los efectos de calcular la variable DIFAR se consideraron los aranceles y las preferencias arancelarias vigentes en el año correspondiente al flujo de comercio objeto de estudio. En la medida en que el arancel NMF está establecido en la nomenclatura nacional del país importador, para expresarlo en NALADISA 2012 fue necesario realizar la correlación correspondiente. En aquellos casos en que varios ítems de la nomenclatura nacional se correlacionan con un ítem NALADISA se tomó el arancel promedio.

El índice IR, que mide el grado de restricción que impone la regla de origen, fue elaborado siguiendo el método propuesto por Estevadeordal (2000). A los efectos de la asignación de los valores del índice se tomaron en cuenta los desarrollos posteriores de Estevadeordal y Suominen (2004) y de Hayakawa, Kim y Lee (2014).

La idea básica es que cuanto mayor sea el grado de restricción de la regla de origen mayor será el valor del índice. Cuando la regla de origen establece que el

producto debe ser una mercancía enteramente obtenida en el territorio del país exportador el índice registra su máximo valor que corresponde a 7.

En los casos en que la regla de origen exige un cambio entre la posición arancelaria que corresponde al material no originario y al bien final elaborado, el índice tendrá mayor valor cuanto mayor sea el cambio exigido. Por ejemplo, a un cambio de subpartida le corresponderá un valor 3, a un cambio de partida un valor 4 y a un cambio de capítulo un 5.

De manera similar, en los casos en que la regla de origen exige un determinado porcentaje de contenido regional en el producto, el índice tendrá mayor valor cuanto mayor sea el porcentaje exigido. Por ejemplo, si el porcentaje exigido es 40% el índice será 4 y si el porcentaje exigido es 60% el índice será 5. Un criterio similar se aplica cuando la regla de origen establece que el valor CIF de los materiales no originarios no podrá exceder determinado porcentaje del valor FOB de la mercancía exportada.

En algunos casos las reglas de origen resultan de combinaciones de los criterios antes mencionados. Si el criterio establece un determinado porcentaje de contenido regional y adicionalmente un cambio de posición arancelaria, el valor del índice será el que corresponda al porcentaje exigido, adicionándose 1 si se exige cambio de partida y 0,5 si se exige cambio de subpartida.

A su vez, si la regla de origen exige un porcentaje de contenido regional o, alternativamente, un cambio de posición arancelaria, el valor del índice será el promedio de los índices correspondientes a cada uno de los dos casos.

En otros casos, la regla de origen exige un cambio de posición arancelaria pero al mismo tiempo exceptúa algunas posiciones específicas. En estos casos al valor del índice correspondiente al cambio de posición se le adiciona un 0,5, 1 o 2, cuando se exceptúa una subpartida, partida o capítulo, respectivamente.

A la regla general de origen de un Acuerdo, en la medida que contempla diferentes posibilidades para calificar a un bien de originario, se le asigna el valor del índice que corresponde a la regla menos exigente, esto es aquella que permite calificar a un bien de originario cuando en el proceso productivo se utilizaron materiales no originarios de los países miembros, y se ha registrado una transformación sustancial de los mismos.

En el Cuadro 1 se presentan los valores que adopta el índice IR en los principales casos, así como los criterios complementarios.

Este indicador IR ha sido utilizado en diversos estudios que han intentado medir el impacto que tienen las reglas de origen sobre el uso de los mecanismos preferenciales de comercio. Sin perjuicio de esto, este indicador también ha recibido críticas de parte de unos de los referentes en este tema. En efecto, Inama (2009) considera que el grado de restricción de una determinada regla de origen no puede ser determinado sin considerar el contexto industrial y la dotación de recursos existente en el país y en el sector donde va a ser operativa la misma.

En concordancia con el planteamiento realizado por Inama, en este estudio se considera que el fenómeno que se pretende explicar es multicausal, razón por la cual se utiliza un modelo econométrico multivariado. De esta forma, no se está suponiendo que el efecto del grado de exigencia de una determinada regla de origen es independiente de otros factores, tales como los mencionados por el autor. Por el

contrario, se supone que la variable a explicar depende de varios factores, algunos de los cuales se pueden medir, e incluir como variables explicativas del modelo, y otros no.

Cuadro 1
Valores del índice IR según regla de origen

Regla de origen	Índice IR
Enteramente obtenido en el territorio	7
Cambio de capítulo	5
Cambio de partida	4
Cambio de subpartida	3
Contenido regional de 60%	5
Contenido regional de 50%	4,5
Contenido regional de 40%	4
Contenido regional de 30%	3,5
Contenido regional de 25%	3
Contenido regional de 50% + cambio partida	$4,5 + 1 = 5,5$
Contenido regional de 50% + cambio subpartida	$4,5 + 0,5 = 5$
Cambio de capítulo, excepto de determinado capítulo	$5 + 2 = 7$
Cambio de capítulo, excepto de determinada partida	$5 + 1 = 6$
Cambio de capítulo, excepto de determinada subpartida	$5 + 0,5 = 5,5$
Fabricado a partir de un insumo de las partes signatarias	6
Determinado proceso realizado en las partes signatarias	2

c. Selección de los flujos del comercio intrarregional a analizar

La metodología que se utiliza en el presente estudio corresponde a un análisis de corte transversal aplicado sobre cifras de comercio, de un año determinado, desagregadas a nivel de ítem y correspondientes a un flujo de comercio entre dos países miembros de la ALADI.

La selección de los flujos de comercio entre países que serán objeto de estudio está determinada tanto por la información disponible como por requerimientos de la propia metodología que se utiliza.

En primer lugar, la metodología que se aplica en este estudio requiere que se disponga de la información de comercio negociado y que la misma tenga como fuente el organismo nacional responsable del país importador. Por esto, quedan excluidos del análisis todos los casos en que la información de comercio negociado es asignada por la Secretaría General de la ALADI debido a que el país importador no lo informa.

En la medida en que la variable que se pretende explicar es el porcentaje de las importaciones de un país desde un socio que se canaliza por un Acuerdo, es imprescindible que dicha información sea genuina y no imputada por la Secretaría. En este sentido, basta recordar que cuando la Secretaría asigna el comercio negociado⁴ considera que si existe una determinada preferencia arancelaria la misma es utilizada, independientemente del grado de exigencia de la regla de origen, que es justamente el fenómeno que se quiere analizar.

La necesidad de contar con información de comercio negociado de fuente original, deja fuera del análisis todos los flujos bilaterales en los cuales los países importadores son Cuba, Ecuador, México, Panamá y Paraguay, porque estos países no informan comercio negociado a la Secretaría General.

La segunda condición que se debe cumplir para aplicar la metodología es que exista un Acuerdo comercial preferencial amplio que ampare el intercambio entre los dos países cuyo comercio será objeto de análisis. En efecto, el análisis de corte transversal requiere de un conjunto importante de casos, esto es de ítems, para poder observar la varianza de la variable dependiente y explicarla con base en la variación de las variables independientes. Solamente los casos en los cuales existe un Acuerdo amplio tienen un conjunto suficiente de ítems con preferencia arancelaria como para someterlos a un análisis de este tipo.

La tercera condición que se debe cumplir es que tanto la variable dependiente como las independientes deben registrar una varianza significativa. En efecto, en la medida que lo que se pretende explicar es el porcentaje de comercio que se canaliza por un Acuerdo, los casos extremos donde todo el comercio es negociado o que todo es no negociado, quedan fuera del análisis. De manera similar, si las reglas de origen son muy homogéneas entre los diferentes ítems no tendrán un poder explicativo importante del comportamiento de la variable dependiente.

Finalmente, se estableció como última condición para la selección de los casos de estudio que el flujo de comercio superara un determinado umbral, que se estableció en 100 millones de dólares. Esta última condición se estableció a los efectos de excluir del análisis algunos flujos del comercio intrarregional que tienen una muy escasa significación.

Considerando conjuntamente todas las condiciones anteriormente mencionadas, los flujos de comercio intrarregional que resultaron seleccionados para el análisis fueron los siguientes:

- Importaciones de Argentina originarias de Bolivia
- Importaciones de Brasil originarias de Colombia
- Importaciones de Colombia originarias de México
- Importaciones de Perú originarias de Chile
- Importaciones de Perú originarias de Paraguay
- Importaciones de Venezuela originarias de Brasil.

En cada uno de los casos se consideró para el análisis el año más reciente con información disponible de comercio negociado, resultando en cuatro casos el 2013 y en dos el 2014.

⁴ La metodología de asignación del comercio negociado que utiliza la Secretaría General de la ALADI se presenta en el ALADI (2015).

IV. Análisis de los flujos comerciales seleccionados

En esta sección se presenta un análisis similar para cada uno de los diferentes flujos de comercio intrarregional seleccionados. En primer lugar, se describe el grado de utilización del Acuerdo que realiza el país exportador en aquellos ítems que vende al país importador. En segundo lugar, se describe el nivel arancelario que tienen en el país importador los productos que se comercializan, así como las preferencias arancelarias de que gozan los mismos en el marco del Acuerdo. En tercer lugar, se describe el grado de exigencia de las reglas de origen establecidas en el Acuerdo. Finalmente, se ponen a prueba las hipótesis planteadas con una estimación del modelo econométrico antes presentado.

a. Importaciones 2013 de Argentina desde Bolivia

En el año 2013, Argentina registró importaciones originarias de Bolivia por un total de 1.746 millones de dólares, de los cuales solamente 62 millones de dólares se canalizaron a través del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 36. Cabe señalar que la baja participación del Acuerdo en este flujo de comercio se explica, fundamentalmente, porque los principales productos comercializados –gas natural y petróleo- se canalizan por fuera del mismo, como resultado de que no pagan arancel en el país importador.

Las exportaciones bolivianas hacia Argentina se concentran en un total de 105 ítems, la mayoría de los cuales (69 ítems) se canaliza en su totalidad por el Acuerdo, al tiempo que un conjunto menor (25 ítems) no utiliza las preferencias arancelarias.

Cuadro 2
Distribución de los ítems según grado de utilización del Acuerdo

N° de ítems	Porcentaje del comercio canalizado por el Acuerdo en 2013							Total
	0%	1% - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 99%	100%	
	25	1	1	1	3	5	69	105

Los ítems exportados por Bolivia a la Argentina registran niveles arancelarios en este último país que van de 0% a 35,5%. La distribución según niveles es bastante dispersa, siendo 10,5% y 35,5% los niveles más frecuentes. Todos los ítems que Bolivia vende en el mercado argentino gozan de una preferencia arancelaria del 100% en el marco del Acuerdo.

Cuadro 3
Distribución de los ítems según nivel de los aranceles y de las preferencias

N° de ítems	Arancel NMF 2013							Total
	0%	4,5%	10,5%	18,5%	20,5%	35,5%	Resto	
	6	6	18	8	6	14	47	105

N° de ítems	Preferencia Arancelaria 2013		Total
	100%		
	105		105

Los reglas de origen que establece el Acuerdo para la mayoría de los ítems que Bolivia exporta corresponden al criterio general y establecen que las mercancías

deben ser: enteramente obtenidas en los territorios de las Partes Signatarias; o elaboradas íntegramente en territorio de una o más de las Partes Signatarias, cuando en su elaboración fueran utilizados única y exclusivamente materiales originarios; o elaboradas también con materiales no originarios, cuando exista cambio de partida o cuando el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el 40%, del valor FOB de exportación de la mercancía; un criterio similar se utiliza para el caso de ensamblaje y montaje. El promedio de estos criterios arroja un valor de 4,5 del índice IR.

Los siguientes valores más frecuentes del índice IR corresponden a los niveles 6 y 7, respectivamente.

Cuadro 4
Distribución de los ítems según grado de restricción de las reglas de origen

N° de ítems	Índice del Grado de Restricción de las Reglas de Origen					Total
	IR=3,25	IR=4,5	IR=5	IR=6	IR=7	
	4	66	4	16	15	105

En el Cuadro A1 del Anexo se presenta el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo según los diferentes niveles de exigencia de las reglas de origen, y para los valores más frecuentes de diferencia arancelaria (Arancel NMF – Arancel Preferencial). Esta información no permite identificar una correlación negativa entre las dos variables mencionadas. Solamente para aquellos ítems cuya diferencia arancelaria es 35,5% se observa que los ítems con mayor IR registran menor comercio por el Acuerdo, tal como se esperaría según las hipótesis planteadas.

La estimación del modelo econométrico confirma lo expresado anteriormente. En efecto, mientras la variable DIFAR resulta significativa en la explicación de la varianza del porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo, la variable IR no contribuye significativamente en poder explicar el comportamiento de la variable dependiente⁵. Sin perjuicio de esto, ambas variables presentan los signos esperados.

De acuerdo a lo anterior, no es posible afirmar que, en este flujo de comercio, el diverso grado de exigencia que plantean las reglas de origen explique el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo en los diferentes ítems.

⁵ La constante fue quitada de la estimación final de los diferentes modelos cuando no resultó significativa.

Cuadro 5
Resultados de la estimación econométrica del Modelo Logit

Variable	Coeficiente	Error estándar	Significación
DIFAR	0,101	0,031	***
IR	-0,043	0,073	

Número de observaciones: 105

Log Verosimilitud: -54,642

Razón de verosimilitud: 10,425 (0,0054)

% de predicción correcta: 81%

Notas: La variable dependiente ACU es igual a 1 si al menos el 50% del comercio va por el Acuerdo y es igual a 0 si menos del 50% del comercio va por el Acuerdo

***, **, *: Variable significativa al 1%, 5% y 10%, respectivamente

b. Importaciones 2014 de Brasil desde Colombia

En el año 2014 Brasil realizó importaciones originarias de Colombia por un valor de 1.835 millones de dólares, de los cuales 1.224 millones de dólares se canalizaron por el ACE 59, lo que representa dos tercios (66,7%) del total.

Colombia registra exportaciones con destino a Brasil en un total de 645 ítems NALADISA. En un conjunto importante de los mismos (321 ítems) no se utiliza el Acuerdo, al tiempo que en otro grupo significativo (177 ítems) todo el comercio se canaliza por el ACE 59.

Cuadro 6
Distribución de los ítems según grado de utilización del Acuerdo

N° de ítems	Porcentaje del comercio canalizado por el Acuerdo en 2014							Total
	0%	1% - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 99%	100%	
	321	17	20	9	21	80	177	645

Los ítems que Colombia exporta a Brasil tienen niveles arancelarios en este país que van de 0% a 35%, siendo los más frecuentes los niveles correspondientes a 14%, 16% y 18%, con algo más de 100 ítems en cada caso.

La mayoría de los ítems (563) objeto de análisis en esta sección gozan de una preferencia arancelaria del 100% en el marco del Acuerdo. Los niveles de preferencia arancelaria que le siguen en importancia son los correspondientes a 40% y 55%, con 37 y 14 ítems, respectivamente.

Cuadro 7
Distribución de los ítems según nivel de los aranceles y de las preferencias

N° de ítems	Arancel NMF 2014							Total
	10%	12%	14%	16%	18%	35%	Resto	
	41	36	107	101	113	46	201	645
N° de ítems	Preferencia Arancelaria 2014							Total
	40%	55%	60%	74%	87%	100%	Resto	
	37	14	7	6	7	563	11	645

La regla de origen más frecuente en los ítems considerados es la correspondiente al criterio general que establece el Acuerdo: mercancías enteramente obtenidas; mercancías que incorporan materiales no originarios, cuando se clasifiquen en una partida diferente a la de cada uno de los materiales no originarios; o cuando el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el 45% del valor FOB de exportación de la mercancía; algo similar para el caso de ensamblaje y montaje. La combinación de estos criterios resulta en un índice IR de 4,375 que comprende a 416 ítems. Los valores de IR que le siguen en frecuencia son 4,5, 6 y 3,2, con 77, 51 y 50 ítems, respectivamente.

Cuadro 8
Distribución de los ítems según grado de restricción de las reglas de origen

N° de ítems	Índice del Grado de Restricción de las Reglas de Origen						Total
	IR=3,2	IR=4,375	IR=4,5	IR=4,75	IR=6	Resto	
	50	416	77	21	51	30	645

En el Cuadro A2 del Anexo se presenta el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo según los diferentes niveles de exigencia de las reglas de origen, y para los valores más frecuentes de diferencia arancelaria (Arancel NMF – Arancel Preferencial). En el mismo es posible identificar que existe una correlación negativa entre el índice IR y la utilización del Acuerdo. Dicha correlación es más evidente en aquellos niveles de diferencia arancelaria de 10%, 12%, 14% y 16%.

La estimación del modelo econométrico muestra que tanto la variable correspondiente a la diferencia arancelaria (DIFAR), como la variable correspondiente al grado de exigencia de las reglas de origen (IR) resultan significativas en la explicación del porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo. Además, ambas variables presentan el signo esperado, positivo y negativo, respectivamente.

Por tanto, en el caso de las exportaciones colombianas a Brasil existe evidencia empírica que sustenta las hipótesis planteadas, esto es, cuanto mayor es el arancel exonerado, y cuanto menos exigente es la regla de origen, mayor proporción del comercio, de un ítem determinado, se canaliza por el Acuerdo.

Cuadro 9
Resultados de la estimación econométrica del Modelo Logit

Variable	Coefficiente	Error estándar	Significación
DIFAR	0,030	0,014	**
IR	-0,143	0,046	***

Número de observaciones: 645

Log Verosimilitud: -440,213

Razón de verosimilitud: 4,034 (0,133)

% de predicción correcta: 58%

Notas: La variable dependiente ACU es igual a 1 si al menos el 50% del comercio va por el Acuerdo y es igual a 0 si menos del 50% del comercio va por el Acuerdo

***, **, *: Variable significativa al 1%, 5% y 10%, respectivamente

c. Importaciones 2013 de Colombia desde México

En el año 2013 Colombia registró importaciones originarias de México por un valor de 5.489 millones de dólares, la mayor parte (69,7%) de las cuales (3.829 millones de dólares) se canalizaron a través del ACE N° 33.

Las exportaciones mexicanas con destino a Colombia fueron bastante diversificadas, en la medida en que un total de 2528 ítems registraron comercio. El grado de utilización del Acuerdo fue bastante diverso. Por un lado, en un conjunto muy importante de ítems (1029) el comercio no se benefició de las preferencias arancelarias. Por otro, en un conjunto también significativo de ítems (804) el comercio se canalizó en su mayoría (más del 80%) por el Acuerdo.

Cuadro 10
Distribución de los ítems según grado de utilización del Acuerdo

	Porcentaje del comercio canalizado por el Acuerdo en 2013							Total
	0%	1% - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 99%	100%	
N° de ítems	1029	249	140	141	165	425	379	2528

Los niveles arancelarios que tiene Colombia en los ítems exportados por México se ubican en el rango de 0% a 35%. En más de la mitad de los ítems (1311) el arancel es de 5%, y le siguen en frecuencia los niveles de 15% (535 ítems) y 10% (414 ítems). Adicionalmente, cabe destacar que todos los ítems objeto de análisis gozan de una preferencia del 100% en el marco del Acuerdo.

Cuadro 11
Distribución de los ítems según nivel de los aranceles y de las preferencias

	Arancel NMF 2013				Total
	5%	10%	15%	Resto	
N° de ítems	1311	414	535	268	2528

	Preferencia Arancelaria 2013	
	100%	Total
N° de ítems	2528	2528

El grado de exigencia de las reglas de origen exhibe también una disparidad importante. El valor más frecuente del índice IR es 5, y corresponde a los casos en que la regla de origen establece que el bien para ser originario debe ser: obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más Partes; o producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios; o si es producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios debe existir un cambio de capítulo entre la clasificación arancelaria de éstos últimos y del bien exportado.

El segundo nivel más frecuente de IR es el 4, y corresponde a los casos en que la regla es similar a la anteriormente mencionada, pero en lugar de un cambio de capítulo se exige un cambio de partida.

Cuadro 12
Distribución de los ítems según grado de restricción de las reglas de origen

N° de ítems	Índice del Grado de Restricción de las Reglas de Origen						Total
	IR=4	IR=4,5	IR=5	IR=5,5	IR=6	Resto	
	447	270	904	99	111	697	2528

En el Cuadro A3 del Anexo se presenta el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo según los diferentes niveles de exigencia de las reglas de origen, y para los valores más frecuentes de diferencia arancelaria (Arancel NMF – Arancel Preferencial). Analizando la información contenida en el mismo, no es posible identificar una asociación negativa entre las dos variables relevantes, esto es, entre el grado de exigencia de la regla de origen y la intensidad con que se utiliza el Acuerdo.

Sin perjuicio de lo anteriormente mencionado, la estimación econométrica confirma las hipótesis planteadas. En efecto, las dos variables del modelo –DIFAR e IR- resultan altamente significativas y con el signo esperado: positivo y negativo, respectivamente.

En síntesis, en el caso de las exportaciones mexicanas a Colombia se encontró evidencia empírica suficiente como para afirmar que cuanto mayor es el nivel del arancel exonerado por el Acuerdo, y cuanto menos exigente es la regla de origen establecida en el mismo, más comercio se canaliza al amparo del Acuerdo.

Cuadro 13
Resultados de la estimación econométrica del Modelo Logit

Variable	Coefficiente	Error estándar	Significación
DIFAR	0,159	0,011	***
IR	-0,306	0,021	***

Número de observaciones: 2528

Log Verosimilitud: -1628,992

Razón de verosimilitud: 171,83 (0,0000)

% de predicción correcta: 67%

Notas: La variable dependiente ACU es igual a 1 si al menos el 50% del comercio va por el Acuerdo y es igual a 0 si menos del 50% del comercio va por el Acuerdo

***, **, *: Variable significativa al 1%, 5% y 10%, respectivamente

d. Importaciones 2013 de Perú desde Chile

En el año 2013, Perú registró importaciones originarias de Chile por un valor de 1.326 millones de dólares, de los cuales solamente 558 millones de dólares se canalizaron por el ACE 38, lo que representa un 42% del total.

Las exportaciones chilenas a Perú fueron bastante diversificadas, en tanto las ventas correspondieron a un conjunto amplio de 1693 ítems. La mayoría de los productos no utilizaron las preferencias previstas en el Acuerdo (1255 ítems). Entre los restantes ítems se destaca un conjunto de 277 que canalizaron más del 80% de sus colocaciones por el ACE 38.

Cuadro 14
Distribución de los ítems según grado de utilización del Acuerdo

N° de ítems	Porcentaje del comercio canalizado por el Acuerdo en 2013							Total
	0%	1% - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 99%	100%	
	1255	67	22	33	39	123	154	1693

Una de las razones que limita el uso del Acuerdo es que muchos de los ítems comercializados bilateralmente no pagan arancel de importación al ingresar en el mercado peruano. En efecto, un total de 899 ítems de los analizados están en esta situación.

A su vez, el grado de liberalización del comercio que se ha alcanzado con el Acuerdo es muy significativo. De los 1693 ítems considerados la gran mayoría (1561 ítems) ya alcanzó una preferencia arancelaria del 100%. Un conjunto de 123 ítems tenía una preferencia del 83% en el año 2013.

Cuadro 15
Distribución de los ítems según nivel de los aranceles y de las preferencias

	Arancel NMF 2013					Total
	0%	3%	6%	11%	Resto	
N° de ítems	899	32	600	129	33	1693

	Preferencia Arancelaria 2013					Total
	56%	83%	91.5%	100%	Resto	
N° de ítems	8	123	1	1561	0	1693

A la gran mayoría de los ítems analizados le corresponde la regla general de origen previsto por el Acuerdo. Ésta establece que una mercancía califica como originaria si: fue obtenida totalmente en el territorio de una Parte; o elaborada íntegramente en el territorio de una Parte utilizando exclusivamente materiales originarios de las Partes; o elaborada utilizando materiales no originarios siempre que la mercancía clasifique en un partida diferente que los materiales; o que el valor CIF de los materiales no exceda el 50% del valor FOB de exportación de la mercancía. A esta combinación le corresponde un valor de 4,25 del índice IR que mide el grado de exigencia de las reglas de origen.

Un conjunto de 154 ítems tienen reglas de origen de mayor exigencia que la derivada de la aplicación de la regla general; a éstos le corresponde un valor 7 del índice IR.

Cuadro 16
Distribución de los ítems según grado de restricción de las reglas de origen

	Índice del Grado de Restricción de las Reglas de Origen						Total
	IR=4,25	IR=4,5	IR=5	IR=6	IR=7	Resto	
N° de ítems	1505	16	8	9	154	1	1693

En el Cuadro A4 del Anexo se presenta el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo según los diferentes niveles de exigencia de las reglas de origen, y para los valores más frecuentes de diferencia arancelaria (Arancel NMF – Arancel Preferencial). En el mismo se puede observar que existe la correlación negativa esperada entre el grado de exigencia de las reglas de origen y el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo, particularmente para los ítems en que la diferencia arancelaria es 0% y 11%.

En el mismo sentido, la estimación econométrica confirma las hipótesis planteadas. Tanto porque las variables explicativas resultan con el signo esperado, como porque resultan significativas.

Cuadro 17
Resultados de la estimación econométrica del Modelo Logit

Variable	Coefficiente	Error estándar	Significación
DIFAR	0,450	0,027	***
IR	-0,743	0,037	***

Número de observaciones: 1693

Log Verosimilitud: -639,026

Razón de verosimilitud: 397,851 (0,0000)

% de predicción correcta: 81%

Notas: La variable dependiente ACU es igual a 1 si al menos el 50% del comercio va por el Acuerdo y es igual a 0 si menos del 50% del comercio va por el Acuerdo

***, **, *: Variable significativa al 1%, 5% y 10%, respectivamente

Todo lo anterior confirma que el porcentaje de exportaciones chilenas a Perú que se canaliza por el Acuerdo depende en forma positiva del arancel que se exonera gracias a la preferencia arancelaria establecida en el mismo, y en forma negativa del grado de exigencia de las reglas de origen.

e. Importaciones 2014 de Perú desde Paraguay

Las importaciones de Perú originarias de Paraguay correspondientes al año 2014 se concentraron en apenas 69 ítems, y totalizaron 137 millones de dólares. Solamente 3,4 millones de las ventas se canalizaron a través del ACE 58, lo que representa un 2,5% del total.

La mayoría de los productos exportados (55 ítems) no utilizaron las preferencias previstas en el Acuerdo, al tiempo que un total de 9 ítems se canalizaron mayormente (en más de un 80%) al amparo del mismo.

Cuadro 18
Distribución de los ítems según grado de utilización del Acuerdo

N° de ítems	Porcentaje del comercio canalizado por el Acuerdo en 2014							Total
	0%	1% - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 99%	100%	
	55	1	3	0	1	3	6	69

Los niveles arancelarios que impone Perú a terceros en los productos objeto de análisis se ubican en 11% y 6%, al tiempo que un grupo no despreciable de los mismos no tributa arancel en el mercado peruano. A su vez, en la mayoría de estos ítems Paraguay gozaba en 2014 de preferencias arancelarias profundas, de entre 70% y 100%.

Cuadro 19
Distribución de los ítems según nivel de los aranceles y de las preferencias

Arancel NMF 2014					
	0%	6%	11%	Resto	Total
N° de ítems	18	20	28	3	69
Preferencia Arancelaria 2014					
	0%	67%	70%	100%	Total
N° de ítems	1	4	32	32	69

La gran mayoría de los productos que Paraguay exporta a Perú tienen una regla de origen que corresponde a la regla general del Acuerdo. La misma establece que serán consideradas mercancías originarias aquellas: enteramente obtenidas en una Parte Signataria; elaboradas exclusivamente a partir de materiales originarios de cualquiera de las Partes Signatarias; que incorporen materiales no originarios siempre que la mercancía se clasifique en una partida diferente a la correspondiente a cada uno de dichos materiales; o que el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el 40% del valor FOB de exportación de la mercancía. Algo similar establece para el caso de montaje o ensamblaje. A esta regla general de origen le corresponde un valor IR de 4,5.

Los restantes ítems tienen reglas de origen más exigentes, con valores de IR de 6 y 7.

Cuadro 20
Distribución de los ítems según grado de restricción de las reglas de origen

Índice del Grado de Restricción de las Reglas de Origen				
	IR=4,5	IR=6	IR=7	Total
N° de ítems	66	1	2	69

En el Cuadro A5 del Anexo se presenta el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo según los diferentes niveles de exigencia de las reglas de origen, y para los valores más frecuentes de diferencia arancelaria (Arancel NMF – Arancel Preferencial). En aquellos ítems en que la diferencia arancelaria es 7,7% se puede observar una relación negativa entre el grado de exigencia de las reglas de origen y el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo, tal como establece una de las hipótesis planteadas.

La estimación del modelo econométrico confirma que la variable que mide la exigencia de las reglas de origen tiene un alto poder explicativo del grado de utilización del Acuerdo, en la medida en que resulta significativa y con el signo esperado. Por su parte, la otra variable explicativa tiene el signo esperado pero no resulta significativa.

Cabe señalar que el número de observaciones sobre las que se estimó el modelo es relativamente escaso, lo que constituye una limitante para el análisis. Sin perjuicio de esto, se confirma la incidencia que tienen las reglas de origen en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias.

Cuadro 21
Resultados de la estimación econométrica del Modelo Logit

Variable	Coeficiente	Error estándar	Significación
DIFAR	0,067	0,097	
IR	-0,471	0,142	***

Número de observaciones: 69

Log Verosimilitud: -28,042

Razón de verosimilitud: 1,0211 (0,6002)

% de predicción correcta: 86%

Notas: La variable dependiente ACU es igual a 1 si al menos el 50% del comercio va por el Acuerdo y es igual a 0 si menos del 50% del comercio va por el Acuerdo

***, **, *: Variable significativa al 1%, 5% y 10%, respectivamente

f. Importaciones 2013 de Venezuela desde Brasil

En el año 2013 Venezuela registró importaciones originarias de Brasil por un valor de 4.963 millones de dólares. Un 57,1% de las mismas se canalizaron a través del ACE 59 (2.836 millones de dólares).

Las exportaciones brasileñas a Venezuela exhibieron bastante diversificación en dicho año, en la media en un total de 2045 ítems registraron comercio. Aproximadamente un cuarto de los mismos (516 ítems) se canalizaron por fuera del Acuerdo, al tiempo que un conjunto más importante (932 ítems) hicieron un uso intensivo de las preferencias arancelarias previstas en el mismo.

Cuadro 22
Distribución de los ítems según grado de utilización del Acuerdo

N° de ítems	Porcentaje del comercio canalizado por el Acuerdo en 2013							Total
	0%	1% - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 99%	100%	
	516	191	116	128	162	409	523	2045

Los aranceles a terceros que registraba Venezuela en 2013 en los productos que Brasil exporta a dicho mercado se ubicaban en un rango de 0% a 40%, siendo los niveles más frecuentes 20% (345 ítems), 5% (320 ítems), 15% (270 ítems) y 10% (208 ítems).

Un conjunto muy importante de los ítems objeto de análisis se encontraban en proceso de desgravación en 2013, con preferencias arancelarias de 85% (802 ítems), al tiempo que otro grupo importante ya estaba totalmente liberalizado (748 ítems).

Cuadro 23
Distribución de los ítems según nivel de los aranceles y de las preferencias

N° de ítems	Arancel NMF 2013							Resto	Total
	5%	10%	14%	15%	16%	18%	20%		
	320	208	171	270	153	143	345	435	2045
N° de ítems	Preferencia Arancelaria 2013							Resto	Total
	20%	30%	54%	67%	85%	92,5%	100%		
	37	70	34	143	802	57	748	154	2045

A la gran mayoría de los ítems analizados (1659 ítems) se les aplica como requisito de origen la regla general del Acuerdo, la cual establece que una mercancía será considerada originaria cuando: sea enteramente obtenida en el territorio de las Partes Signatarias; sea elaborada exclusivamente a partir de materiales originarios de las Partes Signatarias; incorpore materiales no originarios de las Partes signatarias, siempre que la mercancía se clasifique en una partida diferente a la correspondiente a cada uno de dichos materiales; o bien que el valor CIF de los materiales no originarios no supera el 40% del valor FOB de exportación de la mercancía. Algo similar establece para las mercancías resultado de un proceso de ensamblaje o montaje. A la combinación de estas reglas le corresponde un valor IR igual a 4,5.

Los restantes ítems tienen reglas de origen en algunos casos más exigentes que la regla general (IR=6) y en otros menos exigentes (IR=2 e IR=3,25).

Cuadro 24
Distribución de los ítems según grado de restricción de las reglas de origen

N° de ítems	Índice del Grado de Restricción de las Reglas de Origen						Total
	IR=2	IR=3,25	IR=4,5	IR=4.75	IR=6	Resto	
	92	123	1659	48	94	29	2045

En el Cuadro A6 del Anexo se presenta el porcentaje de comercio que se canaliza por el Acuerdo según los diferentes niveles de exigencia de las reglas de origen, y para los valores más frecuentes de diferencia arancelaria (Arancel NMF – Arancel Preferencial). Para varios de los niveles de ésta última variable, se observa una correlación negativa entre el grado de exigencia de las reglas de origen y el porcentaje del comercio que se canaliza por el Acuerdo.

El resultado de la estimación econométrica muestra que las dos variables independientes resultan significativas y con el signo esperado. Esto sustenta la hipótesis planteada, respecto a que el Acuerdo se utiliza más cuanto mayor es el arancel que se puede exonerar y cuanto menor es la exigencia de las reglas de origen.

Cuadro 25
Resultados de la estimación econométrica del Modelo Logit

Variable	Coeficiente	Error estándar	Significación
DIFAR	0,043	0,009	***
IR	-0,047	0,026	*

Número de observaciones: 2045

Log Verosimilitud: -1390,333

Razón de verosimilitud: 17,7518 (0,0001)

% de predicción correcta: 58%

Notas: La variable dependiente ACU es igual a 1 si al menos el 50% del comercio va por el Acuerdo y es igual a 0 si menos del 50% del comercio va por el Acuerdo

***, **, *: Variable significativa al 1%, 5% y 10%, respectivamente

g. Estimaciones econométricas conjuntas

En esta sección se presentan los resultados de las estimaciones econométricas conjuntas del modelo planteado, considerando, a la vez, todos los flujos comerciales previamente analizados. En la medida en que se realizan sobre la base de un número de observaciones mucho mayor, estas estimaciones permiten extraer conclusiones más generales.

En el Cuadro 26 se presentan las dos estimaciones conjuntas realizadas; la primera sobre la base del modelo ya presentado; y la segunda agregando variables dummy para recoger los efectos fijos de cada Acuerdo considerado, esto es de cada combinación de país otorgante y beneficiario.

La introducción de efectos fijos en la estimación conjunta implica que el porcentaje de comercio canalizado por el Acuerdo depende, no solamente de las dos variables centrales del modelo, sino también del país beneficiario (y otorgante) de que se trate. De esta forma se tiene en cuenta el argumento planteado por algunos autores (Inama, 2009) respecto a que el grado de exigencia de una determinada regla de origen no es independiente del grado de desarrollo de la estructura productiva del país beneficiario de la preferencia arancelaria.

Las estimaciones conjuntas, realizadas sobre la base de 7085 observaciones, confirman nuevamente las hipótesis planteadas. Las dos variables explicativas resultan significativas y presentan los signos esperados en ambas estimaciones. El poder explicativo del modelo es bueno en la medida en que predice correctamente en el 63% de los casos el comportamiento de la variable dependiente, porcentaje que asciende a 67% cuando se agregan los efectos fijos.

En síntesis, considerando conjuntamente todos los flujos comerciales analizados se puede concluir que el porcentaje de comercio que se canaliza por los Acuerdos está asociado positivamente con la diferencia arancelaria (NMF menos preferencial) y negativamente con el grado de exigencia de las reglas de origen.

Cuadro 26
Resultados de la estimación econométrica conjunta del Modelo Logit

Variable	Coficiente	Error estándar	Significación
Sin efectos fijos			
DIFAR	0,131	0,005	***
IR	-0,301	0,011	***
Número de observaciones: 7085			
Log Verosimilitud: -4441,791			
Razón de verosimilitud: 710,515 (0,0000)			
% de predicción correcta: 63%			
Con efectos fijos			
DIFAR	0,103	0,006	***
IR	-0,157	0,018	***
ARBO	0,620	0,244	**
BRCO	-0,937	0,095	***
COME	-0,403	0,069	***
PECH	-1,045	0,089	***
PEPA	-1,622	0,349	**
Número de observaciones: 7085			
Log Verosimilitud: -4314,704			
Razón de verosimilitud: 964,687 (0,0000)			
% de predicción correcta: 67%			

Notas: La variable dependiente ACU es igual a 1 si al menos el 50% del comercio va por el Acuerdo y es igual a 0 si menos del 50% del comercio va por el Acuerdo

***, **, *: Variable significativa al 1%, 5% y 10%, respectivamente

V. Conclusiones

El presente estudio analiza por primera vez la incidencia que tienen las reglas de origen sobre el grado de aprovechamiento de las preferenciales arancelarias previstas en los Acuerdos de la ALADI. Para esto se seleccionaron seis flujos del comercio intrarregional como objeto de estudio, en la medida en que son aquellos que cumplen con las condiciones requeridas por la metodología que se aplica, y para los cuales se cuenta con la información necesaria para el análisis.

Las estimaciones econométricas realizadas muestran que el porcentaje de comercio que se canaliza por los Acuerdos está determinado por el nivel del arancel que se puede exonerar, gracias a la preferencia, y por el grado de exigencia de las reglas de origen.

Por un lado, se puede afirmar que cuanto mayor (menor) es la diferencia entre el arancel a terceros y el arancel preferencial mayor (menor) es el comercio que se canaliza por el Acuerdo. Por otro, cuanto más (menos) exigentes son las reglas de origen que establece el Acuerdo menor (mayor) es el porcentaje del comercio que se canaliza a través de él.

Cuadro 27
Determinantes del aprovechamiento de las preferencias arancelarias

Acuerdo	Otorgante	Beneficiario	Variables explicativas			
			Diferencia arancelaria (DIFAR) (Arancel NMF - Arancel Preferencial)		Índice de Restricción de los Requisitos de Origen (IR)	
			Signo	Significación	Signo	Significación
ACE 36	Argentina	Bolivia	+	Sí	-	No
ACE 59	Brasil	Colombia	+	Sí	-	Sí
ACE 33	Colombia	México	+	Sí	-	Sí
ACE 38	Perú	Chile	+	Sí	-	Sí
ACE 58	Perú	Paraguay	+	No	-	Sí
ACE 59	Venezuela	Brasil	+	Sí	-	Sí
Estimación conjunta			+	Sí	-	Sí

Como se puede observar en el Cuadro 26, donde se resumen los principales resultados de las estimaciones econométricas, las dos variables explicativas mencionadas presentan los signos esperados en todos los casos, y en la mayoría de ellos resultan significativas.

De estos resultados se deriva, en primer lugar, que el grado de exigencia de las reglas de origen que establece un Acuerdo tiene efectos directos en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias previstas en el mismo. Esta afirmación puede resultar obvia desde un punto de vista teórico, pero la relevancia de la misma emana de su constatación empírica.

Adicionalmente, cabe destacar que la incidencia de las reglas de origen en el aprovechamiento de los Acuerdos no se restringe a una determinada categoría de países exportadores, sino que abarca tanto a los PMDER como a los países de desarrollo intermedio y a los otros países miembros.

Una segunda constatación que se deriva de este estudio es que el trato diferenciado que se realiza en materia de reglas de origen en el marco de los Acuerdos de la ALADI resulta efectivo, esto es, tiene efectos positivos en el comercio para el país que recibe un trato más favorable. En efecto, aquellos Acuerdos que establecen reglas de origen menos exigentes para las mercancías originarias de un PMDER que para aquellas originarias de un país de desarrollo intermedio, o reglas menos exigentes para los productos originarios de éstos últimos que para los originarios de los otros países miembros, están facilitando la canalización del comercio por el Acuerdo para los primeros casos frente a los segundos.

La constatación empírica de que este trato diferenciado está teniendo efectos directos en el comercio es importante tanto como comprobación de los resultados positivos alcanzados derivados de los Acuerdos negociados, suscritos y puestos en vigor en el pasado, como un aspecto más a tener en cuenta en las negociaciones que se lleven a cabo en el futuro.

La tercera derivación de este estudio, quizás menos evidente que las dos anteriores, es que las reglas de origen están incidiendo también en el volumen total del comercio que un país signatario de un Acuerdo canaliza hacia su copartícipe. En efecto, tanto la preferencia arancelaria como las reglas de origen afectan las condiciones de competitividad de la producción originaria de un país en el mercado de su copartícipe, reduciendo el precio en el primer caso y elevando los costos en el segundo, respecto a los productos que se canalizan por fuera del Acuerdo. Este doble efecto puede resultar en que la producción originaria resulte competitiva, o no,

respecto a terceros dependiendo del grado de exigencia de las reglas de origen que se establezcan. En la medida en que este estudio muestra que el efecto de las reglas de origen es significativo en la mayoría de los casos, estaría determinando las condiciones de competitividad de la producción originaria y, por tanto, el volumen total de comercio entre los socios de un Acuerdo.

Esta tercera derivación es tan importante o más que la primera, ya que muestra que las reglas de origen afectan no solamente la vía por la que se canaliza el comercio, sino el volumen total del mismo.

Por último, de este estudio se deriva también la importancia que tiene que los organismos nacionales, responsables de suministrar las estadísticas de comercio exterior de mercancías a la Secretaría General, informen el comercio negociado a la misma. Como es sabido, en caso de no disponer de dicha información la Secretaría General procede a asignar el comercio negociado por un procedimiento estándar. Este procedimiento considera, en términos generales, que las preferencias arancelarias son utilizadas, independientemente del grado de exigencia de las reglas de origen establecidas en el Acuerdo. Como muestra este estudio, omitir este determinante, puede resultar en una sobrestimación del verdadero valor de comercio negociado.

Bibliografía

- ALADI (2009), "Informe sobre el comercio negociado 1993-2006", Sec.di 2209 Rev.1.
- ALADI (2009), "Estudio sobre el aprovechamiento de las preferencias arancelarias en 2006", Estudio 198.
- ALADI (2010), "Evolución del comercio negociado y aprovechamiento de las preferencias arancelarias", Estudio 199.
- ALADI (2011), "Evolución del comercio negociado 1993-2010", Estudio 200.
- ALADI (2013), "Evolución del comercio negociado 1993-2012 y aprovechamiento de las preferencias arancelarias en 2012", Estudio 203.
- ALADI (2015), "Manual de Instrucciones. Suministro uniforme de los datos de comercio exterior de los países miembros de la ALADI".
- Estevadeordal, A. (2000), "Negotiating Preferential Market Access: The case of the North American Free Trade Agreement", *Journal of World Trade*, 34: 141-166.
- Estevadeordal, A. y K. Suominen (2003), "Rules of origin: A World Map", trabajo presentado en el seminario "*Regional Trade Agreements in Comparative Perspective: Latin America and the Caribbean and Asia-Pacific*".
- Estevadeordal, A. y K. Suominen (2004), "Rules of origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement", INTAL-ITD Working Paper 15.
- Hayakawa, K., H. Kim, y H. Lee (2014), "Determinants on utilization of the Korea-ASEAN free trade agreement: margin effect, scale effect, and ROO effect", *World Trade Review*, 13: 499-515.
- Inama, S. (2009), *Rules of origin in international trade*, Cambridge University Press, United States.
- Keck, A. y A. Lendle (2012), "New evidence on preference utilization", Staff Working Paper ERSD-2012-12, World Trade Organization.
- Ramírez, L. (2012), *El régimen de origen en el MERCOSUR. La multiplicidad de regímenes como límite al proceso de integración regional*, Contexto Editorial, Argentina.
- Silveira, P. (2008), "Las reglas de origen como herramientas estratégicas para el acceso a los mercados de bienes en los Acuerdos de Libre Comercio", *Cuadernos de Negocios Internacionales e Integración*, 66-67-68: 2-13.
- Silveira, P. (2012), "Las reglas de origen en clave de integración productiva. El caso de la cadena de valor textil – confecciones en los Acuerdos Comerciales Regionales del Continente Americano", tesis de Magister en Relaciones Internacionales, Universidad de la República.

Wooldridge, J. (2001), *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno*. Internacional Thomson Editores, México.

Anexo

Cuadro A1: Importaciones de Argentina desde Bolivia 2013
Distribución de los ítems según diferencia arancelaria, grado de restricción de las reglas de origen y utilización del Acuerdo

Diferencia Arancelaria (Arancel NMF - Arancel Preferencial)	Índice de Restricción de los Requisitos de Origen (IR)	Cantidad de ítems	Comercio por el Acuerdo (%)
0	4.5	1	0.0
	7	5	0.0
10,5	3.25	2	100.0
	4.5	14	99.5
	7	2	100.0
18,5	4.5	7	70.2
	6	1	100.0
35,5	4.5	3	100.0
	6	11	86.7
Resto	4.9	59	68.4
Total	5.1	105	73.1

Nota: se señala en gris la asociación negativa entre el IR y el porcentaje de comercio por el Acuerdo

Cuadro A2: Importaciones de Brasil desde Colombia 2014
Distribución de los ítems según diferencia arancelaria, grado de restricción de las reglas de origen y utilización del Acuerdo

Diferencia Arancelaria (Arancel NMF - Arancel Preferencial)	Índice de Restricción de los Requisitos de Origen (IR)	Cantidad de ítems	Comercio por el Acuerdo (%)
10	3.19	10	55.2
	4.375	25	52.6
	4.5	1	0.0
	5	2	54.7
	7	3	100.0
12	3.19	6	82.6
	4.375	20	80.4
	4.5	1	0.0
	4.75	3	0.0
14	4.375	64	48.9
	4.5	38	20.3
	4.75	1	0.0
	5.75	1	100.0
	6	26	29.2
	7	1	100.0
16	2	1	100.0
	4.375	80	40.5
	4.5	1	0.0
	4.75	8	16.1
	7	2	23.5
18	2	1	0.0
	4.25	1	0.0
	4.375	94	45.5
	4.75	3	0.0
	5	6	47.5
Resto	4.42	246	43.9
Total	4.47	645	43.6

Nota: se señala en gris la asociación negativa entre el IR y el porcentaje de comercio por el Acuerdo

Cuadro A3: Importaciones de Colombia desde México 2013
Distribución de los ítems según diferencia arancelaria, grado de restricción de las reglas de origen y utilización del Acuerdo

Diferencia Arancelaria (Arancel NMF - Arancel Preferencial)	Índice de Restricción de los Requisitos de Origen (IR)	Cantidad de ítems	Comercio por el Acuerdo (%)
	3	31	16.9
	3.5	22	6.8
	3.75	11	9.1
	4	334	21.3
	4.17	2	0.1
	4.25	28	13.5
	4.33	7	0.0
	4.38	1	0.0
	4.5	186	15.4
5	4.63	1	95.3
	4.67	14	8.2
	4.75	31	18.0
	4.83	1	8.0
	5	489	30.9
	5.25	56	29.5
	5.375	4	0.0
	5.38	10	33.9
	5.5	47	31.2
	5.75	1	97.2
	6	20	61.7
	7	15	28.0
	3.5	1	0.0
	3.75	2	47.0
	4	25	66.1
	4.08	2	98.2
	4.25	12	13.8
	4.33	1	97.4
	4.5	24	50.6
	4.63	7	67.7
	5	159	53.2
15	5.125	24	57.3
	5.17	6	76.6
	5.25	12	74.3
	5.375	6	32.8
	5.38	10	56.0
	5.5	14	76.4
	5.75	1	96.3
	6	11	83.5
	6.75	24	70.9
	7	194	73.6
Resto	5.07	682	53.7
Total	4.99	2528	40.6

Cuadro A4: Importaciones de Perú desde Chile 2013
Distribución de los ítems según diferencia arancelaria, grado de restricción de las reglas de origen y utilización del Acuerdo

Diferencia Arancelaria (Arancel NMF - Arancel Preferencial)	Índice de Restricción de los Requisitos de Origen (IR)	Cantidad de ítems	Comercio por el Acuerdo (%)
0	3	1	0.0
	4.25	872	1.6
	5	2	0.0
	6	3	0.0
	7	21	0.1
6	4.25	479	41.8
	4.5	8	69.2
	5	4	25.0
	7	35	52.4
11	4.25	16	73.3
	4.5	1	100.0
	5	2	12.2
	6	5	41.0
	7	98	17.4
Resto	4.22	146	37.3
Total	4.51	1693	19.2

Nota: se señala en gris la asociación negativa entre el IR y el porcentaje de comercio por el Acuerdo

Cuadro A5: Importaciones de Perú desde Paraguay 2014
Distribución de los ítems según diferencia arancelaria, grado de restricción de las reglas de origen y utilización del Acuerdo

Diferencia Arancelaria (Arancel NMF - Arancel Preferencial)	Índice de Restricción de los Requisitos de Origen	Cantidad de ítems	Comercio por el Acuerdo (%)
0	4.5	16	0.0
	7	2	0.0
4.2	4.5	10	46.5
7.7	4.5	19	10.0
	6	1	0.0
Resto	4.49	21	18.8
Total	4.59	69	15.2

Nota: se señala en gris la asociación negativa entre el IR y el porcentaje de comercio por el Acuerdo

Cuadro A6: Importaciones de Venezuela desde Brasil 2013
Distribución de los ítems según diferencia arancelaria, grado de restricción de las reglas de origen y utilización del Acuerdo

Diferencia Arancelaria (Arancel NMF - Arancel Preferencial)	Índice de Restricción de los Requisitos de Origen (IR)	Cantidad de ítems	Comercio por el Acuerdo (%)
5	2	13	77.0
	3.25	45	56.8
	4.5	144	46.9
	4.75	12	2.0
	6	2	81.3
	7	1	100.0
8.5	2	16	59.3
	3.25	4	50.0
	4.5	63	60.2
	4.75	2	99.6
	5	1	81.5
10	2	3	33.3
	3.25	13	87.9
	4.5	80	54.8
	4.75	4	64.8
	5	1	100.0
	6	2	0.0
12.75	2	11	80.8
	4	1	0.0
	4.5	109	63.3
	4.75	1	0.0
	5	5	57.3
	6	7	56.8
13.6	2	5	33.1
	4.5	72	53.7
	5	1	100.0
	6	6	81.3
17	4.5	79	54.0
	4.75	1	95.5
	6	60	80.3
Resto	4.87	1281	53.6
Total	4.70	2045	55.2

Nota: se señala en gris la asociación negativa entre el IR y el porcentaje de comercio por el Acuerdo