



**UNIVERSIDAD DE CHILE
INSTITUTO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**

**UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y CHILE**

ESTUDIO DE CASO PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ESTRATEGIA INTERNACIONAL Y POLÍTICA COMERCIAL

JUAN DIEGO THORRENS PINEDA

PROFESOR GUÍA: RODRIGO CONTRERAS

SANTIAGO, 26 DE JUNIO DE 2018

RESUMEN

Desde comienzos de la década de los noventa, el mundo ha experimentado un aumento vertiginoso en el número de acuerdos comerciales regionales (ACR). En este escenario de proliferación de ACR, y teniendo en cuenta que las preferencias arancelarias es uno de los beneficios indiscutibles que conceden estos instrumentos, la utilización de las preferencias es un tema que cada vez cobra mayor relevancia para los países. El método más aplicado para evaluar la utilización de las preferencias arancelarias es la tasa de utilización y los factores que comúnmente pueden afectar la utilización de las preferencias arancelarias son el valor de la transacción, el margen de preferencia y, fundamentalmente, las reglas de origen.

Empleando información altamente desagregada, se encontró que la tasa de utilización de las preferencias arancelarias está por encima del 90% en los 10 años estudiados. Los resultados corroboran que el margen de preferencia, el valor de la transacción y las características de la empresa inciden, en distinto grado, en la utilización de las preferencias arancelarias. La ausencia de herramientas para realizar un seguimiento efectivo y sistemático a la utilización de estos instrumentos impide obtener información valiosa para diseñar e implementar políticas focalizadas en mejorar el aprovechamiento de las preferencias arancelarias negociadas, especialmente para las PYMES, de modo que todas las empresas puedan beneficiarse de las oportunidades económicas que ofrecen los acuerdos comerciales.

TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	6
2.	OBJETIVOS.....	11
2.1.	OBJETIVO GENERAL	11
2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
3.	UTILIZACIÓN DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS	12
3.1.	INDICADORES PARA MEDIR LA UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS.....	12
3.2.	REVISIÓN DE LITERATURA	14
4.	RELACIÓN COMERCIAL DE COLOMBIA Y CHILE.....	22
4.1.	COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y CHILE	22
4.2.	EXPORTACIONES DE COLOMBIA HACIA CHILE.....	24
4.3.	IMPORTACIONES DE COLOMBIA DESDE CHILE	27
5.	DEL ACE24 AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	31
5.1.	ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA No. 24	31
5.2.	ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.....	35
5.3.	RÉGIMEN DE ORIGEN DEL TLC	36
5.4.	ALIANZA DEL PACÍFICO.....	38
6.	ANÁLISIS EMPÍRICO	40
6.1.	BASE DE DATOS.....	40
6.2.	CATEGORIZACIÓN DE LOS DATOS	42
6.3.	RESULTADOS.....	42
6.3.1.	<i>RESULTADOS GENERALES</i>	42
6.3.2.	<i>RESULTADOS POR VALOR DE TRANSACCIÓN</i>	44
6.3.3.	<i>RESULTADOS POR ARANCELES NMF Y MARGEN DE PREFERENCIA</i>	45
6.3.4.	<i>RESULTADOS POR IMPORTADOR</i>	47
6.3.5.	<i>RESULTADOS POR RESTRICCIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN</i>	49
7.	CONCLUSIONES	51
8.	REFERENCIAS	53
9.	BIBLIOGRAFÍA.....	58
	ANEXO 1 – PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (AÑOS SELECCIONADOS).....	59
	ANEXO 2 – PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (AÑOS SELECCIONADOS)	60
	ANEXO 3 – CATEGORÍAS DE LOS DATOS.....	61
	ANEXO 4 – ÍNDICE DE RESTRICCIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN HARRIS (2007).....	62
	ANEXO 5 – CUADROS ADICIONALES.....	63

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - ACR EN VIGOR	6
GRÁFICO 2 - ACR POR REGIONES.....	8
GRÁFICO 3 - ACUERDOS COMERCIALES DE COLOMBIA	9
GRÁFICO 4 - RELACIÓN COMERCIAL DE COLOMBIA Y CHILE	22
GRÁFICO 5 - POSICIÓN DE CHILE EN EL COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA.....	23
GRÁFICO 6 - TASA DE CAMBIO COLOMBIA Y CHILE.....	24
GRÁFICO 7 - EXPORTACIONES POR SECTORES.....	25
GRÁFICO 8 - PARTICIPACIÓN PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	26
GRÁFICO 9 - CANTIDAD DE PRODUCTOS EXPORTADOS.....	26
GRÁFICO 10 - IMPORTACIONES POR SECTORES.....	28
GRÁFICO 11 - PARTICIPACIÓN PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS.....	28
GRÁFICO 12 - CANTIDAD DE PRODUCTOS IMPORTADOS.....	29
GRÁFICO 13 - TASA DE UTILIZACIÓN	43
GRÁFICO 14 - IMPORTACIONES DESDE CHILE POR TIPO DE RÉGIMEN.....	44

LISTA DE TABLAS

TABLA 1 - TIPOS DE ACR (10 DE JUNIO, 2018)	7
TABLA 2 - CONTENIDO ACE24	31
TABLA 3 - DESGRAVACIÓN ARANCELARIA ACE24	32
TABLA 4 - DESGRAVACIÓN ARANCELARIA PROTOCOLOS ADICIONALES	34
TABLA 5 - ESTRUCTURA DEL TLC	36
TABLA 6 - DISPOSICIONES SOBRE ORIGEN	37
TABLA 7 - REGISTROS ELIMINADOS.....	40
TABLA 8 - TOTAL DE REGISTROS POR AÑO	41
TABLA 9 - UTILIZACIÓN POR VALOR DE TRANSACCIÓN.....	45
TABLA 10 - UTILIZACIÓN POR ARANCEL NMF	46
TABLA 11 - UTILIZACIÓN POR MARGEN DE PREFERENCIA.....	46
TABLA 12 - CANTIDAD DE EMPRESAS.....	47
TABLA 13 - UTILIZACIÓN POR TAMAÑO DEL IMPORTADOR	48
TABLA 14 - UTILIZACIÓN POR EXPERIENCIA DEL IMPORTADOR.....	48
TABLA 15 - UTILIZACIÓN POR RESTRICCIÓN DE LA REGLA DE ORIGEN.....	49

LISTA DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1 - INDICADORES PREFERENCIAS ARANCELARIAS	13
-------------------------------------------------------------	----

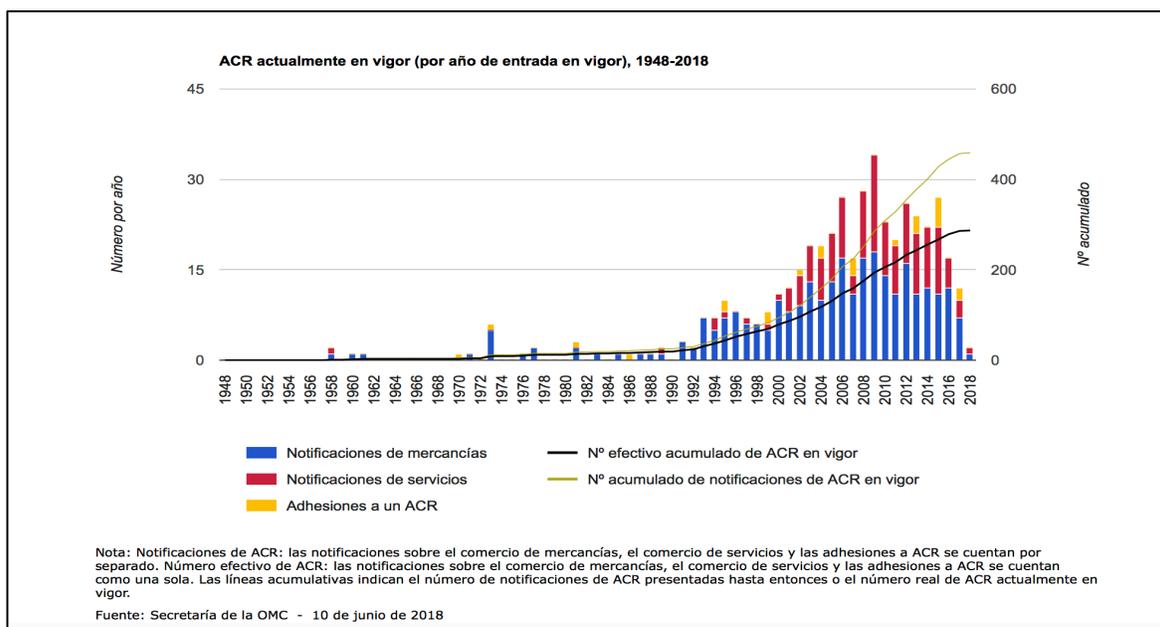
ABREVIATURAS

ACE	Acuerdo de Complementación Económica
AAP	Acuerdo de Alcance Parcial
ACP	Acuerdos Comerciales Preferenciales
ACPR	Arreglos Comerciales Preferenciales
ACR	Acuerdos Comerciales Regionales
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AGOA	Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África
AIE	Acuerdos de Integración Económica
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ATPDEA	Ley de Promoción de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas
CAN	Comunidad Andina
CBERA	Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe
CBTPA	Ley sobre Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
DIRECON	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MINCIT	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIPE	Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo
PMA	Países Menos Adelantados
REA	Reforma Estructural Arancelaria
SAFP	Sistema Andino de Franjas de Precios
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TAO	Análisis Arancelario en Línea
TLC	Tratado de Libre Comercio
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

1. INTRODUCCIÓN

Desde comienzos de la década de los noventa, el mundo ha experimentado un aumento vertiginoso en el número de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) entre países. Al mismo tiempo, se experimentó una creciente amplitud y complejidad de estos instrumentos de política comercial. Como lo muestra el gráfico 1, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha recibido más de 450 notificaciones de ACR por parte de los miembros de este organismo y registró 286 ACR en vigor para finales del 2017.

Gráfico 1 - ACR en vigor



La OMC, único organismo internacional encargado de las normas que gobiernan el comercio global, permite la creación de ACR como una excepción a su precepto fundamental de no discriminación entre interlocutores comerciales a través del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y la Cláusula de Habilitación, o Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo de 1979, para lo relacionado al comercio de mercancías.

En cuanto al comercio de servicios, el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) faculta la creación de ACR, denominados en el AGCS como Acuerdos de Integración Económica (AIE), a modo de prerrogativa al principio de Nación Más Favorecida (NMF). No obstante, este estudio de caso se enfocará puntualmente en lo que concierne al comercio de mercancías.

De conformidad con el artículo XXIV del GATT, los ACR son acuerdos entre dos o más Estados que tienen como objetivo elemental facilitar el comercio entre las partes y deben eliminar los aranceles y otras restricciones comerciales respecto de lo esencial del comercio entre ellos. Esta definición incluye las Uniones Aduaneras y las Zonas de Libre Comercio, sin embargo, de acuerdo con la tabla 1, más del 86% de los ACR notificados a la OMC corresponden a este último, separando los AIE.

Considerando que los ACR actualmente no se circunscriben exclusivamente a la misma región geográfica, también reciben el nombre de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP).

Tabla 1 - Tipos de ACR (10 de junio, 2018)

ACR EN VIGOR	Cláusula de Habilitación	Art. XXIV GATT	Art. V AGCS	Total
Unión Aduanera	8	10		18
Acuerdo de Libre Comercio	16	233		249
Acuerdo de Alcance Parcial	22			22
Acuerdo de Integración Económica ¹			145	145
Total	45	242	144	434

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información sobre Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC

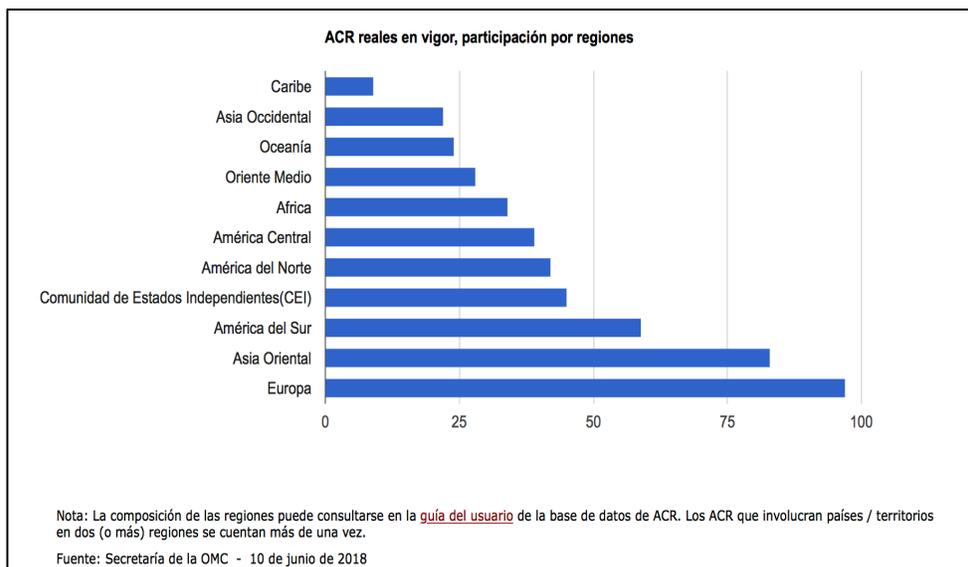
El término ACR no hace distinción entre los diferentes tipos de acuerdos comerciales existentes, por lo tanto, puede referirse a Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) o Tratados de Libre Comercio (TLC), los cuales varían en su profundidad y en el alcance de la liberalización del comercio. Los AAP únicamente se limitan a preferencias arancelarias para ciertos productos correspondientes a una parte del comercio entre sus miembros. Por otro lado, los TLC incluyen un programa de desgravación arancelaria para casi la totalidad del universo arancelario, además de incorporar una gran variedad de temas y disciplinas como el comercio de servicios, propiedad intelectual, compras públicas, medio ambiente, asuntos laborales, inversiones y asuntos regulatorios.

América del Sur ha sido una región bastante activa en materia de negociaciones comerciales, lo que puede evidenciarse en los dos históricos mecanismos de integración comercial (i.e. CAN y MERCOSUR) y la extensa red de acuerdos comerciales con la que cuentan sus países, tanto intrarregionales como extrarregionales. Como se aprecia en el

¹ Comúnmente las notificaciones con base en el artículo V del AGCS se realizan en conjunto con las notificaciones del artículo XXIV del GATT porque pertenecen a una misma unión aduanera o zona de libre comercio. Hasta la fecha, sólo se ha notificado a la OMC un ACR exclusivo de servicios (Espacio Económico Europeo).

gráfico 2, con 59 ACR notificados en vigor, América del Sur es la tercera región en el mundo que más participa en acuerdos comerciales, solamente superada por Europa (97) y Asia Oriental (83).

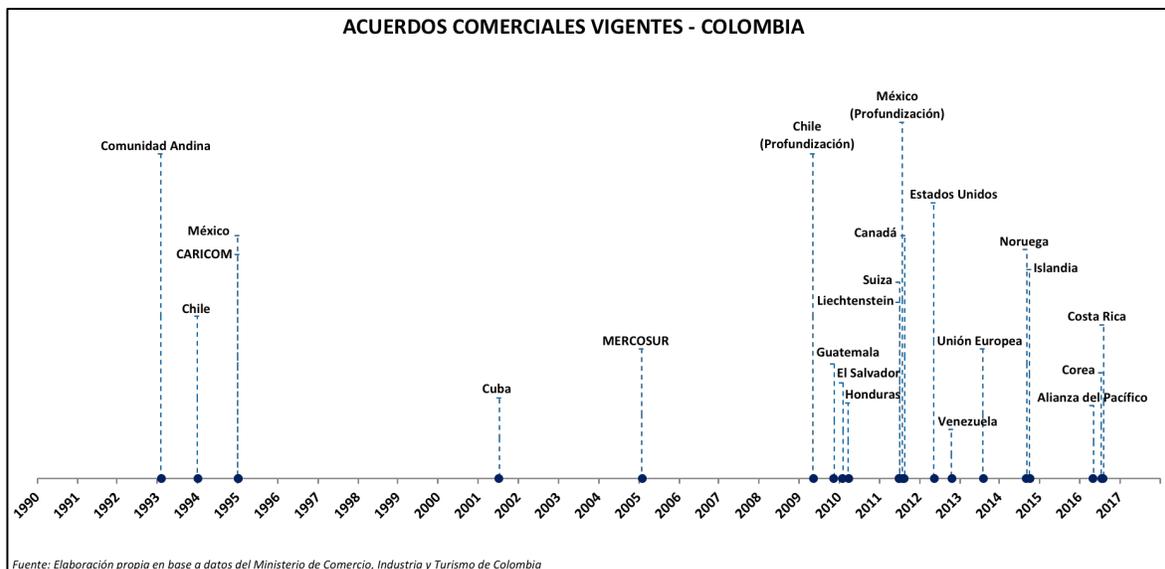
Gráfico 2 - ACR por regiones



Al igual que el resto de los países de la región, Colombia emprendió una serie de reformas en el ámbito comercial a principios de los años 90, como parte del proceso de apertura económica del país, en donde se redujeron unilateralmente los aranceles y se eliminaron los controles a las importaciones, entre otras medidas. Durante los últimos 15 años Colombia se embarcó en un extenso proceso de negociaciones comerciales para internacionalizar su economía.

Según información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), para finales de 2017 Colombia contaba con 15 acuerdos comerciales vigentes con sus principales interlocutores comerciales y con casi todos los países en América Latina, como se observa en el gráfico 3. Este instrumento ha sido utilizado esencialmente para promover la apertura comercial, así como para consolidar las preferencias unilaterales otorgadas a productos nacionales en Estados Unidos y la Unión Europea y para fortalecer los vínculos comerciales en la región.

Gráfico 3 - Acuerdos Comerciales de Colombia



Colombia y Chile tienen una relación comercial de vieja data, además son países afines al libre comercio. El 27 de abril de 1994, bajo el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entró en vigor el Acuerdo de Complementación Económica No. 24 (ACE24). De acuerdo al artículo 11 del Tratado de Montevideo, *los acuerdos de complementación económica tienen como objetivos, entre otros, promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.*

Después de 12 años de vigencia del ACE24 ambos países comenzaron la negociación para profundizar este acuerdo y convertirlo en un TLC, instrumento que está vigente desde el 8 de mayo de 2009. Para el 1 de enero del año 2012 la totalidad de los bienes contenidos en el TLC estaban libres de aranceles².

Actualmente Colombia y Chile, junto con México y Perú, también son parte de la Alianza del Pacífico, un novedoso mecanismo de integración regional creado en el año 2011, el cual

² El componente arancelario del ACE24 se conservó en el TLC, es decir, los cronogramas de desgravación acordados en el ACE24 continuaron aplicándose y finalizaron el 31 de diciembre de 2011.

contiene un protocolo comercial, en vigencia desde el 1 de mayo de 2016, que eliminó inmediatamente los aranceles para el 92% de los productos en el acuerdo.

En este escenario de proliferación de acuerdos comerciales, y teniendo en cuenta que las preferencias arancelarias es uno de los beneficios indiscutibles que conceden los ACR, la utilización de las preferencias es un tema que cada vez cobra mayor relevancia para los países. En este sentido, Cadot *et al* (2014) señalan que investigar la utilización de las preferencias arancelarias entre países en desarrollo es un asunto especialmente interesante por los considerables flujos comerciales entre ellos y debido a que los aranceles NMF son habitualmente más elevados que en los países desarrollados.

Así las cosas, estudiar la utilización de las preferencias arancelarias del TLC entre Colombia y Chile permite cuantificar la efectividad de este instrumento de política comercial, a la vez que brinda información valiosa a los responsables de formular políticas públicas para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar la utilización de las preferencias arancelarias del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Chile.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar, según la literatura, los principales factores que podrían incidir en la utilización de las preferencias arancelarias.
- Describir el comportamiento de los flujos comerciales de Colombia y Chile entre 1990 y 2017.
- Describir las principales características del ACE24 y su posterior modernización a Tratado de Libre Comercio.
- Estudiar la utilización de las preferencias arancelarias del Tratado de Libre Comercio entre 2008 y 2017.

3. UTILIZACIÓN DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS

3.1. INDICADORES PARA MEDIR LA UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS

El método más aplicado para evaluar la utilización de las preferencias arancelarias es la tasa de utilización, índice que básicamente pondera la proporción de las importaciones que se beneficiaron de las preferencias arancelarias dentro del total de las importaciones que son elegibles en un régimen preferencial y se expresa como un valor porcentual.

Según la OMC (2016):

Por “tasa de utilización de las preferencias” se entiende sencillamente la medida en que las mercancías que puede importarse al amparo de preferencias comerciales se importan efectivamente al amparo de esas preferencias. En términos más técnicos, se trata de la relación entre la cuantía de las importaciones (medida en función de su volumen) que efectivamente se beneficiaron de las preferencias y la cuantía total de las importaciones que podrían haberse beneficiado de ellas (p. 1).

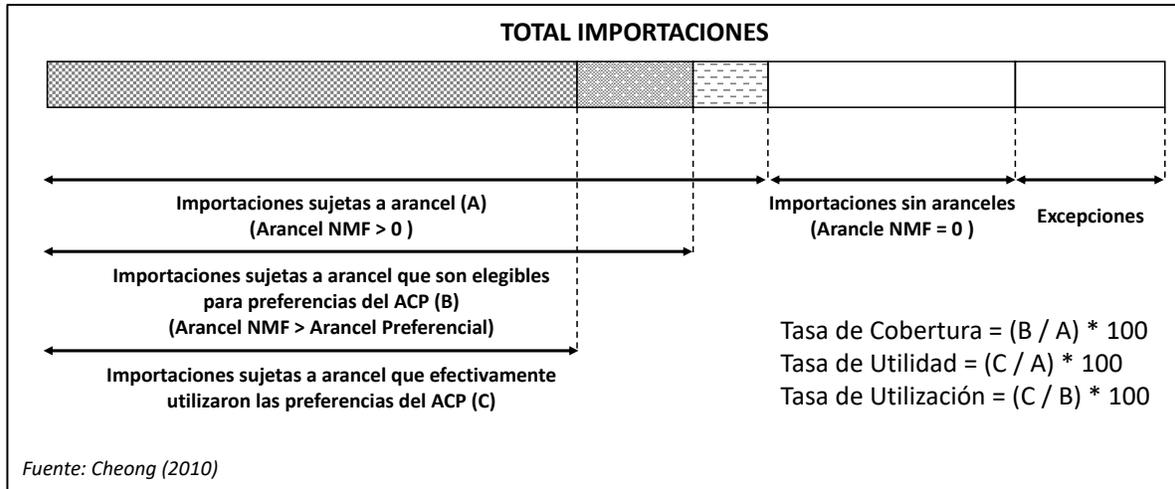
Este indicador fue introducido en los años setenta por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) como herramienta para medir la utilización de las preferencias unilaterales brindadas a los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) en el Sistema Generalizado de Preferencias.

La tasa de utilización de las preferencias se puede calcular, por lo menos, de tres maneras distintas (i.e. por el valor de la importación, por el valor de los aranceles de importación y por promedio simple de las tasas de utilización), pero se recomienda medir la utilización de las preferencias por medio de los valores de importación o por los aranceles de importación (Keck y Lendle, 2012).

Aparte de la tasa de utilización, es conveniente mencionar otros indicadores que complementan el análisis de la utilización de las preferencias arancelarias en los acuerdos comerciales, estos son la tasa de cobertura y la tasa de utilidad. La tasa de cobertura concierne al porcentaje de las importaciones elegibles dentro de un régimen preferencial en el total de importaciones sujetas a aranceles (Candau *et al*, 2004). Por otra parte, la tasa de utilidad es la proporción de las importaciones que efectivamente utilizaron las preferencias de un régimen preferencial sobre el total de las importaciones sujetas a aranceles (Inama, 2003).

La ilustración 1 presenta la estructura de las importaciones y los componentes para calcular cada uno de los indicadores antes referidos.

Ilustración 1 - Indicadores Preferencias Arancelarias



Teniendo en cuenta la composición de la base de datos y las limitaciones en la información, en este estudio de caso se define la tasa de utilización de las preferencias como:

$$TUP = \frac{\text{Valor FOB Importaciones que aplicaron TLC}}{\text{Valor FOB Importaciones con arancel NMF > 0}}$$

Otro parámetro útil para el estudio de la utilización de las preferencias arancelarias es el margen de preferencia, el cual se obtiene de la diferencia entre el arancel NMF y el arancel preferencial. Es totalmente aceptado en la literatura que el margen de preferencia es uno de los aspectos determinantes en la utilización de las preferencias arancelarias, como lo comprueba empíricamente Hayakawa *et al* (2016a) al estudiar la relación entre las características de los importadores y la utilización de los ACR, en donde concluyen que la utilización está correlacionada positivamente con el margen de preferencia.

Para computar la utilización de las preferencias usualmente se emplean los datos de las autoridades aduaneras, particularmente los registros sobre importaciones, puesto que esta información es muy completa y detallada (Hamanaka, 2013). También es factible utilizar los certificados de origen o la información recopilada en encuestas empresariales para cuantificar la utilización de las preferencias. Sin embargo, existe un riesgo de sobreestimación de las tasas de utilización dado que, como lo explica Hayakawa *et al* (2013a), los certificados de origen difieren en los códigos arancelarios, los valores comerciales (i.e. FOB vs CIF) y las exportaciones no necesariamente se acogen a las

preferencias arancelarias aún cuando hayan obtenido previamente el certificado de origen, lo que genera un sesgo en los resultados.

Es importante mencionar que, para el cálculo de estos indicadores, y con el fin de obtener cifras precisas, es necesario descartar los valores de los bienes excluidos del régimen preferencial y los productos a los que se les aplica un arancel NMF nulo, como se expone en la ilustración 1. En estos casos, se entiende que la inexistencia de un margen de preferencia no suscita ningún incentivo para la utilización de la preferencia. No obstante, para algunos sectores y productos las ventajas de acogerse al tratamiento preferencial trascienden los ahorros en aranceles (e.g. acumulación de origen, previsibilidad en las operaciones) (Keck y Lendle, 2012).

Finalmente, se debe tener presente ciertas variables que pueden incidir en la estimación de la utilización de las preferencias arancelarias. Hayakawa *et al* (2013b) anotan que es posible que los datos registren flujos comerciales como parte del TLC para bienes excluidos, bienes con aranceles preferenciales más altos que los aranceles NMF y la aplicación de regímenes especiales de comercio exterior (e.g. zona franca y sistemas especiales de importación y exportación), factores podrían distorsionar los coeficientes de utilización de las preferencias. La OMC (2016) añade que la competencia entre regímenes preferenciales para un mismo beneficiario, los cambios en el arancel NMF a lo largo del año y la utilización de derechos específicos de igual forma pueden afectar los resultados.

Por lo descrito previamente, para este estudio de caso se emplearon la tasa de utilización, la tasa de cobertura y la tasa de utilidad como herramientas para medir la utilización de las preferencias arancelarias en el TLC entre Colombia y Chile.

3.2. REVISIÓN DE LITERATURA

La literatura sobre la utilización de las preferencias arancelarias no es abundante y generalmente se enfoca en la utilización de preferencias recíprocas y no recíprocas ofrecidas por la Unión Europea y los Estados Unidos a los PMA y países en desarrollo³. A continuación, se describen brevemente algunos estudios y sus hallazgos.

Candau y Jean (2006), estudiando la efectividad y la utilización de las preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por la Unión Europea a los PMA y países en desarrollo, encontraron que, en promedio, la tasa de utilización de las preferencias arancelarias fue del 81,3% y la tasa de cobertura fue del 56,5% para el 2001. No obstante, estas importaciones

³ Ver Bureau *et al* (2006), Nilsson y Matsson (2009), Nilsson y Dotter (2011) y UNCTAD (2018).

representaron solo el 22,5% del total importado por la Unión Europea para ese mismo año. Sobre el particular, indican que la tasa de utilización puede estar asociada al margen de preferencia, por esto, de acuerdo con sus estimaciones, un mayor margen de preferencia aumenta la utilización.

Al examinar el comercio entre la Unión Europea y los países de África, el Caribe y el Pacífico no menos adelantados en el ámbito del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el Acuerdo de Cotonú, Manchin (2005) establece que la tasa de utilización de las preferencias arancelarias fue del 6,2% y el 49,4%, respectivamente, y que la disparidad entre las tasas de utilización puede estar vinculada al acceso a mercado concedido por cada régimen y las reglas de origen administradas. Por último, concluye que entre más alto sea el valor de la preferencia ofrecida, mayor es la probabilidad de que esta sea usada.

Dean y Wainio (2006) evaluaron el tamaño, la utilización y el valor de las preferencias arancelarias de los programas unilaterales de Estados Unidos para el año 2003, y resuelven que, a pesar de los exiguos márgenes de preferencia, los programas regionales (i.e. AGOA, ATPDEA, CBTPA y CBERA) se caracterizan por altas tasas de cobertura y de utilización de las preferencias arancelarias. En relación con el SGP, los países que no cuentan con programas regionales tienen altas tasas de utilización de este régimen, aunque su cobertura y márgenes de preferencias sean bajos.

Hakobyan (2012), al analizar la utilización de las preferencias del SGP de Estados Unidos en el año 2008, y las causas de la subutilización de este régimen, concluye que un mayor margen de preferencia y un mayor valor de las exportaciones denotan altas tasas de utilización de las preferencias y que la disponibilidad de otros regímenes preferenciales reduce la utilización.

Recientemente se han estudiado las tasas de utilización de algunos países en Asia⁴, empero, sigue siendo limitada la información. Por ejemplo, Pomfret et al (2010) estimaron la utilización de las preferencias arancelarias para 6 regímenes preferenciales de Australia entre el 2000 y el 2009 y determinaron que la continua liberalización multilateral de los aranceles por parte de Australia, que genera lo que se conoce como erosión del margen de preferencia, ha contribuido al descenso de la tasa utilización de las preferencias.

Para los autores la utilización de las preferencias es el resultado de la división de las importaciones que recibieron tratamiento preferencial sobre el total de las importaciones.

⁴ Ver Hayakawa y Laksanapanyakul (2013), Menon (2013), Cheong y Cho (2009), Bosworth y Amphaphone (2013), Takahashi y Urata (2008,2009) y Zhang (2010).

Con este entendido, precisan que la utilización de las preferencias en el año 2009 fue de 50,5% para Nueva Zelanda, 3,21% para el Foro de las Islas del Pacífico⁵ (PIF, por sus siglas en inglés), 2,92% para Singapur, 41,97% para Tailandia, 23,30% para Estados Unidos y 6,51% para Chile. Si se adiciona el valor de las importaciones con arancel NMF cero, la utilización se incrementa sustancialmente (i.e. Nueva Zelanda: 95,19%, PIF: 99,32%, Singapur: 90,99%, Tailandia: 75,97%, Estados Unidos: 69,42%, Chile: 96,05%).

Para estudiar la utilización de las preferencias arancelarias de los primeros acuerdos comerciales suscritos por Corea del Sur (i.e. Chile, Singapur, EFTA y ASEAN), Cheong *et al* (2010) definen la tasa de utilización como la proporción de las importaciones que realmente recibieron preferencias arancelarias de las importaciones elegibles para recibir tratamiento preferencial dentro de un TLC en un período específico, y computan dicha tasa de manera anual empezando en la fecha de entrada en vigor de cada acuerdo comercial hasta el año 2009. Con relación a esta última pauta, es adecuado especificar que solamente para el TLC Corea-Chile se examinaron 4 años, para los demás TLC se consideraron únicamente 2 años.

Los resultados derivados de su análisis demuestran que las tasas de utilización varían significativamente entre los distintos TLC y tipos de productos. La utilización de las preferencias en el acuerdo comercial con Chile es muy alta (90,5%) comparada con los demás TLC (Singapur: 29,8%, EFTA: 42,5%, ASEAN: 43,3%). Cheong *et al* (2010), valiéndose de la información de una encuesta empresarial realizada por la Asociación de Comercio Internacional de Corea del Sur (KITA, por sus siglas en inglés), puntualizan que las razones de la no utilización de las preferencias arancelarias son los aranceles NMF nulos o los ínfimos márgenes de preferencia, la falta de información sobre el TLC, la no solicitud de los certificados de origen por parte de los compradores y el dispendioso cumplimiento de las formalidades para la utilización de los acuerdos comerciales.

Hayakawa *et al* (2017) emplearon información sobre las importaciones de Japón entre el 2012 y el 2015 con todos sus socios comerciales para ponderar el comercio preferencial e investigar el efecto de la multiplicidad de ACR (i.e. bilaterales y multilaterales) en las tasas de utilización de las preferencias. Para esto clasificaron a los países acorde con la disponibilidad de regímenes preferenciales: i) Con TLC bilateral y multilateral (Singapur, Tailandia, Filipinas, Brunei, Vietnam y Malasia); ii) Con TLC multilateral (Camboya, Myanmar y Laos); y iii) con TLC bilateral (India, Indonesia, Suiza, Chile, Perú y México).

⁵ El Foro de las Islas del Pacífico es una organización regional de carácter político y económico creada en 1971 y que cuenta con 18 miembros (Australia, Islas Cook, Estados Federados de Micronesia, Fiyi, Polinesia Francesa, Kiribati, Nauru, Nueva Caledonia, Nueva Zelanda, Niue, Palaos, Papúa Nueva Guinea, Islas Marshall, Samoa, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu y Vanuatu).

Los autores encuentran que la utilización de las preferencias difiere ampliamente entre países, pero en general es baja, y aumenta ligeramente en el período observado. Asimismo, evidencian que un gran porcentaje del comercio se realiza con aranceles NMF en cero, exceptuando a Camboya, Laos y Myanmar. Al revisar separadamente los productos en los cuales el arancel preferencial es menor que el arancel NMF, determinan que el coeficiente de utilización se incrementa considerablemente. En cuanto al efecto de la multiplicidad de ACR, Hayakawa *et al* (2017) concluyen que la tasa de utilización de un ACR es más alta cuando sus aranceles preferenciales son inferiores que en otros ACR, por consiguiente, en las tasas de utilización de los ACR inciden tanto sus propios aranceles como los aranceles de otros ACR.

Uno de los grandes obstáculos para analizar la utilización de las preferencias arancelarias es la dificultad para obtener los datos desagregados a nivel de subpartida arancelaria y agrupados por régimen preferencial. Esto ha llevado a que se propongan métodos alternativos para medir la utilización de las preferencias, como la tasa de exención arancelaria (TEA). Hayakawa *et al* (2016b) proponen este nuevo indicador en el cual se emplea información pública, y normalmente disponible, sobre los ingresos por concepto de aranceles, el valor total de las importaciones y el promedio ponderado de los aranceles NMF para computar la utilización de las preferencias arancelarias de forma general, pero no puede utilizarse para calcular la utilización de preferencias de manera bilateral, ni por régimen preferencial ni por producto.

$$TEA = 1 - \frac{\text{Total ingresos por concepto de aranceles}}{(\text{Promedio ponderado de los aranceles NMF}) \times (\text{Total importaciones})}$$

Sin perjuicio de lo anterior, hasta la fecha se han elaborado tres reconocidos estudios sobre la utilización de preferencias arancelarias a escala global: i) Carpenter y Lendle (2010); ii) OMC (2011); y iii) Keck y Lendle (2012). Es conveniente precisar que, como lo anotan Keck y Lendle (2012), los resultados en la literatura no son fácilmente comparables por las discrepancias en los datos, metodologías y el alcance empleado en cada investigación.

En una primera aproximación, Carpenter y Lendle (2010) estimaron la proporción del comercio mundial que es preferencial utilizando información de los 20 mayores importadores para el año 2008, entendiendo como preferencial los flujos comerciales entre socios de un TLC y en los que el arancel aplicado es menor que el arancel NMF, asumiendo una utilización total de las preferencias. Esta definición descarta el comercio con aranceles NMF en cero y el comercio de productos no comprendidos en un régimen preferencial.

Entonces, excluyendo el comercio intra-Unión Europea, los autores concluyen que el 50% del comercio mundial es entre socios comerciales de un TLC, pero sólo el 16,3% realmente compete a comercio preferencial.

Usualmente se entiende que un mayor margen de preferencia implica una mayor utilización de las preferencias arancelarias, ya que los ahorros en aranceles exceden los costos de cumplimiento de los requisitos para acceder a este tratamiento preferencial (i.e. reglas de origen y disposiciones administrativas).

Sin embargo, aunque Carpenter y Lendle (2010) concuerdan con esta aseveración, aclaran que esta lógica no es aplicable a todos los sectores y advierten que incluso un margen de preferencia pequeño puede ser atractivo si el cumplimiento de las reglas de origen no es gravoso y la tasa efectiva de protección del producto es alta, afirmación que puede corroborarse en los resultados de su análisis, donde demuestran que la mayoría del comercio preferencial se realiza con un margen de preferencia entre 0% y 5%.

La OMC (2011) ratifica que alrededor del 50% comercio mundial se realiza entre miembros de ACR y que solo un tercio de este porcentaje es potencialmente preferencial, esto a razón de que los aranceles NMF aplicados a los principales productos comerciados en el mundo son mínimos o nulos. Por ende, concluye que el comercio preferencial no ha crecido a igual ritmo que el número de ACR.

Para su análisis, la OMC (2011) utiliza 3 fuentes de información diferentes: i) datos a nivel de línea arancelaria del comercio de los 20 principales importadores del mundo; ii) datos aduaneros de los regímenes preferenciales de Estados Unidos y la Unión Europea; y iii) datos de encuestas a empresas; y para calcular la utilización de las preferencias arancelarias dividen las importaciones realizadas en el marco de un régimen preferencial por el total de las importaciones que pueden acogerse a dicho régimen.

Pese a que Carpenter y Lendle (2010) mencionan que la mayor parte del comercio preferencial utiliza un margen de preferencia reducido, la OMC (2011) sugiere que la tasa de utilización de las preferencias arancelarias es más baja para los productos con márgenes de preferencia mínimos y con flujos comerciales pequeños.

Si bien la OMC(2011) reitera que el margen de preferencia es un factor crucial en la utilización de las preferencias arancelarias, en consenso con el resto de la literatura, de igual modo indica que la utilización de las preferencias depende de los costos asociados al cumplimiento de los requerimientos estipulados en los ACR y que, de la misma manera, las

características de la empresa (i.e. tamaño, propiedad, experiencia y acceso a la información) y el valor de la transacción pueden influir en la utilización de las preferencias.

Keck y Lendle (2012) advierten que el principal beneficio de la utilización de las preferencias es el ahorro en los aranceles, por lo que entre más amplio sea el margen de preferencia, mayor es la probabilidad de que sea utilizada la preferencia arancelaria, aunque la decisión de utilizar la preferencia puede variar a nivel de cada transacción comercial.

Para cuantificar la utilización de las preferencias arancelarias, Keck y Lendle (2012) emplearon los registros de importación del año 2008, clasificados por régimen preferencial, correspondientes a Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y Australia y definen la utilización de preferencias como el grado en el que las importaciones que son elegibles para preferencias arancelarias ingresan efectivamente bajo estas tasas.

Los resultados prueban que, medidas en términos de su valor, las tasas de utilización de las preferencias son notablemente altas para estos 4 países (92% en Estados Unidos, 87% en la Unión Europea, 90% en Canadá y 61% en Australia), y el comercio elegible (i.e. productos incluidos dentro de un régimen preferencial, sin perjuicio que se utilice o no la preferencia arancelaria) representa entre el 14% y el 29% del total de las importaciones en estos países. Los autores, contrario a lo planteado por la OMC (2011), concluyen que incluso importaciones con márgenes de preferencia mínimos tienen altas tasas de utilización de las preferencias arancelarias, especialmente en los Estados Unidos y la Unión Europea.

El análisis de la utilización de las preferencias arancelarias no ha sido un tema ajeno a los organismos internacionales. Desde hace más 40 años la UNCTAD recopila información sobre la utilización de las preferencias arancelarias del SGP⁶. Al respecto, Inama (2003) calculó que la tasa de utilización de las preferencias unilaterales de los esquemas SGP de los Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y Japón se redujo del 51,1% en 1994 al 38,9% en 2001 y que la subutilización de estos regímenes preferenciales está relacionada con las reglas de origen.

Regionalmente, la ALADI ha hecho mediciones de la utilización de las preferencias arancelarias para los años 2006, 2008, 2012 y 2015 en los acuerdos comerciales suscritos al amparo del Tratado de Montevideo. En la última medición la ALADI (2016) establece que la tasa de utilización de las preferencias fue de 9,9%, porcentaje que se acrecienta hasta 27,3% si se tienen en cuenta tan solo los productos en los que los países registran exportaciones, y asocian la diversificación de la oferta exportable, el tiempo de vigencia del acuerdo

⁶ Ver UNCTAD (1999) e Inama *et al* (2001).

comercial y la distancia geográfica como determinantes del grado de utilización de las preferencias arancelarias.

Actualmente la OMC, como parte de las decisiones concertadas en la décima Conferencia Ministerial sobre las normas de origen preferenciales para los PMA, está calculando las tasas de utilización de los Arreglos Comerciales Preferenciales (ACPR)⁷ adoptados por los miembros de la organización como herramienta para evaluar la restricción de las normas de origen preferenciales⁸, ya que estas afectan directamente la capacidad de los comerciantes para utilizar las preferencias arancelarias.

Las reglas de origen⁹ requieren una mención especial en este tema, ya que son estas las que deciden que productos pueden optar por las preferencias arancelarias de un acuerdo comercial, consecuentemente, el modo en el que se estipulen estos criterios puede tener serias implicaciones en el acceso al mercado (i.e. una regla de origen demasiado restrictiva puede coartar o impedir el tratamiento preferencial).

Como lo reseñan Estevadeordal *et al* (2009a), el incumplir con las reglas de origen imposibilita disfrutar de las preferencias arancelarias, por ende, estas disposiciones se convierten en un instrumento clave para gobernar el comercio preferencial. Los autores añaden que las reglas de origen son reconocidas como una especie de “proteccionismo oculto”, dado que las mismas pueden contrarrestar los efectos de la liberalización arancelaria, y en últimas repercutir en la utilización de las preferencias. En otras palabras, el impacto de las reglas de origen en el comercio preferencial sobrepasa su función básica de evitar la deflexión del comercio en un ACR (Abreu, 2013).

Esto ha hecho que numerosos investigadores hayan abordado el estudio de las reglas de origen principalmente desde dos perspectivas, sintetizadas por Estevadeordal *et al* (2009b) como: i) restricción; y ii) divergencia. Como lo explican los autores, la restricción de las reglas de origen limita las posibilidades de los exportadores o productores para acceder a insumos y materias primas, y la divergencia de las reglas de origen en los múltiples acuerdos comerciales comporta costos e incertidumbre en las operaciones de comercio exterior, recapitulando que *la capacidad de las regla de origen para afectar las decisiones*

⁷ Los ACPR incluyen las preferencias unilaterales concedidas en el marco del SGP y otros regímenes preferenciales no recíprocos (e.g. Ley de Crecimiento y Oportunidades para África de los Estados Unidos).

⁸ Para mayor información ver Nota de la Secretaría de la OMC que figura en el documento G/RO/W/168/Rev.1

⁹ El artículo 1 del Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC las definen como (...) *las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias (...).*

económicas depende del grado en que restrinjan las opciones de los actores económicos y el tamaño de la preferencia arancelaria a la que da acceso su cumplimiento (p.23) .

La metodología predilecta para investigar las reglas de origen ha sido el análisis cuantitativo. Los estudios sobre la restricción se han centrado en su función discriminatoria y la influencia que ejercen, mientras que los estudios sobre la divergencia se han basado en los costos de su cumplimiento (Yi, 2015).

Para evaluar la restricción de las reglas de origen asiduamente se ha empleado el índice de restricción de Estevadeordal (2000), herramienta que categoriza las reglas de origen en un rango de 1 (menos restrictiva) a 7 (más restrictiva) y que sirve como indicador del grado relativo de exigencia de las reglas de origen para los exportadores. El índice de Estevadeordal fue construido con base en las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo que dificulta su aplicación a otros modelos de acuerdos comerciales. Harris (2007) propuso un índice alternativo que sopesa las excepciones y adiciones de las reglas de origen, lo que aumenta su consistencia e integridad y permite su uso con cualquier modelo de acuerdo comercial, aunque se mantiene como una clasificación ordinal de la restricción relativa de la regla de origen.

En lo referente al costo asociado al cumplimiento de las reglas de origen, con el entendimiento de que el margen de preferencia y la utilización de las preferencias arancelarias están fuertemente vinculados, los investigadores han tratado identificar el umbral desde el cual los costos de cumplimiento superan las ganancias ofrecidas por las preferencias, dejando sin incentivos a los exportadores. A grandes rasgos, los resultados apuntan que el margen de preferencia mínimo para utilizar las preferencias arancelarias está entre 3% y 7%¹⁰.

Según lo expuesto anteriormente, los factores que comúnmente pueden afectar la utilización de las preferencias arancelarias son el valor de la transacción, el margen de preferencia y, fundamentalmente, las reglas de origen. Igualmente, se deben considerar el tamaño de la empresa, el proceso de certificación de origen, el tipo de cambio, las periódicas modificaciones al arancel NMF y el desconocimiento de las disposiciones de los acuerdos comerciales como elementos adicionales que pueden desalentar la utilización de las preferencias.

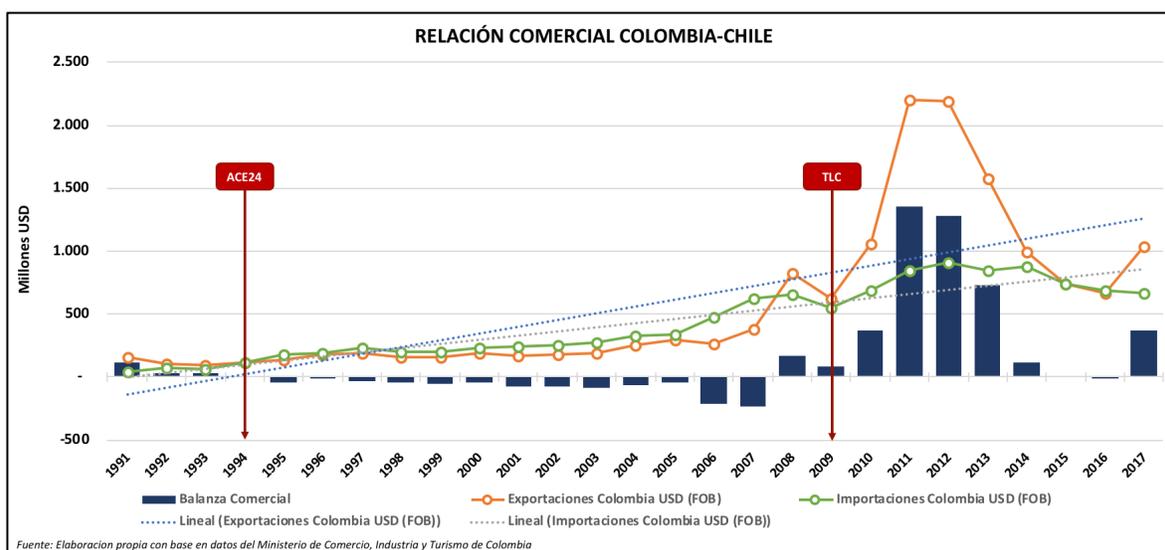
¹⁰ Ver Candau *et al* (2004), Manchin (2005), Francois *et al* (2006), Bureau *et al* (2006) y Hayakawa (2011).

4. RELACIÓN COMERCIAL DE COLOMBIA Y CHILE

4.1. COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y CHILE

Entre 1991 y 2017, el intercambio comercial (i.e. la suma de importaciones y exportaciones) entre Colombia y Chile se ha octuplicado, pasando de 201 millones de USD a más de 1.700 millones de USD en el 2017, alcanzando cifras record en los años 2011 y 2012 donde superaron los 3.000 millones de USD, como se aprecia en el gráfico 4.

Gráfico 4 - Relación Comercial de Colombia y Chile



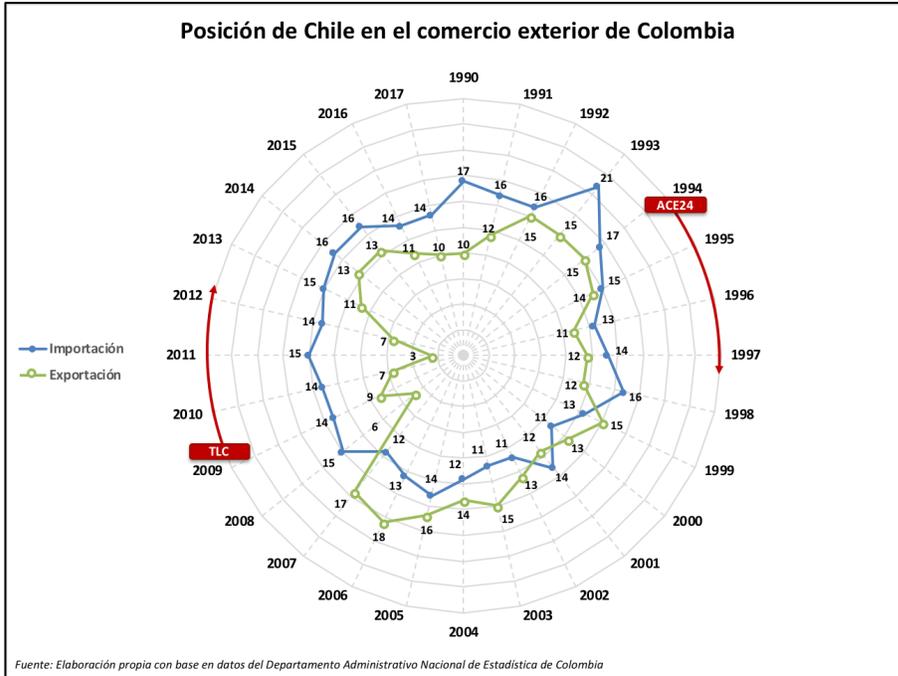
Este mismo comportamiento se presenta en las importaciones y exportaciones, flujos que experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual del 10,4% y 7,3%, respectivamente, en este lapso de tiempo. Particularmente las exportaciones de Colombia tuvieron un aumento exponencial en el 2011 y el 2012 debido a la venta de petróleo, producto que representó más del 55% del total exportado en esos años.

En lo referente a la balanza comercial, históricamente Colombia ha tenido un déficit comercial con Chile, tendencia que se revirtió a partir del año 2008 a raíz del incremento en las exportaciones de carbón y petróleo, generando un saldo a favor desde entonces, salvo en el año 2016.

Pese al rumbo positivo en los flujos comerciales entre ambos países, la posición de Chile entre los interlocutores comerciales de Colombia no ha mejorado de la misma manera,

aunque ha permanecido en el grupo de los 20 primeros. El gráfico 5 muestra el puesto de Chile en el comercio exterior de Colombia empezando en 1990.

Gráfico 5 - Posición de Chile en el comercio exterior de Colombia



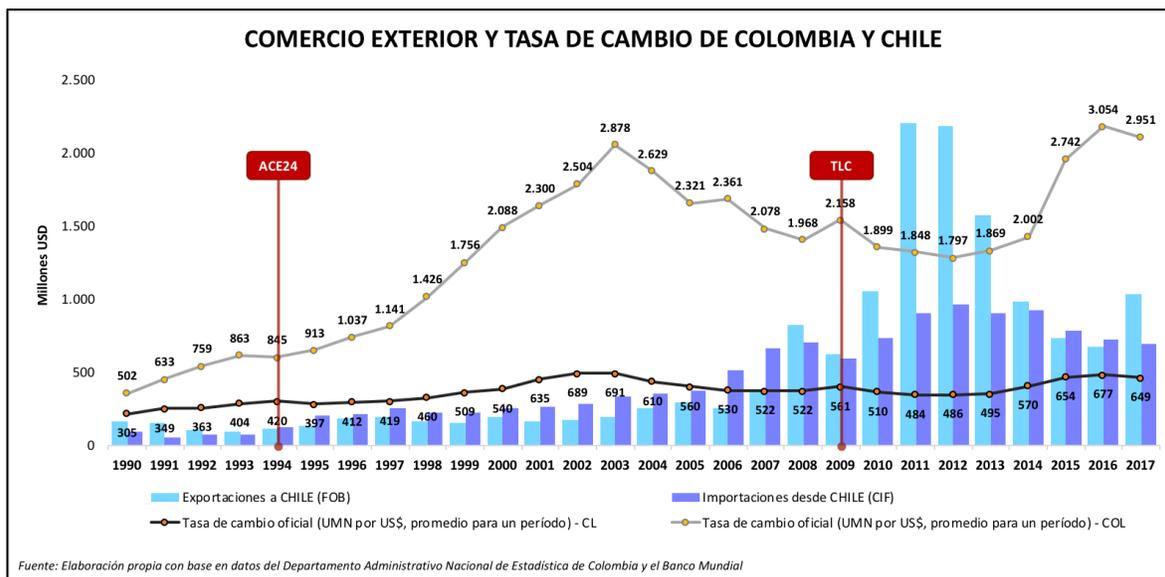
En la región, Chile ha estado tradicionalmente por debajo de México, Brasil, Ecuador, Argentina, Perú y, hasta el año 2008, de Venezuela como proveedor de Colombia, con una participación promedio del 1,7% del valor total de las importaciones. Por otro lado, Chile tiene una mejor posición como destino de las exportaciones, representando en promedio el 1,9% del valor total exportado por Colombia, pero está detrás de países vecinos como Venezuela, Ecuador, Panamá, Perú y más recientemente de Brasil y México.

Los flujos comerciales entre ambos países han estado sujetos a una gran volatilidad en la tasa de cambio, sobre todo en el caso de Colombia. La depreciación y apreciación de las monedas obedece generalmente a factores externos, pero esto repercute directamente en el intercambio comercial.

Como se advierte en el gráfico 6, en los años noventa y hasta principios de los años 2000, Colombia y Chile experimentaron un proceso de devaluación permanente en sus monedas, lo que supone una mejora en la competitividad de los productos de exportación y un encarecimiento de las importaciones, más el comercio exterior entre Colombia y Chile no tuvo cambios importantes. En el año 2004 inició una etapa de revaluación de las monedas,

reduciendo el costo de las importaciones, lo que a su vez coincide con una fase de crecimiento en el monto de las exportaciones, alcanzando su valor máximo en el 2011 y 2012.

Gráfico 6 - Tasa de Cambio Colombia y Chile



4.2. EXPORTACIONES DE COLOMBIA HACIA CHILE

Desde 1991 el valor de las exportaciones de Colombia a Chile se multiplicó cerca de 7 veces, obteniendo ventas sobre 1.000 millones de USD en 2017. En este período conjugaron dos eventos que se contraponen entre sí: i) la crisis financiera internacional que produce una caída del 23,9% en las exportaciones hacia Chile en el año 2009; y ii) el superciclo de los commodities que provoca un incremento acelerado en las ventas externas de Colombia a Chile, creciendo un 252% entre 2009 y 2011. En términos generales las exportaciones han tenido una tendencia positiva a lo largo de los años, pese a que entre 2012 y 2016 se presentó una disminución de las exportaciones a una tasa promedio anual del 18%, llegando a los 670 millones de USD en este último año, para posteriormente crecer un 54,8% en el 2017.

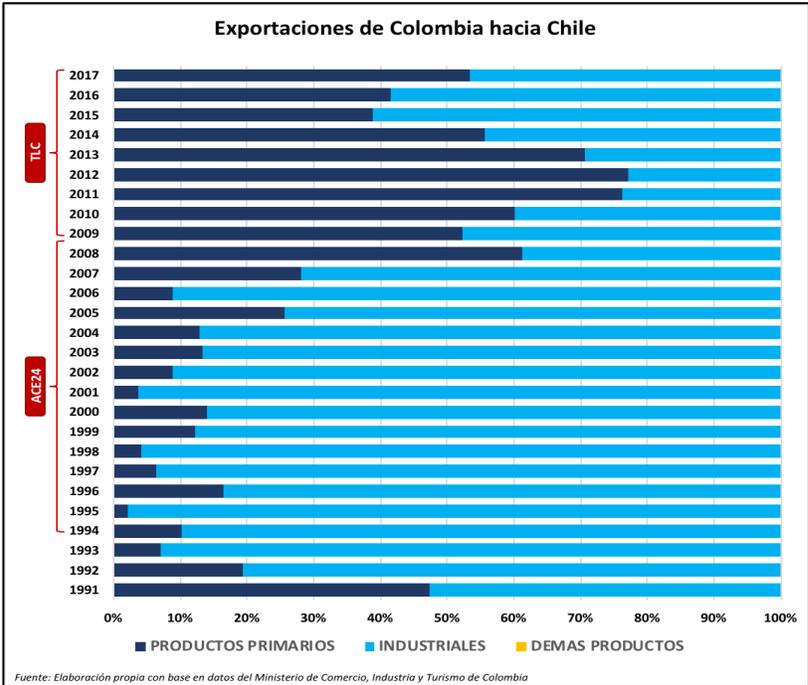
Al analizar la canasta de productos objeto de comercio entre Colombia y Chile se advierte que en su composición los productos industriales tienen una participación predominante, diferenciándose de la tradicional oferta exportable de cada país.

En el caso de las exportaciones de Colombia, entre 1992 y 2007 los bienes industriales contribuyeron en promedio con el 88% del valor exportado, en donde los sectores de

química básica y la industria liviana (e.g. calzado, confecciones, manufacturas de cuero, textiles, productos de plásticos, jabones, cosméticos, entre otros) tuvieron un rol sobresaliente. Con el auge en el precio de las materias primas y los commodities se presenta un cambio transitorio en la estructura de las exportaciones a partir del año 2008, como se observa en el gráfico 7.

Los productos primarios pasaron a representar alrededor de dos tercios de las exportaciones de Colombia como consecuencia del incremento en las ventas de carbón y petróleo en los años 2011 y 2012. Durante los últimos 4 años las ventas de carbón sumaron en promedio el 40% del total exportado por Colombia, manteniendo la preeminencia de los productos primarios y siendo de lejos el principal producto de exportación, empero, en este tiempo se produce un reajuste en la composición de las exportaciones en la que los bienes industriales recobraron su relevancia, promediando el 52% del total exportado.

Gráfico 7 - Exportaciones por sectores



Esta transición en los productos exportados por Colombia tuvo como secuela la concentración del comercio con Chile, tal como se expone en el gráfico 8. Para finales de los noventa los 20 principales productos no excedían el 60% del valor total exportado, porcentaje que fue superado a partir del 2005, logrando un 89% en el año 2011. Actualmente ha aminorado esta tendencia, sin embargo, las exportaciones se mantienen con un importante nivel de concentración en los 5 primeros productos.

Gráfico 8 - Participación principales productos exportados



La cantidad de partidas arancelarias comerciadas aumentó un 48% entre 1998 y 2017, pasando de 363 a 539, lo que equivale a un crecimiento promedio anual del 2%, como lo muestra el gráfico 9. Adicionalmente, es pertinente precisar que este incremento no influyó directamente en los montos exportados por Colombia, lo que sugiere que buena parte de las operaciones de comercio exterior son transacciones de poca cuantía.

Gráfico 9 - Cantidad de productos exportados



En este espacio de tiempo, y como se señaló previamente, sucede una reconfiguración de los productos vendidos por Colombia a Chile. En el Anexo 1 se exhiben las 10 primeras subpartidas arancelarias exportadas, medidas en términos de su valor, para años seleccionados. Para los años 1998, 2001 y 2007 es notoria la participación de los bienes industriales, concretamente del sector químico, como el policloruro de vinilo, fungicidas, insecticidas, ácido cítrico, amoníaco, preparaciones tensoactivas, medicamentos para uso

humano, productos de plástico, carbono y polímeros de estireno, entre otros, y algunos productos manufactureros y agrícolas (i.e. café y azúcar).

Aun cuando en el 2007 el carbón ya se había convertido en el mayor producto de exportación, en el 2012 los productos minero-energéticos (i.e. petróleo, hulla, carburorreactores y coque) se consolidaron y los bienes industriales perdieron preponderancia, no obstante, los montos exportados en los distintos productos superaban los 10 millones de USD, cifras nada despreciables.

En el año 2015 se equilibró la oferta entre bienes primarios e industriales. El carbón continuó siendo el primer producto de exportación, pero le siguieron en orden de importancia el azúcar, automóviles, combustibles, medicamentos para uso humano, acumuladores eléctricos, tabaco rubio, artículos higiénicos, productos de plástico y caramelos y confites.

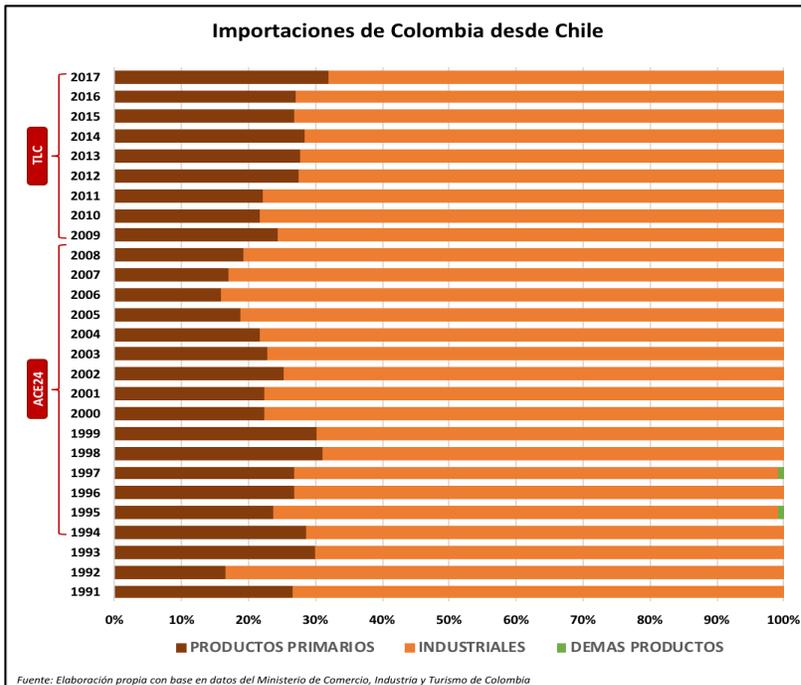
4.3. IMPORTACIONES DE COLOMBIA DESDE CHILE

En el año 1991 Colombia le compró a Chile cerca de 46 millones de USD, monto que creció sostenidamente a una tasa promedio anual del 14,5% hasta el 2012, año en el que las importaciones logran su valor más alto, sumando un poco más de 905 millones de USD, esto es un crecimiento del 622% frente a 1991.

Al igual que el resto del mundo, las compras externas de Colombia también se vieron afectadas por la crisis financiera internacional, evento que ocasionó un retroceso del 16,7% en las importaciones desde Chile para el año 2009, la mayor caída en 27 años, pero este impasse no repercutió en las compras de los años subsiguientes, donde las importaciones se acrecentaron un 65% entre 2009 y 2012. No obstante, en el último lustro las importaciones han venido decreciendo a una media del 5,0% anual, totalizando 663 millones de USD en el 2017, monto similar al de los años previos a la crisis mundial.

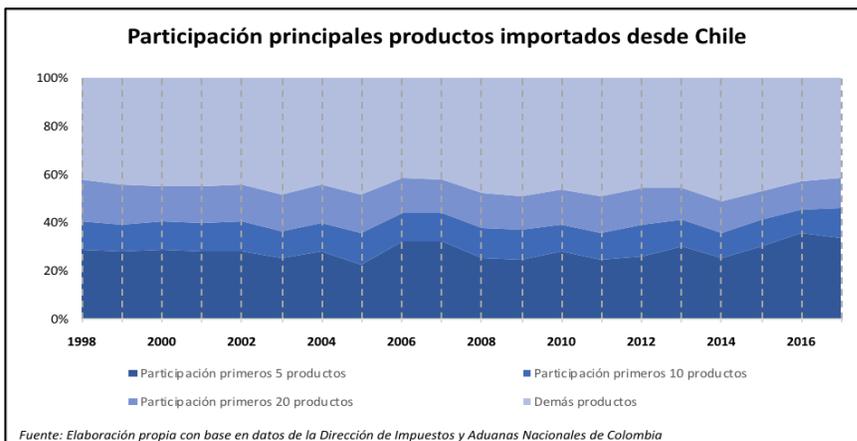
En relación con las mercancías compradas por Colombia desde Chile, como se observa en el gráfico 10, generalmente los bienes industriales conforman más del 70% del valor importado, lo que ha sido una constante desde 1991, concentrados principalmente en los sectores agroindustrial, metalúrgica, papel e industria liviana, aunque en algunos años se importaron automóviles y denim desde Chile. En cuanto a los productos primarios, estos pertenecen sobre todo al sector agropecuario (e.g. manzanas), siendo el ramo más significativo en el total importado (21,8% en promedio).

Gráfico 10 - Importaciones por sectores



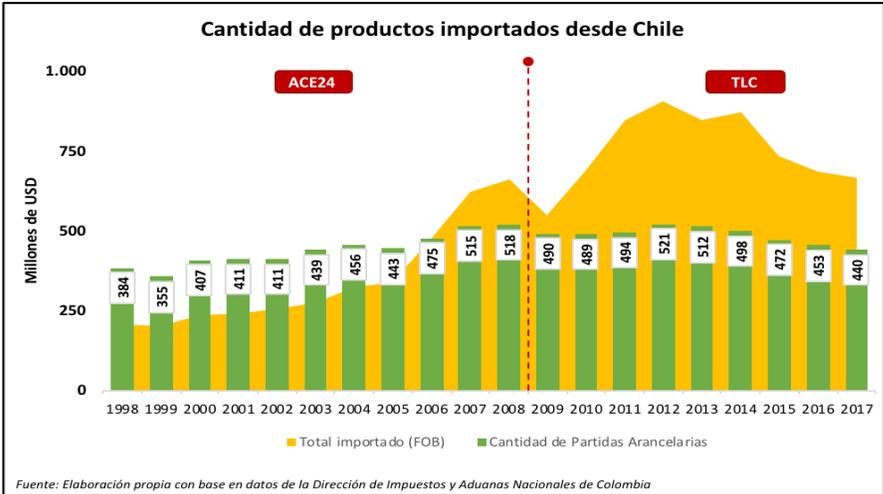
El nivel de concentración en las importaciones ha tenido un comportamiento uniforme en las últimas dos décadas, como se aprecia en el gráfico 11. En este período, el valor de los 20 primeros productos no ha superado el 60% de las importaciones y ningún producto ha representado más del 14% de las compras totales, incluso con el auge del precio de las materias primas y los commodities, ya que las compras de cobre no tuvieron mayor impacto en los flujos comerciales, puesto que Colombia no es un gran consumidor de este producto.

Gráfico 11 - Participación principales productos importados



La cantidad de productos importados desde Chile ha oscilado entre 384 y 521 partidas arancelarias por año y, como se expone en el gráfico 12, el número de partidas arancelarias ha fluctuado con un patrón similar al valor de las importaciones. Ahora bien, tal como en las exportaciones, la variación de las partidas arancelarias no tiene conexión con los altibajos de los montos importados.

Gráfico 12 - Cantidad de productos importados



En lo que se refiere a los bienes importados desde Chile, el Anexo 2 contiene las 10 primeras subpartidas arancelarias según su valor para los años 1998, 2002, 2007, 2012 y 2017. Al escrutar estos productos se corrobora la composición industrial y agropecuaria señalada anteriormente y se hace notorio que un conjunto de ellos han sido un elemento común en las compras de Colombia a través de los años, como las manzanas y la pasta química de madera.

En lo que corresponde al sector agropecuario las compras han estado constituidas primordialmente de manzanas y, en menor medida, de peras, uvas, salmones del pacífico, leche y nata. A pesar de que los bienes industriales componen la porción dominante en las importaciones, las manzanas siempre han sido uno de los 2 principales productos adquiridos por Colombia.

Para los bienes industriales los sectores metalúrgico, maderero y agroindustrial son grandes proveedores de las importaciones. El alambre de cobre, la pasta química de madera, el papel y cartón, los cigarrillos y los vinos forman parte habitual de la canasta de productos importados desde Chile. Otras mercancías compradas por Colombia en esta categoría, que en ciertos años tuvieron un valor considerable, comprenden los vehículos, textiles, las cajas

de cambio, los cátodos de cobre, los hilos y cables de cobre, el papel de prensa, los tableros de madera, el polietileno y el cloruro de potasio.

5. DEL ACE24 AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

5.1. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA No. 24

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre Colombia y Chile se negoció en una época de enormes transformaciones en ambos países y dentro de una primera etapa de lo que se denominó regionalismo abierto¹¹. Luego de la crisis de la deuda de los años 80, Chile retornaba a la democracia y así comenzaba una política de inserción comercial, orientada inicialmente hacia Latinoamérica, alcanzando los primeros acuerdos comerciales con México, Bolivia y Venezuela. Asimismo, Colombia iniciaba un proceso de apertura económica, reformando su régimen comercial y reduciendo unilateralmente los aranceles, y por otro lado finalizaba la formación de la zona de libre comercio con sus socios de la Comunidad Andina¹².

En este contexto, el ACE24 fue firmado el 6 de diciembre de 1993 y su aplicación empezó el 1 de enero de 1994. Este arreglo comercial hizo parte de la tercera generación de acuerdos en el marco de la ALADI, instrumentos cuyo objetivo es la creación de una zona de libre comercio entre los signatarios y, al mismo tiempo, se caracterizan por la ampliación en la cobertura de disciplinas y temáticas negociadas (ALADI, 2005).

Tabla 2 - Contenido ACE24

CAPÍTULOS ACE24	
1. Objetivos del acuerdo	12. Normas fito y zoosanitarias
2. Programa de liberación	13. Otros servicios
3. Origen	14. Coordinación de políticas económicas
4. Sector automotor	15. Transporte marítimo y aéreo
5. Cláusulas de salvaguardia	16. Evaluación
6. Prácticas desleales del comercio	17. Solución de controversias
7. Tratamiento en materia de tributos internos	18. Administración del acuerdo
8. Compras gubernamentales	19. Vigencia
9. Promoción Comercial	20. Denuncia
10. Inversiones	21. Adhesión
11. Normas técnicas	22. Otras disposiciones

¹¹ Este concepto fue promovido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en la década de 1990. Esta entidad definió el regionalismo abierto como el (...) *proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de construir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente* (CEPAL, 1994, p. 8).

¹² La zona de libre comercio comenzó funcionando entre Bolivia, Ecuador, Venezuela y Colombia en 1993. Perú se unió en el 2006, después de cumplir con el programa de liberación y desgravación arancelaria.

El ACE24 está constituido por 40 artículos distribuidos en 22 capítulos que contienen disposiciones en diversos tópicos, los cuales se encuentran detallados en la tabla 2. Es pertinente destacar que muchos de los temas incorporados en el ACE24 estaban siendo negociados paralelamente en la Ronda Uruguay del GATT (e.g. salvaguardia, subvenciones y medidas compensatorias, compras públicas, normas técnicas, normas fito y zoonosanitarias y servicios). Por consiguiente, en el acuerdo la Comisión Administradora tenía una función primordial en cuanto debía definir, determinar y proponer procedimientos para el correcto funcionamiento de varios capítulos. Otros asuntos quedaron supeditados a la legislación interna de cada país (e.g. propiedad intelectual), al uso de convenios regionales (e.g. el régimen regional de salvaguardia de ALADI) y en algunas secciones se referenciaba el GATT y los Códigos de la Ronda de Tokio (e.g. subvenciones).

El componente arancelario es un aspecto trascendental en el ACE24 e indiscutiblemente su mayor beneficio. Al respecto, Colombia y Chile negociaron un programa de desgravación general y 5 Anexos adicionales con distintos plazos para la eliminación de los aranceles, como se observa en la tabla 3.

Tabla 3 - Desgravación arancelaria ACE24

PRODUCTOS	PARTE	DESCRIPCIÓN	ELIMINACIÓN ARANCELARIA
Programa general	Colombia	Productos con derechos del 20%, el 15%, el 10% y el 5%	01/01/1994 - 31/12/1996 (Libres de aranceles el 01/01/1997)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
Anexo 1	Colombia	Productos con derechos del 20%, el 15%, el 10% y el 5%	01/01/1994 - 31/12/1998 (Libres de aranceles el 01/01/1999)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
Anexo 2		Productos que reciben trato preferencial en virtud del AAP14	01/01/1994 - 31/12/1996 (Libres de aranceles el 01/01/1997)
Anexo 4 y 5		Sector automotor	Libres de aranceles el 01/01/1994

Fuente: Presentación fáctica del ALC entre Colombia y Chile - Secretaría de la OMC (Documento WT/REG272/1/Rev.1)

Previo a la negociación del ACE24, la relación comercial de Colombia y Chile estaba enmarcada en el Acuerdo de Alcance Parcial No. 14 (AAP14) de la ALADI, vigente desde 1983, por medio del cual ambos países rebajaron o eliminaron los aranceles a un grupo acotado de bienes. Con el primer protocolo adicional del acuerdo se deroga el AAP14 y los productos allí comprendidos se incorporaron en el Anexo 2 del ACE24, los cuales en su mayoría fueron objeto de desgravación inmediata con la entrada en vigor del acuerdo, salvo un grupo minoritario de productos que eliminaron sus aranceles en 3 años.

Con los productos del sector automotriz, listados en los Anexos 4 y 5, se pactó una eliminación inmediata de los gravámenes arancelarios a partir del 1 de enero de 1994. El

programa de desgravación general eliminó los aranceles en 5 cortes en el primer trienio y para un segundo grupo de bienes, contenidos en el Anexo 1 del acuerdo, se estipuló una liberación arancelaria a 5 años, esto es, a contar del 1 de enero de 1999 no estaban sujetos a aranceles.

Finalmente, cada país incluyó en el Anexo 3 del ACE24 las excepciones a las reducciones arancelarias que corresponden a bienes sensibles para cada Parte, en especial productos agrícolas sometidos al mecanismo de franjas o bandas de precios.

En los primeros años de vigencia del acuerdo, Colombia y Chile concertaron 3 protocolos adicionales para ampliar las preferencias arancelarias y eliminar rápidamente los gravámenes a más productos. El tercer protocolo, firmado en 1995, agregó al Anexo 2 del ACE24 los productos farmacéuticos de uso humano y veterinario, así como los subproductos de hierro y acero sin alear. En 1996 se suscribió el quinto protocolo mediante el cual se trasladaron productos del programa de desgravación general y del Anexo 1 a la nómina de liberación inmediata del acuerdo. La ALADI (1998) estimó que para 1997 el 92% del universo arancelario estaba libre de aranceles, con 45 capítulos del arancel totalmente liberados.

Una de las modificaciones más notables del ACE24 se realizó a través del sexto protocolo adicional, refrendado el 17 de agosto de 1997, por medio del cual los países establecieron diferentes programas de desgravación, que se extendieron hasta el 31 de diciembre de 2011, para los bienes exceptuados en el acuerdo, de esta manera la integridad del universo arancelario quedaba exento de gravámenes arancelarios¹³.

Este protocolo prevé la liberación inmediata para un conjunto limitado de bienes y para el grueso de las subpartidas del Anexo 3 del ACE24 la reducción de los aranceles se realizó en 3, 4, 5, 6, 8 y 10 cortes, culminando en el año 2006. A los productos más sensibles se les confirió 10 años de gracia y, a contar del 1 de enero de 2007, se desgravaron en 6 etapas, así la totalidad del comercio entre las partes quedó libre de aranceles desde el 1 de enero de 2012, como se expone en la tabla 4.

Para el 2007 el 97,7% de los ítems se encontraban completamente liberados y solamente restaba el último tramo de desgravación para 120 subpartidas arancelarias de Chile y 190 subpartidas arancelarias de Colombia (ALADI, 2008).

¹³ Para los productos que hacen parte del sistema de franjas o bandas de precios se eliminó el componente fijo del arancel, dejando intacto el arancel variable de este mecanismo.

Tabla 4 - Desgravación arancelaria Protocolos adicionales

PRODUCTOS	PARTE	DESCRIPCIÓN	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
Tercer Protocolo Adicional		Productos enumerados en los Anexos A y B del Protocolo	01/01/1994 - 31/12/1996 (Libres de aranceles el 01/01/1997)
Quinto Protocolo Adicional		Productos enumerados en los Anexos 1 y 2 del Protocolo	Libres de aranceles el 01/01/1996
Sexto Protocolo Adicional Programa de desgravación especial para los productos enumerados en el Anexo 3 del ACE24	<i>Anexo 2</i>		Libres de aranceles a partir de agosto de 1997
	<i>Anexo 3</i>		
	Colombia	Productos con derechos del 20%, el 15%, el 10% y el 5%	01/07/1997 - 31/12/1998 (Libres de aranceles el 01/01/1999)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
	<i>Anexo 4</i>		
	Colombia	Productos con derechos del 20%, el 15%, el 10% y el 5%	01/07/1997 - 31/12/2000 (Libres de aranceles el 01/01/2001)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
	<i>Anexo 4 (exclusivamente carbón bituminoso)</i>		
	Colombia	Productos con derechos del 5%	01/07/1997 - 31/12/2001 (Libres de aranceles el 01/01/2002)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
	<i>Anexo 5</i>		
	Colombia	Productos con derechos del 20%, el 15%, el 10% y el 5%	01/07/1997 - 31/12/2003 (Libres de aranceles el 01/01/2004)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
	<i>Anexo 5 (exclusivamente petróleo crudo)</i>		
	Colombia	Productos con derechos del 10%	01/07/1997 - 31/12/2003 (Libres de aranceles el 01/01/2004)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
	<i>Anexo 6</i>		
	Colombia	Productos con derechos del 20%, el 15%, el 10% y el 5%	01/07/1997 - 31/12/2005 (Libres de aranceles el 01/01/2006)
	Chile	Productos con derechos del 11%	
	<i>Anexo 6 (exclusivamente productos derivados del petróleo, incluidos propano y butano)</i>		
Colombia	Productos con derechos del 15%, el 10% y el 5%	01/07/1997 - 31/12/2005 (Libres de aranceles el 01/01/2006)	
Chile	Productos con derechos del 11%		
<i>Anexo 7</i>			
Colombia	Productos con derechos del 20%, el 15%, el 10% y el 5%	01/07/1997 - 31/12/2011 (Libres de aranceles el 01/01/2012)	
Chile	Productos con derechos del 11%		
<i>Anexo 8</i>			
Colombia	Productos con derechos del 15%	01/07/1997 - 31/12/1999 (Libres de aranceles el 01/01/2000)	
Chile	Productos con derechos del 11%		

Fuente: Presentación fáctica ALC entre Colombia y Chile - Secretaría de la OMC (Documento WT/REG272/1/Rev.1)

En septiembre del año 2006, por medio del séptimo protocolo adicional, Colombia y Chile acordaron comenzar las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio que involucrara capítulos sobre servicios, compras públicas e inversiones.

5.2. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

El Tratado de Libre Comercio, o formalmente Acuerdo de Libre de Comercio, entre Colombia y Chile se negoció sobre la base del ACE24, conservando intactas las disposiciones sobre liberalización comercial (i.e. cronogramas de desgravación) y constituyéndose en el noveno protocolo adicional.

Un antecedente relevante sobre esta negociación fue la disputa comercial entre Colombia y Chile en relación con las medidas de salvaguardia adoptadas por este último país sobre el azúcar en el año 2000¹⁴. Como lo apunta la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) de Chile (2009), este diferendo bloqueó durante muchos años los trabajos en el marco del ACE24, hasta que las partes alcanzaron un acuerdo en la reunión de la Comisión Administradora en el mes de julio del 2006, arreglo que se plasmó en el séptimo protocolo adicional y posibilitó la negociación del TLC.

La profundización y modernización del acuerdo requirió únicamente 2 rondas de negociación¹⁵, culminando este proceso el 30 de octubre de 2006, para su posterior suscripción el 27 de noviembre de 2006, y comenzando su aplicación el 8 de mayo de 2009, una vez concluyeron los trámites de ratificación interna en cada país.

Como se presenta en la tabla 5, la estructura del TLC consta de 22 capítulos en los que se actualizaron varias disciplinas conforme las obligaciones adquiridas a nivel multilateral por cada país (i.e. los acuerdos de la OMC) y se introducen nuevas temáticas previamente negociadas con otros socios comerciales (e.g. Estados Unidos). Algunas novedades del TLC son los capítulos sobre comercio transfronterizo de servicios, entrada temporal de personas de negocios, comercio electrónico, laboral, ambiental y contratación pública.

¹⁴ Para mayor información consultar el proceso de solución de diferencias DS230 de la OMC.

¹⁵ La primera ronda de negociación se llevó a cabo en Santiago entre el 9 y el 14 de octubre de 2006. La segunda ronda de negociaciones tuvo lugar en Barranquilla del 23 al 27 de octubre de 2006.

Tabla 5 - Estructura del TLC

ESTRUCTURA DEL ACE24	ESTRUCTURA DEL TLC
Considerandos	Preámbulo
Objetivos del acuerdo	Disposiciones iniciales
	Definiciones generales
Programa de liberación	Comercio de mercancías
Origen	Régimen de origen
	Facilitación del comercio
Sector automotor	
Cláusulas de salvaguardia	Defensa comercial
Prácticas desleales del comercio	
Tratamiento en materia de tributos internos	Comercio de mercancías
Compras gubernamentales	Contratación pública
Promoción Comercial	
Inversiones	Inversión
Normas técnicas	Obstáculos técnicos al comercio
Normas fito y zoonosanitarias	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Otros servicios	Comercio transfronterizo de servicios
Coordinación de políticas económicas	
Transporte marítimo y aéreo	
Evaluación	
Solución de controversias	Solución de controversias
Administración del acuerdo	Administración
Denuncia	
Adhesión	Disposiciones finales
Otras disposiciones	
	Entrada temporal de personas de negocios
	Comercio electrónico
	Transparencia
	Laboral
	Ambiental
	Cooperación
	Disposiciones generales
	Excepciones

Fuente: Gaceta del Congreso No. 304, Congreso de la República de Colombia

5.3. RÉGIMEN DE ORIGEN DEL TLC

Una aproximación inicial sobre el impacto que pudo tener la profundización del ACE24, y su transición a TLC, en la utilización de las preferencias arancelarias del acuerdo son los cambios en el régimen de origen, criterios que restringen o facilitan el acceso a dichas preferencias. Un método sencillo para contrastar las modificaciones que experimentó el acuerdo es mediante un cuadro comparativo con las pautas en materia de origen en el ACE24 y el TLC. La tabla 6 resume algunas de las disposiciones sobre origen plasmadas en ambos textos.

Tabla 6 - Disposiciones sobre Origen

Disposición	ACE24	TLC
<i>Régimen de Origen</i>	Régimen general de origen de la ALADI (Resolución 78 de 1987 y Resolución 252 de 1999)	Régimen de origen incluido en el acuerdo
<i>Reglas de origen</i>	Regla general de cambio de partida o valor de contenido regional y reglas específicas para 520 subpartidas arancelarias	Reglas específicas para todos los productos con los métodos de cambio de clasificación arancelaria y valor de contenido regional.
<i>Transporte</i>	Expedición directa	Tránsito y transbordo
<i>Facturación por tercer país</i>	✓	✓
<i>Validez del Certificado de Origen</i>	180 días	1 año
<i>Exención del Certificado de Origen</i>	×	Hasta 1.500 USD
<i>De Mínimis</i>	×	10%
<i>Devolución de derechos</i>	×	Hasta 1 año después de la importación

El TLC habilitó nuevos mecanismos para que los exportadores e importadores accedieran al tratamiento preferencial, como el principio de mínimos o de tolerancia (i.e. el umbral máximo para la utilización de materiales no originarios que no cumplen con las reglas de origen en la producción de un bien sin perder la condición de producto originario), la posibilidad de solicitar un reembolso de los derechos arancelarios cancelados hasta 1 año después de la importación y la exoneración del certificado de origen cuando el valor aduanero no supere los 1.500 USD.

A esto habría que añadirle la sustitución del precepto de expedición directa por el concepto de tránsito y transbordo¹⁶, así como la implementación del certificado de origen electrónico en el año 2009, directriz impartida en la 4 decisión de la Comisión de Libre Comercio del TLC. Además, la validez del certificado de origen se extiende hasta 1 año en el TLC, doblando el tiempo previsto en el ACE24, y en ambos textos se contempla la posibilidad de facturación por un operador de un tercer país.

¹⁶ Al contrario de la expedición directa (i.e. la mercancía tiene que ser despachada directamente desde el país de exportación con destino al país de importación, con la posibilidad de tránsito, transbordo o almacenamiento temporal cuando esté justificado y si el producto no sufre ninguna alteración, siempre bajo la vigilancia de la autoridad aduanera), el tránsito y transbordo permite la reexpedición de la carga desde centros de distribución y no exige el despacho directo de la mercancía, sin embargo el producto no puede ser objeto de procesamiento ulterior y debe permanecer bajo control aduanero en el tercer país.

A priori se podría inferir que las normas contenidas en el TLC favorecieron la utilización de las preferencias arancelarias y que el régimen de origen del ACE24 era más restrictivo. Sin embargo, el TLC dispuso un conjunto de reglas de origen específicas más exigentes y con diversos criterios (i.e. salto de capítulo, salto de partida, salto de subpartida, valor de contenido regional o una combinación de estos), que distan de la sencillez del ACE24, en el que sólo se requería cumplir con un valor de contenido regional igual o superior al 50% o un proceso de transformación suficiente para emplear materiales no originarios que implique un cambio de partida para acceder al tratamiento preferencial. Por tanto, unas reglas de origen más complejas menoscaban las ventajas que pueden generar las nuevas disposiciones en el régimen de origen del TLC y, a fin de cuentas, dificultan que los exportadores e importadores aprovechen las preferencias arancelarias.

5.4. ALIANZA DEL PACÍFICO

Si bien este estudio de caso solo se enfoca en el acuerdo bilateral entre Colombia y Chile, es ineludible reseñar la Alianza del Pacífico.

Colombia y Chile también son socios en la Alianza del Pacífico, una nueva iniciativa regional de carácter económico y comercial que fue constituida oficialmente, junto con México y Perú, el 6 de junio de 2012. Es necesario precisar que la Alianza del Pacífico no sustituye los acuerdos comerciales bilaterales entre los miembros, tratados que permanecen válidos y en aplicación, de modo que los complementa y profundiza.

El bloque cuenta con 52 países observadores de todos los continentes y actualmente se están desarrollando las negociaciones con los primeros Estados Asociados de la Alianza del Pacífico (i.e. Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur).

El artículo 3 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico declara como parte de sus objetivos:

- *Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas*
- *convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico*

Este mismo artículo establece que, para lograr estos objetivos, una de las acciones esenciales es *liberalizar el intercambio comercial de bienes y servicios, con miras a consolidar una zona de libre comercio entre las Partes.*

Con este propósito, los miembros suscribieron el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, o Protocolo Comercial, el 10 de febrero de 2014, acuerdo que entró en vigencia el 1 de mayo de 2016 y el cual permitió que el 92% de los productos entraran libre de aranceles desde esta fecha. Para los demás bienes se pactaron canastas de desgravación entre 2 y 17 años, por lo que para el año 2030 todos los productos estarán exentos de cualquier gravamen arancelario, excluyendo un grupo reducido de subpartidas arancelarias a las cuales no se les aplicará ninguna preferencia y que equivalen a menos del 1% del universo arancelario.

6. ANÁLISIS EMPÍRICO

6.1. BASE DE DATOS

Para analizar la utilización de las preferencias arancelarias del TLC entre Colombia y Chile se construyó una base de datos a partir de los registros de las declaraciones de importación de Colombia para los años 2008 al 2017, información publicada mensualmente por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia a la cual no se le aplica ninguna validación estadística. Sin perjuicio de lo anterior, el nivel de desagregación de los datos es muy alto y permite identificar fácilmente la aplicación de un régimen preferencial, por tanto, es idónea para analizar la utilización de las preferencias arancelarias.

Una vez consolidada la información de los 10 años (alrededor de 28 millones de registros), se filtraron los datos por el campo de “PAÍS ORIGEN” para acceder a la información relacionada con las importaciones desde Chile¹⁷, reduciendo la cantidad de registros hasta los 215.269.

Posteriormente se incluyeron los aranceles NMF y los aranceles específicos para cada subpartida arancelaria en cada año, información descargada desde la aplicación de Análisis Arancelario en Línea (TAO, por sus siglas en inglés) de la OMC. Finalmente, se efectuó una depuración de los datos, como se detalla en la tabla 7, eliminando los registros con errores e inconsistencias para evitar distorsiones al momento de computar los indicadores sobre preferencias arancelarias.

Tabla 7 - Registros eliminados

Descripción Registros eliminados	Cantidad de Registros	Proporción de la BD inicial
<i>1. Registros con errores desde origen</i>		
Subpartida arancelaria sin información o errónea	9	0,004%
Tasa de cambio sin información	3	0,001%
Valor FOB sin información	37	0,02%
Información duplicada	376	0,2%
<i>2. Registros que no se utilizarán en el análisis</i>		
Subpartida arancelaria de menaje doméstico (9805.00.00.00)	342	0,2%
Código de acuerdo comercial diferente	166	0,1%
Declaración de importación tipo Corrección, Modificación y Legalización	8.136	3,8%

¹⁷ El Manual de Estadísticas de Comercio Internacional de Mercancías (2010) de las Naciones Unidas recomienda, para el caso de las importaciones, registrar el país de origen para clasificar por país copartícipe en las estadísticas comerciales.

Modalidades de importación con franquicia arancelaria	4.750	2,2%
Declaración de importación sin autorización por parte de la Aduana	21.395	9,9%
Programas especiales de importación y exportación	703	0,3%
Valor FOB es mayor al valor CIF	2.257	1,0%
Operaciones desde zona franca (antes de mayo de 2009)	2	0,001%
Productos con aranceles específicos (diferentes al SAFP) sin TLC	231	0,1%
3. Discrepancias en los aranceles de operaciones sin TLC		
Arancel aplicado mayor al NMF	353	0,2%
Arancel NMF y aplicado no coincide	2.400	1,1%
4. Discrepancias en los aranceles de operaciones con TLC		
Arancel aplicado es mayor al NMF	157	0,1%
Arancel aplicado es mayor a cero	1.449	0,7%
TOTAL - REGISTROS ELIMINADOS	42.766	19,9%
TOTAL - REGISTROS BASE DE DATOS INICIAL	215.269	100%

Es conveniente señalar que las discrepancias en los aranceles pueden estar vinculadas a la aplicación de contingentes arancelarios, productos sujetos al Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) o modificaciones temporales al arancel NMF dentro del mismo año. Como esta información no se encuentra disponible, o no es identificable dentro de las declaraciones de importación, no es posible constatarla y se descarta de la base de datos.

Como resultado de la depuración, la base de datos se redujo un 20%, totalizando 172.503 registros. La tabla 8 presenta la cantidad de registros válidos por año. Si bien es una disminución considerable, más del 16% de los datos eliminados corresponden a operaciones que no registran autorización por parte de la aduana, modalidades de importación con franquicia arancelaria y trámites que en general son posteriores al desaduanamiento de la mercancía.

Tabla 8 - Total de registros por año

AÑO	REGISTROS BASE DE DATOS INICIAL	REGISTROS BASE DE DATOS FINAL
2008	16.975	11.522
2009	17.342	14.170
2010	20.915	17.581
2011	22.610	19.461
2012	24.115	19.239
2013	24.031	19.202
2014	24.490	20.105
2015	22.917	18.209
2016	22.000	17.410
2017	19.874	15.604
TOTAL	215.269	172.503

6.2. CATEGORIZACIÓN DE LOS DATOS

Con el fin de realizar un análisis detallado sobre la utilización de las preferencias arancelarias, se usaron distintas categorías para agrupar los datos por: i) margen de preferencia; ii) valor de transacción (FOB) USD; iii) arancel NMF; iv) tamaño y experiencia del importador; y v) restricción de la regla de origen. El Anexo 3 contiene los rangos determinados para cada categoría.

Para clasificar los datos según el margen de preferencia y el valor de transacción se utilizaron los rangos propuestos por Keck y Lendle (2012). Por su parte, en la categoría de aranceles NMF los rangos corresponden a los aplicados en los perfiles arancelarios de la OMC.

Para clasificar a los importadores se emplearon como proxy el valor FOB promedio anual importado y la cantidad de años en los que registraron importaciones, esto bajo el entendido de que el monto de las importaciones está correlacionado con el tamaño de la empresa y que la cantidad de años con operaciones está ligado a la experiencia que tiene la empresa con las disposiciones del TLC.

Por último, se aplicó el índice de restricción de Harris (2007) a las reglas de origen específicas acordadas en el TLC, con el fin de identificar una posible relación entre la restricción de la norma y el grado de utilización de las preferencias, ya que, como es sabido, el cumplimiento de las reglas de origen es un requisito imprescindible para acceder a las preferencias arancelarias. Esta metodología contempla un sistema de puntos de acuerdo con la definición de la regla de origen. Los criterios para asignar los puntajes se encuentran en el Anexo 4.

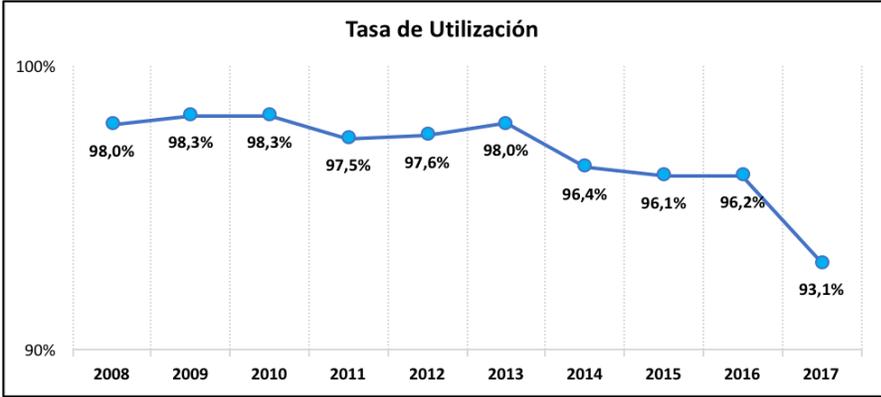
6.3. RESULTADOS

6.3.1. RESULTADOS GENERALES

Como se esperaba, considerando la antigüedad del acuerdo y que la profundización del TLC entre Colombia y Chile no modificó los cronogramas de desgravación arancelaria, la tasa de utilización de las preferencias sobrepasa el 90% en todo el período analizado, como se exhibe en el gráfico 13. Pese a la alta tasa de utilización, se evidencia una leve tendencia negativa en los últimos 4 años.

Respecto a la tasa de cobertura y tasa de utilidad, los valores son los mismos que en la tasa de utilización porque el numerador y el denominador de las formulas no varían. Esto se debe a que todos los productos incluidos en la base de datos están totalmente desgravados, por lo tanto, el arancel NMF siempre es mayor al arancel preferencial, en otras palabras, todos los productos son elegibles para las preferencias. Entonces, para todos los casos, el numerador es el valor total de las importaciones que aplicaron el TLC y el denominador es el total del valor de las importaciones con aranceles NMF mayor a cero.

Gráfico 13 - Tasa de Utilización



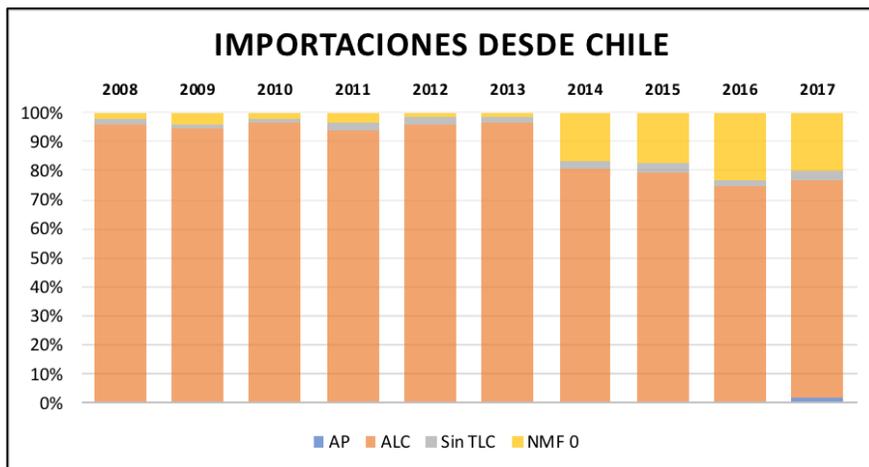
Es importante destacar que para el año 2008 aproximadamente el 98% de los productos estaban libres de aranceles y el 31 de diciembre de 2011 finalizó la desgravación arancelaria para los productos restantes¹⁸.

Un factor que pudo haber afectado la utilización de las preferencias del TLC es el aumento significativo de las importaciones de productos con aranceles NMF en cero. Como lo advierte el gráfico 14, entre 2008 y 2013 las compras de estos productos representaron, en promedio, el 2,4% del total importado desde Chile, sin embargo, desde el año 2014 tuvieron una participación promedio del 19%, lo que indudablemente altera el comercio preferencial.

Estas modificaciones al arancel NMF de Colombia responden, entre otras cosas, a la Reforma Estructural Arancelaria (REA) emprendida en el año 2010 y a diferentes políticas de fomento económico adoptadas por el gobierno en el último lustro. Como resultado, para el año 2017 el 49,7% de las líneas arancelarias de Colombia tenían un arancel NMF de cero (OMC, 2018).

¹⁸ Para los productos sujetos al SAFF se mantuvo el componente variable del arancel, es decir, la desgravación arancelaria aplicó solamente para el componente fijo del arancel.

Gráfico 14 - Importaciones desde Chile por tipo de régimen



Por ejemplo, desde mediados del 2013 se implementó el Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo (PIPE), programa que comprende un componente arancelario para materias primas y bienes de capital que no se producen en el país, eliminando temporalmente los aranceles a más de 3.000 subpartidas arancelarias. Esta iniciativa tenía una vigencia inicial de 2 años, pero que fue prorrogada por 2 años más, y desde agosto de 2017 estas reducciones arancelarias se aplican de forma permanente, sujetas a revisiones periódicas. Este tipo de medidas, aunque producen un alivio a los importadores, van en detrimento del TLC puesto que erosionan el margen de preferencia y, consecuentemente, eliminan los incentivos para utilizar las preferencias arancelarias previstas en el acuerdo comercial.

Otro hecho que claramente incide en la utilización de las preferencias del TLC es la entrada en vigor del protocolo comercial de la Alianza del Pacífico en mayo de 2016, evento que suscitó un escenario de competencia entre ambos regímenes preferenciales, donde los usuarios de comercio exterior optan por el régimen más favorable para ellos. En este sentido, con porcentajes tan altos de productos sin aranceles en ambos acuerdos, la restricción de las reglas de origen y la flexibilidad consagrada en cada régimen de origen (e.g. acumulación de origen, regla de mínimos, excepciones al certificado de origen) pueden ser elementos determinantes para las empresas al momento de decidir cual acuerdo comercial usar.

6.3.2. RESULTADOS POR VALOR DE TRANSACCIÓN

En las importaciones de Colombia desde Chile el 93% de los registros no superan los 100.000 USD, pero estos reúnen casi el 60% del valor total importado. Al revisar la utilización de las

preferencias arancelarias por valor de la transacción, se advierte un incremento muy marcado en las tasas a medida que aumenta el valor de la importación, como lo muestra la tabla 9.

Esto sugiere que, para las transacciones de poca cuantía, los costos de cumplimiento de las reglas de origen y los costos administrativos pueden ser mayores que los ahorros potenciales que ofrecen las preferencias arancelarias. También podría vincularse al desconocimiento por parte de los exportadores e importadores, particularmente de las pequeñas empresas, de las disposiciones del TLC para acceder al tratamiento preferencial.

Tabla 9 - Utilización por Valor de Transacción

Valor de la transacción USD (FOB)	Participación dentro del total importado con TLC	Tasa de Utilización
Mayor a 0 y Menor igual a 10	0,00001%	12,2%
Mayor a 10 y Menor igual a 100	0,001%	28,3%
Mayor a 100 y Menor igual a 1.000	0,1%	62,6%
Mayor a 1.000 y Menor igual a 10.000	3,1%	87,3%
Mayor a 10.000 y Menor igual a 100.000	56,5%	96,9%
Mayor a 100.000 y Menor igual a 1.000.000	35,3%	98,3%
Mayor a 1.000.000 y Menor igual a 10.000.000	4,4%	97,7%
Mayor a 10.000.000 y Menor igual a 100.000.000	0,6%	100%
Mayor a 100.000.000	-	-

6.3.3. RESULTADOS POR ARANCELES NMF Y MARGEN DE PREFERENCIA

A pesar de que Colombia ha venido reduciendo sus aranceles NMF, aún conserva un grado relativamente alto de protección, especialmente para el sector agrícola donde se aplican tasas hasta del 98%.

Por ello, el 82% del valor total importado bajo el TLC estaba sujeto a la aplicación de aranceles NMF superiores al 10%. Gravámenes tan elevados hacen que las preferencias arancelarias brindadas por el TLC sean muy atractivas para los importadores, y esto se refleja en las tasas de utilización. De acuerdo con la tabla 10, en todas las categorías la utilización de las preferencias está entre el 93% y el 98%.

Tabla 10 - Utilización por Arancel NMF

Arancel NMF	Participación dentro del total importado con TLC	Tasa de Utilización
Mayor que 0% y Menor igual a 5%	18,1%	93,5%
Mayor que 5% y Menor igual a 10%	22,9%	97,8%
Mayor que 10% y Menor igual a 15%	47,9%	98,2%
Mayor que 15% y Menor igual a 25%	9,8%	97,2%
Mayor que 25% y Menor igual a 50%	-	-
Mayor que 50% y Menor igual a 100%	1,3%	95,4%
Mayor que 100%	-	-

Como consecuencia de estos niveles arancelarios, los márgenes de preferencia (i.e. la diferencia entre el arancel NMF y el arancel preferencial) son igualmente altos y, en algunos casos, exceden con creces los umbrales mínimos señalados por la literatura (i.e. entre el 3% y el 7%). Así, como se observa en la tabla 11, para los productos con aranceles entre 2,5% y 20%, que representan el 98,7% de las importaciones, la tasa de utilización de las preferencias arancelarias es cercana al 100%.

Tabla 11 - Utilización por Margen de Preferencia

Margen de Preferencia	Participación dentro del total importado con TLC	Tasa de Utilización
Mayor a 0% y Menor igual a 1,0%	-	-
Mayor a 1,0% y Menor igual a 2,5%	-	-
Mayor a 2,5% y Menor igual a 5,0%	18,1%	100,0%
Mayor a 5% y Menor igual a 10%	22,9%	99,9%
Mayor a 10% y Menor igual a 15%	47,9%	99,9%
Mayor a 15% y Menor igual a 20%	9,8%	98,5%
Mayor a 20% y Menor igual a 30%	-	-
Mayor a 30% y Menor igual a 50%	-	-
Mayor a 50% y Menor igual a 100%	1,3%	95,4%
Mayor a 100%	-	-

Estas cifras reiteran que las preferencias arancelarias concedidas por el TLC involucran ahorros relevantes para los importadores y que estos efectivamente las están utilizando.

Por otro lado, la participación de las importaciones sin margen de preferencia, es decir, las que no aplicaron el TLC, ha fluctuado entre 1,7% y el 4,3% del total importado en los 10 años objeto de estudio, con una leve tendencia al alza. Para una proporción mayoritaria de las importaciones sin TLC (46%) el arancel NMF aplicado es del 5%.

6.3.4. RESULTADOS POR IMPORTADOR

La cantidad de empresas importadoras oscila entre 813 y 1.051 por año, pero existen registros para un total de 2.214 empresas en todo el período observado.

Al clasificarlos con base en el valor de las importaciones y la cantidad de años en los que tienen operaciones, como se detalla en la tabla 12, se evidencia que el 44% de las empresas importaron un valor FOB promedio anual de hasta 10.000 USD, porcentaje que aumenta hasta el 60% si se considera un valor de hasta 25.000 USD, y que el 52% de las empresas realizaron compras solamente en 1 o 2 de los 10 años analizados, lo que da cuenta de la gran cantidad de empresas que importan, esporádicamente, montos muy bajos. Esto es un fuerte indicio de la presencia de PYMES en el comercio bilateral.

Tabla 12 - Cantidad de Empresas

Años con Importaciones / Valor Prom Importación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total general
> 0 y ≤ 10.000	623	215	74	30	17	9	5	1	3	1	978
> 10.000 y ≤ 25.000	68	99	70	42	21	17	14	6	6	3	346
> 25.000 y ≤ 50.000	30	46	43	28	24	14	12	6	6	7	216
> 50.000 y ≤ 100.000	15	29	22	26	22	18	23	12	15	11	193
> 100.000 y ≤ 250.000	2	13	21	29	26	25	13	24	24	17	194
> 250.000 y ≤ 500.000	1	4	9	8	8	5	8	19	10	23	95
> 500.000 y ≤ 1.000.000		2	3	2	6	6	2	7	8	28	64
> 1.000.000		3		4	6	4	8	9	12	82	128
Total general	739	411	242	169	130	98	85	84	84	172	2.214

En lo que concierne a las tasas de utilización, de acuerdo con la tabla 13, se advierte una tendencia incremental con relación al valor promedio anual importado, lo que puede asociarse con el tamaño de la empresa. Esto podría sustentarse en el hecho de que las empresas con mayores recursos y capacidades aprovechan de mejor forma las preferencias del TLC. Un dato que llama la atención es la concentración de las compras en torno a 128 empresas, las cuales reúnen el 75% del valor total importado y a su vez tienen la tasa de utilización más alta.

Tabla 13 - Utilización por Tamaño del Importador

Número de Empresas	Valor (FOB) importado promedio por anual	Participación dentro del total importado con TLC	Tasa de Utilización
978	Mayor a 0 y Menor igual a 10.000	0,6%	75,4%
346	Mayor a 10.000 y Menor igual a 25.000	1,0%	85,1%
216	Mayor a 25.000 y Menor igual a 50.000	1,4%	86,9%
193	Mayor a 50.000 y Menor igual a 100.000	2,4%	91,2%
194	Mayor a 100.000 y Menor igual a 250.000	5,6%	96,6%
95	Mayor a 250.000 y Menor igual a 500.000	6,1%	94,3%
64	Mayor a 500.000 y Menor igual a 1.000.000	8,2%	97,0%
128	Mayor a 1.000.000	74,7%	98,2%

Al examinar la utilización de las preferencias arancelarias según la cantidad de años con operaciones, lo que puede asociarse con la experiencia de las empresas con el TLC, se distingue una mejora en las tasas a medida que aumenta la cantidad de años en los que las empresas registran importaciones, como se aprecia en la tabla 14. Esto indica que el aprendizaje adquirido por las empresas con el tiempo ayuda en la utilización de las preferencias. Con todo, son muy pocas las empresas (7,8%) que importaron durante todos los años del período estudiado.

Tabla 14 - Utilización por Experiencia del Importador

Número de Empresas	Cantidad de años con Importaciones	Participación dentro del total importado con TLC	Tasa de Utilización
739	1 año	1,0%	79,1%
411	2 años	2,8%	93,8%
242	3 años	2,4%	95,1%
169	4 años	4,8%	96,9%
130	5 años	4,8%	95,9%
98	6 años	6,3%	98,7%
85	7 años	5,8%	96,0%
84	8 años	6,8%	98,6%
84	9 años	7,2%	96,3%
172	10 años	58,1%	97,7%

De esta forma, se podría afirmar que al adquirir mayor conocimiento sobre las disposiciones del TLC (i.e. experiencia) y desarrollar las capacidades y contar con los recursos adecuados para el comercio exterior (i.e. tamaño de la empresa), incuestionablemente la utilización de las preferencias arancelarias mejora de manera consistente.

Un dato que no pasa desapercibido es la gran concentración de las importaciones en unos pocos actores, en donde 85 empresas agrupan más del 52% del valor total importado bajo el TLC.

6.3.5. RESULTADOS POR RESTRICCIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Al igual que en las demás categorías, las tasas de utilización de las preferencias arancelarias conforme a la restricción de las reglas de origen son muy altas, como se expone en la tabla 15, aunque para cerca del 96% del valor de las importaciones el índice de restricción (i.e. el grado relativo de exigencia de las reglas de origen para los exportadores) está por debajo de los 8 puntos. Por otra parte, los productos con el puntaje más alto tienen la tasa de utilización más baja (73%), que corresponden a preparaciones alimenticias del capítulo 21 del arancel, pero representan solo el 1% de las importaciones.

Tabla 15 - Utilización por Restricción de la Regla de Origen

Restricción Reglas de Origen	Participación dentro del total importado con TLC	Tasa de Utilización
3	34,9%	95,1%
4	0,05%	99,9%
5	0,02%	98,6%
6	22,6%	99,4%
7	0,01%	100,0%
8	38,0%	98,9%
11	0,1%	99,0%
12	0,3%	93,7%
13	0,8%	92,7%
14	0,001%	100,0%
15	2,2%	92,4%
16	1,0%	73,1%

Las elevadas tasas de utilización en todas las categorías podrían explicarse por la composición de las importaciones de Colombia desde Chile, en donde los productos agrícolas y agroindustriales tienen una participación notoria y suman más del 48% del total importado.

Generalmente a este tipo de productos se les aplican las reglas de origen más restrictivas para impedir la triangulación del comercio, pero, teniendo en cuenta que Chile es gran productor y exportador de este tipo de bienes, la regla de origen no coarta la utilización de las preferencias.

Lo anterior se puede constatar al escudriñar la utilización de las preferencias arancelarias a nivel de secciones y capítulos del arancel, donde se puede advertir que los productos de los sectores tradicionalmente importados desde Chile (i.e. agrícola, agroindustrial, maderero y metalúrgico) tienen tasas de utilización superiores. En los sectores restantes se presentan variaciones significativas en la utilización de las preferencias arancelarias.

7. CONCLUSIONES

Como se esperaba, la tasa de utilización de las preferencias arancelarias está por encima del 90% en los 10 años estudiados. Los resultados son igualmente positivos al examinar la utilización a través de distintas variables (i.e valor de transacción, arancel NMF, margen de preferencia e importador), con tasas superiores al 91% para un porcentaje significativo de las importaciones.

Además, los resultados corroboran que el margen de preferencia, el valor de la transacción y las características de la empresa inciden, en distinto grado, en la utilización de las preferencias arancelarias, tal como lo indica la literatura.

En cuanto a las reglas de origen, elemento central en el comercio preferencial, ya que su incumplimiento imposibilita disfrutar de las preferencias arancelarias (Estevadeordal *et al*, 2009a), los resultados no muestran una tendencia clara con relación al nivel de restricción. Las elevadas tasas de utilización en todas las categorías podrían sindicarse a la composición de las importaciones de Colombia y a la base productiva de Chile, en la que los principales productos comerciados requieren pocos o ningún material no originario para su producción.

El descenso de la tasa de utilización en los últimos 4 años puede responder a otros factores, como la reducción de los aranceles NMF y la presencia de otros regímenes preferenciales entre ambos países (i.e Alianza del Pacífico).

Las constantes modificaciones al arancel NMF en Colombia, en general hacia la baja, erosionan el margen de preferencia y, por ende, desincentivan la utilización de las preferencias arancelarias. La REA y las diversas políticas de fomento económico han hecho que aproximadamente al 50% de las líneas arancelarias de Colombia les aplique un arancel NMF de cero. La continua liberalización unilateral de los gravámenes arancelarios, aunado a la creciente participación del comercio con aranceles NMF en cero, contribuye al descenso de las tasas de utilización (Pomfret *et al*, 2010).

Al mismo tiempo, la entrada en vigencia del Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico afecta la utilización de las preferencias del TLC, ya que los exportadores e importadores utilizarán siempre el régimen más favorable. Por ejemplo, en el marco de la Alianza del Pacífico se acordó que para algunos productos sensibles (e.g. carne bovina, carne porcina, carne de ave, leche en polvo y leche condensada) no se les aplicará el SAFF, mientras bajo el TLC este mecanismo continúa vigente. Entonces, en las tasas de utilización de un acuerdo

comercial influyen tanto los propios aranceles como los aranceles de otros acuerdos comerciales (Hayakawa *et al*, 2017), como es este el caso. No obstante, es muy pronto para identificar los posibles efectos que tendrá la competencia entre ambos acuerdos en las tasas de utilización de las preferencias.

Finalmente, los datos exhiben un alto grado de concentración de las importaciones en pocas empresas, lo que podría influir positivamente en las tasas de utilización agregadas. Por lo tanto, se requiere un mayor análisis para determinar si la utilización de las preferencias arancelarias por parte de las PYMES tiene la misma dinámica.

En vista de la amplia red de acuerdos comerciales suscritos por los países de la región, la ausencia de herramientas para realizar un seguimiento efectivo y sistemático a la utilización de estos instrumentos impide obtener información valiosa para diseñar e implementar políticas focalizadas en mejorar el aprovechamiento de las preferencias arancelarias negociadas, especialmente para las PYMES, de modo que todas las empresas puedan beneficiarse de las oportunidades económicas que ofrecen los acuerdos comerciales.

Al respecto, la exitosa experiencia de Corea del Sur, país en el que se implantó una exhaustiva política estatal para mejorar la utilización de los acuerdos comerciales desde el 2010¹⁹, lo que lo convirtió en un referente internacional en la materia, ratifica la relevancia de medir la utilización de las preferencias arancelarias como insumo fundamental para introducir políticas públicas. Asimismo, la Comisión Europea, con motivo de su política de “Comercio para todos”, ha comenzado a evaluar la aplicación de los acuerdos comerciales y su eficacia²⁰, ejercicio en el cual el análisis de la utilización de las preferencias arancelarias es un componente esencial.

Como se expuso en este documento, en los últimos 10 años este ha sido un tema que ha revestido gran interés para la academia, distintos organismos internacionales y algunos países, mayormente en Europa y Asia. No así en América Latina, región donde, a pesar de ser una de las más activas en materia comercial, poco se ha investigado. Este trabajo aporta a la literatura al analizar la utilización de las preferencias arancelarias en Latinoamérica, siendo uno de los primeros estudios detallados sobre la utilización de las preferencias TLC entre Colombia y Chile.

¹⁹ Para mayor información ver Cheong (2014).

²⁰ Para mayor información ver Informe de la Comisión Europea COM (2017) 654 final.

8. REFERENCIAS

Asociación Latinoamericana de Integración (1998). Evaluación del proceso de integración regional durante 1997 (ALADI/SEC/Estudio 113). Recuperado de

[http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/7399adb0958745230325733f0061828c/\\$FILE/113.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/7399adb0958745230325733f0061828c/$FILE/113.pdf)

Asociación Latinoamericana de Integración (2005). Evolución del comercio recíproco entre los países suscriptores del Acuerdo de Complementación Económica N° 24 (ALADI/SEC/Estudio 172). Recuperado de

[http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/7fb33e4bd1e5e3b903257022005e2b41/\\$FILE/172.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/7fb33e4bd1e5e3b903257022005e2b41/$FILE/172.pdf)

Asociación Latinoamericana de Integración (2008). Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración regional durante el año 2007 (ALADI/SEC/di 2136). Recuperado de

[http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/39f2505e2691d0a90325740f006b4edc/\\$FILE/2136.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/39f2505e2691d0a90325740f006b4edc/$FILE/2136.pdf)

Asociación Latinoamericana de Integración (2016). El Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias en 2015 (ALADI/SEC/Estudio 217). Recuperado de

http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/217.pdf

Bosworth, M., & Amphaphone S. (2013). Diagnostic Review of Tariff Preference Utilization by Lao Exporters in ASEAN + 6 Markets, Report Prepared Under the Trade Development Facility for ASEAN Economic Cooperation Division.

Bureau, J. C., Chakir, R., & Gallezot, J. (2006). The utilisation of EU and US trade preferences for developing countries in the agri-food sector.

Cadot, O., Graziano, A., Harris, J., & Volpe Martincus, C. (2014). Do Rules of Origin Constrain Export Growth? Firm-Level Evidence from Colombia. Inter-American Development Bank.

Candau, F., Fontagne, L., & Jean, S. (2004). The utilisation rate of preferences in the EU. CEPII, mimeo.

Candau, F., & Jean, S. (2006). What are EU trade preferences worth for Sub-Saharan Africa and other developing countries.

Carpenter, T., & Lendle, A. (2010). How preferential is world trade?. Graduate Institute of International and Development Studies.

Cheong, I., & Cho, J. (2009). An empirical study on the utilization ratio of FTAs by Korean firms. *Journal of Korea Trade*, 13(2), 109-126.

Cheong, D. (2010). Methods for Ex Post Economic Evaluation of Free Trade Agreements (No. 59). ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration.

Cheong, I., Kim, H., & Cho, J. (2010). Business use of FTAs in Korea. In RIETI discussion paper series. 10-E-038.

Cheong, I. (2014). Korea's Policy Package for Enhancing its FTA Utilization and Implications for Korea's Policy (2014-11). ERIA Discussion Paper Series.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1994). El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/librosCepal/S9481108.pdf>

Comisión Europea (2017). Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio (COM (2017) 654 final). Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017DC0654&qid=1529728731933&from=EN>

Dean, J. M., & Wainio, J. (2006). Quantifying the value of US tariff preferences for developing countries (Vol. 3977). World Bank Publications.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2009). Chile: 20 años de negociaciones comerciales. Recuperado de <https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/Chile-20-años-de-negociaciones-comerciales.pdf>

Donner Abreu, M. (2013). Preferential rules of origin in regional trade agreements.

Estevadeordal, A. (2000). Negotiating Preferential Market Access. *Journal of World Trade*, 34(1), 141-166.

Estevadeordal, A., Suominen, K., Harris, J., & Shearer, M. (2009a). Bridging Regional Trade Agreements in the Americas: Special Report on Integration and Trade. Inter-American Development Bank.

Estevadeordal, A., Harris, J., & Suominen, K. (2009b). Multilateralising preferential rules of origin around the world (No. IDB-WP-137). IDB working paper series.

Francois, J., Hoekman, B., & Manchin, M. (2006). Preference erosion and multilateral trade liberalization. *The World Bank Economic Review*, 20(2), 197-216.

Hakobyan, S. (2012). Accounting for Underutilization of Trade Preference Programs: US Generalized System of Preferences.

Hamanaka, S. (2013). On the use of FTAs: A review of research methodologies (No. 113). ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration.

Harris, J. T. (2007). Measurement and determination of rules of origin in preferential trade agreements (PTA's). University of Maryland, College Park.

Hayakawa, K. (2011). Measuring fixed costs for firms' use of a free trade agreement: Threshold regression approach (No. 275). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

Hayakawa, K., Kim, H., Laksanapanyakul, N., & Shiino, K. (2013a). FTA utilization: certificate of origin data versus customs data (No. 428). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

Hayakawa, K., Laksanapanyakul, N., & Shiino, K. (2013b). Some practical guidance for the computation of free trade agreement utilization rates.

Hayakawa, K., & Laksanapanyakul, N. (2013). New measures of FTA liberalization level (No. 437). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

Hayakawa, K., Laksanapanyakul, N., & Yoshimi, T. (2016a). Firm-level Utilization Rates of Regional Trade Agreements: Importers' Perspective (No. 615). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

Hayakawa, K., Kimura, F., & Laksanapanyakul, N. (2016b). Measuring the usage of preferential tariffs in the world (No. 595). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

Hayakawa, K., Urata, S., & Yoshimi, T. (2017). Choosing between multiple preferential tariff schemes: Evidence from Japan's imports. In REITI discussion paper series. 17-E-002.

Inama, S., Roffarello, L. M., & Musollino, M. (2001). Improving Market Access for the Least Developed Countries. UNCTAD/DITC/TNCD/4.

Inama, S. (2003). Trade preferences for LDCs: An early assessment of benefits and possible improvements. UNCTAD, ITCD/TSB/2003/8.

Keck, A., & Lendle, A. (2012). New evidence on preference utilization.

Manchin, M. (2005). Preference utilization and tariff reduction in European Union imports from Africa, Caribbean, and Pacific countries (Vol. 3688). World Bank.

Menon, J. (2013). Preferential and Non-Preferential Approaches to Trade Liberalization in East Asia: What Differences do Utilization Rates and Reciprocity Make?.

Naciones Unidas (2010). Estadísticas del Comercio Internacional de Mercancías: Conceptos y Definiciones. Recuperado de [https://unstats.un.org/unsd/trade/eg-imts/IMTS%202010%20\(Spanish\).pdf](https://unstats.un.org/unsd/trade/eg-imts/IMTS%202010%20(Spanish).pdf)

Nilsson, L., & Matsson, N. (2009). Truths and myths about the openness of EU trade policy and the use of EU trade preferences. Brussels, European Commission Directorate General for Trade Working Paper–2009.

Nilsson, L., & Dotter, C. (2011). Small trade flows, compliance costs and trade preferences: The case of EU imports from African LDCs.

Organización Mundial del Comercio (2011). Informe sobre el Comercio Mundial. Recuperado de

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf

Organización Mundial del Comercio (2016). Modalidades para el cálculo de las “tasas de utilización de las preferencias” – Nota de la Secretaría (G/RO/W/161).

Organización Mundial del Comercio (2018). Examen de las Políticas Comerciales de Colombia (WT/TPR/S/372). Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s372_s.pdf

Pomfret, R., Kaufmann, U., & Findlay, C. (2010). Use of FTAs in Australia. In REITI discussion paper series. 10-E-042.

Takahashi, K., & Urata, S. (2008). On the use of FTAs by Japanese firms. In RIETI discussion paper series. 08-E-002.

Takahashi, K., & Urata, S. (2009). On the use of FTAs by Japanese firms: Further evidence. In RIETI discussion paper series. 09-E-028.

United Nations Conference on Trade and Development (1999). Quantifying the benefits obtained by developing countries from the Generalized System of Preferences (UNCTAD/ITCD/TSB/Misc.52). Recuperado de <http://unctad.org/en/Docs/poitcdtsbm52.en.pdf>

United Nations Conference on Trade and Development (2018). The use of the EU’s Free Trade Agreements. Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/EU_2017d1_en.pdf

Yi, J. (2015). Rules of origin and the use of free trade agreements: a literature review. *World Customs Journal*, 9(1), 43-57.

Zhang, Y. (2010). The impact of free trade agreements on business activity: A survey of firms in the People's Republic of China. ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration.

9. BIBLIOGRAFÍA

Albert, C., & Nilsson, L. (2016). To use, or not to use (trade preferences), that is the question.

Ciuriak, D., & Bienen, D. (2014). Overcoming low preference utilization in PTAs: Presumption of origin for small shipments. Discussion Paper No. 02/2014. BKP Development Research & Consulting Trade & Development.

Hayakawa, K., Tanaka, K., & Ueki, Y. (2010). Are trading partners complementary in international trade? (No. 250). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

Hayakawa, K., Laksanapanyakul, N., & Urata, S. (2016). Measuring the costs of FTA utilization: evidence from transaction-level import data of Thailand. *Review of World Economics*, 152(3), 559-575.

Hayakawa, K., Kim, H. S., & Yoshimi, T. (2017). Exchange rate and utilization of free trade agreements: Focus on rules of origin. In RIETI discussion paper series. 17-E-007.

Hayakawa, K., Jinji, N., Matsuura, T., & Yoshimi, T. (2017). Fixed Costs for Utilizing Regional Trade Agreement.

Kimura, F., Kuno, A., & Hayakawa, K. (2016). Does the Number of RTAs Matter?. Empirical Analysis on the Spaghetti Bowl Phenomenon. Keio University.

Ulloa, A., & Wagner, R. (2012). Why don't All Exporters Benefit from Free Trade Agreements?: Estimating Utilization Costs. Inter-American Development Bank.

ANEXO 1 – PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (AÑOS SELECCIONADOS)

Año	Subpartida	Producto
1998	3904102000	Policloruro de vinilo
	3903190000	Poliestireno
	3808201000	Fungicidas
	3808101900	Insecticidas
	8704220000	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías
	0901110000	Café sin tostar, sin descafeinar
	8704310010	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías
	2814100000	Amoniaco anhidro
	2918140000	Ácido cítrico
	6212100000	Sostenes (corpiños) y sus partes
2001	3402200000	Preparaciones tensoactivas
	1701990000	Azúcar de caña o remolacha refinada
	3904102000	Policloruro de vinilo
	3903190000	Poliestireno
	3808101900	Insecticidas
	4818400000	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares
	2933710000	6-hexanolactama (epsilon-caprolactama)
	3004902990	Medicamentos para uso humano
	6908900000	Placas y baldosas de cerámica
	3921900000	Placas, láminas, hojas y tiras de plástico
2007	2701120010	Hulla térmica
	1701999000	Azúcar de caña o remolacha refinada
	3904102000	Policloruro de vinilo
	2803009000	Carbono
	3903900000	Polímeros de estireno
	5402199000	Hilados de filamentos sintéticos
	3004902900	Medicamentos para uso humano
	8507100000	Acumuladores eléctricos de plomo
	3921901000	Placas, láminas, hojas y tiras de plástico
	4818402000	Compresas y tampones higiénicos
2012	2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso
	2701120010	Hulla térmica
	1701999000	Azúcar de caña o remolacha refinada
	2710129200	Carburorreactores tipo gasolina
	8507100000	Acumuladores eléctricos de plomo
	1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas
	3004902900	Medicamentos para uso humano
	2704001000	Coques y semicoques de hulla
	8703239090	Automóbiles de turismo y demás vehículos automóbiles para transporte de personas
	3903900000	Polímeros de estireno
2015	2701120010	Hulla térmica
	1701999000	Azúcar de caña o remolacha refinada
	8703239090	Automóbiles de turismo y demás vehículos automóbiles para transporte de personas
	2710129200	Carburorreactores tipo gasolina
	3004902900	Medicamentos para uso humano
	8507100000	Acumuladores eléctricos de plomo
	2401202000	Tabaco rubio
	9619002010	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares
	3921901000	Placas, láminas, hojas y tiras de plástico
	1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia

ANEXO 2 – PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (AÑOS SELECCIONADOS)

Año	Subpartida	Producto
1998	0808100000	Manzanas frescas
	4703210000	Pasta química de madera cruda
	8703220000	Vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo
	0808201000	Peras frescas
	7408110010	Alambre de cobre refinado
	2002900000	Tomates preparados o conservados
	2204210000	Vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L
	5209420000	Tejidos de mezclilla ("denim") de algodón
	0806200000	Uvas secas, incluidas las pasas
	8704310010	Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías
2002	4703210000	Pasta química de madera de coníferas
	0808100000	Manzanas frescas
	4810920000	Papeles y cartones multicapas
	2710111900	Gasolinas sin tetretilo de plomo
	8703220090	Vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo
	8708401000	Cajas de cambio mecánicas y sus partes
	5209420000	Tejidos de mezclilla ("denim") de algodón
	8704210010	Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías
	2204210000	Vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L
	2402202000	Cigarrillos de tabaco rubio
2007	7403110000	Cátodos y secciones de cátodos de cobre
	0808100000	Manzanas frescas
	4703210000	Pasta química de madera de coníferas
	7408110000	Alambre de cobre
	4810920000	Papel y cartón multicapas
	8544491000	Hilos, cables y demás conductores de cobre
	8708401000	Cajas de cambio mecánicas y sus partes
	2402202000	Cigarrillos de tabaco rubio
	3901100000	Polietileno
	4801000000	Papel prensa en bobinas
2012	0808100000	Manzanas frescas
	7408110000	Alambre de cobre
	4810920000	Papel y cartón multicapas
	7403110000	Cátodos y secciones de cátodos de cobre
	4703210000	Pasta química de madera de coníferas
	0402211900	Leche y nata
	2402202000	Cigarrillos de tabaco rubio
	0808300000	Peras frescas
	2204210000	Vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L
	3104201000	Cloruro de potasio
2017	0808100000	Manzanas Frescas
	7408110000	Alambre de cobre
	2402202000	Cigarrillos de tabaco rubio
	2204210000	Vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L
	0808300000	Peras frescas
	8708401000	Cajas de cambio y sus partes
	4810920000	Papel y cartón multicapas
	4703290000	Pasta química de madera distinta de la de coníferas
	0304410000	Salmones del Pacífico
	4410110000	Tableros de partículas de madera

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia

ANEXO 3 – CATEGORÍAS DE LOS DATOS

Categoría	Rango – Margen de Preferencia
A	Mayor a 0% y menor o igual a 1%
B	Mayor a 1% y menor o igual a 2,5%
C	Mayor a 2,5% y menor o igual a 5%
D	Mayor a 5% y menor o igual a 10%
E	Mayor a 10% y menor o igual a 15%
F	Mayor a 15% y menor o igual a 20%
G	Mayor a 20% y menor o igual a 30%
H	Mayor a 30% y menor o igual a 50%
I	Mayor a 50% y menor o igual a 100%
J	Mayor a 100%

Categoría	Rango – Valor Transacción USD
A	Mayor a 0 y menor o igual a 10
B	Mayor a 10 y menor o igual a 100
C	Mayor a 100 y menor o igual a 1.000
D	Mayor a 1.000 y menor o igual a 10.000
E	Mayor a 10.000 y menor o igual a 100.000
F	Mayor a 100.000 y menor o igual a 1.000.000
G	Mayor a 1.000.000 y menor o igual a 10.000.000
H	Mayor a 10.000.000 y menor o igual a 100.000.000
I	Mayor a 100.000.000

Categoría	Rango – Valor Transacción USD
A	Igual a 0% y menor o igual a 5%
B	Mayor a 5% y menor o igual a 10%
C	Mayor a 10% y menor o igual a 15%
D	Mayor a 15% y menor o igual a 25%
E	Mayor a 25% y menor o igual a 50%
F	Mayor a 50% y menor o igual a 100%
G	Mayor a 100%

Categoría	Rango – Valor FOB Promedio Anual Importado (USD)
A	Mayor a 0 y menor o igual a 10.000
B	Mayor a 10.000 y menor o igual a 25.000
C	Mayor a 25.000 y menor o igual a 50.000
D	Mayor a 50.000 y menor o igual a 100.000
E	Mayor a 100.000 y menor o igual a 250.000
F	Mayor a 250.000 y menor o igual a 500.000
G	Mayor a 500.000 y menor o igual a 1.000.000
H	Mayor a 1.000.000

ANEXO 4 – ÍNDICE DE RESTRICCIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN HARRIS (2007)

Puntos por Cambio de Clasificación Arancelaria	
ΔI	+2
ΔS	+4
ΔP	+6
ΔC	+8
$\Delta S/\Delta P w/Al$	+2
Puntos por Excepciones	
Ex I	+4
$> Ex I y \leq Ex S$	+5
$> Ex S y \leq Ex P$	+6
$> Ex P y \leq Ex C$	+7
$> Ex C$	+8
Puntos por Adiciones	
Ad I	-5
$> Ad I y \leq Ad S$	-6
$> Ad S y \leq Ad P$	-7
$> Ad P y \leq Ad C$	-8
Ad sin CC	+8
Puntos por Valor de Contenido	
$> 0\% y \leq 40\%$	+5
$> 40\% y \leq 50\%$	+6
$> 50\% y \leq 60\%$	+7
$> 60\%$	+8
Método de costo neto	+1
Puntos por Requisito Técnico	+4
Puntos por Regla Alternativa	-3

I = Ítem

S = Subpartida

P = Partida

C = Capítulo

CC = Cambio de Clasificación

El índice de restricción de Harris (2007) es un indicador ordinal de la restricción relativa de la regla de origen, es decir, del grado relativo de exigencia para el exportador o productor. Esta metodología contempla un sistema de puntos de acuerdo con la regla de origen específica, en donde se suman o restan puntos en función de los elementos utilizados en la definición de la regla de origen (e.g. cambio de partida, valor de contenido regional).

ANEXO 5 – CUADROS ADICIONALES

Utilización por Sección del Arancel

Sección Arancel	Participación dentro del total importado con TLC	Tasa de Utilización
I - Animales vivos y productos del reino animal	7,4%	95,8%
II - Productos del reino vegetal	21,0%	99,1%
III - Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	0,6%	96,9%
IV - Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	19,8%	97,5%
V - Productos Minerales	0,5%	77,2%
VI - Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	4,0%	88,7%
VII - Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas	6,8%	98,0%
VIII - Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	0,5%	96,1%
IX - Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería	7,8%	99,8%
X - Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones	13,9%	99,1%
XI - Materias textiles y sus manufacturas	1,2%	96,9%
XII - Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello	0,1%	84,4%
XIII - Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio	0,5%	94,6%
XIV - Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	0,003%	93,9%
XV - Metales comunes y manufacturas de esos metales	9,9%	97,3%
XVI - Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	5,0%	91,4%
XVII - Material de transporte	0,6%	87,7%
XVIII - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	0,02%	31,6%
XIX - Armas, municiones, y sus partes y accesorios	-	-
XX - Mercancías y productos diversos	0,6%	90,9%
XXI - Objetos de arte o colección y antigüedades	-	-

Utilización por Importador

Años con Imp / Valor Prom Importación anual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total TLC
> 0 y ≤ 10.000	77,2%	80,4%	68,4%	68,9%	56,2%	73,4%	93,6%	85,9%	87,8%	53,5%	76,2%
> 10.000 y ≤ 25.000	86,2%	87,5%	89,4%	81,0%	75,1%	86,7%	86,0%	79,3%	69,5%	88,1%	85,3%
> 25.000 y ≤ 50.000	75,8%	89,1%	87,4%	93,9%	90,5%	88,2%	88,2%	89,0%	65,0%	76,3%	86,2%
> 50.000 y ≤ 100.000	95,4%	96,0%	93,2%	95,8%	93,4%	93,2%	97,2%	89,6%	84,3%	91,2%	93,4%
> 100.000 y ≤ 250.000	100%	88,0%	98,4%	95,6%	97,7%	99,1%	94,6%	96,7%	90,5%	94,1%	95,2%
> 250.000 y ≤ 500.000	50,4%	99,6%	99,4%	96,0%	99,1%	98,9%	77,5%	97,2%	98,9%	93,5%	94,2%
> 500.000 y ≤ 1.000.000	-	82,1%	100%	86,2%	84,2%	99,5%	99,8%	99,6%	97,5%	98,8%	97,0%
> 1.000.000	-	100%	-	99,5%	100%	99,1%	99,0%	99,8%	98,2%	97,8%	98,2%
Total TLC	79,5%	92,1%	95,4%	96,4%	95,6%	98,6%	96,5%	98,3%	97,0%	97,7%	

Participación en las importaciones por Importador

Años con Imp / Valor Prom Importación anual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total TLC
> 0 y ≤ 10.000	0,31%	0,16%	0,05%	0,03%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,58%
> 10.000 y ≤ 25.000	0,19%	0,27%	0,18%	0,11%	0,06%	0,04%	0,06%	0,02%	0,02%	0,01%	0,95%
> 25.000 y ≤ 50.000	0,17%	0,28%	0,24%	0,16%	0,12%	0,09%	0,07%	0,05%	0,02%	0,05%	1,26%
> 50.000 y ≤ 100.000	0,15%	0,32%	0,29%	0,33%	0,23%	0,23%	0,24%	0,13%	0,18%	0,18%	2,30%
> 100.000 y ≤ 250.000	0,06%	0,35%	0,52%	0,86%	0,59%	0,65%	0,44%	0,74%	0,73%	0,59%	5,53%
> 250.000 y ≤ 500.000	0,06%	0,24%	0,62%	0,40%	0,57%	0,28%	0,44%	1,16%	0,64%	1,56%	5,97%
> 500.000 y ≤ 1.000.000	-	0,11%	0,43%	0,17%	0,68%	0,73%	0,27%	0,99%	1,13%	3,75%	8,25%
> 1.000.000	-	0,57%	-	2,25%	2,19%	4,14%	4,87%	2,28%	6,45%	52,40%	75,17%
Total TLC	0,9%	2,30%	2,33%	4,32%	4,45%	6,16%	6,40%	5,37%	9,17%	58,55%	

Cantidad de Empresas Importadoras por año

Año	Cantidad Empresas
2008	929
2009	996
2010	1043
2011	1051
2012	1010
2013	955
2014	865
2015	813
2016	817
2017	813

Participación en las importaciones, operaciones sin Margen de Preferencia

Arancel NMF	Participación por Valor FOB		Participación por Cantidad de Registros	
	Total sin TLC	Total general	Total sin TLC	Total general
> 0% y ≤ 5%	46,11%	1,22%	29,52%	3,35%
> 5% y ≤ 10%	18,62%	0,49%	25,61%	2,90%
> 10% y ≤ 15%	30,28%	0,80%	35,54%	4,03%
> 15% y ≤ 25%	4,75%	0,13%	9,29%	1,05%
> 25% y ≤ 50%	0,25%	0,01%	0,04%	0,00%
> 50% y ≤ 100%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%
TOTAL	100,00%	2,64%	100,00%	11,34%

Participación en las importaciones por Valor de Transacción (Cantidad de Registros)

Valor Transacción USD	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total TLC
> 0 y ≤ 10	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
> 10 y ≤ 100	0,8%	0,6%	0,5%	0,6%	0,6%	0,9%	0,9%	0,7%	0,6%	0,5%	0,7%
> 100 y ≤ 1.000	4,3%	4,7%	4,2%	4,7%	4,9%	6,5%	5,0%	4,2%	4,2%	4,4%	4,8%
> 1.000 y ≤ 10.000	23,3%	26,1%	26,3%	23,7%	22,4%	22,1%	22,7%	24,0%	25,1%	24,6%	24,0%
> 10.000 y ≤ 100.000	61,7%	60,9%	61,6%	62,6%	63,8%	63,0%	63,6%	64,7%	65,0%	64,4%	63,1%
> 100.000 y ≤ 1.000.000	9,7%	7,4%	7,2%	8,1%	8,1%	7,1%	7,6%	6,4%	5,0%	6,1%	7,2%
> 1.000.000 y ≤ 10.000.000	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,02%	-	0,01%	-	0,1%
> 10.000.000 y ≤ 100.000.000	-	0,01%	-	0,01%	-	-	-	-	-	-	0,0%

Participación en las importaciones por Valor de Transacción (Valor FOB)

Valor Transacción USD	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total TLC
> 0 y ≤ 10	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
> 10 y ≤ 100	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
> 100 y ≤ 1.000	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
> 1.000 y ≤ 10.000	2,6%	3,1%	3,3%	2,7%	2,7%	2,8%	3,0%	3,4%	3,9%	3,7%	3,1%
> 10.000 y ≤ 100.000	48,7%	48,5%	51,4%	50,4%	54,8%	58,1%	60,2%	64,9%	69,9%	65,8%	56,5%
> 100.000 y ≤ 1.000.000	44,7%	35,2%	37,9%	37,1%	37,1%	33,8%	35,9%	31,6%	25,7%	30,5%	35,3%
> 1.000.000 y ≤ 10.000.000	3,9%	9,2%	7,3%	7,6%	5,4%	5,2%	0,8%	-	0,4%	-	4,4%
> 10.000.000 y ≤ 100.000.000	-	3,9%	-	2,1%	-	-	-	-	-	-	0,6%

Participación en las importaciones por Margen de Preferencia (Cantidad de Registros)

Margen de Preferencia	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total TLC
> 2,5% y ≤ 5,0%	4,2%	4,3%	3,7%	25,9%	14,5%	11,8%	8,3%	7,9%	6,6%	8,1%	10,1%
> 5% y ≤ 10%	9,6%	7,4%	6,9%	18,6%	27,3%	26,7%	28,6%	25,1%	23,2%	23,3%	20,3%
> 10% y ≤ 15%	43,4%	44,9%	45,8%	53,8%	54,9%	60,2%	61,9%	65,4%	69,3%	67,8%	57,0%
> 15% y ≤ 20%	42,6%	43,2%	43,6%	1,5%	2,5%	1,0%	0,2%	1,0%	0,5%	0,3%	12,2%
> 50% y ≤ 100%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,8%	0,3%	1,0%	0,5%	0,4%	0,5%	0,4%

Participación en las importaciones por Margen de Preferencia (Valor FOB)

Margen de Preferencia	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total TLC
> 2,5% y ≤ 5,0%	9,7%	14,0%	13,0%	39,2%	23,0%	21,2%	12,7%	11,0%	11,3%	14,4%	18,2%
> 5% y ≤ 10%	16,2%	16,0%	13,5%	21,0%	28,6%	27,3%	30,5%	26,7%	25,6%	22,9%	22,9%
> 10% y ≤ 15%	43,6%	39,4%	44,5%	37,1%	41,4%	49,0%	53,3%	59,7%	61,5%	61,4%	47,9%
> 15% y ≤ 20%	29,8%	30,1%	28,8%	2,1%	3,5%	1,8%	0,3%	1,6%	0,6%	0,2%	9,8%
> 50% y ≤ 100%	0,6%	0,5%	0,2%	0,6%	3,5%	0,7%	3,2%	1,0%	0,9%	1,0%	1,3%

Participación en las importaciones por Restricción de la Regla de Origen (Cantidad de Registros)

Restricción RdO	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total TLC
3	42,5%	39,7%	38,8%	38,5%	34,4%	31,2%	27,8%	27,7%	27,5%	31,3%	33,7%
4	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,4%	0,5%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%
5	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6	20,1%	20,9%	23,3%	23,5%	22,7%	23,3%	23,3%	21,9%	18,7%	15,6%	21,6%
7	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	-	-	-	0,0%
8	32,4%	35,2%	34,4%	33,5%	36,8%	39,1%	42,4%	44,8%	49,4%	50,3%	39,7%
11	0,3%	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%
12	1,0%	0,8%	0,9%	0,7%	0,7%	0,6%	0,5%	0,3%	0,3%	0,2%	0,6%
13	0,2%	0,0%	-	0,1%	0,7%	0,1%	0,7%	0,2%	0,1%	-	0,2%
14	-	0,0%	0,0%	-	-	-	0,0%	-	-	-	0,0%
15	2,8%	2,5%	1,9%	2,8%	3,6%	4,5%	3,4%	2,4%	2,5%	1,3%	2,9%
16	0,5%	0,5%	0,3%	0,4%	0,6%	0,6%	1,2%	2,5%	1,1%	0,8%	0,8%

Participación en las importaciones por Restricción de la Regla de Origen (Valor FOB)

Restricción RdO	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total TLC
3	46,0%	44,8%	38,6%	39,8%	37,4%	33,4%	27,7%	25,7%	24,0%	25,3%	34,9%
4	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
5	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6	23,1%	21,0%	23,7%	22,7%	21,6%	23,9%	23,6%	23,0%	23,1%	19,1%	22,6%
7	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	-	-	-	0,0%
8	27,8%	31,6%	35,8%	34,2%	33,3%	38,4%	41,4%	43,2%	48,8%	52,9%	38,0%
11	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
12	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%	0,3%	0,4%	0,1%	0,1%	0,1%	0,3%
13	0,2%	0,0%	-	0,2%	3,2%	0,4%	2,8%	0,5%	0,1%	-	0,8%
14	-	0,0%	0,0%	-	-	-	0,0%	-	-	-	0,0%
15	1,8%	1,6%	1,2%	2,3%	3,4%	2,7%	2,1%	2,9%	2,4%	1,5%	2,2%
16	0,4%	0,3%	0,2%	0,3%	0,6%	0,7%	1,8%	4,4%	1,3%	0,9%	1,0%