

APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS EN LOS ACUERDOS

Ítems con preferencia	Aprovechamiento de las preferencias en los Acuerdos											
	País beneficiario											
	Arg.	Bol.	Bra.	Chi.	Col.	Cub.	Ecu.	Méx.	Par.	Per.	Uru.	Ven.
Utilizada	26,9	2,3	36,0	12,5	14,9	2,6	5,6	21,3	1,8	12,3	4,9	5,3
No utilizada	73,1	97,7	64,0	87,5	85,1	97,4	94,4	78,7	98,2	87,7	95,1	94,7
Sin oferta exportable	48,0	87,2	33,9	61,0	56,8	69,5	81,5	27,4	91,5	66,4	84,5	80,1
No demanda el socio	2,6	1,4	3,7	2,3	2,1	1,9	1,0	4,1	0,5	1,9	1,2	1,1
Import. por fuera del Acuerdo	2,0	0,2	2,5	4,8	1,4	1,4	1,0	9,0	0,2	1,8	0,6	0,3
Import. desde 3º mercados	20,4	8,8	23,6	19,0	24,5	24,5	11,0	37,9	6,0	17,5	8,8	13,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: para elaborar este Cuadro se consideró el principal Acuerdo de Alcance Parcial de cada relación bilateral

Adicionalmente, el aprovechamiento de las preferencias arancelarias está positivamente correlacionado con los años de vigencia del Acuerdo, con la proximidad geográfica de los socios y con la selectividad con que se negociaron los productos.

Las estimaciones econométricas presentadas en este estudio muestran que el conjunto de determinantes antes mencionado explica gran parte (65%) de la varianza que se observa en el grado de utilización de las preferencias arancelarias en las diferentes relaciones bilaterales entre los países miembros.

De lo anterior se desprende que existe un conjunto de acciones o políticas que pueden impulsar el mejor aprovechamiento de los Acuerdos, tales como: promover la diversificación de las exportaciones; mejorar el acceso al crédito; impulsar la inserción externa de las MIPYMES; reducir los costos de transporte; y mejorar la infraestructura.

No obstante, debe tenerse presente que el modelo estimado deja sin explicar una parte importante (35%) de la varianza de la utilización de preferencias. Esto implica que existen otros factores que dan cuenta de la misma, donde se podrían encontrar, por ejemplo, el efecto de las medidas no arancelarias, la mayor o menor complejidad de los requisitos de origen, el mayor o menor conocimiento de los Acuerdos, etc. Es necesario identificar estos factores para posteriormente poder mejorar el aprovechamiento de los Acuerdos mediante acciones orientadas de forma precisa a superar las dificultades que los mismos imponen.

SÍNTESIS DEL ESTUDIO: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO NEGOCIADO Y APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS



ELABORADO POR LA
SECRETARÍA GENERAL DE LA ALADI,
22 DE DICIEMBRE DE 2010



RESUMEN EJECUTIVO

■ OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El presente estudio se compone de dos partes, cada una de ellas con objetivos específicos. La primera brinda información lo más actualizada posible (1993-2008) sobre la evolución del comercio negociado, la importancia del mismo a nivel de cada país, la participación de las diferentes modalidades de Acuerdos y el impacto de los Acuerdos en el comercio intrarregional.

La segunda parte proporciona un diagnóstico actualizado (2008) sobre el nivel de aprovechamiento de las preferencias arancelarias recibidas en el marco de los Acuerdos, al tiempo que se analizan sus principales determinantes del mismo. En esta oportunidad se amplía la cobertura de Acuerdos analizados respecto al estudio anterior, incluyendo, además del principal Acuerdo de Alcance Parcial de cada relación bilateral suscripto en el marco del TM80, los Acuerdos del sector automotor, las Nominas de Apertura de Mercado y las preferencias otorgadas en el marco de la Comunidad Andina.

■ COMERCIO NEGOCIADO 1993-2008

Durante el período analizado el comercio negociado fue muy dinámico, pasando de 11,9 mil millones de dólares en 1993 a 95,8 mil millones de dólares en 2008, exhibiendo una tasa de crecimiento acumulativa anual de 15%. La trayectoria seguida por el mismo fue muy similar a la correspondiente al comercio intrarregional, pauta por dos etapas de fuerte crecimiento (1993-1997 y 2004-2008) y una de estancamiento e inestabilidad (1998-2003). Dicha evolución estuvo fuertemente determinada por la dinámica de la actividad económica en la región.

El comercio canalizado a través de los Acuerdos tiene un peso muy importante en las compras de la mayoría de los países miembros, siendo dicha participación algo menor en los miembros de la CAN debido a que su intercambio subregional no es considerado comercio negociado.

A su vez, los países que tienen una mayor participación en el total de comercio negociado son Argentina, Brasil y Chile, registrándose una recomposición a través del tiempo donde éste último incrementa su peso y el primero lo pierde.

Los Acuerdos de Alcance Parcial, y en particular los Acuerdos de Complementación Económica, tienen una importancia predominante y creciente como canalizadores del comercio negociado. En contrapartida, los Acuerdos de Alcance Regional han perdido peso en el período analizado.

Los Acuerdos, a medida que se fueron suscribiendo y entrando en vigencia, tuvieron un doble impacto sobre los flujos de comercio. Por un lado, impulsaron la recanalización del intercambio comercial ya existente hacia el uso de las preferencias; esto se reflejó en un gran incremento de la participación del comercio negociado en el total intrarregional durante el período 1993-1997 (de 52% a 70,7%).

Por otro lado, los Acuerdos impulsaron la creación de nuevo comercio en ítems que no se intercambiaban entre los países miembros y que ahora lo hacen probablemente impulsados por las preferencias concedidas. Esto se reflejó en un aumento, aunque moderado, de la participación de las importaciones intrarregionales en las totales durante el período analizado (de 15% a 18,4%), luego de experimentar variaciones importantes.

■ UTILIZACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN 2008

El análisis realizado a nivel de cada país beneficiario muestra que en términos generales existe un escaso aprovechamiento de las preferencias arancelarias previstas en los Acuerdos. No obstante, el nivel de utilización de las mismas evidencia diferencias importantes en las distintas relaciones bilaterales, que va desde un 56% (México en las preferencias recibidas de Cuba) a un 0,3% (Venezuela en las otorgadas por Uruguay).

Los países grandes –Argentina (26,9%), Brasil (36%) y México (21,3%)- registran una mayor utilización de las preferencias. En un segundo nivel se encuentran Chile (12,5%), Colombia (14,9%) y Perú (12,3%) con promedios similares al promedio general (12,2%). Finalmente, los restantes países realizan un escaso uso de estos beneficios y registran promedios inferiores al 6% en todos los casos. Cabe destacar que los tres PMDER –Bolivia (2,3%), Ecuador (5,6%) y Paraguay (1,8%)- se ubican en este tercer grupo.

El nivel de utilización de las preferencias arancelarias en 2008 (12,2%) fue algo superior al correspondiente a 2006 (11,3%), en un contexto en donde los ítems que reciben preferencia arancelaria se incrementó levemente. A nivel bilateral el aprovechamiento de las preferencias fue muy similar en ambos años. Esto indica que los principales determinantes de dicha utilización no se han modificado significativamente en este período, seguramente porque varios son rasgos estructurales de las economías.

Si bien el aprovechamiento de las preferencias que hacen los países miembros aún es escaso, cabe destacar como un aspecto positivo de los Acuerdos que el comercio negociado es de mayor calidad que el resto del intercambio. En efecto, la comparación de la composición sectorial de las exportaciones canalizadas a través de los Acuerdos con la correspondiente a las restantes ventas externas de los países miembros pone de manifiesto que existe una diferencia significativa entre las mismas, donde las primeras se caracterizan por exhibir una mayor participación de las ramas productoras de bienes con mayor valor agregado y grado de elaboración. A vía de ejemplo, basta mencionar que las manufacturas de origen industrial pesan 62% en el comercio negociado y solamente 46% en el resto de las ventas de los países miembros.

■ DETERMINANTES DEL GRADO DE APROVECHAMIENTO

El grado de aprovechamiento de las preferencias depende tanto de factores de oferta como de demanda. Por un lado, los países con oferta exportable más diversificada realizan un mayor uso de las preferencias. En este sentido, cabe señalar que en el caso de los PMDER, Cuba, Uruguay y Venezuela más del 80% de los ítems con preferencia no dispone de oferta exportable, mientras que este porcentaje es significativamente menor en el caso de Brasil (33,9%) y México (27,4%). Por otro lado, las preferencias recibidas de parte de países grandes y que importan una gran variedad de productos registran un mejor aprovechamiento que las recibidas de países con mercados pequeños.

Cabe señalar que en un conjunto importante de ítems con preferencias las importaciones se realizan desde terceros mercados, a pesar de que existe oferta exportable en el país beneficiario de las mismas.