



Secretaría General

ALADI/SEC/di 3131
19 de setiembre de 2023

INFORME CICLO PAÍSES APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS Y LAS HERRAMIENTAS DE LA ALADI

De conformidad con el Programa de Actividades previsto para el año 2023, Actividad 9, la Secretaría General ha elaborado el presente documento con el propósito de brindar información sobre las oportunidades y beneficios de los acuerdos suscritos en la ALADI.

Antecedentes.-

Los eventos Ciclo Países, desarrollados a partir de 2022, se planificaron como una actividad de capacitación en las herramientas de promoción e inteligencia comercial desarrolladas por la ALADI, con el objetivo de incrementar el comercio intrarregional, apoyar los esfuerzos de digitalización de las pymes de la región, y generar mayores oportunidades de negocios.

Los referidos Ciclos, se enmarcan en el objetivo central de la ALADI de apalancar el incremento del comercio intrarregional y en su estrategia de apoyo a los esfuerzos de digitalización de las pymes de la región y generarles, a través de nuevas herramientas on-line, mayores oportunidades de negocios. La experiencia del año pasado de interacción con diversas entidades nacionales de promoción comercial, desarrollo económico y apoyo a las pymes, promoviendo la utilización de las herramientas digitales y capacitando a los empresarios en la utilización de las mismas resultó muy productiva.

En esta misma perspectiva de aprovechamiento y difusión de los mecanismos e instrumentos al servicio del comercio, los acuerdos suscritos al amparo de la ALADI constituyen también una herramienta esencial para la ampliación del comercio en la región. Por este motivo, para el 2023 la Secretaría General y los países miembros acordaron incluir en el Programa de Actividades los denominados: “Ciclo País: Aprovechamiento de los Acuerdos y herramientas de la ALADI” (Actividad 09 del programa 2023), en esta oportunidad con el foco puesto en identificar –país por país– las oportunidades y beneficios que se derivan de los acuerdos comerciales suscritos a su amparo, así como el comportamiento de los indicadores relacionados, que se generan en cada país miembro. El incremento en los resultados de comercio intrarregional son el desafío que tenemos como organismo de integración y es el objetivo central de éste Ciclo Países 2023.

Público Objetivo

Los contenidos de Ciclo País, además de mantener su enfoque en las pymes, promueve el interés y la participación de entidades nacionales de promoción comercial, desarrollo económico y apoyo al comercio, así como de cámaras empresariales y gremios relacionados al impulso del empresariado de los países de la región.

Estructura temática

Luego de la recolección de datos y análisis correspondiente, en eventos de dos horas de duración dedicados de manera exclusiva a cada país miembro de la ALADI, se desarrollaron conferencias abiertas a preguntas y respuestas con la siguiente estructura de temas:

1. Información sobre Acuerdos vigentes y disciplinas comerciales (FICHAS DESCRIPTIVAS)

En esta primera parte la Secretaría compartió información relacionada a los acuerdos comerciales en cuanto a temas relacionados con el contenido y estructura de los acuerdos, preferencias arancelarias, reglas de origen, clasificación de mercancías y demás disposiciones de comercio exterior prevista en dichos acuerdos.

Si bien existe mucha información sobre los acuerdos comerciales a nivel global, esta cantidad de información no siempre garantiza su eficacia y utilización para la generación de negocios y comercio.

Lo que se buscó es poner a disposición de los actores de comercio herramientas que reconstituyan la presencia de los acuerdos de la región y asimismo faciliten el acceso de manera amigable a los beneficios que se derivan de estos acuerdos generados de manera específica en nuestra reunión.

La región constituye casi el 7% de la población mundial, y el 5% del PIB global, lo que demuestra la importancia del fomento del comercio intrarregional. Esta es una región que ha dado prueba de la importancia de un marco normativo, que represente certidumbre para la concreción de negocios.

La ALADI tiene suscritos 105 acuerdos acumulados desde su creación, y el trabajo realizado se ha enfocado en identificar aquellos que contengan capítulos de preferencias arancelarias. Se identificaron 48 de ellos para los cuales se generaron Fichas descriptivas por país que están a disposición para consulta en la página [web de la Secretaría](#).

1.1. Contenido de las Fichas Descriptivas

Describen las principales disciplinas de los acuerdos celebrados en el marco de la ALADI elemento común la incorporación de preferencias arancelarias, y tienen la utilidad de aproximar los conceptos, contenido y alcances de cada acuerdo así como promover su aprovechamiento – aumentar el comercio y la inversión en la región.

1.2. Estructura de las Fichas Descriptivas

Cada ficha descriptiva está conformada de manera general de la siguiente manera:

- Fechas de suscripción y de entrada en vigor.
- Alcance y cobertura.
- Información relevante sobre preferencias y reglas de origen.

Cada una de las jornadas identificó de manera específica para cada país los contenidos sobresalientes de sus acuerdos.

A continuación la tabla siguiente muestra las características y contenidos de la información por cada país:

Tabla 1: Contenido e información en Fichas Descriptivas

País	Número de Acuerdos	Contenido
Argentina	17 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 579 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Bolivia	8 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 247 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Brasil	18 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 1137 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Chile	14 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 939 partidas arancelarias de su oferta exportable.

Colombia	11 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 946 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Cuba	13 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 109 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Ecuador	8 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 615 partidas arancelarias de su oferta exportable.
México	16 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 944 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Panamá	9 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 166 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Paraguay	15 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 392 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Perú	9 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 908 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Uruguay	17 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 541 partidas arancelarias de su oferta exportable.
Venezuela	11 Acuerdos Seleccionados para el análisis con sus fichas descriptivas (Ver aquí)	Información relevante para 419 partidas arancelarias de su oferta exportable.

2. Análisis sobre el grado de utilización de las preferencias arancelarias otorgadas en la red de Acuerdos de la ALADI

Esta información se refiere a una actualización y medición sobre el aprovechamiento de las preferencias arancelarias en los países de la región.

Esta presentación constituye un avance del estudio de actualización del Documento ALADI/SEC/Estudio 217, el análisis para la red de acuerdos se basa en la base de datos disponible en la Secretaría al 2021.

La Estructura del estudio, analiza para cada país:

- Importancia del país en la región.
- Estructura de su política comercial.
- Red de acuerdos.
- Utilización de la red de acuerdos.
- Principales resultados.

La base de datos responde a 25 millones de registros de 13 países, en un total de 6.890 de productos que tiene la NALADISA, se han instrumentado 24 variables en un universo general de: productos, acuerdos, preferencias y aranceles de 1.041.175. A seguir se presenta la cobertura arancelaria de los productos, una preferencia se considera utilizada si el producto posee arancel mayor a 0 y registra comercio a través de ella.

A continuación la tabla siguiente muestra las características y contenidos de la información por cada país.

Tabla 2: Información sobre los porcentajes de aprovechamiento de beneficios

País	Análisis Global	Potencial
Argentina	Importaciones intrarregionales 14% y exportaciones intrarregionales al 20% , ¹ Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 89% de los productos argentinos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles seis veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 13,0% de las preferencias regionales
Bolivia	Importaciones intrarregionales 2,7% y exportaciones intrarregionales al 3,5% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 92% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles cinco veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 2,3 % de las preferencias regionales
Brasil	Importaciones intrarregionales 23% y exportaciones intrarregionales al 33% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 83% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles cuatro veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 24,9% de las preferencias regionales
Chile	Importaciones intrarregionales 14,5% y exportaciones intrarregionales al 8,2 % , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 91% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles siete veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 5,1% de las preferencias regionales
Colombia	Importaciones intrarregionales 8,6% y exportaciones intrarregionales al 6,7% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 92% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región pagando aranceles ocho veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 11,3% de las preferencias regionales
Cuba	Importaciones intrarregionales 0,7% Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 93% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles ocho veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 0,1% de las preferencias regionales
Ecuador	Importaciones intrarregionales 4,3% y exportaciones intrarregionales al 2,6% , Todas las relaciones bilaterales	El 91% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles ocho veces menores que otros

¹ Todos los datos de exportaciones e informaciones tienen como fuente el Informe de Comercio Exterior Global (2022) elaborado en la ALADI.

	con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	competidores comerciales. Utiliza sólo el 1,2% de las preferencias regionales
México	Importaciones intrarregionales 7,6% y exportaciones intrarregionales al 12,1% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 74% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles dos veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 5,6% de las preferencias regionales
Panamá	Importaciones intrarregionales 7% y exportaciones intrarregionales al 0,5% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 64% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles treinta por ciento menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 1,6% de las preferencias regionales
Paraguay	Importaciones intrarregionales 3,7% y exportaciones intrarregionales al 6% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 94% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles diez veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 1,8% de las preferencias regionales
Perú	Importaciones intrarregionales 8,3% y exportaciones intrarregionales al 4,8% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 87% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles siete veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 8,5% de las preferencias regionales
Uruguay	Importaciones intrarregionales 23% y exportaciones intrarregionales al 33% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 91% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles siete veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 2,3% de las preferencias regionales
Venezuela	Importaciones intrarregionales 3.1% y exportaciones intrarregionales al 2,6% , Todas las relaciones bilaterales con los países miembros de la ALADI se encuentran amparadas por un Acuerdo. (Presentación)	El 96% de los productos accede con preferencia a los mercados de la región, pagando aranceles seis veces menores que otros competidores comerciales. Utiliza sólo el 0,3% de las preferencias regionales

3. Indicadores comerciales (MATRICES DE EMPALME)

Estos indicadores comerciales constituyen una herramienta adicional de información comercial para la toma de decisiones, y que se reflejan en matrices de empalme que buscan correlacionar aquellos productos de la oferta exportable de un país que se identifican con potencial competitivo a nivel internacional, con los espacios de demanda de la región de esos productos que no están siendo actualmente atendidos, vinculando así capacidades exportadoras con la demanda a nivel de país y sector.

3.1. Contenido de las Matrices de Empalme

Reportan datos comerciales relativos a la oferta exportable de productos, a su índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) y a la demanda en la región.

3.2. Cuál es su utilidad

Identificar espacios comerciales no atendidos por aquellos productos que resultan competitivos en el comercio mundial. Estas matrices permiten:

- **Visualizar** los beneficios arancelarios que existen en la región para incorporarlos en los esquemas estratégicos de generación de negocios.
- **Actualizar** el conocimiento sobre nuevos beneficios y oportunidades emergentes en un entorno dinámico como el del comercio.
- **Analizar** no sólo cifras y sus oportunidades, sino las posibilidades de las mismas en función de las capacidades exportadoras
- **Provocar agendas de trabajo**, ya sea nivel de empresa, a nivel de sectores productivos o inclusive en la generación de políticas públicas en materia de promoción del comercio internacional

3.3. Criterios para su elaboración

Se elaboraron con cifras extraídas de *Trade Map*, Centro de Comercio Internacional, www.trademap.org, excepto en el caso de Panamá, para lo cual se utilizaron las cifras comerciales disponibles en la ALADI.

Las partidas arancelarias seleccionadas son las que presentaron datos de exportación en cada año para el periodo 2017 a 2021. En el caso de Panamá se tomó en consideración el periodo 2019 a 2021.

El índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) muestra las ventajas exportadoras de un país en las partidas arancelarias seleccionadas. Se obtuvo de la participación de cada partida arancelaria en las exportaciones de un país entre la participación de esa misma partida en las exportaciones mundiales.

El índice de empalme se obtuvo de la multiplicación del IVCR en cada partida arancelaria por la proporción del mercado no atendido respecto del conjunto de partidas seleccionadas.

3.4. Productos analizados

La Secretaría ha clasificado el análisis en seis grupos de productos con el fin de enfocar varios sectores productivos y así abarcar todos los productos que hayan sido exportados por cada uno de los países y mostrar aquellos productos que están siendo competitivos en el mercado internacional y tienen en la demanda de la región.

Los grupos de partidas están conformados por:

Grupo 1: productos agropecuarios, alimentos y tabaco.

Grupo 2: productos minerales, químicos, plásticos, caucho, madera, y sus manufacturas.

Grupo 3: textiles, calzados, pieles, cueros, y sus manufacturas.

Grupo 4: piedra, cemento, cerámica, vidrio, metales, y sus manufacturas.

Grupo 5: máquinas y aparatos, material eléctrico, instrumentos y productos diversos.

Grupo 6: vehículos automóviles, aeronaves, barcos y demás material de transporte.

Desde la página WEB de la ALADI, en el apartado [Acceso a Mercados](#) pueden ser visualizadas las matrices de empalme para cada país.

4. Espacio País.

Cada una de las trece jornadas contó a su tiempo con la participación de altas autoridades gubernamentales y con representantes de agremiaciones del sector privado pyme exportador, que tuvieron la oportunidad de exponer los avances y desafíos del sector exportador en sus países.

Tabla 3: Exposiciones en espacio ciclo países

País	Expositores
Argentina	Mariano Kestelboim, Embajador, Representante Permanente de la República Argentina para MERCOSUR y ALADI. Laura Tuero. Directora Nacional de Promoción de Exportaciones. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Ver Ciclo países Argentina
Bolivia	Juan Carlos Benjamín Blanco, Viceministro de Comercio Exterior e Integración Marco Antonio Romay Hochkofler, Jefe de la Unidad de Acceso a Mercados e Inteligencia Comercial. Ver Ciclo países Bolivia
Brasil	Antonio José Ferreira Simões, Embajador Representante Permanente de Brasil ante ALADI y MERCOSUR. Gustavo Reis, Unidad de Competitividad – SEBRAE. Ver Ciclo países Brasil
Chile	Embajador Rodrigo Hume Figueroa, Representante Permanente de Chile ante la ALADI y MERCOSUR. Paulina Valderrama, Directora subrogante de ProChile Karina Morales, Jefa del Departamento de Coordinación Estratégica de ProChile. Jorge Kuncar, CEO y Co-Fundador de la empresa Vilay. Ver Ciclo países Chile
Colombia	Embajador Juan José Quintana, Representante Permanente de Colombia ante la ALADI. José David Quintero, Director de Mipymes, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ver Ciclo países Colombia
Cuba	Embajadora Zulan Popa Danel, Representante Permanente de Cuba ante la ALADI. Viviana Herrera Cid, Directora General de Comercio Exterior del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera. Ver Ciclo países Cuba
Ecuador	Julio José Prado, Ministro del Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador. Roberto Illingworth, Embajador, Representante Permanente ante la ALADI. Ana Gallardo, Viceministra de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador. Manuel Chávez, Subdirector General de Normativa del Servicio

	Nacional de Aduanas del Ecuador. Ver Ciclo países Ecuador
México	Embajador Víctor Manuel Barceló, Representante Permanente de México ante la ALADI Arturo Juárez Juárez, Director General de Acceso a Mercados de Bienes, Secretaría de Economía. Félix González Sáenz, Director General de Reglas de Origen y Análisis de Comercio Exterior, Secretaría de Economía. Ver Ciclo países México
Panamá	Juan Carlos Sosa, Viceministro de Comercio Exterior Embajador Carlos Aguilar, Representante Permanente de la República de Panamá ante ALADI. Allan A. Ritter, Director de Promoción Internacional de ProPanamá Victor Pérez III, Presidente de la Asociación Panameña de Exportadores (APEX). Ver Ciclo países Panamá
Paraguay	Didier César Olmedo, Embajador, Representante Permanente de la República del Paraguay ante la ALADI y el MERCOSUR. Nikolaus Osiw, Experto en Inteligencia de Mercados. Ver Ciclo países Paraguay
Perú	Elizabeth González Porturas, Embajadora Representante Permanente del Perú ante ALADI y MERCOSUR. Teresa Stella Mera Gómez, Viceministra de Comercio Exterior – MINCETUR. Jorge Javier Salas Vega, Director de la Dirección América Latina, Caribe, e Integración. Ver Ciclo países Perú
Uruguay	Enrique Ribeiro Crestino, Embajador, Representante Permanente de Uruguay ante la ALADI y MERCOSUR. Margarita Varela, Unión de Exportadores del Uruguay. Ver Ciclo países Uruguay
Venezuela	Embajador, Rodolfo Magallanes, Representante Permanente de la República Bolivariana de Venezuela ante ALADI y MERCOSUR. Johann Álvarez Márquez, Viceministro José Bermúdez, Director General de Comercio Exterior del MPPEFCE. Ver Ciclo países Venezuela

5. Perfil de los participantes

A continuación el Infograma que describe la información de registro así como los perfiles de los participantes a los eventos.

