

ALADI/CR/Resolución 503  
11 de septiembre de 2025

## RESOLUCIÓN 503

### ACCIONES DE PROMOCIÓN COMERCIAL DE LA ALADI

EL COMITÉ de REPRESENTANTES,

VISTO El Tratado de Montevideo 1980, en especial su artículo 2º, que establece como una de las funciones básicas de la ALADI la promoción y regulación del comercio recíproco.

CONSIDERANDO El rol significativo que la ALADI tiene en el fortalecimiento de la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en el comercio regional.

Que la promoción comercial es una herramienta clave para la profundización del comercio intrarregional, y es esencial para que los empresarios –en particular las mipymes– conozcan y aprovechen los beneficios que resultan de los acuerdos abarcados por el TM80, fomentando la inclusión y el desarrollo empresarial.

Que la ALADI dispone de herramientas que pueden ser utilizadas para impulsar el comercio regional, en particular la plataforma “Pymes Latinas, Grandes Negocios” (PLGN).

Que la Secretaría General ha tenido como uno de sus ejes de trabajo la promoción del comercio de las mipymes, desarrollando nuevas herramientas y programas para tal fin, y como base para impulsar el crecimiento con equidad en la región.

Que el Programa de Actividades 2025 (ALADI/SEC/di 3207/Rev. 4) establece como objetivos promover el conocimiento de las preferencias otorgadas en los acuerdos entre los países miembros, para ampliar el comercio recíproco y la integración productiva; facilitar la incorporación de las mipymes al comercio intrarregional; y desarrollar e implementar herramientas de inteligencia comercial en la PLGN.

Que en la actividad 18 del Programa de Actividades 2025 se decidió apoyar la realización de una reunión para reflexionar sobre la efectividad de las

diferentes acciones de la ALADI en materia de promoción comercial, incluso la Expo ALADI, tomando en cuenta los resultados de los Encuentros de Autoridades de Promoción Comercial para evaluar la mejor forma de cumplir con los objetivos de la integración latinoamericana.

Que los consensos de los Encuentros de Autoridades de Promoción Comercial son un insumo importante en la definición de las actividades que serán desarrolladas por la Asociación.

#### RESUELVE:

**PRIMERO.-** Solicitar a la Secretaría General que desarrolle, en el marco del Programa de Actividades de la Asociación para el año 2026, una metodología estandarizada de planificación, organización, dirección, difusión, control y evaluación de las actividades de promoción comercial que incluya indicadores de impacto de las actividades y del volumen de negocios, así como el costo de las actividades realizadas. Con ello se buscará analizar, anualmente, el retorno de inversión de las actividades desarrolladas, con el fin de decidir sobre la conveniencia de su continuidad.

**SEGUNDO.-** Efectuar una revisión integral de la Expo ALADI y su marco normativo, teniendo en cuenta el impacto presupuestal de la misma en los recursos de la Asociación.

**TERCERO.-** En el marco del proceso de elaboración del Programa Anual de Actividades de la Asociación, la Secretaría General deberá presentar a los países miembros propuestas de actividades de promoción comercial con fechas concretas, sectores y acciones previstas.

Asimismo, en colaboración con los países miembros, la Secretaría General promoverá la articulación de estas actividades con eventos e iniciativas nacionales, así como la búsqueda de apoyos del sector empresarial y organismos multilaterales, con el objetivo de generar mayores oportunidades comerciales y de optimizar el uso de los recursos disponibles.

**CUARTO.-** Encomendar a la Secretaría General que explore con las Agencias de Promoción Comercial y presente para consideración del Grupo de Trabajo de Promoción Comercial y Expo ALADI alternativas innovadoras y creativas para las actividades de promoción comercial, incluyendo nichos emergentes de mercado. En caso de que una nueva actividad no cuente con presupuesto para su realización, solicitar cooperación externa y/o se podrían organizar entre otros, “hackathones” y concursos para ejecutarla, siempre que no se generen gastos adicionales para la Asociación.

**QUINTO.-** Solicitar a la Secretaría General elaborar y circular, a través de las autoridades nacionales de promoción comercial, una encuesta dirigida a las empresas de los países miembros relativa a las actividades y herramientas de promoción comercial de la ALADI, a fin de identificar cómo mejorarlas y posibles áreas de oportunidad.

**SEXTO.-** Encomendar a la Secretaría General a presentar a los países miembros, en el Programa Anual de Actividades, una propuesta de estrategia integral de comunicación que incluya, entre otros, la red de acuerdos intra-ALADI, sus preferencias arancelarias y restricciones no arancelarias, informes, las bases de datos de comercio exterior y apoyo a las mipymes, las matrices de empalme y herramientas relacionadas con la oferta exportable, y la demanda regional.

**SEPTIMO.-** Encomendar a la Secretaría General, en el marco del Centro Virtual de Formación, el diseño de cursos de especialización certificada sobre las herramientas de ALADI, dirigida a las autoridades nacionales de promoción comercial, a las cámaras empresariales, a las asociaciones sectoriales y a las mipymes. La estrategia de capacitación deberá acompañarse de indicadores de monitoreo que midan su alcance y efectividad.

**OCTAVO.-** Solicitar a la Secretaría General que otorgue a los países miembros acceso a la información disponible en los registros del directorio de la plataforma PLGN, previa autorización de las empresas, para determinar su utilidad como herramienta de inteligencia comercial.

**NOVENO.-** La Secretaría General propondrá a los países miembros, en el Programa Anual de Actividades, iniciativas de apoyo a la Red Latinas Exportan.

---