

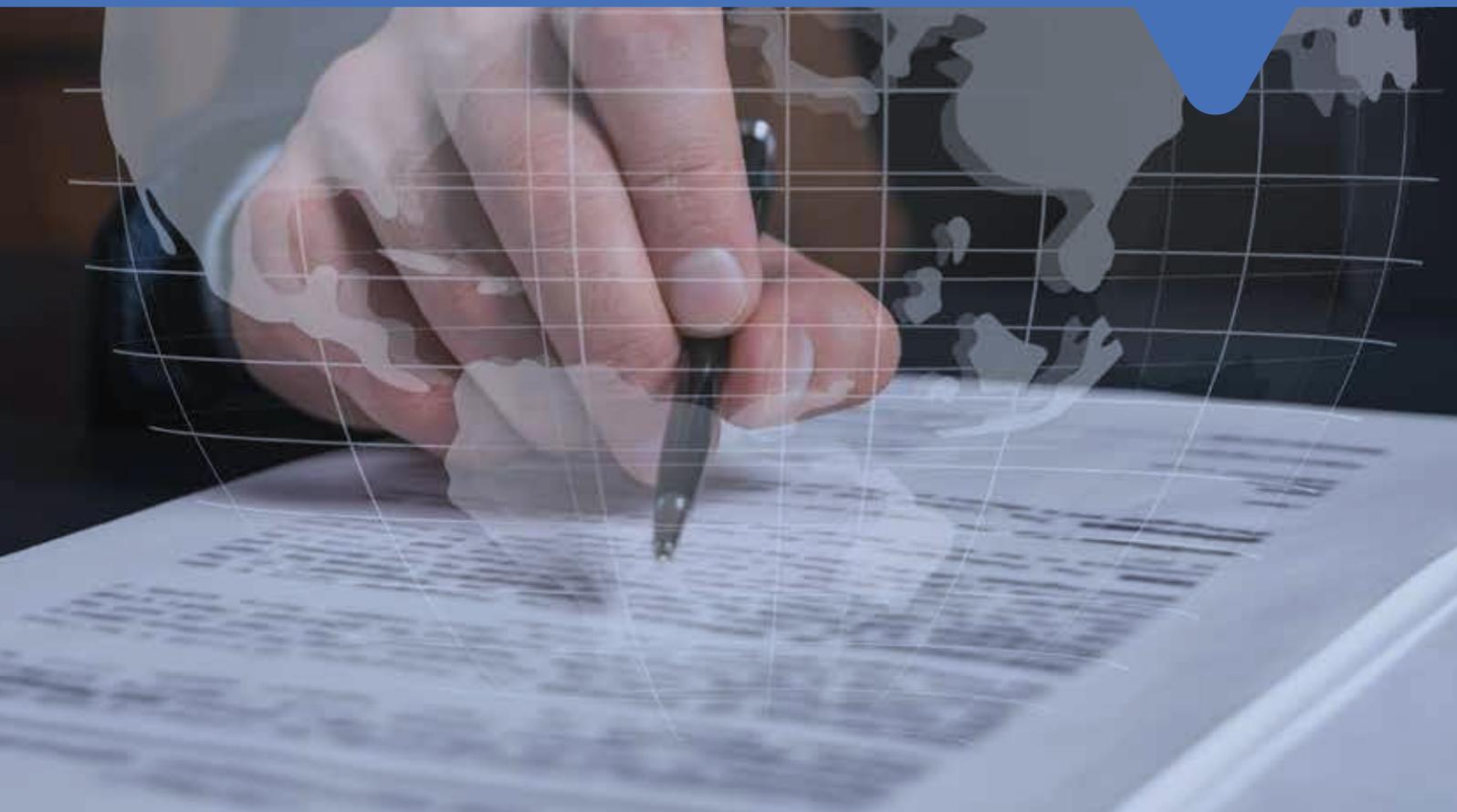


Secretaría General

ALADI/SEC/Estudio 254

8 de abril de 2025

Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias en los Acuerdos de la ALADI



**Aprovechamiento de las
Preferencias Arancelarias en los
Acuerdos de la ALADI**

TABLA DE CONTENIDOS

I. Introducción.....	6
II. Metodología.....	8
1) Clasificación de los ítems según trato arancelario.....	9
2) Datos utilizados.....	10
3) Cálculo del indicador.....	10
4) Supuestos y Limitaciones.....	11
III. Resultados.....	12
1) Distribución del tratamiento arancelario.....	12
2) Caracterización de los aranceles.....	13
3) Cobertura de las preferencias arancelarias.....	14
4) Utilización de las preferencias arancelarias.....	15
5) Impacto condicionado a oferta y demanda.....	17
6) Análisis sectorial de la utilización de preferencias arancelarias.....	18
IV. Principales resultados y reflexiones.....	20

Resumen

Este estudio analiza el aprovechamiento de las preferencias arancelarias en los acuerdos comerciales de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) durante 2021. Con una red de acuerdos en constante evolución, la ALADI ha facilitado la integración productiva y el acceso preferencial a los mercados de la región, promoviendo el comercio intrarregional y fortaleciendo los vínculos económicos entre sus miembros.

El análisis, basado en una metodología detallada a nivel de ítem arancelario, permite evaluar tanto la cobertura como la utilización efectiva de las preferencias comerciales. Los resultados muestran que el 75% de los productos gravados con aranceles cuentan con acceso preferencial, aunque dentro de este grupo, solo uno de cada diez productos efectivamente se beneficia de estas concesiones. Dado que la principal condición para su uso es la existencia de oferta exportable y demanda de importación, el aprovechamiento de las preferencias se incrementa al 23,3% cuando se consideran únicamente los productos que cumplen con estos requisitos. Esto refleja el potencial de crecimiento del comercio preferencial y la oportunidad de optimizar su impacto en distintos sectores.

Como era de esperarse, se observa una heterogeneidad significativa entre los países de la región. Aquellos con una mayor diversificación productiva y una red de acuerdos más amplia logran un mejor aprovechamiento de las preferencias.

A nivel sectorial, el comercio intrarregional ha mostrado un desempeño particularmente favorable en industrias como la textil y la de maquinaria, que han registrado un mayor grado de utilización de las preferencias en comparación con los sectores de base primaria. Esto confirma el papel clave de la red de acuerdos en la promoción del comercio de manufacturas y en el fortalecimiento de la diversificación productiva en la región.

El estudio destaca la importancia de seguir impulsando el comercio intrarregional a través de estrategias que optimicen la infraestructura, simplifiquen procedimientos administrativos y refuercen el apoyo a las PYMES. Estas acciones permitirán ampliar el impacto de los acuerdos comerciales, promoviendo un comercio más dinámico y una integración económica más sólida y sostenible en la región.

I. Introducción

El comercio internacional ha evolucionado significativamente en las últimas décadas, impulsado por la necesidad de los países de ampliar sus mercados, diversificar su producción y fortalecer sus vínculos económicos. En este contexto, los acuerdos comerciales han sido una herramienta clave para eliminar o reducir barreras arancelarias, promoviendo la competitividad y facilitando el intercambio de bienes y servicios. No obstante, el diseño de estos acuerdos responde no solo a la liberalización comercial, sino también a estrategias de desarrollo económico, cooperación regional y posicionamiento geopolítico.

En el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el principio de Nación Más Favorecida (NMF) establece que cualquier concesión arancelaria otorgada a un país debe extenderse a todos los demás miembros. Sin embargo, en las últimas décadas, los países han aumentado significativamente el número de acuerdos comerciales preferenciales (PTA, por sus siglas en inglés), ampliando así las oportunidades de acceso preferencial a mercados estratégicos.

Desde el año 2000, la proliferación de estos acuerdos ha sido exponencial, con más del 80% de los acuerdos notificados a la OMC reflejando esta tendencia (WTO, 2024). Este cambio estructural ha transformado la política comercial global, consolidando una red de tratados que, si bien otorgan acceso preferencial a mercados estratégicos, también generan una mayor fragmentación del comercio internacional.

En América Latina, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) ha sido un actor central en este proceso, estableciendo una red de acuerdos preferenciales bajo el Tratado de Montevideo 1980 (TM80). A diferencia de otras iniciativas de integración, el modelo de ALADI permite a sus miembros negociar Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) y Acuerdos de Alcance Regional (AAR), facilitando la reducción de aranceles y la integración productiva en la región.

No obstante, si bien estos acuerdos han generado un marco normativo favorable al comercio intrarregional, su grado de aprovechamiento real sigue siendo un desafío clave. La existencia de preferencias arancelarias no garantiza automáticamente su uso efectivo en el comercio bilateral, ya que su utilización depende de múltiples factores, como la capacidad productiva de los países, las preferencias de los consumidores, la disponibilidad de información para los exportadores e importadores, el nivel de los aranceles de importación NMF, el cumplimiento de reglas de origen, las medidas no arancelarias, los costos administrativos y la conectividad logística y costos de transporte.

Este estudio forma parte del programa de Actividades de la ALADI para el año 2024, dentro de la Actividad 4: Evolución del Comercio en ALADI. Su objetivo es generar indicadores periódicos para examinar el comportamiento del comercio intrarregional y de los países miembros de ALADI con el resto del mundo. En este marco, se estableció la presentación del estudio sobre el Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias entre los países de ALADI. Asimismo, este trabajo permite una comparación con los resultados obtenidos en la última versión del estudio realizada en 2016, lo que brinda una perspectiva sobre la evolución de la utilización de las preferencias a lo largo del tiempo.

Para abordar esta problemática, el presente trabajo analiza el grado de utilización de las preferencias arancelarias negociadas entre los países miembros de ALADI, utilizando datos oficiales correspondientes al año 2021. Se emplea una metodología comparativa que permite evaluar la efectividad de estas preferencias y comprender las razones detrás de su utilización. Además, se incorporan mejoras metodológicas sugeridas por organismos internacionales

como el Banco Mundial (Richtering y Verbeet, 2020) y la CEPAL (Lalanne y Sánchez, 2019), lo que permite una visión más precisa del fenómeno.

El documento está organizado de la siguiente manera: en la Sección II se describe la metodología adoptada para la medición del aprovechamiento de las preferencias, detallando la base de datos utilizada, las clasificaciones arancelarias y las limitaciones del estudio.

La Sección III está dedicada al análisis de los datos, presentando la cobertura y el uso efectivo de las preferencias a nivel regional, nacional y sectorial.

Finalmente, en la Sección IV se sintetizan los principales hallazgos del estudio y se plantean recomendaciones para mejorar la utilización de los acuerdos comerciales, destacando oportunidades y desafíos para la integración regional.

En última instancia, este trabajo busca aportar evidencia empírica para el diseño de políticas que optimicen el comercio preferencial en América Latina, asegurando que los acuerdos comerciales no solo existan sobre el papel, sino que se conviertan en instrumentos efectivos para la expansión del comercio y el desarrollo económico de la región, lo cual continúa constituyendo un desafío crucial para la integración económica regional.

II. Metodología

El estudio tiene como objetivo medir el uso de las preferencias arancelarias en el marco de la red de acuerdos de la ALADI, determinando la cantidad de productos que se benefician de estas. El enfoque adoptado permitió analizar el alcance, la utilización y la efectividad del régimen preferencial. Sin embargo, los resultados reflejan de manera parcial los efectos dinámicos del comercio negociado y se concentran en la magnitud del sistema de preferencias, sin permitir una inferencia causal (Lalanne y Sánchez, 2019).

Si bien se continuó con la metodología empleada en la última medición (ALADI, 2016), se introdujeron algunos cambios para mejorar la precisión y calibración de las medidas sobre la utilización de las preferencias arancelarias por parte de los países miembros.

Para ello, se consideró, en cada relación bilateral, el principal acuerdo comercial vigente. Se seleccionó aquel que brinde la mayor amplitud y profundidad de cobertura para cada producto en cada relación bilateral. En el Cuadro 1 se ilustra el principal acuerdo comercial considerado para cada relación bilateral.

Cuadro 1. Acuerdo principal considerado en cada relación bilateral. Año 2021.

	AR	BOL	BR	CL	CO	CU	EC	MX	PA	PY	PE	UY	VE
AR		ACE 36	ACE 18	ACE 35	ACE 59 ACE 72	ACE 62	ACE 59	ACE 6	PAR	ACE 18	ACE 58	ACE 18	ACE 68
BOL			ACE 36	ACE 22	CAN	ACE 47	CAN	ACE 66	PAR	ACE 36	CAN	ACE 36	A de C
BR				ACE 35	ACE 59 ACE 72	ACE 62	ACE 59	ACE 53	PAR	ACE 18	ACE 58	ACE 18	ACE 69
CL					ACE 24	ACE 42	ACE 75	ACE 41	TLC	ACE 35	ACE 38	ACE 35 ACE 73	ACE 23
CO						ACE 49	CAN	ACE 33	A 25/29	ACE 59 ACE 72	CAN	ACE 59 ACE 72	ACE 28
CU							ACE 46	ACE 51	PAR	ACE 62	ACE 50	ACE 62	ACE 40
EC								APR 29	PAR	ACE 59	CAN	ACE 59	CAN*
MX									TLC	ACE 38	ACE 67	ACE 60	nc
PA										PAR	TLC	PAR	nc
PY											ACE 58	ACE 18	ACE 59
PE												ACE 58	AC
UY													ACE 63

Fuente: SG de ALADI

A de C: Acuerdo de Comercio entre los Pueblos y Complementariedad Económica Productiva, entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

AC: Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela.

(*): Venezuela denunció el Acuerdo de Cartagena en el año 2006 y el plazo de cinco años durante el cual continuó aplicándose el Programa de Liberación se extinguió el 21 de abril de 2011. Mediante la Decisión 746 del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, de fecha 27 de abril de 2011, se acordó que los Países Miembros mantendrían vigentes, de manera temporal y recíproca, las preferencias arancelarias previstas en el Artículo 135 del Acuerdo de Cartagena a las importaciones originarias de Venezuela. Cada País Miembro aplicaría esta disposición hasta la entrada en vigor de un acuerdo comercial bilateral suscrito entre él y Venezuela. Asimismo y con sujeción al principio de reciprocidad, dicha Decisión sería aplicable a las importaciones que se hubieren efectuado a partir del 22 de abril de 2011. Por su parte Venezuela, mediante sendos decretos, estableció que, a partir del 23 de abril de 2011 y por un plazo determinado o hasta la fecha de entrada en vigor de los respectivos Acuerdos con los países de la CAN, aplicaría las preferencias vigentes hasta ese momento a los productos originarios de dichos países.

Para consultar lista de acuerdos vigentes y códigos mencionados en el cuadro ver: <https://www.aladi.org/sitioaladi/acuerdosactuales/>

1) Clasificación de los ítems según trato arancelario

La metodología aplicada se basó en un análisis a nivel de ítem para cada relación bilateral otorgante-beneficiario. Se examinaron los flujos de importaciones, considerando la relación entre un país importador y un exportador específico en cada línea arancelaria. Para evitar subestimaciones, los ítems o productos se clasificaron en cuatro categorías mutuamente excluyentes, siguiendo la metodología propuesta por el Banco Mundial (Richtering y Verbeet, 2020), y como se observa en la Figura 1:

Figura 1 – Metodología para clasificar los productos según su trato arancelario y preferencial.



Fuente: Adaptado de Richtering y Verbeet, 2020

- **A) Ítems con arancel 0:** Incluye aquellos ítems que, en las relaciones bilaterales, cuentan con un arancel igual a cero en el país otorgante (NMF = 0).
- **B) Ítems con arancel > 0 y sin preferencia:** Comprende a los productos que tienen un arancel mayor a cero (NMF > 0) y que no fueron objeto de preferencias arancelarias en el acuerdo respectivo.
- **C) Ítems con arancel > 0 y con preferencias utilizadas:** Engloba los productos que, en la relación bilateral analizada, registraron importaciones realizadas a través del Acuerdo considerado, beneficiándose efectivamente de las ventajas arancelarias acordadas.
- **D) Ítems con arancel > 0 y con preferencias no utilizadas:** Incluye los productos que, estando cubiertos por preferencias arancelarias, fueron objeto de comercio sin utilizarlas o, alternativamente, no fueron objeto de comercio.

2. Datos utilizados

El estudio utilizó una base de datos construida a partir de registros administrativos proporcionados por los países miembros a la Secretaría General de la ALADI. La misma está compuesta por 25 millones de registros, lo que refleja su amplio alcance. En promedio, se tienen 6.890 productos para cada país, tanto en su rol de importador como de exportador, con sus respectivos 12 socios comerciales. Esto genera unos 1.041.175 registros de país-copartícipe-acuerdo-ítem, codificados según la clasificación NALADISA 2017 a nivel de 8 dígitos. La información abarca datos de 13 países miembros de la ALADI.

En los casos en que los países miembros informaron sus importaciones del año 2021 a la Secretaría General de la ALADI, pero no brindaron información completa sobre el comercio negociado, la Secretaría debió asignar la faltante mediante la imputación de datos. Cuando un país no brinda detalles, se le asignan valores espejo basados en la información reportada por el otro país en la relación bilateral considerada (ver Cuadro A.5 en Anexo II).

3. Cálculo del Indicador

El análisis de la utilización de las preferencias arancelarias se basa en un indicador que mide la proporción de productos con acceso a beneficios arancelarios que efectivamente registran comercio bajo estas condiciones. Se presentan dos versiones de este indicador:

1. **Grado de Utilización de las Preferencias (GUP):** Representa la proporción de productos con preferencias que registran comercio efectivo bajo el régimen arancelario negociado. Se calcula como:

$$GUP = \frac{C}{C + D} * 100$$

Donde:

- **C** es el número de productos que han sido importados utilizando la preferencia.
 - **D** es el número de productos que cuentan con preferencia, pero no han sido importados bajo dicho régimen.
2. **Grado de Utilización Restringido (GUR):** Variante más restrictiva del indicador, que excluye del casillero D aquellos productos que no se comercializan en la región, ya sea porque o bien no se venden por parte del país exportador (sin oferta exportable) y/o no son importados desde ningún origen por el socio comercial (sin demanda efectiva). Su fórmula es:

$$GUP = \frac{C}{C + D_{rest}} * 100$$

Donde:

- **D_{rest}** representa únicamente los productos que no utilizaron la preferencia **a pesar de contar con oferta exportable y demanda efectiva.**

La comparación entre ambos indicadores permite distinguir el impacto de las restricciones estructurales (falta de oferta o demanda) y evaluar de manera más precisa el aprovechamiento de las preferencias negociadas.

4. Supuestos y Limitaciones

Para garantizar la coherencia metodológica y la comparabilidad de los resultados, el análisis se basa en criterios que delimitan el universo de estudio, como la identificación de oferta exportable y demanda efectiva, el umbral mínimo de 100 mil dólares anuales para clasificar un producto como comercializado y la asignación exclusiva de categorías para evitar duplicaciones. El análisis enfrenta limitaciones derivadas de la disponibilidad y calidad de los datos. La medición se basa en la cantidad de productos con preferencias en lugar del valor del comercio debido a restricciones en la información reportada. Además, la imputación de valores en casos de secreto estadístico puede generar sesgos en la estimación. Finalmente, la correcta identificación de oferta y demanda depende de la calidad de los datos disponibles.

En conclusión, si bien la metodología aplicada permite un análisis detallado del uso de las preferencias arancelarias en la ALADI, los resultados deben interpretarse considerando las restricciones metodológicas y la disponibilidad de información. Para un mayor detalle, se recomienda consultar el **Anexo II**.

III. Resultados

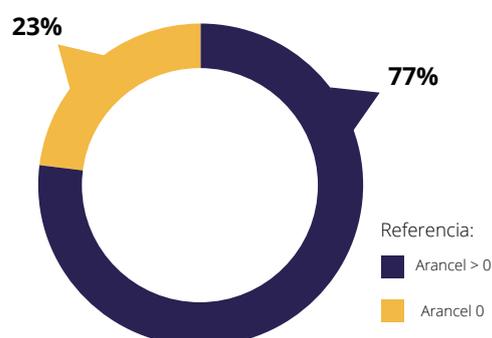
En esta sección se presentan los principales hallazgos del análisis de la utilización de las preferencias arancelarias otorgadas en el marco de los acuerdos comerciales entre los países de ALADI. Los resultados reflejan la cobertura de estas preferencias, su nivel de aprovechamiento y las diferencias observadas a nivel nacional y sectorial.

1. Distribución del tratamiento arancelario

Un primer paso en el análisis consistió en identificar cómo se distribuyen los productos comerciados en la región en función de su tratamiento arancelario. Esta segmentación distingue entre productos que están sujetos al pago de aranceles positivos en frontera y aquellos que están exentos de impuestos de importación desde cualquier origen.

A nivel regional, el **77% de los productos comerciados** están gravados con aranceles positivos, representando el 60% del comercio regional sujeto a impuestos, mientras que el **23%** restante se encuentra libre de estos. En términos de comercio, los productos con arancel cero representan aproximadamente el **25% del valor total del comercio intrarregional**, lo que deja al 75% del comercio bajo el alcance de los acuerdos comerciales y sus preferencias arancelarias.

Gráfico 1: Tratamiento arancelario de los productos comerciados.



Fuente: SG de ALADI

La distribución de los productos entre los países exportadores refleja un panorama relativamente homogéneo en la región. En términos generales, los países enfrentan un mercado regional con una composición de productos que se aproxima al promedio regional. El **Gráfico 1** ilustra esta dinámica, mostrando la proporción de productos que están libres de aranceles frente a aquellos que están sujetos a gravámenes en los diferentes países.

La importancia de los acuerdos comerciales radica principalmente en su capacidad para intervenir en los productos gravados, otorgando reducciones o exenciones arancelarias que faciliten el acceso a los mercados. Estos productos, al representar la mayor parte del comercio regional, constituyen el foco principal del análisis.

2. Caracterización de los aranceles

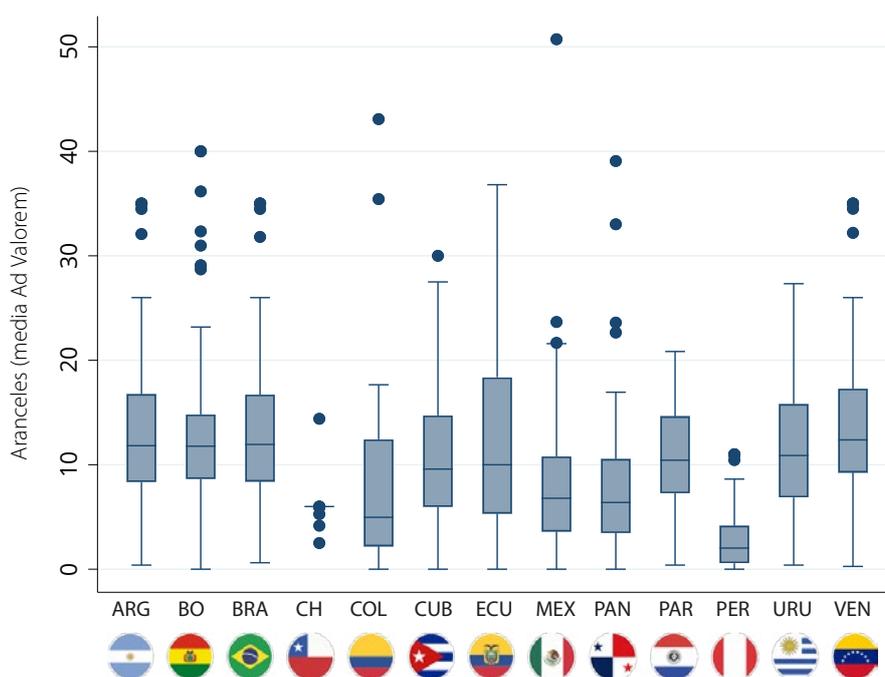
Una vez identificada la distribución general de los productos según su tratamiento arancelario, el análisis se centró en la estructura de los aranceles NMF (Nación Más Favorecida) aplicados por los países de la ALADI. Este indicador permitió evaluar las barreras comerciales generales impuestas a los productos provenientes de cualquier origen, proporcionando un punto de referencia para medir el impacto de las preferencias otorgadas a nivel intrarregional.

A nivel regional, el promedio del arancel NMF *ad-valorem* es del **9,0%**, aunque este promedio encubre diferencias significativas entre los países y sectores. La dispersión de los aranceles en la región es notable, con valores que van desde un mínimo de **0%** hasta más del **50%**, dependiendo del sector y del país analizado.

Entre los países con menores aranceles promedio se encuentran **Perú**, con un **2,3%**, seguido por **Panamá** y **Chile**, con tasas de **5,1%** y **6,0%**, respectivamente. Estas economías destacan por sus políticas comerciales abiertas, que facilitan el acceso de productos extranjeros a sus mercados. En el caso de Chile, su estructura arancelaria es particularmente homogénea, ya que la mayoría de sus productos están gravados con un único nivel arancelario del **6,0%**. Esta uniformidad no solo simplifica la administración aduanera, sino que también ofrece predictibilidad a los exportadores.

En el otro extremo, **Venezuela (13,2%)**, **Brasil (13,0%)** y **Argentina (12,6%)**, aplican los aranceles promedio más altos de la región. Estos valores reflejan políticas más proteccionistas diseñadas para proteger sectores estratégicos frente a la competencia extranjera. Además, estos países presentan una mayor dispersión en sus aranceles, lo que indica una estructura segmentada que otorga diferentes niveles de protección según el tipo de producto. El Gráfico 2 ilustra la variabilidad de los aranceles promedio, destacando las medianas, los valores extremos y la dispersión interna de cada país.

Gráfico 2: Distribución de los aranceles NMF por país (diagrama de cajas).



Fuente: SG de ALADI

Nota: la línea horizontal que divide la caja correspondiente a cada país indica la mediana del arancel ad valorem de cada uno de ellos.



La heterogeneidad en la estructura arancelaria tiene implicaciones significativas para el comercio intrarregional y extrarregional. Los países con aranceles más bajos no solo generan condiciones más competitivas para los exportadores dentro de la región, facilitando el intercambio intrarregional, sino que también mejoran su inserción en los mercados internacionales.

3. Cobertura de las preferencias arancelarias

Una vez caracterizada la estructura arancelaria de la región, el análisis se enfocó en la cobertura de las preferencias arancelarias otorgadas a través de los acuerdos comerciales entre los países de ALADI. Estas preferencias representan un instrumento clave para reducir barreras comerciales y facilitar el acceso a los mercados intrarregionales.

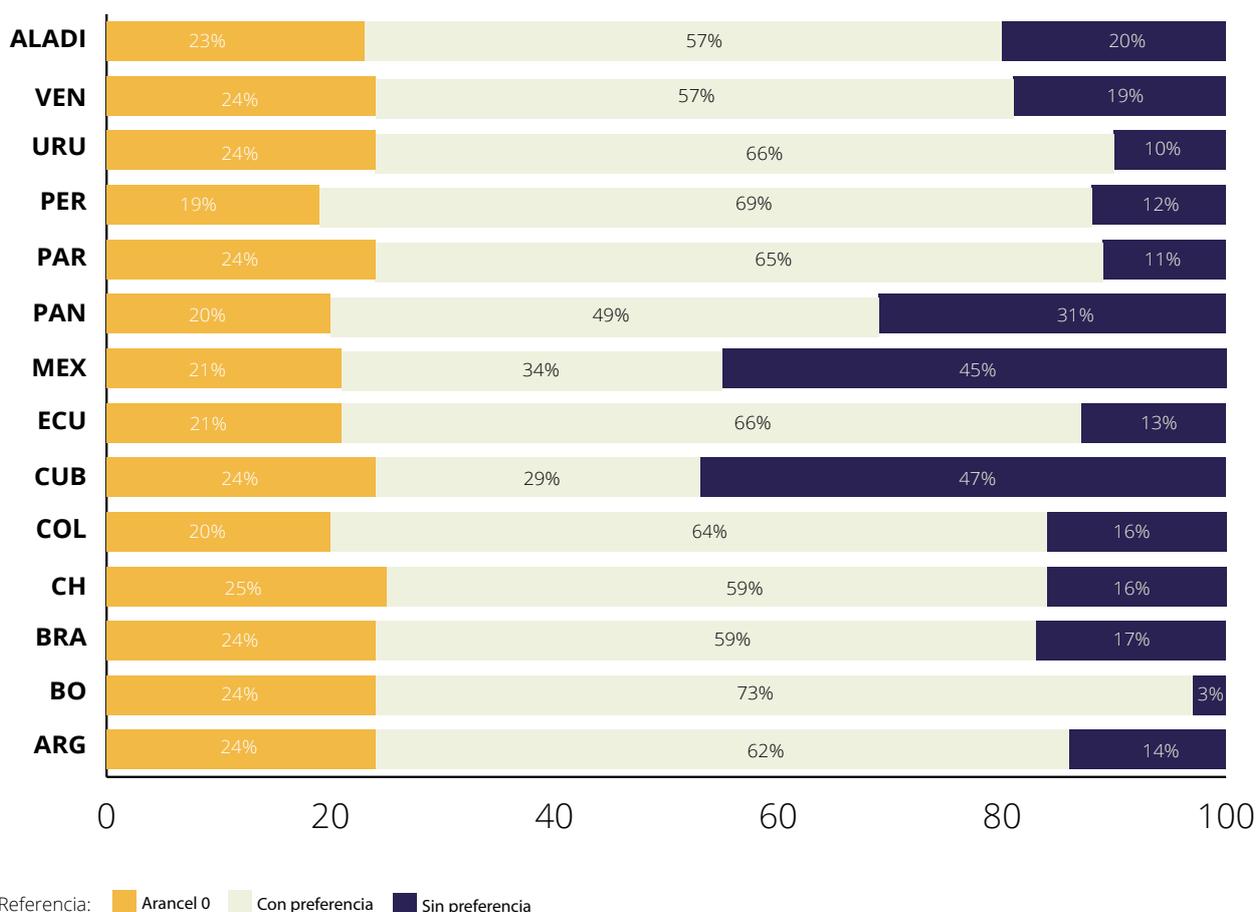
Del total de productos gravados con aranceles positivos, el **75% está cubierto por preferencias arancelarias**, representando el **80% del comercio intrarregional sujeto a impuestos**. Este nivel de cobertura destaca la importancia de los acuerdos comerciales en la reducción de barreras arancelarias para una parte significativa de los productos comerciados en la región.

Considerando el total de productos comerciados, el **23% enfrenta aranceles nulos**, mientras que el **57%**, aunque gravado en principio, está beneficiado por preferencias que reducen o eliminan los aranceles. Sin embargo, persiste un **20% de los productos gravados** que no cuentan con preferencias arancelarias y, por tanto, deben pagar el arancel completo. Esta brecha evidencia oportunidades para ampliar el alcance de los acuerdos y así promover una mayor integración comercial entre los países de la región.

La cobertura de las preferencias varía significativamente entre los países. **Bolivia lidera** en este aspecto, con el **97% de sus exportaciones** beneficiadas por arancel cero o trato preferencial, seguido de **Uruguay** y **Paraguay**, con niveles de cobertura del **90% y 89%**, respectivamente. Estos países tienen acuerdos más amplios que abarcan un alto porcentaje de los productos comerciados, lo que mejora sustancialmente su acceso a los mercados intrarregionales.

En contraste, países como **Cuba, México y Panamá** muestran menores niveles de cobertura. En el caso de Cuba, el **47% de sus exportaciones** todavía pagan aranceles completos, mientras que en México y Panamá este porcentaje es del **45% y 31%**, respectivamente. Las razones de esta menor cobertura incluyen la falta de acuerdos con un espectro amplio de productos y una mayor concentración en sectores específicos en sus políticas comerciales. Estos datos se ilustran en el **Gráfico 3**, que detalla la proporción de productos beneficiados por preferencias arancelarias en cada país.

Gráfico 3: Cobertura de preferencias arancelarias según exportador.



Fuente: SG de ALADI

El análisis de la cobertura también destaca que, aunque la mayoría de los productos sujetos a aranceles cuentan con algún tipo de trato preferencial, la distribución no siempre refleja el valor del comercio de esos productos. En otras palabras, un alto porcentaje de productos puede estar cubierto, pero su impacto económico depende de si esos productos representan una porción significativa del comercio total. Esto subraya la necesidad de considerar tanto el número de productos como su valor comercial al evaluar la efectividad de los acuerdos.

4. Utilización de las preferencias arancelarias

Este análisis se centra en identificar cuántos de los productos beneficiados por preferencias realmente registran comercio bajo estas condiciones, explorando también los posibles factores que podrían limitar su aprovechamiento.

Los resultados, basados en la aplicación del indicador GUP descrito en la sección metodológica, evidencian que, aunque la cobertura de las preferencias arancelarias en la región es amplia, su aprovechamiento efectivo sigue enfrentando desafíos significativos.

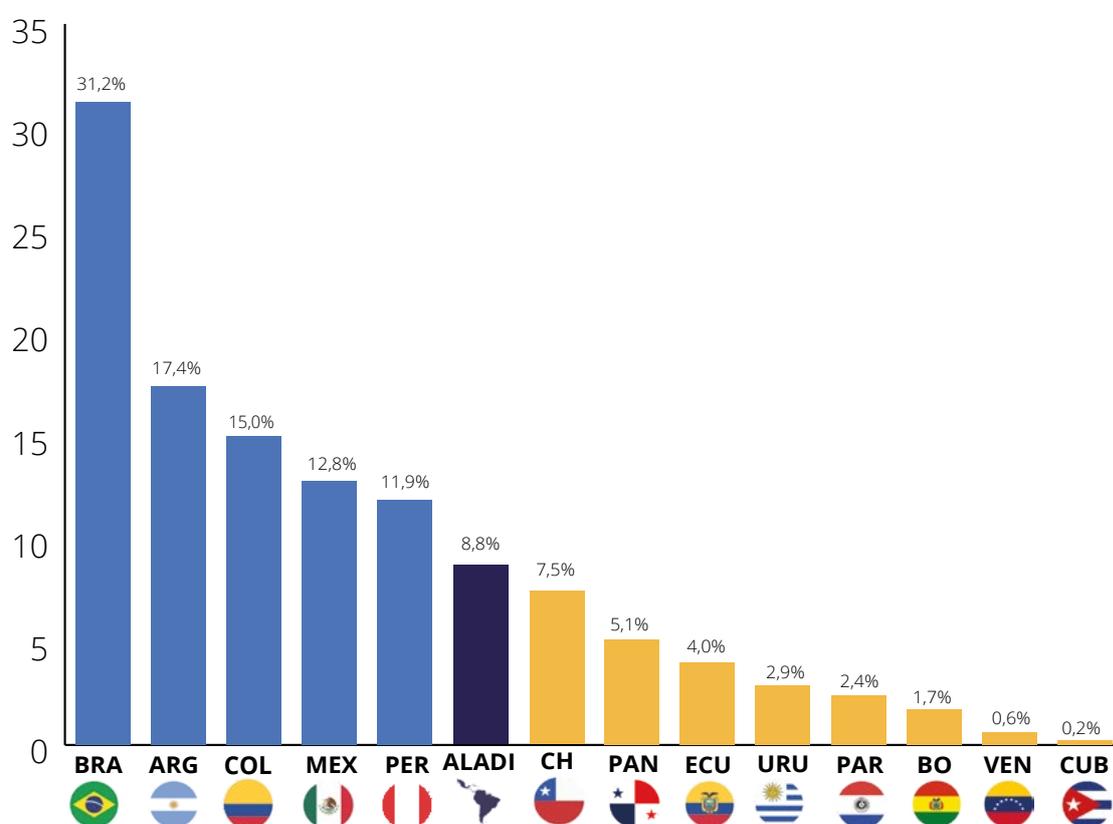
A nivel regional, la utilización promedio de las preferencias arancelarias es del 8,8%, lo que significa que menos de uno de cada diez productos con preferencias efectivamente registra comercio bajo dichas condiciones.



Los resultados por país revelan importantes disparidades en el grado de utilización. **Brasil lidera la región, con un 31,2% de utilización**, seguido de **Argentina (17,4%), Colombia (15,0%) y México (12,8%)**. Estos países logran niveles superiores al promedio regional gracias a su capacidad para generar oferta exportable y la relativa diversificación de sus economías. En contraste, **Cuba (0,2%) y Venezuela (0,6%)** presentan los niveles más bajos de utilización, reflejando importantes limitaciones estructurales que restringen su participación efectiva en el comercio intrarregional.

El **Gráfico 4** muestra el grado de utilización de las preferencias arancelarias, representado por el ratio de productos efectivamente comerciados utilizando las preferencias, en relación con el total de productos que cuentan con trato preferencial, según se explicó en la sección 3 de Metodología.

Gráfico 4: Utilización de las preferencias según país exportador, Año 2021.



Fuente: SG de ALADI

Factores que podrían limitar la utilización de las preferencias

El hecho de que el grado de utilización de las preferencias arancelarias no sea mayor se explica, en gran medida, por la **falta de oferta exportable o de demanda efectiva** por parte de los socios comerciales. Este factor afecta **al 62,4% de los productos con preferencias**, lo que significa que, aunque los acuerdos otorgan beneficios a una amplia gama de bienes, muchos de ellos no cuentan con una oferta competitiva en los mercados internacionales o carecen de demanda efectiva en los países socios. Esto limita de manera significativa el impacto de las preferencias en el comercio intrarregional.

Para el 37,6% de los productos restantes que sí cuentan con condiciones para ser comerciados, otros factores asociados podrían estar incidiendo en el aprovechamiento. Si

bien tales causales no son objeto de análisis en el presente estudio, es posible suponer que factores tales como no poder competir con proveedores extra-regionales más eficientes o que elaboran productos más adaptados a las preferencias de los consumidores regionales, desconocimiento de la existencia del trato preferencial, la imposibilidad de cumplir con las reglas de origen preferenciales, la existencia de medidas restrictivas del comercio distintas del arancel, y dificultades relacionadas con la logística y con los costos de transporte, podrían incidir en el grado de utilización de las preferencias.

Adicionalmente, es posible que los importadores, al evaluar los costos asociados al cumplimiento de las normativas para beneficiarse de las preferencias frente a la opción de pagar el arancel completo, cuando el diferencial económico entre ambas opciones sea reducido, opten por evitar las complejidades administrativas y pagar el arancel, lo que restringiría el impacto potencial de los acuerdos.

5. Impacto condicionado a oferta y demanda

Cuando el análisis se restringe a los productos con trato preferencial, oferta exportable y demanda efectiva—definidos en este estudio como “comercio potencial preferencial” y medidos a través del indicador GUR—el panorama cambia significativamente. En este contexto, el grado de utilización promedio de las preferencias a nivel regional alcanza el 23,3%, reflejando una mejora en el aprovechamiento. Este aumento se debe a la exclusión de productos que, pese a contar con preferencias, no cumplen con las condiciones necesarias para su comerciabilidad. Un ejemplo de este fenómeno se observa en el caso de Argentina, que lidera la región en términos de utilización condicionada al comercio potencial preferencial.

En este país, el comercio preferencial potencial preferencial representa únicamente el 26,7% del total de productos con preferencias, lo que explica su alta tasa de utilización, la cual asciende a 65,2%. Así, al tener una base más reducida de productos comerciables, una mayor proporción de ellos logra aprovechar las preferencias.

Por otro lado, Brasil es el país que menos reduce su comercio potencial preferencial, ya que este abarca el 66,8% del total de sus productos con preferencias. Este comportamiento refleja una mayor diversificación de su oferta exportable y una demanda más amplia en los mercados regionales. En el caso de Panamá, la oferta exportable potencial se reduce de manera drástica, alcanzando solo el 10,1% de sus productos con preferencias, equivalentes a aproximadamente 3.950 bienes. Sin embargo, esta reducción contribuye a que Panamá registre un grado de utilización del 50,5%, comercializando efectivamente 1.996 bienes mediante acuerdos preferenciales.

Los detalles específicos de esta dinámica pueden consultarse en el Gráfico A.1 del Anexo I, que muestra la relación entre la oferta potencial y la utilización de las preferencias. Asimismo, los datos desagregados por país están disponibles en el Cuadro A.1, también en el Anexo I.

Finalmente, incluso dentro del subgrupo de productos con oferta exportable y demanda efectiva, existen casos donde las preferencias no son utilizadas. Diversos estudios han identificado razones comunes que explican esta situación, entre las cuales destacan los elevados costos fijos asociados al cumplimiento de las normativas, las reglas de origen, los costos de transporte y la falta de información por parte de los exportadores. En muchos casos, estos factores hacen que el beneficio económico de utilizar las preferencias sea inferior al costo de pagar el arancel, reduciendo así el impacto potencial de los acuerdos comerciales.

6. Análisis sectorial de la utilización de preferencias arancelarias

La utilización de las preferencias arancelarias también presenta una variabilidad significativa según el sector económico. Este análisis permite identificar los sectores con mayor capacidad para aprovechar las preferencias y aquellos que enfrentan mayores limitaciones, proporcionando información clave para diseñar políticas comerciales más efectivas.

Este enfoque es esencial para entender no solo la distribución general de la utilización, sino también los factores que contribuyen a su variación entre sectores y países.

Sectores Analizados

Los productos se clasificaron en cinco sectores principales que reflejan diferentes niveles de industrialización y características comerciales:

- Sector 1: Agropecuarios y alimentos.
- Sector 2: Minerales, químicos y plásticos.
- Sector 3: Textiles, calzados y cueros.
- Sector 4: Piedra, cerámica y metales.
- Sector 5: Máquinas y aparatos.

Estos grupos permiten un análisis detallado que resalta los contrastes en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias dentro de la región.

Cuando se evalúa el uso de las preferencias sin considerar las restricciones de oferta y demanda, la utilización sectorial muestra una distribución relativamente uniforme, con tasas que oscilan entre el 6% y el 11%. Sin embargo, los sectores primarios y los más industrializados presentan diferencias notables entre sí:

Los sectores primarios, representados por el Sector 1 (Agropecuarios y alimentos) y el Sector 2 (Minerales, químicos y plásticos), registran las tasas más bajas de utilización, con promedios de 6,2% y 7,8%, respectivamente. Esta menor utilización puede estar vinculada a la estructura productiva de estos sectores, que tienden a contar con menos eslabones dentro de una cadena de valor.

Por otro lado, los sectores más industrializados muestran un mejor desempeño. El Sector 3 (Textiles, calzados y cueros) alcanza un 9,6%, mientras que el Sector 4 (Piedra, cerámica y metales) y el Sector 5 (Máquinas y aparatos) presentan tasas del 10,6% y 10,7%, respectivamente. Estos sectores suelen beneficiarse de una mayor cobertura en los acuerdos comerciales, lo que facilita su comercio preferencial. Ver Cuadro 2.

Utilización Condicionada a Oferta y Demanda

Al restringir el análisis a productos que cuentan con oferta exportable y demanda efectiva, las tasas de utilización sectorial se incrementan, con promedios que oscilan entre el 20% y el 26%. Este aumento refleja cómo las condiciones de comerciabilidad influyen directamente en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias.

Entre los sectores, el Sector 3 (Textiles, calzados y cueros) se posiciona como el más destacado, con un promedio de utilización del 25,4%. Le sigue de cerca el Sector 4 (Piedra, cerámica y metales), con un 25,1%, mientras que el Sector 2 (Minerales, químicos y plásticos) registra un 23,7%. Los sectores 5 (Máquinas y aparatos) y 1 (Agropecuarios y alimentos) alcanzan tasas del 22,1% y 20,0%, respectivamente.

El Cuadro 2 ilustra estas tendencias, mostrando cómo varía la utilización de las preferencias entre los sectores en cada país de ALADI en relación al total de los productos con preferencia y luego condicionado, además, por la existencia de oferta exportable y demanda efectiva.

Cuadro 2- Utilización de preferencias por país y sector. Valores en porcentajes.

	Productos con preferencia					Productos con preferencia, oferta y demanda				
	Sectores									
País	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Argentina	14.3	17.8	14.3	22.6	20.9	53.8	67.7	64.1	72.0	70.1
Bolivia	1.5	1.0	2.7	1.9	1.5	8.7	6.7	11.3	6.8	3.8
Brasil	16.3	29.1	33.2	43.9	41.2	30.1	45.4	49.2	57.4	52.3
Chile	10.8	6.9	5.0	7.9	7.6	26.1	14.4	11.4	13.8	12.1
Colombia	6.6	13.2	18.9	17.3	19.6	14.9	21.1	29.6	24.8	27.8
Cuba	0.3	0.3	0.1	0.2	0.1	2.7	3.7	1.8	1.8	0.5
Ecuador	4.8	3.1	4.9	3.8	3.3	12.7	10.0	11.3	8.9	6.0
México	6.8	11.3	12.3	19.3	20.6	18.5	28.9	24.2	28.1	33.8
Panamá	1.1	2.5	5.6	6.2	11.7	9.1	39.3	48.2	62.6	93.4
Paraguay	2.3	1.9	3.7	1.9	1.9	12.0	9.1	13.2	8.1	4.9
Perú	7.7	9.7	17.0	12.9	13.7	17.4	19.2	27.8	20.1	20.6
Uruguay	3.3	4.0	1.9	2.0	2.8	12.9	14.6	7.3	7.7	7.3
Venezuela	0.6	0.3	0.6	0.7	0.8	3.0	1.5	2.9	2.2	1.5
ALADI	6.2	7.8	9.6	10.6	10.7	20.0	23.7	25.4	25.1	22.1

Fuente: SG de ALADI

El incremento en el grado de utilización se explica por la reducción del universo de productos analizados, concentrándose en aquellos con condiciones efectivas para el comercio. Este enfoque, denominado como comercio potencial preferencial, permite observar cómo los sectores más industrializados, al contar con productos de mayor valor agregado y diversificación, logran beneficiarse en mayor medida de los acuerdos.

Por ejemplo, el Sector 3 (Textiles, calzados y cueros), con una alta capacidad de generación de valor y diversificación, lidera el comercio preferencial en términos relativos. En cambio, el Sector 1 (Agropecuarios y alimentos), conformado en gran medida por productos primarios y con menor desarrollo industrial, enfrenta mayores limitaciones para aprovechar las preferencias. Los detalles específicos de esta dinámica pueden consultarse en los Cuadros A.2 al A.5 del Anexo I, que ofrece una visión desagregada de los resultados por sector.

IV. Principales resultados y reflexiones

El análisis de los resultados sobre la utilización de las preferencias arancelarias en los países de ALADI evidencia tanto los avances logrados como los desafíos pendientes en la integración comercial de la región. A continuación, se sintetizan los principales hallazgos y las conclusiones más relevantes del estudio:

Cobertura amplia pero dispar

La red de acuerdos comerciales cuenta con una cobertura significativa. Del total de productos que componen el universo de bienes, 77% está sujetos al pago de aranceles a la importación, mientras que el 23% restante está excluido del pago de aranceles.

Ese 77% se compone, en un 57%, de productos que reciben algún tipo de preferencia arancelaria por aplicación de los acuerdos preferenciales que conforman la red, lo que representa aproximadamente el 60% del comercio regional, mientras que el **20%** restante no recibe tratamiento preferencial.

Si se suma la cantidad de productos que, estando sujetos a aranceles de importación mayores a cero, reciben trato preferencial (57% del universo), con la cantidad de productos cuyo arancel de importación NMF es cero (23%), resulta que **el 80% de los productos** pueden circular en la región **ALADI sin pagar aranceles** o, en su defecto, pagando aranceles reducidos por aplicación de preferencias comerciales, lo cual representa **el 85% del comercio regional**.

Sin embargo, existen diferencias marcadas entre los países. Bolivia, Uruguay y Paraguay destacan por el alto nivel de cobertura de los acuerdos en los que participan, mientras que Cuba, México y Panamá enfrentan mayores restricciones debido a acuerdos más limitados o selectivos. Esto refleja la existencia de una oportunidad para extender el alcance de los acuerdos en países con menor integración como forma de contribuir incrementar las oportunidades comerciales.

Grado de utilización de las preferencias

La utilización efectiva de las preferencias alcanza a aproximadamente **uno de cada diez productos beneficiados (8,8%)**. Sin embargo, al considerar únicamente aquellos con oferta exportable y demanda efectiva, el promedio regional asciende a **uno de cada cuatro productos (23,3%)**, lo que refleja un mejor aprovechamiento bajo condiciones de comerciabilidad favorables.

Países como Brasil, Argentina y Panamá han logrado mejores niveles de utilización, mientras que Cuba y Venezuela presentan tasas mínimas, evidenciando limitaciones estructurales y comerciales que dificultan el aprovechamiento de los beneficios de la integración.

Factores limitantes para una mayor utilización de las preferencias

La principal barrera para una mayor utilización de las preferencias arancelarias es la falta de oferta exportable o demanda efectiva, lo que afecta a casi **dos de cada tres productos con trato preferencial (62,4%)**. Esto refleja la estructura productiva de la región, donde muchos bienes con acceso preferencial no son fabricados localmente o su demanda es cubierta por producción nacional.

Siguiendo la lógica expuesta en la **Figura 2**, dentro del universo de productos sujetos a aranceles a la importación (77% del total), el **75% recibe algún tipo de preferencia arancelaria**, lo que

representa aproximadamente el 80% del comercio regional. Sin embargo, el **25% restante** paga el arancel Nación Más Favorecida (NMF).

A su vez, entre los productos gravados con arancel que cuentan con trato preferencial, **solo el 37,6% registra oferta exportable y demanda efectiva**. Así, el **62,4% restante corresponde a aquellos que, aun teniendo preferencias, no las utilizan**, ya sea por falta de producción local o porque la demanda se satisface con producción interna o importaciones desde otro socio comercial.

Asimismo, si bien no es objeto de estudio en el presente trabajo, es posible asumir que existen diferentes razones que podrían incidir en el grado de utilización de las preferencias, como, por ejemplo: no poder competir con proveedores extra-regionales más eficientes o que elaboran productos más adaptados a las preferencias de los consumidores regionales; desconocimiento de la existencia del trato preferencial; imposibilidad de cumplir con las reglas de origen preferenciales; existencia de medidas restrictivas del comercio distintas del arancel; acceso y costos del transporte.

En este contexto, resulta lógico que países con una oferta exportadora más diversificada y más integrados a la región a través de acuerdos relativamente amplios en su cobertura y profundos en el margen de preferencia, como Brasil y Argentina, registren porcentajes de utilización de las preferencias mayores al promedio regional.

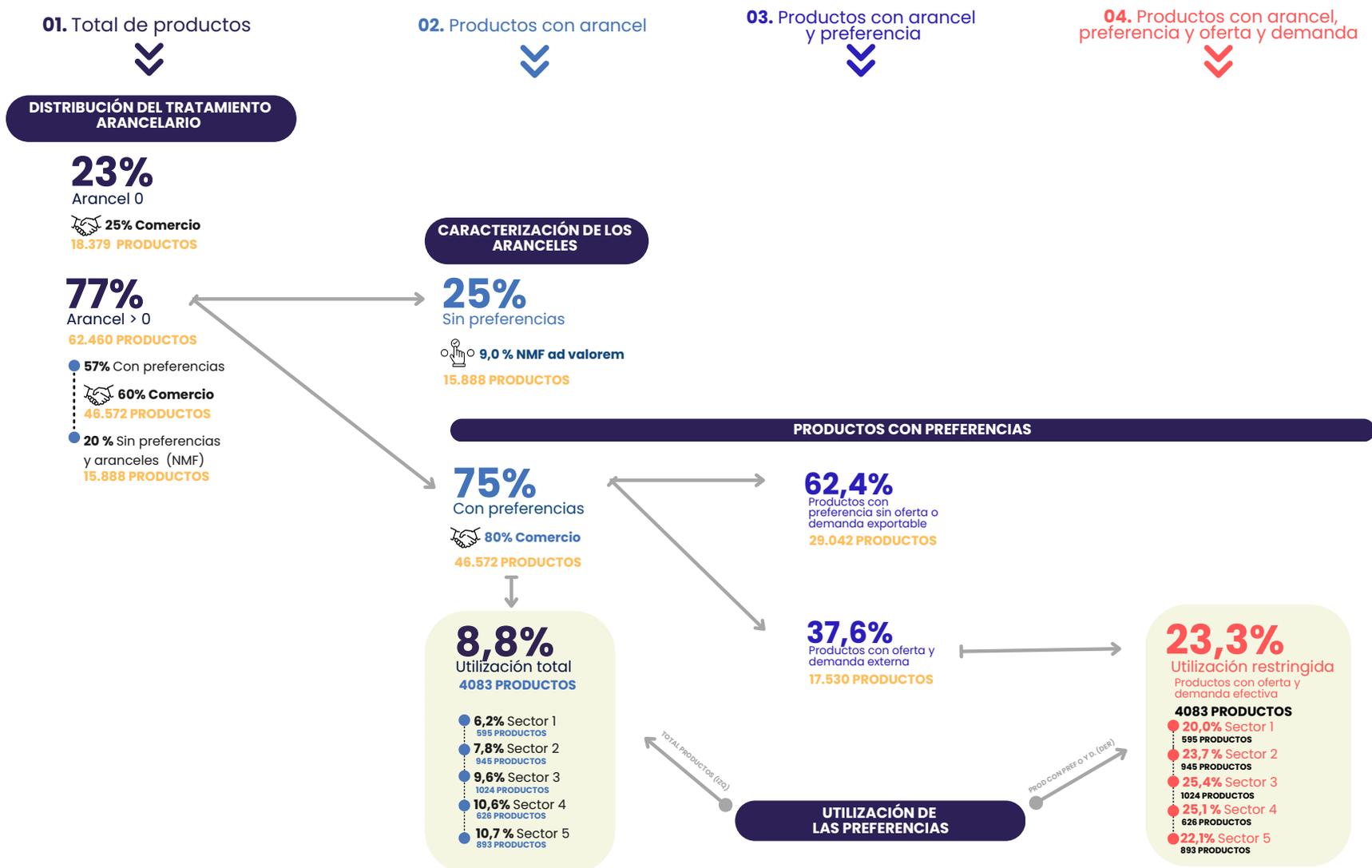
De lo anterior se desprende que el fomento del desarrollo de nuevos productos y sectores con valor agregado que diversifiquen la oferta exportable de un país podría impactar significativamente en el aprovechamiento de las preferencias por parte del referido país, fortaleciendo, al mismo tiempo, su competitividad en los mercados internacionales.

Diferencias sectoriales marcadas

El análisis sectorial revela que los **sectores más industrializados** que incorporan más valor agregado, como textiles, cerámica, metales y maquinaria, tienen un **mayor grado de aprovechamiento de las preferencias**, con tasas superiores al 22%. En contraste, los sectores primarios, como agropecuarios y alimentos, presentan tasas levemente más bajas. Lo anterior evidencia la importancia que el comercio intrarregional continúa representando para la diversificación de la oferta exportable y para la generación de empleos de calidad, así como su relevancia para sectores de la economía que incorporan mayor valor agregado.

Los principales resultados resumidos en este apartado se pueden visualizar en la Figura 2.

Figura 2- Síntesis del análisis del grado de utilización de las preferencias



Fuente: SG de ALADI

Comparación temporal

Una comparación temporal entre los resultados de este estudio y los de 2016 muestra que el **aprovechamiento promedio regional de las preferencias arancelarias se redujo en 1,1 puntos porcentuales**, pasando del 9,9 % en 2015 al 8,8 % en 2021.

Este descenso puede atribuirse, en parte, a varios factores, entre ellos la **reducción progresiva del arancel Nación Más Favorecida (NMF)** en los países de la región durante los años analizados. En 2015, el promedio regional del arancel NMF era del 9,5 %, mientras que en 2021 se ubicó en 9,0 %, lo que redujo el margen de preferencia asociado a los acuerdos comerciales. Como resultado, la menor diferencia entre el arancel preferencial y el arancel NMF ha **disminuido el incentivo para que los operadores económicos utilicen los acuerdos**, ya que el beneficio relativo de acceder a las preferencias arancelarias se ha ido reduciendo con el tiempo.

Otro factor relevante es el **creciente protagonismo de los países asiáticos en el comercio global**, en particular China, que se ha consolidado como el principal exportador de manufacturas a nivel mundial. En este contexto, el comercio de América Latina con China se ha incrementado entre 2015 y 2021, aumentando su participación en las importaciones regionales del 19 % al 22 %, un alza de tres puntos porcentuales en dicho período. Su expansión comercial ha llevado a que, en la mayoría de los países de la región, las **importaciones desde China superen a aquellas provenientes de socios regionales**, desplazando así el uso de acuerdos preferenciales intrarregionales. Esto ha contribuido a la **reducción del comercio intrarregional** como proporción del comercio total de la región, que en los últimos años **se ha mantenido en torno al 12 %**.

En general, los países con **economías más abiertas** no solo **están más integrados a la región, sino también al resto del mundo**, lo que sugiere que una mayor inserción internacional no excluye una profundización de los lazos comerciales dentro de América Latina. Por ello, más que una dicotomía entre comercio intrarregional y extrarregional, el objetivo debe ser **fortalecer la capacidad de los países para insertarse en las cadenas globales de valor**, aprovechando tanto los beneficios de la integración regional como las oportunidades del comercio global.

En este sentido, un **mayor uso de las preferencias arancelarias favorece la formación de cadenas de valor interregionales**, las cuales pueden fortalecer la competitividad de los países y facilitar su acceso a mercados extrarregionales. Esto no solo impulsa la integración productiva dentro de la región, sino que también **mejora las condiciones para una inserción más efectiva en las cadenas globales de valor**, promoviendo una diversificación productiva más amplia y sostenible.

Síntesis y reflexiones finales

Los acuerdos comerciales de la ALADI han **sido fundamentales para fortalecer el comercio intrarregional**, permitiendo que **casi uno de cada cuatro productos sujetos a aranceles de importación aproveche las preferencias arancelarias negociadas**. Esto confirma su papel en la reducción de barreras comerciales dentro de la región.

Sin embargo, el margen de mejora sigue siendo significativo. El porcentaje actual de utilización de las preferencias responde tanto a factores estructurales, como la capacidad exportadora de los países y su geografía, como a aspectos vinculados a la **política comercial y la integración regional**, donde existen oportunidades para fortalecer su impacto.

Para ampliar el aprovechamiento de los acuerdos y potenciar su efecto en el comercio regional, es clave implementar políticas enfocadas en **diversificar la oferta exportable**, con especial apoyo a las **PYMES**, mejorar la **competitividad regional** mediante el acceso a **tecnología y financiamiento**, y fortalecer la **difusión de los acuerdos comerciales** para que más empresas puedan beneficiarse de ellos. Además, es fundamental **facilitar la vinculación entre exportadores e importadores** a través de ruedas de negocios y ferias, así como **mejorar la infraestructura y la conectividad** para reducir costos logísticos y agilizar el comercio en las fronteras.

El verdadero desafío no es solo incrementar el comercio intrarregional, sino lograr una integración más eficiente y dinámica. **Fortalecer estos acuerdos permitirá no solo ampliar los flujos comerciales dentro de la región, sino también mejorar la inserción de los países de la ALADI en la economía global.**

Referencias

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (2016). Aprovechamiento de las preferencias arancelarias en 2015. ALADI/SEC/Estudio217. Secretaría General de ALADI.
- Lalanne, R., & Sánchez, J. (2019). Barreras al aprovechamiento de los acuerdos comerciales en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Richtering, A., & Verbeet, H. (2020). Evaluación de la utilización de preferencias comerciales: Metodologías y aplicaciones en países en desarrollo. Banco Mundial.
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2011). Impacto de los Acuerdos de Comercio Preferencial en el Sistema Multilateral de Comercio. OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2024). Tendencias y perspectivas de los acuerdos comerciales preferenciales en el siglo XXI. OMC.

Anexo I - Anexo estadístico

Cuadro A.1- Cantidad de productos por categoría grado de utilización de preferencias (GUP y GUR) por país como exportador.

País	Total de productos			Con preferencia			Con pref , O y D				Grado de Utilización	
	arancel_0	con_preferencia	sin_preferencia	% del total	pref_no_utilizada	pref_utilizada	pref_no_utilizada	pref_utilizada	Total potencial	% productos potencial	GUP	GUR
Argentina	19,633	49,756	11,462	81.3	41,086	8,670	4,621	8,670	13,291	26.7	17.4	65.2
Bolivia	19,501	59,172	2,133	96.5	58,160	1,012	12,948	1,012	13,960	23.6	1.7	7.2
Brasil	19,711	47,354	13,874	77.3	32,576	14,778	16,842	14,778	31,620	66.8	31.2	46.7
Chile	19,915	47,682	13,288	78.2	44,085	3,597	19,779	3,597	23,376	49.0	7.5	15.4
Colombia	16,587	51,419	13,051	79.8	43,700	7,719	23,989	7,719	31,708	61.7	15.0	24.3
Cuba	19,434	23,590	37,780	38.4	23,539	51	2,712	51	2,763	11.7	0.2	1.8
Ecuador	17,334	53,024	10,440	83.5	50,900	2,124	19,597	2,124	21,721	41.0	4.0	9.8
Mexico	17,026	26,920	36,582	42.4	23,481	3,439	9,376	3,439	12,815	47.6	12.8	26.8
Panamá	16,400	39,167	25,293	60.8	37,171	1,996	1,954	1,996	3,950	10.1	5.1	50.5
Paraguay	19,226	52,315	9,261	85.0	51,055	1,260	12,472	1,260	13,732	26.2	2.4	9.2
Peru	15,352	55,580	10,022	84.7	48,945	6,635	24,457	6,635	31,092	55.9	11.9	21.3

Uruguay	19,138	53,587	8,098	86.9	52,041	1,546	13,722	1,546	15,268	28.5	2.9	10.1
Venezuela	19,669	45,870	15,266	75.0	45,615	255	12,342	255	12,597	27.5	0.6	2.0
ALADI	18,379	46,572	15,888	74.6	42,489	4,083	13,447	4,083	17,530	37.6	8.8	23.3

Cuadro A.2- Cantidad de productos según tratamiento arancelario por categoría y sector, según país como exportador.

	Total productos														
	arancel_0					con_preferencia					sin_preferencia				
País	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Argentina	1,813	7,843	2,346	2,788	4,843	10,349	12,699	11,623	6,165	8,920	2,508	2,367	3,125	1,544	1,918
Bolivia	1,866	7,844	2,348	2,803	4,640	11,843	14,810	14,157	7,488	10,874	951	223	585	198	176
Brasil	1,814	7,871	2,348	2,798	4,880	10,232	11,954	11,157	5,870	8,141	2,620	3,135	3,608	1,845	2,666
Chile	1,885	7,951	2,352	2,809	4,918	10,734	11,267	11,867	5,817	7,997	2,046	3,706	2,879	1,874	2,783
Colombia	1,873	6,565	1,834	2,186	4,129	9,881	13,064	12,816	6,566	9,092	2,928	3,370	2,497	1,764	2,492
Cuba	1,735	7,807	2,241	2,769	4,882	5,070	5,897	4,886	3,139	4,598	7,854	9,175	9,958	4,580	6,213
Ecuador	1,687	6,475	2,185	2,401	4,586	10,720	14,022	12,429	6,685	9,168	2,253	2,379	2,472	1,402	1,934
Mexico	1,731	6,715	2,014	2,360	4,206	5,810	8,398	5,785	3,132	3,795	7,102	7,733	9,272	4,914	7,561
Panama	1,646	6,521	1,740	2,333	4,160	7,323	11,400	7,822	5,121	7,501	5,695	4,979	7,531	3,045	4,043

Paraguay	1,810	7,796	2,331	2,787	4,502	10,661	13,120	11,673	6,753	10,108	2,189	1,962	3,084	950	1,076
Peru	1,122	6,358	1,837	2,093	3,942	12,115	14,467	11,957	7,252	9,789	1,438	2,128	3,321	1,164	1,971
Uruguay	1,801	7,793	2,312	2,756	4,476	11,252	13,349	11,853	6,978	10,155	1,609	1,747	2,926	754	1,062
Venezuela	1,812	7,842	2,346	2,793	4,876	8,436	12,891	10,279	6,151	8,113	4,414	2,140	4,463	1,548	2,701
ALADI	1,738	7,337	2,172	2,590	4,542	9,571	12,103	10,639	5,932	8,327	3,354	3,465	4,286	1,968	2,815

Cuadro A.3- Cantidad de productos que utilizan las preferencias por categoría y sector, según país como exportador.

País	Utilización Total									
	pref_no_utiliz					pref_utilizada				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Argentina	8,864	10,437	9,961	4,769	7,055	1,485	2,262	1,662	1,396	1,865
Bolivia	11,670	14,664	13,770	7,343	10,713	173	146	387	145	161
Brasil	8,565	8,479	7,448	3,296	4,788	1,667	3,475	3,709	2,574	3,353
Chile	9,576	10,495	11,268	5,355	7,391	1,158	772	599	462	606
Colombia	9,228	11,346	10,389	5,429	7,308	653	1,718	2,427	1,137	1,784
Cuba	5,054	5,879	4,880	3,133	4,593	16	18	6	6	5
Ecuador	10,201	13,584	11,815	6,431	8,869	519	438	614	254	299
Mexico	5,416	7,450	5,074	2,529	3,012	394	948	711	603	783
Panamá	7,244	11,117	7,381	4,805	6,624	79	283	441	316	877
Paraguay	10,415	12,867	11,238	6,623	9,912	246	253	435	130	196
Peru	11,181	13,069	9,923	6,320	8,452	934	1,398	2,034	932	1,337
Uruguay	10,885	12,819	11,630	6,837	9,870	367	530	223	141	285

Venezuela	8,388	12,852	10,221	6,105	8,049	48	39	58	46	64
ALADI	8,976	11,158	9,615	5,306	7,434	595	945	1,024	626	893

Cuadro A.4- Cantidad de productos que utilizan las preferencias por categoría y sector, según país como exportador, con oferta y demanda restringida.

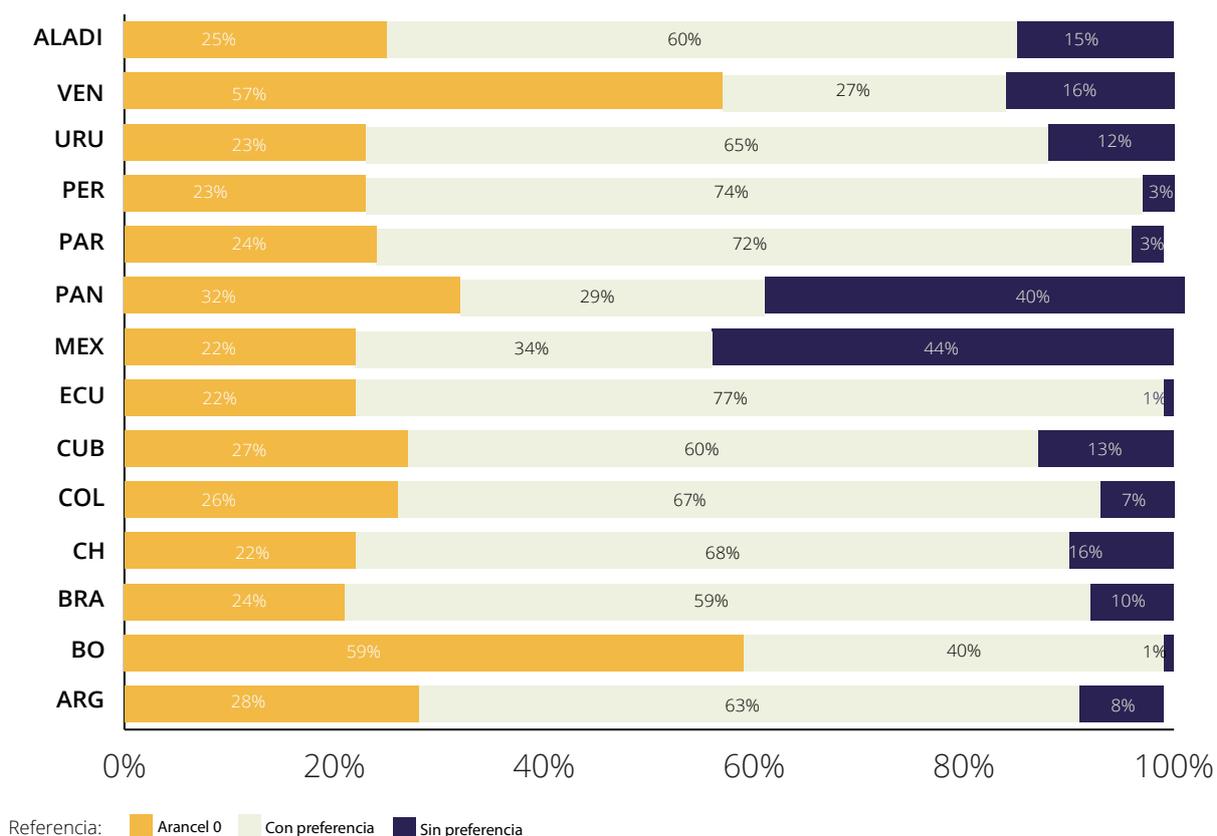
País	Utilización con Oferta y Demanda									
	pref_no_utiliz					pref_utilizada				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Argentina	1,274	1,078	930	543	796	1,485	2,262	1,662	1,396	1,865
Bolivia	1,827	2,040	3,049	1,978	4,054	173	146	387	145	161
Brasil	3,871	4,178	3,830	1,909	3,054	1,667	3,475	3,709	2,574	3,353
Chile	3,283	4,578	4,652	2,883	4,383	1,158	772	599	462	606
Colombia	3,725	6,413	5,768	3,441	4,642	653	1,718	2,427	1,137	1,784
Cuba	574	471	319	325	1,023	16	18	6	6	5
Ecuador	3,571	3,934	4,817	2,604	4,671	519	438	614	254	299
Mexico	1,738	2,335	2,227	1,540	1,536	394	948	711	603	783
Panamá	793	437	473	189	62	79	283	441	316	877
Paraguay	1,806	2,520	2,871	1,483	3,792	246	253	435	130	196
Peru	4,432	5,885	5,287	3,700	5,153	934	1,398	2,034	932	1,337
Uruguay	2,479	3,095	2,819	1,686	3,643	367	530	223	141	285
Venezuela	1,545	2,601	1,970	2,062	4,164	48	39	58	46	64
ALADI	2,378	3,043	3,001	1,873	3,152	595	945	1,024	626	893



Cuadro A.5 - Indicadores de Utilización de las preferencias GUP y GUR por país y sector. Valores en porcentajes

País	Grado de utilización de preferencias (GUP)					Grado de utilización de preferencias Restringida (GUR)				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Argentina	14.3	17.8	14.3	22.6	20.9	53.8	67.7	64.1	72.0	70.1
Bolivia	1.5	1.0	2.7	1.9	1.5	8.7	6.7	11.3	6.8	3.8
Brasil	16.3	29.1	33.2	43.9	41.2	30.1	45.4	49.2	57.4	52.3
Chile	10.8	6.9	5.0	7.9	7.6	26.1	14.4	11.4	13.8	12.1
Colombia	6.6	13.2	18.9	17.3	19.6	14.9	21.1	29.6	24.8	27.8
Cuba	0.3	0.3	0.1	0.2	0.1	2.7	3.7	1.8	1.8	0.5
Ecuador	4.8	3.1	4.9	3.8	3.3	12.7	10.0	11.3	8.9	6.0
Mexico	6.8	11.3	12.3	19.3	20.6	18.5	28.9	24.2	28.1	33.8
Panama	1.1	2.5	5.6	6.2	11.7	9.1	39.3	48.2	62.6	93.4
Paraguay	2.3	1.9	3.7	1.9	1.9	12.0	9.1	13.2	8.1	4.9
Peru	7.7	9.7	17.0	12.9	13.7	17.4	19.2	27.8	20.1	20.6
Uruguay	3.3	4.0	1.9	2.0	2.8	12.9	14.6	7.3	7.7	7.3
Venezuela	0.6	0.3	0.6	0.7	0.8	3.0	1.5	2.9	2.2	1.5
ALADI	6.2	7.8	9.6	10.6	10.7	20.0	23.7	25.4	25.1	22.1

Gráfico A.1. Comercio con preferencia arancelaria según exportador. Año 2021.



ANEXO II - Metodológico

Cuadro A.6- Fuentes de información y grado de cobertura

Informante	AR	BO	BR	CL	CO	CU	EC	MX	PA	PY	PE	UY	VE
AR		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
BO	1		1	1	3	1	3	1	1	1	3	1	3
BR	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
CL	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1
CO	1	3	1	1		1	3	1	1	1	3	1	1
CU	5	5	5	5	5		5	5	5	5	5	5	N/D
EC	1	3	1	1	3	1		1	1	1	3	1	3
MX	4	4	4	4	4	4	4		4	4	4	4	4
PA	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	3	3
PY	3	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	3
PE	1	3	1	1	3	1	3	1	3	1		1	1
UY	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1
VE	5	5	5	5	5	N/D	5	5	5	5	5	5	

Tipo de Información disponible

1 Informada ■ 2 Informada con secreto estado ■ 3 Imputada ■ 4 Imputada con secreto estadístico ■ 5 Espejo



Supuestos y Limitaciones

El análisis de la utilización de las preferencias arancelarias en la ALADI se basa en una serie de supuestos metodológicos y decisiones analíticas que garantizan la coherencia y comparabilidad de los resultados. A continuación, se detallan los principales aspectos a considerar en la interpretación de los resultados y las limitaciones del estudio.

Supuestos Metodológicos

1. **Oferta Exportable y Demanda del Importador:** La existencia de un acuerdo preferencial no implica necesariamente que el mercado produzca el bien en cuestión. Si un producto con preferencia no registra exportaciones, se clasifica como **“Ítem sin oferta exportable”**. De igual forma, si un país importador no registra compras de dicho bien desde ningún origen, se asume que **no hay demanda efectiva**.
2. **Criterio de Oferta Exportable:** Se incluyeron en el análisis únicamente las observaciones en las que el valor comercial alcanzó al menos 100 mil dólares anuales. No obstante, debido a restricciones en la disponibilidad de información comercial detallada (secreto estadístico), en muchos casos no se reporta el valor exacto del comercio, sino solo su existencia. Para mitigar esta limitación, cuando un producto registró comercio con preferencias, pero su valor estaba sujeto a secreto estadístico, se imputó un monto de 100 mil dólares, garantizando así su inclusión en el análisis.
3. **Clasificación Exclusiva de Productos:** Cada producto es asignado a una única categoría de análisis. Sin embargo, pueden darse casos en los que un mismo producto registre transacciones tanto bajo el régimen preferencial (casillero C) como sin el uso de la preferencia (casillero D). En estos casos, **se clasifica el producto como utilizado bajo el régimen preferencial si al menos una transacción se realizó con preferencia**, evitando así la subestimación del indicador.
4. **Homogeneidad en la Comparación:** Para garantizar la coherencia metodológica, **se consideran exclusivamente productos con comercio registrado en la nomenclatura NALADISA 2017**. Esta uniformidad permite evaluar de manera homogénea la utilización de las preferencias arancelarias en los distintos países analizados.
5. **Condicionantes del Análisis:** Los resultados del estudio están sujetos a restricciones en la disponibilidad de información. La aplicación del **secreto estadístico** en ciertos sectores por parte de algunos países puede distorsionar la medición de la oferta o la demanda efectiva.

Limitaciones del Análisis

1. **Uso de la cantidad de productos en lugar del valor del comercio**
El cálculo de los indicadores se realizó en términos de **cantidad de productos** que utilizan las preferencias, en lugar del **valor del comercio** beneficiado. Esta decisión se tomó por dos razones principales:
 - **Secreto estadístico en los montos de comercio:** Algunos países restringen la divulgación de información detallada sobre los valores transaccionados a nivel de ítem, impidiendo una medición precisa del impacto monetario del uso de las preferencias.
 - **Debilidades en la base de datos respecto al valor del comercio:** Existen inconsistencias en la disponibilidad y calidad de los datos sobre valores

comerciales, lo que podría introducir sesgos en el análisis si se utilizara esta variable.

Al basar el cálculo en la cantidad de productos, **se garantiza mayor comparabilidad y confiabilidad en los resultados**, evitando distorsiones derivadas de la heterogeneidad en la información provista por los países miembros de la ALADI.

2. Sesgos derivados del método de imputación

Si bien la imputación de un valor ficticio de 100 mil dólares permitió incluir en el análisis productos con preferencias registradas, esta técnica **no refleja necesariamente la magnitud real de su comercio**. En consecuencia, los resultados obtenidos deben interpretarse con cautela, ya que podrían subestimar o sobrestimar el grado de utilización de las preferencias en algunos casos.

3. Limitaciones en la estimación de la demanda efectiva

La metodología asocia la **no utilización de la preferencia con una única causa**. Por ejemplo, un ítem sin oferta exportable se clasifica exclusivamente bajo esta categoría, aunque en la práctica **podría también estar sujeto a restricciones de demanda en el país importador**. Este enfoque permite simplificar el análisis, pero **no captura posibles efectos simultáneos de múltiples factores en la no utilización de las preferencias**.

4. Restricciones en la medición del Grado de Utilización Restringido (GUR)

Si bien el **GUR** ofrece un análisis más preciso al centrarse en productos con oferta exportable y demanda efectiva, este enfoque también presenta limitaciones:

- La exclusión de ciertos productos del denominador **puede sesgar la percepción de la efectividad del acuerdo**.
- La correcta identificación de la oferta y demanda **depende de la calidad y disponibilidad de los datos**, lo que puede generar imprecisiones.
- La existencia de **secreto estadístico** en algunos países puede afectar la correcta clasificación de los productos, alterando los resultados.

En conclusión, si bien la metodología aplicada permite un análisis detallado del uso de las preferencias arancelarias en la ALADI, los resultados deben interpretarse considerando las restricciones metodológicas y la disponibilidad de información.



sgaladi@aladi.org
www.aladi.org