

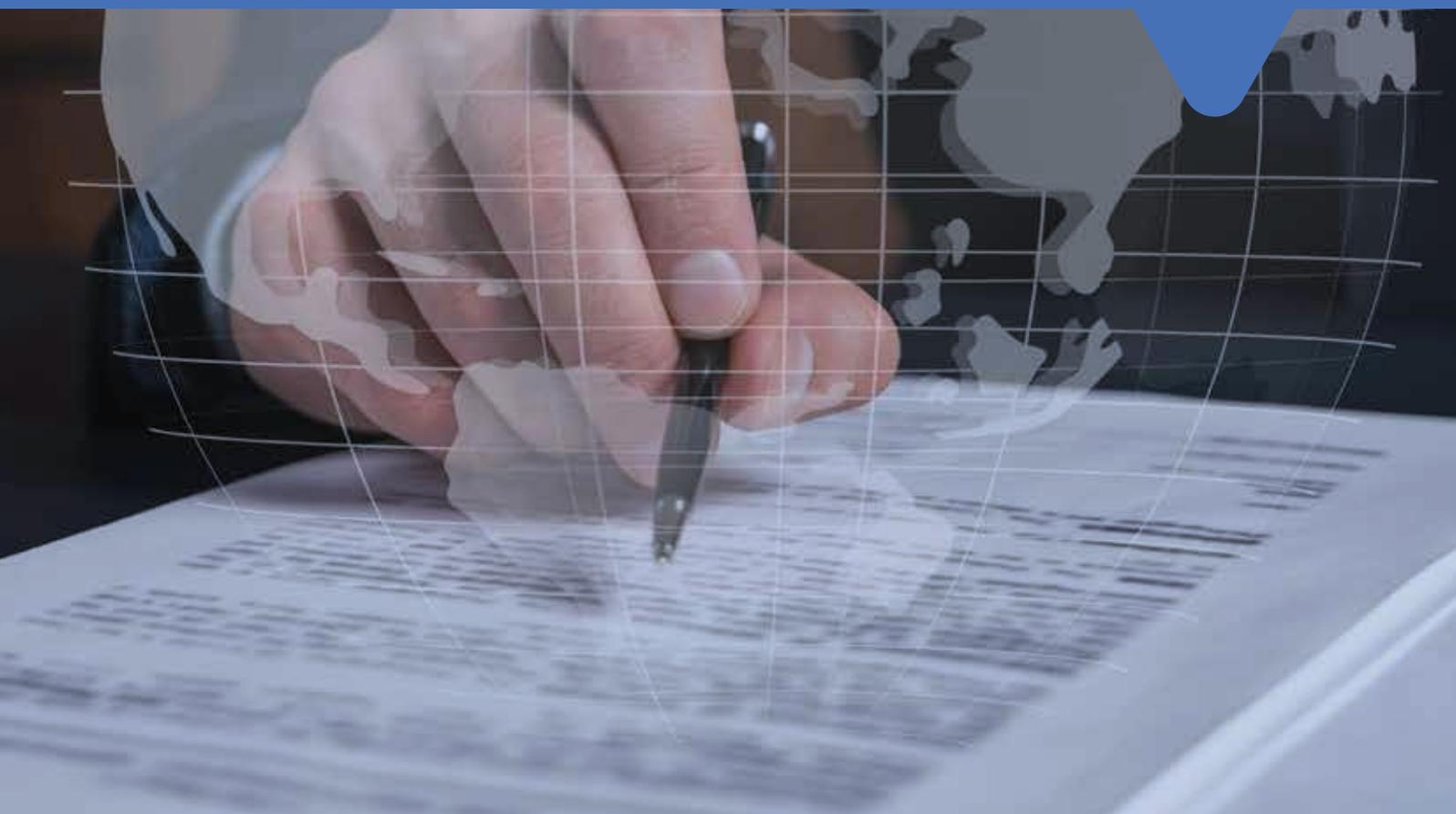


Secretaria-Geral

ALADI/SEC/Estudo 254

8 de abril de 2025

Aproveitamento das Preferências Tarifárias nos Acordos da ALADI



**Aproveitamento das
Preferências Tarifárias nos
Acordos da ALADI**

TABELA DE CONTEÚDO

I. Introdução.....	6
II. Metodologia.....	8
1. Classificação dos itens conforme tratamento tarifário.....	9
2. Dados utilizados.....	10
3. Cálculo do indicador.....	10
4. Supostos e limitações.....	11
III. Resultados.....	12
1. Distribuição do tratamento tarifário.....	12
2. Caracterização das tarifas.....	13
3. Abrangência das preferências tarifárias.....	14
4. Utilização das preferências tarifárias.....	15
5. Impacto condicionado a oferta e demanda.....	17
6. Análise setorial da utilização de preferências tarifárias.....	18
IV. Principais resultados e reflexões.....	20

Resumo

Este estudo analisa o aproveitamento das preferências tarifárias nos acordos comerciais da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) durante 2021. Com uma rede de acordos em constante evolução, a ALADI tem facilitado a integração produtiva e o acesso preferencial aos mercados da região, promovendo o comércio intrarregional e fortalecendo os laços econômicos entre seus membros.

A análise, baseada em uma metodologia detalhada em nível de item tarifário, permite uma avaliação tanto da abrangência quanto da utilização efetiva das preferências comerciais. Os resultados mostram que 75% dos produtos sujeitos a tarifas têm acesso preferencial, embora, dentro desse grupo, apenas um em cada dez produtos realmente se beneficie dessas concessões. Como a principal condição para sua utilização é a existência de oferta exportável e de demanda de importação, o aproveitamento das preferências aumenta para 23,3% quando se consideram apenas os produtos que atendem a esses requisitos. Isso reflete o potencial de crescimento do comércio preferencial e a oportunidade de otimizar seu impacto em diferentes setores.

Como era de esperar, observa-se uma heterogeneidade significativa entre os países da região. Aqueles com maior diversificação produtiva e uma rede mais ampla de acordos conseguem melhor aproveitamento das preferências.

Em nível setorial, o comércio intrarregional apresenta desempenho particularmente favorável em indústrias como a têxtil e de maquinaria, que registraram um grau mais alto de utilização de preferências, em comparação com os setores de base primária. Isso confirma o papel fundamental da rede de acordos na promoção do comércio de produtos manufaturados e no fortalecimento da diversificação produtiva na região.

O estudo destaca a importância de continuar alavancando o comércio intrarregional por meio de estratégias que otimizem a infraestrutura, simplifiquem os procedimentos administrativos e fortaleçam o apoio às PMEs. Essas ações ajudarão a ampliar o impacto dos acordos comerciais, promovendo um comércio mais dinâmico e uma integração econômica mais forte e sustentável na região.

I. Introdução

O comércio internacional evoluiu significativamente nas últimas décadas, impulsionado pela necessidade dos países de expandir seus mercados, diversificar sua produção e fortalecer seus laços econômicos. Nesse contexto, os acordos comerciais têm sido uma ferramenta fundamental para eliminar ou reduzir as barreiras tarifárias, promover a competitividade e facilitar o intercâmbio de bens e serviços. No entanto, a elaboração desses acordos responde não só à liberalização do comércio, como também a estratégias de desenvolvimento econômico, cooperação regional e posicionamento geopolítico.

No âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), o princípio de Nação Mais Favorecida (NMF) estabelece que qualquer concessão tarifária concedida a um país deve ser estendida a todos os outros membros. Entretanto, nas últimas décadas, os países aumentaram significativamente o número de acordos comerciais preferenciais (PTAs, pelas siglas em inglês), expandindo assim as oportunidades de acesso preferencial a mercados estratégicos.

Desde 2000, a proliferação desses acordos tem sido exponencial: mais de 80% dos acordos notificados à OMC refletiram essa tendência (OMC, 2024). Essa mudança estrutural transformou a política comercial global, consolidando uma rede de tratados que, embora concedam acesso preferencial a mercados estratégicos, também geram maior fragmentação do comércio internacional.

Na América Latina, a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) tem sido um ator fulcral nesse processo. Por meio do Tratado de Montevideu 1980 (TM80), estabeleceu uma rede de acordos preferenciais. Diferentemente de outras iniciativas de integração, o modelo da ALADI permite que seus membros negociem Acordos de Alcance Parcial (AAPs) e Acordos de Alcance Regional (AARs), facilitando a redução de tarifas e a integração produtiva na região.

No entanto, embora esses acordos tenham gerado um marco normativo favorável para o comércio intrarregional, o grau de aproveitamento real desses acordos continua sendo um desafio importante. A existência de preferências tarifárias não garante automaticamente seu uso efetivo no comércio bilateral, pois sua utilização depende de vários fatores, como a capacidade produtiva dos países, as preferências dos consumidores, a disponibilidade de informações para exportadores e importadores, o nível das tarifas de importação NMF, o cumprimento das regras de origem, as medidas não tarifárias, os custos administrativos e a conectividade logística e os custos de transporte.

Este estudo faz parte do programa de atividades da ALADI para o ano de 2024, e é inserido na Atividade 4: Evolução do Comércio na ALADI. Seu objetivo é gerar indicadores periódicos para examinar o comportamento do comércio intrarregional e dos países-membros da ALADI com o resto do mundo. Nesse âmbito, apresenta-se o estudo sobre o Aproveitamento das Preferências Tarifárias entre os países da ALADI. O trabalho permite ainda a comparação com os resultados obtidos na última versão do estudo, realizada em 2016, oferecendo uma visão da evolução a utilização de preferências ao longo do tempo.

Para abordar a problemática, o documento analisa o grau de aproveitamento das preferências tarifárias negociadas entre os países-membros da ALADI, utilizando dados oficiais do ano de 2021. Emprega-se uma metodologia comparativa, a fim de avaliar a efetividade dessas preferências e de compreender as razões de seu uso. Também são incorporadas melhorias metodológicas sugeridas por organismos internacionais, como o Banco Mundial (Richtering e Verbeet, 2020) e a CEPAL (Lalanne e Sánchez, 2019), o que permite uma visão mais precisa do fenômeno.

O documento é organizado da seguinte forma: a Seção II descreve a metodologia adotada para medir o aproveitamento de preferências, indicando a base de dados utilizada, as classificações tarifárias e as limitações do estudo.

A Seção III é dedicada à análise dos dados, e apresenta a abrangência e o uso efetivo das preferências em nível regional, nacional e setorial.

Por fim, a Seção IV sintetiza as principais conclusões do estudo e faz recomendações para melhorar a utilização dos acordos comerciais, destacando as oportunidades e os desafios para a integração regional.

Em última análise, o trabalho busca fornecer evidências empíricas para o desenho de políticas que otimizem o comércio preferencial na América Latina, garantindo que os acordos comerciais não existam apenas no papel, mas que se tornem instrumentos eficazes para a expansão do comércio e o desenvolvimento econômico da região, o que continua sendo um desafio crucial para a integração econômica regional.

II. Metodologia

O estudo tem como objetivo medir a utilização das preferências tarifárias no âmbito da rede de acordos da ALADI, determinando a quantidade de produtos que se beneficiam delas. A abordagem adotada permitiu analisar o alcance, a utilização e a efetividade do regime preferencial. Porém, os resultados refletem parcialmente os efeitos dinâmicos do comércio negociado e se concentram na magnitude do sistema de preferências, sem permitir a inferência causal (Lalanne e Sánchez, 2019).

Embora a metodologia empregada na última medição (ALADI, 2016) tenha sido mantida, fizeram-se algumas alterações com o intuito de melhorar a precisão e a calibração das medidas sobre a utilização das preferências tarifárias pelos países-membros.

Para isso, foi considerado o principal acordo comercial em vigor para cada relação bilateral e foi selecionado aquele que oferecia a maior amplitude e profundidade de abrangência para cada produto em cada relação bilateral. O Quadro 1 ilustra o principal acordo comercial considerado para cada relação bilateral.

Quadro 1. Acordo principal considerado em cada relação bilateral. Ano 2021

	AR	BOL	BR	CL	CO	CU	EQ	MX	PAN	PAR	PE	URU	VE
AR		ACE 36	ACE 18	ACE 35	ACE 59 ACE 72	ACE 62	ACE 59	ACE 6	PTR	ACE 18	ACE 58	ACE 18	ACE 68
BOL			ACE 36	ACE 22	CAN	ACE 47	CAN	ACE 66	PTR	ACE 36	CAN	ACE 36	A de C
BR				ACE 35	ACE 59 ACE 72	ACE 62	ACE 59	ACE 53	PTR	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	PTR	ACE 62	ACE 50	ACE 62	ACE 40
EQ								APR 29	PTR	ACE 59	CAN	ACE 59	CAN*
MX									TLC	ACE 38	ACE 67	ACE 60	nc
PAN										PTR	TLC	PTR	nc
PAR											ACE 58	ACE 18	ACE 59
PE												ACE 58	AC
URU													ACE 63

Fonte: SG de ALADI

A de C: Acordo de Comércio entre os Povos e Complementariedade Econômica Produtiva, entre o Governo da República Bolivariana da Venezuela e o Estado Plurinacional da Bolívia.

AC: Acordo de Alcance Parcial de Natureza Comercial entre a República do Peru e a República Bolivariana da Venezuela.

(*): Venezuela denunciou o Acordo de Cartagena em 2006, e o prazo de cinco anos, em que continuou sendo aplicado o Programa de Liberalização, finalizou em 21 de abril de 2011. Mediante a Decisão 746 do Conselho Andino de Ministros das Relações Exteriores, de 27 de abril de 2011, foi acordado que os países-membros mantivessem em vigor, de forma temporária e recíproca, as preferências tarifárias previstas no Artigo 135 do Acordo de Cartagena às importações originárias da Venezuela. Cada país-membro deveria aplicar esta disposição até a entrada em vigor de um acordo comercial bilateral assinado entre o país e a Venezuela. Ademais, e atendendo ao princípio de reciprocidade, a Decisão seria aplicável às importações efetuadas a partir de abril de 2011. Por sua vez, a Venezuela, mediante decretos para cada país, estabeleceu que, a partir de 23 de abril de 2011, e por prazo determinado ou até a data de entrada em vigor dos respectivos Acordos com os países da CAN, aplicaria as preferências vigentes até esse momento aos produtos originários desses países.

Para consultar lista de acordos vigentes e códigos mencionados no quadro, ver: <https://www.aladi.org/sitioaladi/acuerdosactuales/>

1. Classificação dos itens conforme tratamento tarifário

A metodologia aplicada baseou-se em uma análise em nível de item para cada relação bilateral entre outorgante e beneficiário. Os fluxos de importação foram examinados, considerando a relação entre um país importador e um exportador específico em cada linha tarifária. Para evitar subestimações, os itens ou produtos foram classificados em quatro categorias mutuamente excludentes, seguindo a metodologia proposta pelo Banco Mundial (Richtering e Verbeet, 2020) e como observado na Figura 1:

Figura 1 - Metodologia para classificar os produtos conforme seu tratamento tarifário e preferencial



Fonte: Adaptado de Richtering e Verbeet, 2020

- **A) Itens com tarifa 0:** Inclui aqueles itens que, nas relações bilaterais, contam com tarifa igual a zero no país outorgante (NMF = 0).
- **B) Itens com tarifa > 0 e sem preferência:** Compreende os produtos que têm tarifa maior que zero (NMF > 0) e que não foram objeto de preferências tarifárias no acordo respectivo.
- **C) Itens com tarifa > 0 e com preferências utilizadas:** Abrange os produtos que, na relação bilateral analisada, registraram importações realizadas mediante o Acordo considerado, beneficiando-se efetivamente das vantagens tarifárias acordadas.
- **D) Itens com tarifa > 0 e com preferências não utilizadas:** Inclui os produtos que, cobertos por preferências tarifárias, foram comercializados sem utilizá-las ou, bem, não foram comercializados.

2. Dados utilizados

O estudo utilizou uma base de dados construída a partir de registros administrativos fornecidos pelos países-membros à Secretaria-Geral da ALADI. Ela é composta de 25 milhões de registros, o que reflete seu amplo alcance. Em média, há 6.890 produtos para cada país, tanto em seu papel de importador quanto de exportador, com seus respectivos doze sócios comerciais. Isto gera cerca de 1.041.175 registros de país participante-acordo-item, codificados de acordo com a classificação NALADI/SH 2017 em nível de 8 dígitos. As informações abrangem dados dos treze países-membros da ALADI.

Nos casos em que os países-membros informaram suas importações do ano de 2021 à Secretaria-Geral da ALADI, mas não forneceram informações completas sobre o comércio negociado, a Secretaria teve de proporcionar as informações faltantes por meio da imputação de dados. Quando um país não oferece detalhes, são atribuídos valores-espelho com base nas informações notificadas pelo outro país na relação bilateral em consideração (ver Quadro A.5 no Anexo II).

3. Cálculo do indicador

A análise da utilização das preferências tarifárias baseia-se em um indicador que mede a proporção de produtos com acesso a benefícios tarifários que realmente comercializam nessas condições. Apresentam-se duas versões desse indicador:

1. **Grau de Utilização das Preferências (GUP):** Representa a proporção de produtos com preferências que registram comércio efetivo sob regime tarifário negociado. Calcula-se como:

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

Onde:

- C é o número de produtos que foram importados utilizando a preferência.
- D é o número de produtos que contam com preferência, mas que não foram importados sob esse regime.

2. **Grau de Utilização Restrito (GUR):** Variante mais restritiva do indicador, que exclui da casa D aqueles produtos que não se comercializam na região, ora porque o exportador não vende o produto (sem oferta exportável), ora porque o produto não é importado pelo sócio comercial de nenhuma origem (sem demanda efetiva). Segue a fórmula abaixo:

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

Onde:

- D_{rest} representa unicamente os produtos que não utilizaram a preferência **apesar de contar com oferta exportável e demanda efetiva.**

A comparação entre os dois indicadores permite distinguir o impacto das restrições estruturais (falta de oferta ou demanda) e avaliar, de forma mais precisa, o aproveitamento das preferências negociadas.

4. Supostos e limitações

Para garantir a coerência metodológica e a comparabilidade dos resultados, a análise baseia-se em critérios que delimitam o universo do estudo, como a identificação da oferta exportável e da demanda efetiva, o limite mínimo de 100.000 dólares por ano para classificar um produto como comercializado e a atribuição exclusiva de categorias para evitar duplicação. A análise enfrenta limitações decorrentes da disponibilidade e da qualidade dos dados. A medição se baseia na quantidade de produtos com preferências, e não no valor do comércio, devido a restrições nas informações notificadas. Além disso, a imputação de valores em casos de sigilo estatístico pode levar a vieses nas estimativas. Por fim, a identificação correta da oferta e da demanda depende da qualidade dos dados disponíveis.

Em conclusão, embora a metodologia aplicada permita uma análise detalhada do uso de preferências tarifárias na ALADI, os resultados devem ser interpretados levando em consideração as restrições metodológicas e a disponibilidade de informações. Para mais detalhes, consultar **Anexo II**.

III. Resultados

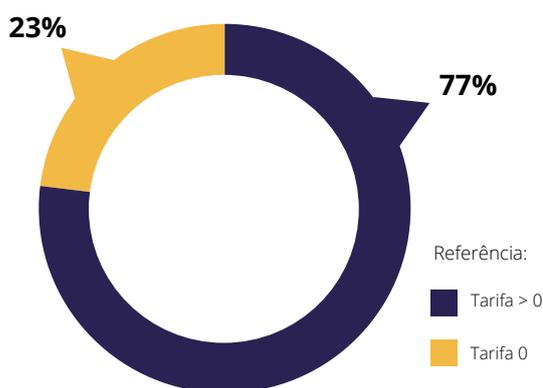
Esta seção apresenta as principais descobertas da análise da utilização das preferências tarifárias concedidas no âmbito dos acordos comerciais entre os países da ALADI. Os resultados refletem a abrangência dessas preferências, seu grau de aproveitamento e as diferenças observadas tanto em nível nacional quanto setorial.

1. Distribuição do tratamento tarifário

Um primeiro passo da análise foi identificar como os produtos comercializados na região são distribuídos em função de seu tratamento tarifário. Essa segmentação distingue entre produtos sujeitos a tarifas positivas na fronteira e aqueles isentos de tarifas de importação de qualquer origem.

Na região, **77% dos produtos comercializados** estão sujeitos a tarifas positivas, o que representa 60% do comércio regional sujeito a tarifas, enquanto os **23%** restantes são isentos delas. Em termos de comércio, os produtos com tarifa zero representam aproximadamente **25% do valor total do comércio intrarregional**, deixando 75% do comércio sob alcance dos acordos comerciais e suas preferências tarifárias.

Gráfico 1: Tratamento tarifário dos produtos comercializados



Fonte: SG de ALADI

A distribuição dos produtos entre os países exportadores reflete um panorama relativamente homogêneo na região. De modo geral, os países enfrentam um mercado regional com uma composição de produtos próxima à média regional. O **Gráfico 1** ilustra essa dinâmica, mostrando a proporção de produtos isentos de tarifas em relação aos sujeitos a tarifas nos diferentes países.

A importância dos acordos comerciais reside principalmente em sua capacidade de intervir em produtos gravados, concedendo reduções ou isenções de tarifas para facilitar o acesso ao mercado. Esses produtos, que representam a maior parte do comércio regional, são o foco principal da análise.

2. Caracterização das tarifas

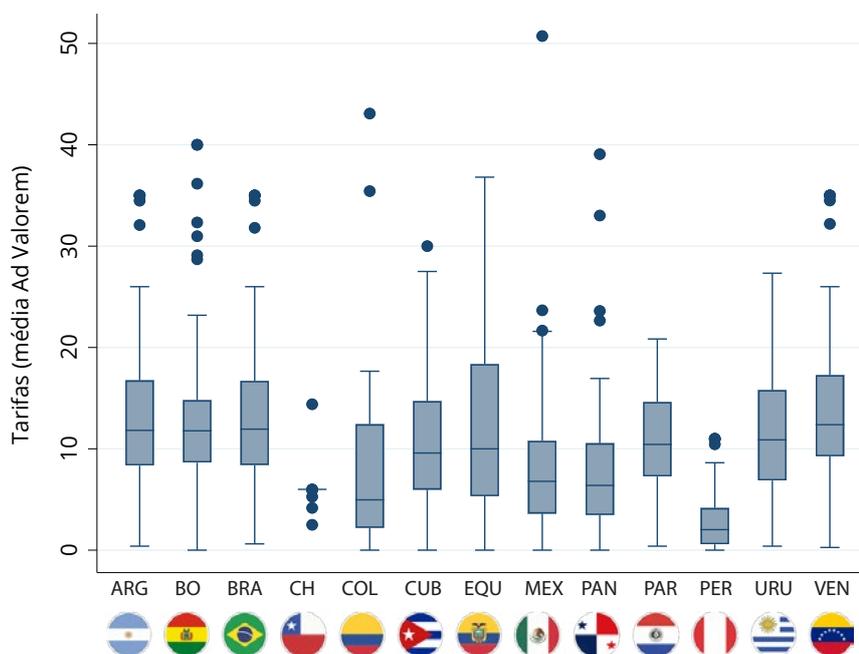
Uma vez identificada a distribuição geral dos produtos de acordo com seu tratamento tarifário, a análise focou na estrutura das tarifas NMF (Nação Mais Favorecida) aplicadas pelos países da ALADI. Esse indicador permitiu avaliar as barreiras comerciais gerais impostas a produtos de qualquer origem, fornecendo uma referência para medir o impacto das preferências concedidas em nível intrarregional.

Na região, a tarifa média NMF ad-valorem é de **9,0%**, embora essa média oculte diferenças significativas entre países e setores. A dispersão das tarifas na região é notável, com valores que variam de um mínimo de **0%** para mais de **50%**, dependendo do setor e do país analisado.

Entre os países com tarifas médias mais baixas se encontram **Peru**, com **2,3%**, seguido do **Panamá** e **Chile**, com taxas de **5,1%** e **6,0%**, respectivamente. Essas economias se destacam por suas políticas comerciais abertas, que facilitam o acesso de produtos estrangeiros a seus mercados. No caso do Chile, sua estrutura tarifária é particularmente homogênea, pois a maioria de seus produtos é gravada em um único nível tarifário de **6,0%**. Essa uniformidade não só simplifica a administração aduaneira, como também oferece previsibilidade aos exportadores.

No outro extremo, **Venezuela (13,2%)**, **Brasil (13,0%)** e **Argentina (12,6%)** aplicam as tarifas médias mais altas da região. Esses valores refletem políticas mais protecionistas, destinadas a proteger setores estratégicos da concorrência estrangeira. Além disso, esses países têm uma maior dispersão em suas tarifas, o que indica uma estrutura segmentada que concede diferentes níveis de proteção, dependendo do tipo de produto. O Gráfico 2 ilustra a variabilidade das tarifas médias, destacando as medianas, os valores extremos e a dispersão interna de cada país.

Gráfico 2: Distribuição das tarifas NMF por país (diagrama de caixa)



Fonte: SG de ALADI

Nota: a linha horizontal que divide a caixa correspondente a cada país indica a mediana da tarifa ad-valorem de cada um.

A heterogeneidade na estrutura tarifária tem implicações significativas para o comércio intra e extrarregional. Os países com tarifas mais baixas não só geram condições mais competitivas para os exportadores da região, facilitando o comércio intrarregional, como também melhoram sua inserção nos mercados internacionais.

3. Abrangência das preferências tarifárias

Depois de caracterizada a estrutura tarifária da região, a análise focou na abrangência das preferências tarifárias concedidas por meio de acordos comerciais entre os países da ALADI. Essas preferências constituem um instrumento fundamental para reduzir as barreiras comerciais e facilitar o acesso aos mercados intrarregionais.

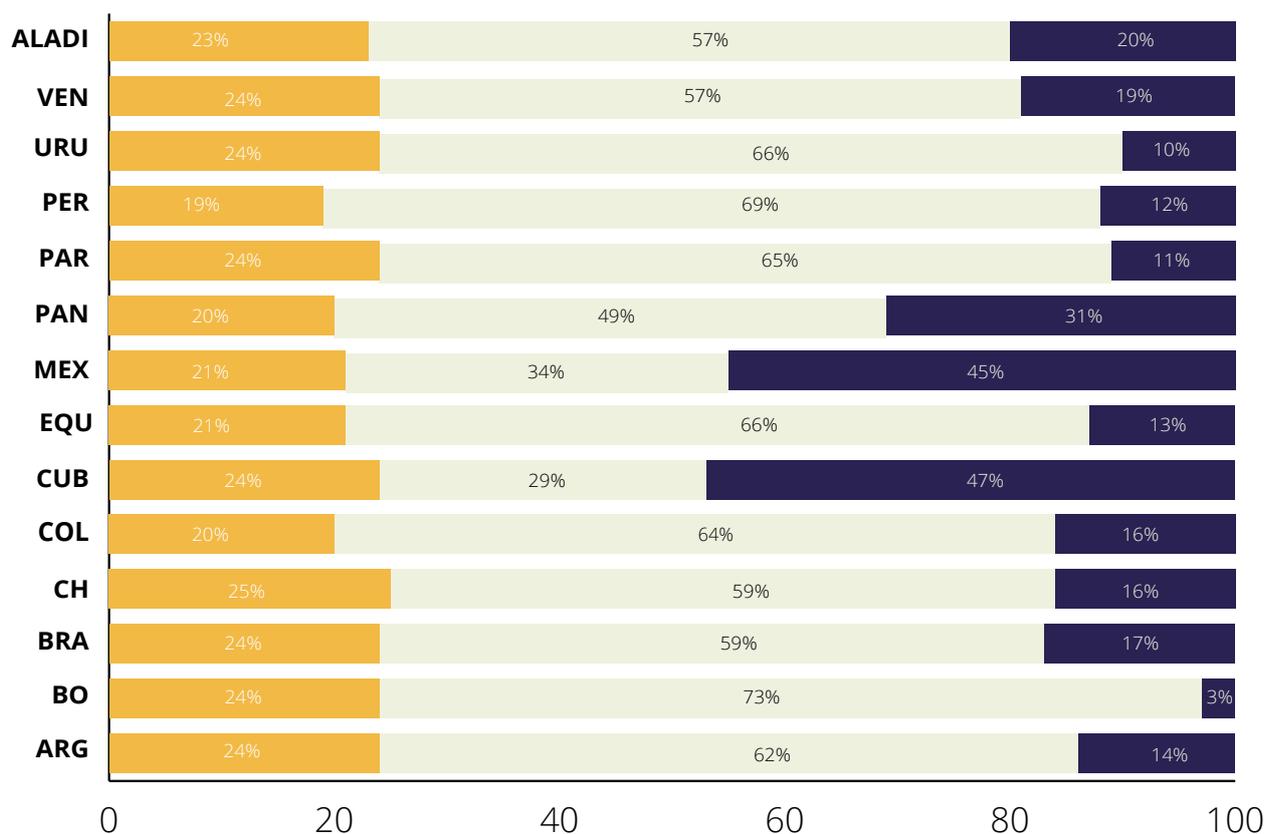
Do total de produtos gravados com tarifas positivas, **75% é coberto por preferências tarifárias**, o que representa **80% do comércio intrarregional sujeito a impostos**. Esse nível de abrangência destaca a importância dos acordos comerciais na redução das barreiras tarifárias para uma porção significativa dos produtos comercializados na região.

Considerando o total de produtos comercializados, **23% têm tarifa zero**, enquanto **57%**, embora gravados a princípio, se beneficiam de preferências que reduzem ou eliminam as tarifas. No entanto, ainda resta **20% dos produtos gravados** que não se beneficiam das preferências tarifárias e, portanto, têm de pagar a tarifa completa. Essa brecha evidencia oportunidades para ampliar o alcance dos acordos e, assim, promover maior integração comercial entre os países da região.

A abrangência das preferências varia significativamente entre os países. **Bolívia lidera** nesse aspecto, com **97% de suas exportações** beneficiadas por tarifa zero ou tratamento preferencial, seguida do **Uruguai** e do **Paraguai**, com níveis de abrangência de **90% e 89%**, respectivamente. Esses países têm acordos mais abrangentes que cobrem uma alta porcentagem de produtos comercializados, o que melhora substancialmente seu acesso aos mercados intrarregionais.

Em contrapartida, países como **Cuba, México e Panamá** apresentam níveis mais baixos de abrangência. No caso de Cuba, **47% de suas exportações** ainda pagam tarifas completas, enquanto no México e no Panamá esse percentual é de **45% e 31%**, respectivamente. As razões para essa menor abrangência incluem a falta de acordos com um amplo espectro de produtos e uma maior concentração em setores específicos em suas políticas comerciais. Esses dados são ilustrados no **Gráfico 3**, que detalha a proporção de produtos que se beneficiam de preferências tarifárias em cada país.

Gráfico 3: Abrangência de preferências tarifárias segundo exportador



Referência: Tarifa 0 Com preferência Sem preferência

Fonte: SG de ALADI

A análise da abrangência também destaca que, embora a maioria dos produtos sujeitos a tarifas tenha alguma forma de tratamento preferencial, a distribuição nem sempre reflete o valor do comércio desses produtos. Em outras palavras, uma alta porcentagem de produtos pode ser coberta, mas seu impacto econômico vai depender de se esses produtos representam uma parcela significativa do comércio total. Isso ressalta a necessidade de considerar tanto a quantidade de produtos quanto seu valor comercial ao avaliar a efetividade dos acordos.

4. Utilização das preferências tarifárias

A análise foca em identificar quantos dos produtos que se beneficiam das preferências realmente são comercializados nessas condições, e explora ainda os possíveis fatores que poderiam limitar seu aproveitamento.

Os resultados, baseados na aplicação do indicador GUP, descrito na seção metodológica, evidenciam que, embora a abrangência das preferências tarifárias na região seja ampla, seu efetivo aproveitamento continua enfrentando desafios significativos.

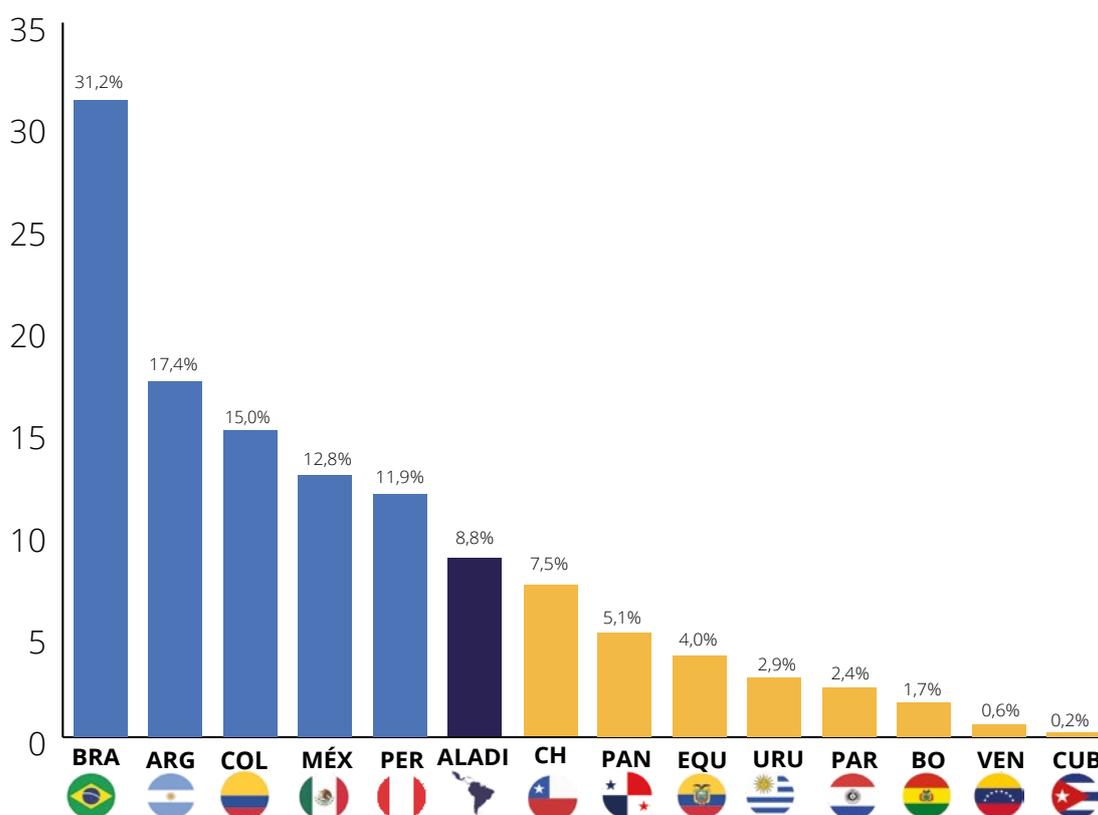
Na região, a utilização média das preferências tarifárias é de 8,8%, o que significa que menos de um em cada dez produtos com preferências realmente registra comércio nessas condições.



Os resultados por país revelam disparidades significativas no grau de utilização. **Brasil lidera a região, com 31,2% de utilização**, seguido da **Argentina (17,4%)**, **Colômbia (15,0%)** e **México (12,8%)**. Esses países atingem níveis acima da média regional graças à sua capacidade de gerar oferta exportável e à relativa diversificação de suas economias. Em contraposição, **Cuba (0,2%)** e **Venezuela (0,6%)** têm os níveis mais baixos de utilização, refletindo limitações estruturais importantes que restringem sua participação efetiva no comércio intrarregional.

O **Gráfico 4** mostra o grau de utilização das preferências tarifárias, representado pela proporção de produtos efetivamente comercializados que utilizam as preferências, em relação ao número total de produtos que se beneficiam do tratamento preferencial, conforme explicado na seção 3 da Metodologia.

Gráfico 4: Utilização das preferências segundo país exportador. Ano 2021



Fonte: SG de ALADI

Fatores que poderiam limitar a utilização das preferências

O fato de o grau de utilização das preferências tarifárias não ser maior é explicado, em grande parte, pela **falta de oferta exportável ou de demanda efetiva** pelos sócios comerciais. Esse fator afeta **62,4% dos produtos com preferências**, o que significa que, embora os acordos concedam benefícios a uma ampla gama de produtos, muitos deles não têm oferta competitiva nos mercados internacionais ou não têm demanda efetiva nos países sócios. Isso limita significativamente o impacto das preferências no comércio intrarregional.

Para o 37,6% do resto dos produtos, que têm condições de serem comercializados, outros fatores associados podem estar influenciando o aproveitamento. Embora essas causas não sejam analisadas neste estudo, é possível supor que fatores como a incapacidade de concorrer com fornecedores extrarregionais mais eficientes ou com aqueles que elaboram produtos

mais adaptados às preferências dos consumidores regionais, a falta de conhecimento da existência de tratamento preferencial, a impossibilidade de cumprir as regras de origem preferenciais, a existência de medidas restritivas ao comércio que não sejam tarifas e as dificuldades relacionadas à logística e aos custos de transporte poderiam ter um impacto sobre o grau de utilização das preferências.

Além disso, é possível que os importadores, ao avaliarem os custos associados ao cumprimento das regulamentações para se beneficiarem das preferências em comparação com a opção de pagar a tarifa completa, quando o diferencial econômico entre as duas opções for pequeno, possam optar por evitar as complexidades administrativas e pagar a tarifa, o que restringiria o impacto potencial dos acordos.

5. Impacto condicionado a oferta e demanda

Quando a análise se restringe a produtos com tratamento preferencial, oferta exportável e demanda efetiva —definida neste estudo como “comércio potencial preferencial” e medida pelo indicador GUR— o panorama muda significativamente. Nesse contexto, o grau médio de utilização das preferências na região atinge 23,3%, refletindo uma melhora no aproveitamento. Esse aumento se deve à exclusão de produtos que, apesar de terem preferências, não atendem às condições necessárias para sua comercialidade. Um exemplo desse fenômeno pode ser visto no caso da Argentina, que lidera a região em termos de utilização condicionada ao comércio potencial preferencial.

Nesse país, o comércio potencial preferencial representa apenas 26,7% do número total de produtos com preferências, o que explica sua alta taxa de utilização de 65,2%. Assim, por ter uma base menor de produtos comercializáveis, uma proporção maior deles consegue aproveitar as preferências.

Por outro lado, o Brasil é o país que menos reduz seu comércio potencial preferencial, já que cobre 66,8% de seus produtos com preferências. Esse comportamento reflete uma maior diversificação de sua oferta exportável e uma demanda mais ampla nos mercados regionais. No caso do Panamá, a oferta exportável potencial é drasticamente reduzida, alcançando apenas 10,1% de seus produtos com preferências, o que equivale a aproximadamente 3.950 bens. No entanto, essa redução contribui para que o Panamá registre um grau de utilização de 50,5%, e que efetivamente comercialize 1.996 produtos mediante acordos preferenciais.

Os detalhes específicos dessa dinâmica podem ser encontrados no Gráfico A.1 do Anexo I, que mostra a relação entre a oferta potencial e a utilização de preferências. Dados desagregados por país estão disponíveis no Quadro A.1, também no Anexo I.

Por fim, mesmo dentro do subgrupo de produtos com oferta exportável e demanda efetiva, há casos em que as preferências não são utilizadas. Vários estudos identificaram motivos comuns para essa situação, incluindo os altos custos fixos associados ao cumprimento das normas, as regras de origem, os custos de transporte e a falta de informações fornecidas pelos exportadores. Em muitos casos, esses fatores fazem com que o benefício econômico da utilização das preferências seja menor do que o custo do pagamento da tarifa, reduzindo assim o impacto potencial dos acordos comerciais.

6. Análise setorial da utilização das preferências tarifárias

A utilização das preferências tarifárias também mostra uma variabilidade significativa por setor econômico. Essa análise permite identificar os setores com maior capacidade de aproveitar as preferências e aqueles que enfrentam as maiores limitações, fornecendo informações chave para a elaboração de políticas comerciais mais eficazes.

Essa abordagem é essencial para entender não apenas a distribuição geral da utilização, mas também os fatores que contribuem para sua variação entre setores e países.

Setores analisados

Os produtos foram classificados em cinco setores principais que refletem diferentes níveis de industrialização e características comerciais:

- **Setor 1: Agropecuários e alimentos**
- **Setor 2: Minerais, químicos e plásticos**
- **Setor 3: Têxteis, calçados e couros**
- **Setor 4: Pedra, cerâmica e metais**
- **Setor 5: Máquinas e aparelhos**

Esses grupos permitem uma análise detalhada que destaca os contrastes no aproveitamento das preferências tarifárias na região.

Quando o uso das preferências é avaliado sem considerar as restrições de oferta e demanda, a utilização setorial mostra uma distribuição relativamente uniforme, com taxas que variam de 6% a 11%. No entanto, os setores primários e os mais industrializados diferem acentuadamente entre si.

Os setores primários, representados pelo setor 1 (Agropecuários e alimentos) e pelo setor 2 (Minerais, químicos e plásticos), apresentam as taxas mais baixas de utilização, com médias de 6,2% e 7,8%, respectivamente. Essa menor utilização pode estar ligada à estrutura de produção desses setores, que tendem a ter menos elos em uma cadeia de valor.

Por outro lado, os setores mais industrializados apresentam melhor desempenho. O setor 3 (Têxteis, calçados e couro) atinge 9,6%, enquanto o setor 4 (Pedra, cerâmica e metais) e o setor 5 (Máquinas e aparelhos) apresentam taxas de 10,6% e 10,7%, respectivamente. Esses setores tendem a se beneficiar de uma maior abrangência nos acordos comerciais, o que facilita seu comércio preferencial. Ver Quadro 2.

Utilização condicionada a oferta e demanda

Ao restringir a análise a produtos com oferta exportável e demanda efetiva, as taxas de utilização setorial aumentam, com médias que variam entre 20% e 26%. Esse aumento reflete como as condições de comercialidade influenciam diretamente o aproveitamento das preferências tarifárias.

Dentre os setores, ganha destaque o setor 3 (Têxteis, calçados e couro), com uma utilização média de 25,4%, imediatamente seguido pelo setor 4 (Pedra, cerâmica e metais), com 25,1%, enquanto o setor 2 (Minerais, químicos e plásticos) registra 23,7%. Os setores 5 (Máquinas e aparelhos) e 1 (Agropecuários e alimentos) atingem taxas de 22,1% e 20,0%, respectivamente.

O Quadro 2 ilustra essas tendências, mostrando como o aproveitamento das preferências varia entre os setores em cada país da ALADI em relação ao número total de produtos com preferências e, em seguida, condicionada ainda mais pela existência de oferta exportável e demanda efetiva.

Quadro 2- Utilização de preferências por país e setor.
Valores em porcentagens

País	Produtos com preferência					Produtos com preferência, oferta e demanda				
	Setores									
	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
Bolívia	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
Colômbia	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
Equador	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
Paraguai	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
Uruguai	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

Fonte: SG da ALADI

O incremento no grau de utilização é explicado pela redução do universo de produtos analisados, concentrando-se naqueles com condições efetivas de comércio. Essa abordagem, conhecida como comércio potencial preferencial, permite observar como os setores mais industrializados, com produtos de maior valor agregado e diversificação, conseguem se beneficiar mais dos acordos.

Por exemplo, o setor 3 (Têxteis, calçados e couro), com alta capacidade de geração de valor e diversificação, lidera o comércio preferencial em termos relativos. Porém, o setor 1 (Agropecuários e alimentos), composto em grande parte por produtos primários e com menor desenvolvimento industrial, enfrenta maiores limitações para aproveitar as preferências. Os detalhes específicos dessa dinâmica podem ser encontrados nos quadros A.2 a A.5 do Anexo I, que oferecem uma visão desagregada dos resultados por setor.

IV. Principais resultados e reflexões

A análise dos resultados sobre o uso de preferências tarifárias nos países da ALADI mostra tanto os avanços alcançados quanto os desafios pendentes na integração comercial da região. As principais descobertas e as conclusões mais relevantes do estudo estão resumidas abaixo:

Abrangência ampla, mas desigual

A rede de acordos comerciais tem uma abrangência significativa. Do total de produtos que compõem o universo de mercadorias, 77% é sujeito a tarifas de importação, enquanto o restante 23% é excluído do pagamento de tarifas.

Esse 77% é composto de 57% de produtos que recebem algum tipo de preferência tarifária mediante aplicação dos acordos preferenciais que compõem a rede, que representa aproximadamente 60% do comércio regional, enquanto o **20%** restante não recebe tratamento preferencial.

Se somarmos o número de produtos que, embora sujeitos a tarifas de importação maiores que zero, recebem tratamento preferencial (57% do universo), com o número de produtos cuja tarifa de importação NMF é zero (23%), o resultado é que **80% dos produtos** podem circular na região **ALADI sem pagar tarifas** ou, na falta disso, pagando tarifas reduzidas devido à aplicação de preferências comerciais, o que representa **85% do comércio regional**.

No entanto, há diferenças marcantes entre os países. Bolívia, Uruguai e Paraguai se destacam pelo alto nível de abrangência dos acordos dos quais participam, enquanto Cuba, México e Panamá enfrentam maiores restrições devido a acordos mais limitados ou seletivos. Isso mostra que existe uma oportunidade de ampliar o alcance dos acordos em países menos integrados como forma de contribuir para o incremento de oportunidades comerciais.

Grau de utilização das preferências

A utilização efetiva das preferências atinge aproximadamente **um em cada dez produtos beneficiados (8,8%)**. Entretanto, ao considerar apenas aqueles com oferta exportável e demanda efetiva, a média regional sobe para **um em cada quatro produtos (23,3%)**, o que reflete um melhor aproveitamento sob condições favoráveis de comercialidade.

Países como Brasil, Argentina e Panamá têm atingido melhores níveis de utilização, enquanto Cuba e Venezuela apresentam taxas mínimas, demonstrando limitações estruturais e comerciais que dificultam o aproveitamento dos benefícios da integração.

Fatores limitantes para uma maior utilização das preferências

A principal barreira para uma maior utilização das preferências tarifárias é a falta de oferta exportável ou de demanda efetiva, que afeta quase **dois em cada três produtos com tratamento preferencial (62,4%)**. Isso reflete a estrutura produtiva da região, onde muitos produtos com acesso preferencial não são fabricados localmente ou sua demanda é coberta pela produção nacional.

Seguindo a lógica apresentada na **Figura 2**, dentro do universo de produtos sujeitos a tarifas de importação (77% do total), **75% recebe algum tipo de preferência tarifária**, o que representa aproximadamente 80% do comércio regional. Entretanto, o **25% restante** paga a tarifa de Nação Mais Favorecida (NMF).

Por sua vez, dentre os produtos gravados com tarifa que contam com tratamento preferencial, **apenas 37,6% registra oferta exportável e demanda efetiva**. Portanto, o **62,4% restante corresponde àqueles que, embora com preferências, não as utilizam**, seja por falta de produção local, seja porque a demanda é atendida pela produção interna ou por importações de outro sócio comercial.

Além disso, embora não seja o objeto de estudo deste trabalho, é possível supor que existam diferentes razões que poderiam afetar o grau de utilização das preferências, por exemplo, não poder concorrer com fornecedores extrarregionais mais eficientes ou que produzam produtos mais adaptados às preferências dos consumidores regionais; desconhecimento da existência de tratamento preferencial; impossibilidade de cumprir regras de origem preferenciais; existência de medidas restritivas ao comércio que não sejam tarifas; acesso e custos de transporte.

Nesse contexto, é lógico que países com oferta exportável mais diversificada, que estão mais integrados à região mediante acordos de abrangência relativamente ampla e margem de preferência bastante profunda, como Brasil e Argentina, registrem porcentagens mais altas de utilização de preferências do que a média regional.

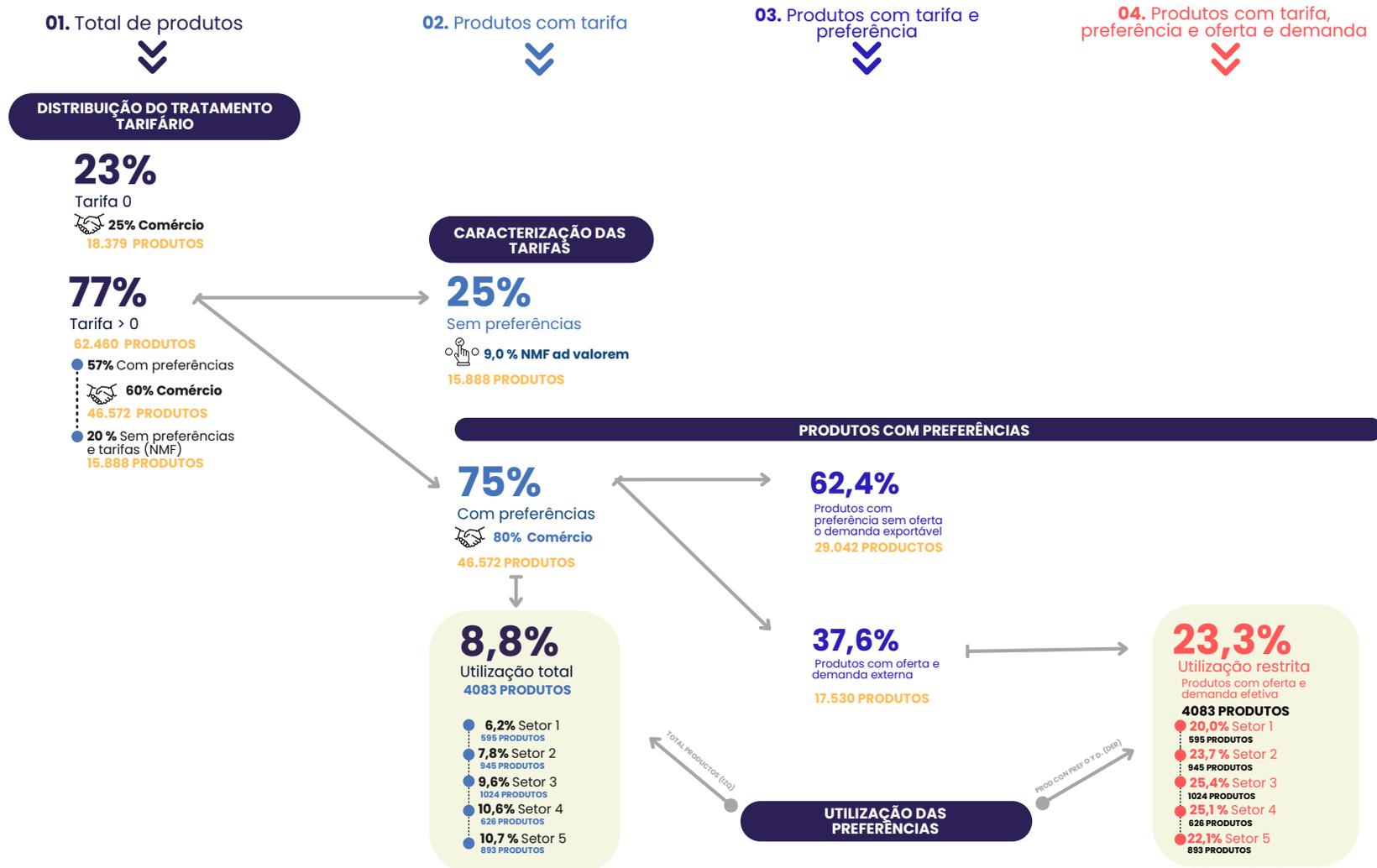
Do anterior pode se deduzir que a promoção do desenvolvimento de novos produtos e setores com valor agregado, que diversifiquem a oferta exportável de um país, poderia gerar um impacto significativo no uso das preferências desse país, fortalecendo, ao mesmo tempo, sua competitividade nos mercados internacionais.

Diferenças setoriais marcadas

A análise setorial revela que os **setores mais industrializados** que incorporam mais valor agregado, como têxteis, cerâmica, metais e maquinaria, têm **grau mais alto de aproveitamento de preferências**, com taxas superiores a 22%. Já os setores primários, como Agropecuários e alimentos, apresentam taxas levemente mais baixas. Isso mostra a importância que o comércio intrarregional continua tendo para a diversificação da oferta exportável e para a geração de empregos de qualidade, bem como sua relevância para os setores da economia que incorporam maior valor agregado.

Os principais resultados resumidos nesta seção podem ser conferidos na Figura 2.

Figura 2- Síntese da análise do grau de utilização das preferências



Fonte: SG da ALADI

Comparação temporal

Uma comparação temporal entre os resultados deste estudo e os de 2016 mostra que o **aproveitamento médio regional das preferências tarifárias diminuiu 1,1 ponto percentual**, de 9,9% em 2015 para 8,8% em 2021.

Esse declínio pode ser atribuído, em parte, a vários fatores, incluindo a **redução progressiva da tarifa de Nação Mais Favorecida (NMF)** nos países da região durante os anos analisados. Em 2015, a tarifa NMF média regional foi de 9,5%, enquanto em 2021 foi de 9,0%, reduzindo a margem de preferência associada aos acordos comerciais. Como resultado, a menor diferença entre a tarifa preferencial e a tarifa NMF **reduziu o incentivo para que os operadores econômicos utilizem os acordos**, já que o benefício relativo do acesso às preferências tarifárias vem diminuindo ao longo do tempo.

Outro fator relevante é o **papel crescente dos países asiáticos no comércio global**, especialmente da China, que já virou o principal exportador mundial de produtos manufaturados. Nesse contexto, o comércio da América Latina com a China aumentou entre 2015 e 2021, elevando sua participação nas importações regionais de 19% para 22%, um aumento de três pontos percentuais nesse período. Sua expansão comercial fez com que **as importações da China ultrapasassem as dos sócios regionais** na maioria dos países da região, substituindo o uso de acordos preferenciais intrarregionais. Isso contribuiu para a **redução do comércio intrarregional** como proporção do comércio total da região, que **nos últimos anos permaneceu em torno de 12%**.

Em geral, os países com **economias mais abertas** não apenas **estão mais integrados com a região, mas também com o resto do mundo**, o que sugere que uma maior inserção internacional não exclui um aprofundamento dos laços comerciais dentro da América Latina. Portanto, em vez de uma dicotomia entre comércio intrarregional e extrarregional, o objetivo deve ser **fortalecer a capacidade dos países de se inserirem nas cadeias globais de valor**, aproveitando tanto os benefícios da integração regional quanto as oportunidades do comércio global.

Nesse sentido, um **maior uso das preferências tarifárias favorece a formação de cadeias de valor inter-regionais**, o que pode fortalecer a competitividade dos países e facilitar seu acesso a mercados extrarregionais. Isso não só impulsiona a integração produtiva na região, como também **melhora as condições para uma inserção mais efetiva nas cadeias globais de valor**, promovendo uma diversificação produtiva mais ampla e sustentável.

Síntese e reflexões finais

Os acordos comerciais da ALADI têm sido **fundamentais para fortalecer o comércio intrarregional**, permitindo que **quase um em cada quatro produtos sujeitos a tarifas de importação aproveite as preferências tarifárias negociadas**. Isso confirma seu papel na redução das barreiras comerciais na região.

Entretanto, a margem de melhora continua sendo significativa. A porcentagem atual de utilização das preferências responde tanto a fatores estruturais, como a capacidade de exportação e a geografia dos países, quanto a aspectos ligados à **política comercial e à integração regional**, onde há oportunidades para fortalecer seu impacto.

Para ampliar o aproveitamento dos acordos e aumentar seu impacto no comércio regional, é essencial implementar políticas direcionadas a **diversificar a oferta exportável**, apoiando especialmente às **PMEs**; melhorar a **competitividade regional** por meio do acesso à **tecnologia e ao financiamento**, e fortalecer a **divulgação dos acordos comerciais** para que mais empresas possam se beneficiar deles. Ademais, é fundamental **facilitar os vínculos entre exportadores e importadores** por meio de rodadas de negócios e feiras, bem como **melhorar a infraestrutura e a conectividade** para reduzir os custos de logística e agilizar o comércio nas fronteiras.

O verdadeiro desafio não é só aumentar o comércio intrarregional, como também alcançar uma integração mais eficiente e dinâmica. **O fortalecimento desses acordos permitirá tanto ampliar os fluxos comerciais dentro da região, quanto melhorar a inserção dos países da ALADI na economia global.**

Referências

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (2016). Aprovechamiento de las preferencias arancelarias en 2015. ALADI/SEC/Estudio217. Secretaría General de la 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 estatístico

Quadro A.1- Quantidade de produtos por categoria e grau de utilização de preferências (GUP e GUR) por país como exportador

País	Total de produtos			Com preferência			Com pref , O y D				Grau de utilização	
	tarifa_0	com_preferência	sem_preferência	% do total	Pref. não_utilizada	Pref. utilizada	pref_não_utilizada	pref_utilizada	Total potencial	% produtos 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
Bolívia	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
Colômbia	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
Equador	17,334	53,024	10,440	83.5	50,900	2,124	19,597	2,124	21,721	41.0	4.0	9.8
México	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
Paraguai	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

Uruguai	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

Quadro A.2- Quantidade de produtos de acordo com o tratamento tarifário por categoria e setor, segundo país como exportador

	Total produtos														
	tarifa_0					com_preferência					sem_preferência				
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
Bolívia	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
Colômbia	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
Equador	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
México	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
Panamá	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

Paraguai	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
Uruguai	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

Quadro A.3- Quantidade de produtos que utilizam as preferências por categoria e setor, segundo país como exportador

País	Utilização total									
	pref_não_utilizada					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
Bolívia	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
Colômbia	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
Equador	10,201	13,584	11,815	6,431	8,869	519	438	614	254	299
México	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
Paraguai	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
Uruguai	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

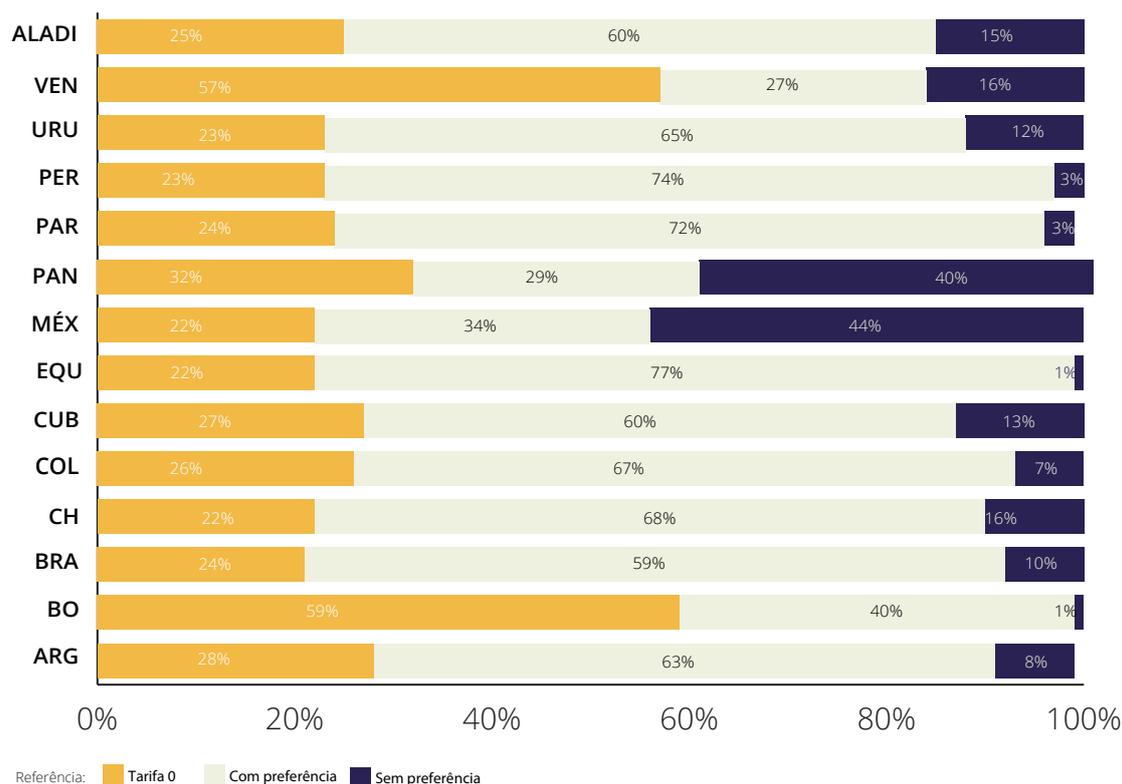
Quadro A.4- Quantidade de produtos que utilizam as preferências por categoria e setor, segundo país como exportador, com oferta e demanda restrita

País	Utilização com oferta e demanda									
	pref_não_utilizada					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
Bolívia	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
Colômbia	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
Equador	3,571	3,934	4,817	2,604	4,671	519	438	614	254	299
México	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
Paraguai	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
Uruguai	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

Quadro A.5 – Indicadores de utilização das preferências GUP e GUR por país e setor. Valores em porcentagens

País	Grau de utilização de preferências (GUP)					Grau de utilização de preferências restrita (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
Bolívia	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
Colômbia	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
Equador	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
Paraguai	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
Uruguai	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. Comércio com preferência tarifária segundo exportador. Ano 2021



ANEXO II – Metodológico

Quadro A.6- Fontes de informação e grau de abrangência

Informante	AR	BO	BR	CL	CO	CU	EQ	MX	PAN	PAR	PE	URU	VE
AR	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
BO	1	3	1	1	3	1	3	1	1	1	3	1	3
BR	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
CL	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1
CO	1	3	1	1	3	1	3	1	1	1	3	1	1
CU	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	N/D
EQ	1	3	1	1	3	1	3	1	1	1	3	1	3
MX	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
PAN	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
PAR	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
PE	1	3	1	1	3	1	3	1	3	1	3	1	1
URU	1	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	5

Tipo de Informação disponível

1 Informada 2 Informada com sigilo estado 3 Imputada 4 Imputada com sigilo estatístico 5 Espelho



Supostos e limitações

A análise da utilização das preferências tarifárias na ALADI baseia-se em uma série de supostos metodológicos e de decisões analíticas que garantem a coerência e a comparabilidade dos resultados. Os principais aspectos a serem considerados na interpretação dos resultados e as limitações do estudo são detalhados a seguir.

Supostos metodológicos

- 1. Oferta exportável e demanda do importador:** A existência de um acordo preferencial não implica necessariamente que o mercado produza o bem em questão. Se um produto com preferência não registra exportações, é classificado como um **“item sem oferta exportável”**. Da mesma forma, se um país importador não registra compras do bem de qualquer origem, entende-se que não há demanda efetiva.
- 2. Critério de oferta exportável:** Somente se incluíram na análise as observações em que o valor comercializado atingiu pelo menos US\$ 100.000 anuais. Porém, devido a restrições de disponibilidade de informações comerciais detalhadas (sigilo estatístico), em muitos casos não se informou o valor exato do comércio, mas apenas sua existência. Para atenuar essa limitação, quando um produto registrou comércio com preferências, mas seu valor era sujeito a sigilo estatístico, foi imputado um valor de US\$ 100.000, garantindo assim sua inclusão na análise.
- 3. Classificação exclusiva de produtos:** Cada produto é incluído em uma única categoria de análise. No entanto, em alguns casos, o mesmo produto pode registrar transações tanto sob o regime preferencial (casa C) quanto sem a utilização da preferência (casa D). Nesses casos, **o produto é classificado como utilizado sob regime preferencial se, pelo menos, uma transação tiver sido feita com preferência**, evitando assim a subestimação do indicador.
- 4. Homogeneidade na comparação:** Para garantir a coerência metodológica, **são considerados exclusivamente os produtos com comércio registrado na nomenclatura NALADI/SH 2017**. Essa uniformidade permite uma avaliação homogênea do uso de preferências tarifárias nos diferentes países analisados.
- 5. Condicionantes da análise:** Os resultados do estudo estão sujeitos a restrições quanto à disponibilidade de informações. A aplicação do sigilo estatístico em determinados setores, feita por alguns países, pode distorcer a medição da oferta ou da demanda reais.

Limitações da análise

- 1. Uso da quantidade de produtos em vez do valor do comércio:** O cálculo dos indicadores foi feito em termos de quantidade de produtos que utilizam as preferências, e não em termos do valor do comércio beneficiado. A decisão foi tomada por duas razões principais:
 - **Sigilo estatístico nos montantes de comércio:** Alguns países restringem a divulgação de informações detalhadas sobre os valores transacionados em nível de item, impedindo uma medição precisa do impacto monetário do uso de preferências.

- **Fraquezas na base de dados em relação ao valor de comércio:** Há inconsistências na disponibilidade e na qualidade dos dados em relação aos valores comerciais, o que poderia introduzir vieses na análise se essa variável for utilizada.

Ao basear o cálculo na quantidade de produtos, **garante-se maior comparabilidade e confiabilidade dos resultados**, evitando distorções decorrentes da heterogeneidade das informações fornecidas pelos países-membros da ALADI.

- 2. Vieses decorrentes do método de imputação:** Embora a imputação de um valor fictício de US\$ 100.000 tenha permitido a inclusão de produtos com preferências registradas na análise, essa técnica **não reflete necessariamente a magnitude real de seu comércio**. Consequentemente, os resultados obtidos devem ser interpretados com cautela, pois podem subestimar ou superestimar o grau de utilização de preferências em alguns casos.
- 3. Limitações na estimativa da demanda efetiva:** A metodologia associa a **não utilização da preferência a uma única causa**. Por exemplo, um item sem oferta exportável é classificado exclusivamente nessa categoria, embora, na prática, **também possa estar sujeito a restrições de demanda no país importador**. Essa abordagem simplifica a análise, mas **não capta os possíveis efeitos simultâneos de vários fatores sobre a não utilização de preferências**.
- 4. Restrições na medição do Grau de Utilização Restrito:** Embora o **GUR** ofereça uma análise mais precisa ao se concentrar em produtos com oferta exportável e demanda efetiva, essa abordagem também tem limitações:
 - a exclusão de certos produtos do denominador **pode distorcer a percepção da eficácia do acordo;**
 - a correta identificação da oferta e da demanda **depende da qualidade e da disponibilidade dos dados**, o que pode gerar imprecisões;
 - a existência de **sigilo estatístico** em alguns países pode afetar a classificação correta dos produtos, alterando os resultados.

Em conclusão, embora a metodologia aplicada permita uma análise detalhada do uso de preferências tarifárias na ALADI, os resultados devem ser interpretados considerando as restrições metodológicas e a disponibilidade de informações.



sgaladi@aladi.org
www.aladi.org