



MANUAL SOBRE BARREIRAS COMERCIAIS E AOS INVESTIMENTOS

Realização:



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

Manual sobre Barreiras Comerciais e aos Investimentos

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade

Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi

Diretor

Diretoria de Comunicação

Carlos Alberto Barreiros

Diretor

Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti

Diretor

Diretoria de Políticas e Estratégia

José Augusto Coelho Fernandes

Diretor

Diretoria de Relações Institucionais

Mônica Messenberg Guimarães

Diretora

Diretoria de Serviços Corporativos

Fernando Augusto Trivellato

Diretor

Diretoria Jurídica

Hélio José Ferreira Rocha

Diretor

Diretoria CNI/SP

Carlos Alberto Pires

Diretor

© 2017. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI

Gerência Executiva de Comércio Exterior - COMEX

Ficha Catalográfica

C748m

Confederação Nacional da Indústria.

Manual sobre barreiras comerciais e aos investimentos / Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2017.

72 p. : il.

1. Barreiras Comerciais. 2. Barreiras aos Investimentos.
3. Barreiras Não Tarifárias 4. Barreiras Tarifárias
I. Título.

CDU: 338.1

© 2017. CNI - Confederação Nacional da Indústria.

SUMÁRIO

8

Lista de Siglas

11

Sobre o Manual

13

O que são barreiras comerciais e aos investimentos e por que são relevantes?



16

Classificação de barreiras e estruturação do Manual

1.1 Barreiras comerciais

1.2 Barreiras tarifárias

- a. Impostos de importação
- b. Impostos de exportação
- c. Quotas tarifárias de importação
- d. Quotas tarifárias de exportação

1.3 Barreiras não tarifárias

- a. Restrições quantitativas
- b. Regulamentos técnicos
- c. Regulamento sanitário e fitossanitário
- d. Padrões privados / Normas Voluntárias
- e. Serviços
- f. Subsídios
- g. Propriedade intelectual
- h. Compras governamentais
- i. Regras de origem

1.4 Outras barreiras

- a. Tributação interna
- b. Controle de preços
- c. Procedimentos aduaneiros
- d. Outras medidas

1.5 Barreiras aos investimentos

1.6 Conclusões

63

Referências bibliográficas

Lista de siglas

Apex-Brasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos

BSE - Bovine spongiform encephalopathy (Encefalopatia Espongiforme Bovina)

CNI – Confederação Nacional da Indústria

DJAI - Declaração Jurada Antecipada de Importação

DJAS - Declaração Jurada Antecipada de Serviços

EUA – Estados Unidos da América

FAMI-QS – Quality and Safety System for Specialty Feed Ingredients and their Mixtures (Sistema de Qualidade e Segurança para Ingredientes e Misturas de Nutrição Animal)

FGV-EAESP – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio)

GATS – General Agreement on Trade in Services (Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços)

GC-MS/MS - Espectrofotômetro de massa

IE – Imposto de exportação

II – Imposto de importação

INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia

ISO - International Organization for Standardization (Organização

Internacional para Padronização)

MDIC – Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

MPEs – Micro e Pequenas empresas

MPMEs – Micro, Pequenas e Médias empresas

NAFTA – North American Free Trade Agreement (Tratado de Livre Comércio da América do Norte)

OECD – Organisation for Economic Co-Operation and Development (OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico)

OMC – Organização Mundial do Comércio

SGP – Sistema Generalizado de Preferências

SGPC – Sistema Global de Preferências Comerciais

TRIPS – Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio, da OMC

UE – União Europeia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)



Sobre o Manual

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI) trabalham em atividades conjuntas com o intuito de facilitar o acesso das empresas brasileiras a terceiros mercados.

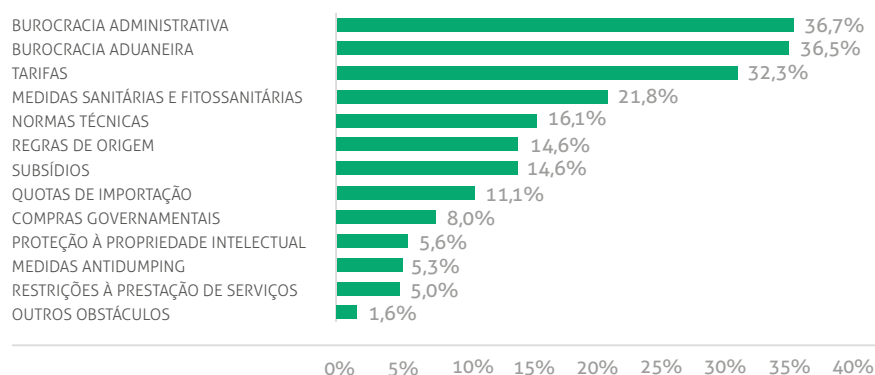
O objetivo deste Manual é auxiliar as empresas brasileiras na compreensão das principais barreiras que afetem suas exportações de mercadorias e serviços e seus investimentos no exterior.

O Manual é direcionado a todas as empresas brasileiras, inclusive as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), que podem ser impactadas significativamente por barreiras ao comércio exterior e aos investimentos, assim como

necessitar de maior auxílio no processo de identificação e atuação para remoção ou mitigação dessas barreiras.¹

De acordo com pesquisa realizada pela CNI em parceria com a FGV-EAESP sobre desafios à competitividade das exportações brasileiras,² os principais obstáculos às exportações encontrados por micro e pequenas empresas em mercados estrangeiros são os listados no **Gráfico 1**. Estes e outros tipos de barreiras serão apresentados nas seções seguintes deste Manual.

Gráfico 1
Principais obstáculos identificados por micro e pequenas empresas em mercados estrangeiros



Fonte: CNI; FGV-EAESP. Desafios à competitividade das exportações brasileiras. Brasília: CNI, 2016, p. 41. Os percentuais indicam a proporção dos participantes da pesquisa que identificaram cada tipo de barreira como relevante no seu dia a dia

¹WORLD ECONOMIC FORUM. Enabling Trade, Valuing Growth Opportunities. Publicado em colaboração com Bain & Company e com o Banco Mundial. Suíça: 2013. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/WEF_SCT_EnablingTrade_Report_2013.pdf, p. 19-20; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). FLIESS, Barbara. BUSQUETES, Carlos. The role of trade barriers in SME internationalization. Trade Policy Working Paper n. 45. Paris: OECD Publications, 2006. Disponível em: <http://www.oecd.org/trade/ntm/37872326.pdf>, p. 11.

²CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI); ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO (FGV-EAESP). Desafios à competitividade das exportações brasileiras. Brasília: CNI, 2016, p. 41.

Além das próprias empresas, que enfrentam barreiras no dia a dia de seus negócios e precisam identificá-las e buscar sua superação, as associações setoriais e entidades representativas da indústria têm um papel fundamental a cumprir. Elas podem orientar as empresas, organizar e consolidar informações sobre barreiras que afetam o comércio exterior e os investimentos em cada setor, além de interagir com autoridades representativas que possam atuar no sentido de solucionar os problemas encontrados.

O que são barreiras comerciais e aos investimentos e por que são relevantes?

Barreiras comerciais podem ser entendidas, de forma geral, como qualquer medida ou prática, de origem pública ou privada, que tenha o efeito de restringir o acesso de bens e serviços de origem estrangeira a um mercado, tanto no estágio da importação, como no da comercialização.³ Barreiras aos investimentos, do mesmo modo, dizem respeito a medidas ou práticas que, de alguma forma, restringem a entrada de capitais estrangeiros em um país. As definições são bastante abrangentes, o que reflete o fato de que governos (bem como o setor privado) podem estabelecer barreiras comerciais e aos investimentos por inúmeras maneiras.

Há regras internacionais bastante detalhadas sobre em que medida se admitem restrições estatais ao comércio exterior e aos investimentos, em particular no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) e de uma ampla gama de acordos bilaterais e regionais.

³CARREAU, Dominique; JUILLARD, Patrick. Droit International Économique. Paris: LGDJ, 1998, § 547.

Há medidas que, embora restritivas, são admitidas dentro de certos limites – como, por exemplo, as tarifas – caso em que sua remoção dependerá de esforços de negociação. Medidas não tarifárias também podem ser reconhecidas como legítimas, se tiverem como objetivo proteger certos interesses, como a saúde pública, o meio ambiente ou a segurança nacional, e estiverem de acordo com as referidas regras.

Caso as restrições sejam contrárias às regras, os países cujas exportações forem prejudicadas poderão exigir a sua remoção, valendo-se inclusive de mecanismos institucionais de solução de controvérsias.

É importante destacar que nem sempre as barreiras comerciais e aos investimentos serão ilegais ou ilegítimas. O grande desafio, portanto, é identificar quando existe abuso em sua aplicação, ou quando há oportunidade de removê-las por meio de negociações.⁴

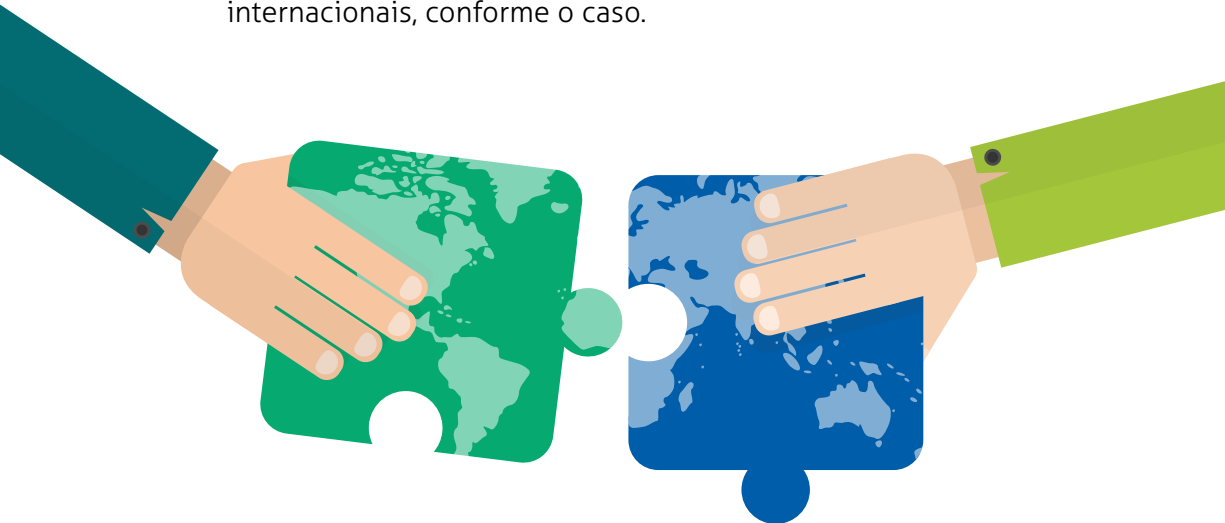
Em função do aumento da transparência e da existência de limites mais rigorosos à autonomia dos Membros da OMC para impor tarifas ou outras barreiras aduaneiras, medidas “por trás da fronteira”, como subsídios, padrões técnicos

⁴ INTERNATIONAL TRADE CENTRE. *The Invisible Barriers to Trade – How Businesses Experience Non-Tariff Measures*. n.º MAR-15-326.E. Genebra: 2015. Disponível em: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/how%20business-ntf.pdf>, p. 1.

e fitossanitários tornaram-se, em muitos casos, instrumentos de escolha preferencial dos formuladores de políticas públicas que desejam oferecer proteção às suas indústrias nacionais. Nota-se também um aumento das barreiras em momentos de crise econômica, na medida em que governos tentam proteger seus mercados internos.⁵

É estratégico para a economia brasileira que os produtos desenvolvidos e fabricados no país sejam exportados sofrendo o menor impacto possível de medidas adotadas por governos estrangeiros, de modo que nossas exportações tenham boas condições de competitividade no exterior.

Assim, cabe ao setor privado e ao governo brasileiro atuar conjuntamente para remover barreiras que contrariem as regras internacionais e reduzir os impactos daquelas que foram adotadas legitimamente, por meio de negociações comerciais internacionais (em âmbito bilateral, regional e multilateral) ou pelo uso de soluções diplomáticas ou mecanismos de solução de controvérsias internacionais, conforme o caso.



⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. World Trade Report 2012. Genebra: 2012. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf, p. 37.

Classificação de barreiras e estruturação do Manual

BARREIRAS COMERCIAIS



1. Tarifárias

Imposto de importação

Imposto de exportação

Quotas tarifárias importação

Quotas tarifárias de exportação



2. Não Tarifárias

Restrições quantitativas

Regulamentos técnicos

Medidas sanitárias e fitossanitárias

Padrões privados/normas voluntárias

Serviços

Subsídios

Propriedade intelectual

Compras governamentais

Regras de origem





3. Outras Barreiras

Procedimentos aduaneiros
Tributação interna
Controle de preços

BARREIRAS AOS INVESTIMENTOS



Exemplos

Restrição total de acesso
Conteúdo local
Transferência de tecnologia

Em função da diversidade das barreiras comerciais e aos investimentos adotadas em cada país, não há uma maneira uniforme de classificá-las. Para os fins deste Manual, foram utilizadas tipologias de organismos internacionais, tais como da OMC e a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).

Nas seções seguintes, o Manual descreverá as barreiras apresentadas ao lado, indicando, para cada uma, exemplos concretos que auxiliem na sua compreensão, com destaque para casos encontrados em alguns dos principais mercados de destino das exportações brasileiras.

Os exemplos foram retirados preferencialmente de fontes atualizadas, ilustrando situações em que houve ou poderá haver impacto para exportações brasileiras.⁶ Com poucas exceções,⁷ conforme as fontes consultadas, trata-se de barreiras que se encontram em vigor no momento de elaboração deste Manual.

Vale ressaltar que os exemplos de barreiras apresentados neste Manual têm como objetivo ilustrar casos concretos que não foram obtidos de quaisquer relatórios ou outras fontes governamentais brasileiras, de modo que os comentários sobre barreiras específicas não devem ser entendidos como refletindo qualquer posicionamento oficial do governo quanto ao tema.

⁶ Destacam-se, dentre as diversas fontes utilizadas, dados reunidos pela CNI e pela Apex-Brasil a partir de informações transmitidas por empresas exportadoras, associações setoriais e federações da indústria; relatórios dos Conselhos Empresariais e Comissões Mistas relativos ao comércio entre Brasil e Alemanha, Japão e Estados Unidos; o *2016 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers dos Estados Unidos*; a *Market Access Database* da União Europeia; e exemplos concretos retirados de disputas levadas à OMC, que constituem lições úteis para casos futuros.

⁷ As seguintes barreiras citadas no Manual foram removidas ou corrigidas pelos países que as aplicavam, mas foram mantidas no texto por sua utilidade didática: restrições pela China à exportação de matérias primas; requisitos sanitários aplicados pela França quanto ao processo de produção de gelatina; regras de origem para produtos têxteis aplicadas pelos EUA; tratamento tributário interno discriminatório no setor de bebidas alcóolicas do Japão; e obstáculos impostos pela Argentina para a liberação de mercadorias na aduana.

1.1 Barreiras comerciais

Diversas regras internacionais, resultantes de várias décadas de negociações comerciais internacionais, disciplinam a maioria das barreiras comerciais existentes. A história do desenvolvimento dessas regras remonta ao período após a 2ª Guerra Mundial, quando foram criadas diversas instituições para garantir a cooperação internacional. Na área do comércio internacional, foi negociado um importante acordo, o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) de 1947, por meio do qual os países assumiram o compromisso de reduzir as tarifas aplicadas sobre a importação de mercadorias.

Naquela época, as tarifas, isto é, os impostos de importação, eram, em geral, muito elevadas, configurando o principal obstáculo ao comércio internacional de mercadorias. Com o objetivo de reduzir tais barreiras, foram realizadas pelos países signatários do GATT diversas rodadas de negociações multilaterais, com importantes resultados.



Em paralelo, porém, tornaram-se mais relevantes diversos tipos de barreiras não tarifárias, às quais muitos países passaram a recorrer com maior frequência para proteger setores da economia contra a concorrência estrangeira. Assim, passou a ser necessário negociar disciplinas mais aprofundadas sobre tais barreiras.

O auge dessas negociações sobre barreiras tarifárias e não tarifárias se deu na Rodada Uruguai, entre 1986 e 1994. Para garantir a implementação do grande número de acordos negociados, foi criada a OMC, que não apenas substituiu o GATT como foro de contínuas negociações entre seus membros, como também possui um eficaz sistema de solução de controvérsias para assegurar a observância das complexas regras do comércio internacional.

Além das regras multilaterais da OMC, os países negociam acordos comerciais em âmbito regional e bilateral. Além de eliminar tarifas no comércio regional ou bilateral, alguns desses acordos trazem disciplinas mais abrangentes que aquelas previstas na OMC, como, por exemplo, sobre investimentos.

Nas seções seguintes, serão descritas as barreiras tarifárias e as principais barreiras não tarifárias aplicáveis ao comércio exterior. Em seguida, serão abordadas as barreiras aos investimentos.

1.2 Barreiras tarifárias

Barreiras tarifárias são aquelas que restringem ou distorcem o comércio por meio de impostos ou quotas tarifárias, aplicáveis na importação ou na exportação de mercadorias.

A **Figura 2** indica as semelhanças e diferenças entre os quatro tipos de barreiras tarifárias, que serão explicados e exemplificados a seguir.

BARREIRA TARIFÁRIA	QUANDO É APLICADA?	COMO É APLICADA?
Imposto de Importação II	Entrada do produto	Mesma alíquota aplicada a todas as unidades
Imposto de Exportação IE	Saída do produto	
Quota Tarifária de Exportação QTE	Entrada do produto	Alíquota menor é aplicada a uma quantidade limitada do produto; para quantidades importadas ou exportadas além da quota, aplica-se à alíquota maior
Quota Tarifária de Exportação QTI		



a. Impostos de importação

Dentre os vários tributos e encargos que podem incidir sobre as mercadorias brasileiras exportadas para países estrangeiros, um dos principais é o imposto de importação. Esse imposto pode ser aplicado na forma de um percentual incidente sobre o valor dos produtos importados (tarifa *ad valorem*) ou como um determinado valor por quantidade do produto importado (tarifa *específica*).

Por ser aplicável somente no momento de entrada do produto no país, a tarifa representa um ônus adicional ao produto exportado, que não é aplicável ao produto similar produzido no país de destino.

As tarifas incidentes sobre a importação de mercadorias são limitadas pelos compromissos que o país importador tenha assumido na OMC ou em outros acordos comerciais. Os compromissos consolidados nos acordos funcionam como um teto. Dentro do limite de aplicação da tarifa, o país deve tratar seus parceiros comerciais de maneira não discriminatória. Dessa forma, caso o país diminua a tarifa aplicada a um certo produto para um país, essa tarifa menor deverá também ser estendida a todos os demais países.⁸

⁸ Ressalva-se, no entanto, a possibilidade de aplicar tarifas preferenciais aos países que sejam membros de acordos bilaterais ou regionais que formem áreas de livre comércio ou uniões aduaneiras (a exemplo do MERCOSUL). Outra ressalva importante é que pode haver tratamento preferencial no âmbito do Sistema Generalizado de Preferências (SGP) ou do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC). Por meio do SGP, países desenvolvidos podem aplicar tarifas reduzidas, unilateralmente, a produtos de países em desenvolvimento beneficiários. O SGPC funciona do mesmo modo, mas entre países em desenvolvimento. Hoje, certos bens exportados pelo Brasil se beneficiam do SGP dos seguintes países: Austrália, Comunidade Econômica da Eurásia, EUA, Japão, Noruega, Nova Zelândia e Suíça.

Ainda que um país aplique as tarifas dentro dos limites negociados na OMC ou em outros acordos, as tarifas podem constituir barreiras relevantes, especialmente quando se configuram os chamados picos tarifários e escaladas tarifárias.

Os picos tarifários ocorrem quando um país aplica tarifas a determinados produtos em um nível significativamente superior à média aplicada para os demais bens. Os picos tarifários são comumente utilizados para a proteção de determinadas categorias de produtos, como os agrícolas, têxteis e vestuário, calçados e automotivos.⁹

Já as escaladas tarifárias ocorrem quando são aplicadas tarifas mais altas para bens acabados e menores para os respectivos insumos. A escalada tarifária incentiva a importação de insumos e dificulta a importação de produtos acabados, funcionando como um incentivo à produção local destes últimos.



Imposto de importação diferenciado para bens de capital | Argentina¹⁰

Em 2012, a Argentina estabeleceu as seguintes tarifas *ad valorem* sobre bens de capital:

28% = se existir produção local do bem

14% = se não existir produção local do bem.

A barreira visa a proteger os fabricantes argentinos da importação de bens que já são produzidos no país.

Vale notar que a medida foi aplicada apenas a produtos importados de países de fora do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). Trata-se, nesse caso, de uma barreira estrangeira que excepcionalmente tende

⁹Ver http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/tariff_peaks_e.htm.

¹⁰OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p. 26.

a favorecer o Brasil e os demais países do MERCOSUL, pois dificulta o acesso ao mercado argentino para produtos concorrentes originários de países que não fazem parte do bloco.



Desvios de comércio – Imposto de importação aplicável ao suco de laranja | Estados Unidos¹¹

As exportações de suco de laranja do Brasil para os Estados Unidos da América (EUA) enfrentam obstáculos relevantes. O Brasil enfrenta condições menos favoráveis que os países do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) – quais sejam, México e Canadá – e outros países com os quais os EUA têm acordos de livre comércio. O suco de laranja importado dos referidos países tem acesso livre de tarifa ao mercado dos EUA, ao passo que o suco brasileiro enfrenta o ônus de uma elevada tarifa específica:

NAFTA – EUA = 0%

Brasil – EUA = US\$ 415,00/tonelada

A existência de tarifas preferenciais para os países do NAFTA cria desvios de comércio, isto é, o aumento das importações originárias do NAFTA, em detrimento das exportações brasileiras. A solução para os desvios de comércio enfrentados em casos como esse se encontra na celebração de acordos bilaterais de livre comércio, ou em esforços para que as tarifas aplicadas aos países que não possuem tais acordos sejam ao menos reduzidas.

b. Impostos de exportação

A tarifa ou imposto de exportação (IE) é aplicável na saída do produto do país de origem. Ele pode distorcer o comércio exterior, especialmente se aplicado por um país que seja a única ou a principal fonte de determinadas mercadorias. É, às vezes, utilizado para incentivar o processamento de matérias-primas em um país,

¹¹ Informações fornecidas por empresas do setor à CNI.

com a posterior exportação de produtos acabados.¹²

O imposto de exportação, em geral, não é limitado por compromissos consolidados na OMC. É vedada, no entanto, a sua aplicação de forma discriminatória, isto é, não podem ser praticadas alíquotas distintas dependendo do país de destino das exportações.



Imposto de exportação para matérias primas | Argentina¹³

Durante a crise econômica de 2002, para preservar os preços internos e evitar a desvalorização do peso argentino, o país aplicou imposto de exportação de 5% para todos os bens, com alíquotas superiores para determinados produtos. Com a melhora na economia, o imposto para a maioria dos produtos foi eliminado no final de 2015 e início de 2016. Contudo, com o propósito de manter arrecadação e incentivar processos de agregação de valor na Argentina, foram mantidas as seguintes tarifas de exportação:

30% para grãos de soja

27% para óleo de soja

20% para papel e papelão recicláveis

10% para couro bovino

5% para certos tipos de lã

23,63% para biodiesel

Para a indústria brasileira, esse tipo de imposto pode ser problemático em três situações:

¹² A China se valeu desse tipo de política industrial, aplicando elevados impostos sobre a exportação de terras raras e de outras matérias-primas utilizadas pela indústria. Isso resultou em disputas na OMC, já que a China, ao entrar na Organização em 2001, comprometeu-se a limitar impostos de exportação.

¹³ OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p. 31; Market Access Database – Trade Barriers: http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm.

■ **IE aplicado no país de origem:**

- *IE no exterior sobre um produto utilizado como insumo importado pela indústria brasileira = custo adicional que impactará o preço do produto final feito no Brasil.*
- *Excesso de oferta dos insumos sujeitos ao IE no mercado de origem (o que leva à redução do preço dos insumos naquele mercado) = fabricantes de produtos acabados do país de origem têm a vantagem de adquirir insumos a preços mais vantajosos, o que torna suas exportações mais competitivas.*

■ **IE aplicado no Brasil:** produto exportado pela indústria brasileira é tributado ao sair do país = custo adicional para os exportadores de tal produto.

c. Quotas tarifárias de importação

As quotas tarifárias determinam uma quantidade em relação à qual é aplicada uma tarifa específica.¹⁴ Usualmente, essas quotas são definidas por volumes anuais. Para a maior parte das mercadorias, as quotas de importação só podem ser impostas em circunstâncias excepcionais. Uma exceção são os produtos que se enquadram no Acordo sobre Agricultura da OMC, aos quais são aplicáveis quotas no curso normal do comércio.

A tarifa diferenciada aplicada à quantidade que excede a quota é maior que a tarifa aplicada à quota e pode chegar a ser uma tarifa proibitiva (isto é, uma tarifa tão elevada que, na prática, impossibilita qualquer tipo de importação extra-quota).

¹⁴ UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). International Classification of non-tariff measures, 2012 version. Genebra: 2015. Disponível em: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf, p 32-33.

Nesse sentido, as quotas tarifárias podem se tornar uma importante barreira ao comércio, na medida em que somente uma determinada quantidade de produtos terá verdadeiro acesso ao mercado estrangeiro.



Leite condensado | EUA ¹⁵

Os EUA impõem um sistema de quotas tarifárias de importação de leite condensado, mercadoria tratada como agrícola para os fins das regras da OMC. Um volume total é definido e dividido em quotas por país.

Brasil e vários outros países (em conjunto) = quota de aprox. 4 mil toneladas

Peru = quota de aprox. 12 mil toneladas (conforme acordo de livre comércio)

Há uma possível discussão sobre tratamento discriminatório em favor do Peru e em prejuízo do Brasil e outros países, cabendo avaliar se a preferência na alocação da quota poderia ser justificada pelo acordo de livre comércio entre os EUA e o Peru ou por outros fatores (a exemplo de volumes históricos de importação), ou se a discriminação poderia ser questionada pelos países prejudicados.

Além do limite quantitativo, destaca-se a alta tarifa aplicável ao leite condensado importado pelos EUA fora da quota.

Tarifa intra-quota = US\$ 0,04 por kg

Tarifa extra-quota = US\$ 0,496 por kg

Em termos práticos, a partir do momento em que as exportações brasileiras de leite condensado ultrapassem o limite quantitativo anual, a tarifa aplicada sofre um aumento de 1240%, o que provavelmente inviabiliza o acesso ao mercado norte-americano para os produtos que excedam a quota.

¹⁵ Informações fornecidas por empresas do setor à CNI.

d. Quotas tarifárias de exportação

As quotas tarifárias de exportação, do mesmo modo que as quotas de importação, preveem a aplicação de tarifas preferenciais a determinada quantidade de mercadorias exportadas.

A tarifa diferenciada aplicada à quantidade que excede a quota é maior que a tarifa aplicada à quota, podendo inviabilizar as exportações que estejam além do limite quantitativo admitido.

Tal como no caso das quotas tarifárias sobre importações, as quotas de exportação só são admitidas em circunstâncias excepcionais, a exemplo de restrições para evitar o desabastecimento de alimentos ou de outros produtos essenciais no mercado interno. Com a imposição de quotas sobre as exportações, naturalmente, uma quantidade maior do bem será ofertada ao mercado interno, o que poderá resultar na redução de seu preço, em prejuízo da competitividade de produtos estrangeiros.



Restrições à exportação de matérias primas | China ¹⁶

As quotas tarifárias de exportação podem se constituir em uma barreira comercial quando são aplicadas em outros países a produtos importados pelo Brasil. É o que ocorria até recentemente em relação a diversas matérias-primas obtidas na China.

Havia quotas para as exportações de cobalto, cobre, antimônio, chumbo, molibdênio, níquel, terras raras, prata, estanho, tungstênio e madeira. Em

¹⁶ OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p.85.

relação às terras raras,¹⁷ a situação era particularmente preocupante, na medida em que a China é responsável por aproximadamente 90% da oferta mundial desse produto.

Os principais impactos eram sobre a competitividade de produtos chineses produzidos com o uso dessas matérias-primas, a preços artificialmente baixos em função do excesso de oferta no mercado interno chinês.

Diante disso, as quotas (e também impostos) de exportação impostas pela China foram alvo de reclamações no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

A OMC considerou que as restrições à exportação de terras raras, molibdênio e tungstênio eram contrárias às regras da Organização, de modo que a China teve de eliminá-las.¹⁸

¹⁷ As terras raras são um grupo de 17 elementos químicos encontrados em certos minerais e usados como insumos importantes para diversas indústrias. O ítrio e o lantânio, por exemplo, são usados em ligas metálicas e diversos produtos eletrônicos, ao passo que as aplicações do európio vão desde lâmpadas LED a reatores nucleares.

¹⁸ DS431, DS432 e DS433: China — Measures Related to the Exportation of Rare Earths, Tungsten and Molybdenum. Relatório do Painel. WT/DS431/R WT/DS432/R WT/DS433/R, 26 de março de 2014; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS431/AB/R WT/DS432/AB/R WT/DS433/AB/R, 7 de agosto de 2014. Ver também DS394, DS395: China – Measures Related to the Exportation of Various Raw Materials. Relatório do Painel. WT/DS394/R WT DS395/R, 5 de julho de 2011; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS394/AB/R WT/DS395/AB/R, 30 de janeiro de 2012.



1.3 Barreiras não tarifárias

Barreiras não tarifárias podem ser descritas como qualquer restrição ao comércio que seja distinta das barreiras tarifárias.¹⁹ Elas são tão importantes quanto as tarifas e quotas, mas sua forma de aplicação normalmente é mais complexa e mais difícil de se detectar. Esse tipo de barreira tem sido objeto de constante atenção nas negociações de acordos, tanto no âmbito da OMC quanto em acordos preferenciais de comércio.²⁰

Abaixo descrevemos os principais tipos de barreiras não tarifárias que afetam as exportações brasileiras, apresentando exemplos encontrados em diversos mercados.

a. Restrições quantitativas

As restrições quantitativas normalmente não são

¹⁹ WORLD TRADE ORGANIZATION. Op. cit., 2012, p. 38.

²⁰ Ibidem, p. 39-46.

permitidas pelas regras do comércio internacional, exceto em determinadas situações, tais como as salvaguardas para conter surtos de importações, medidas emergenciais para equilibrar o balanço de pagamentos ou ainda medidas necessárias para a proteção da saúde humana ou do meio ambiente.

Há dois tipos principais de restrições quantitativas: as quotas e a proibição de comércio, que pode ser de importação ou exportação.

As quotas são restrições quantitativas de importação ou exportação. São menos flexíveis que as quotas tarifárias, já que simplesmente limitam o volume a ser comercializado (ou seja, após o comércio de todo o volume estabelecido na quota, não há mais a possibilidade de importação ou exportação do bem).²¹

A proibição de importação ou de exportação são barreiras ainda mais restritivas, pois impedem, respectivamente, que um produto estrangeiro tenha acesso ao mercado interno, ou que um produto nacional seja vendido para mercados estrangeiros. Elas podem ser implementadas em alguns casos, incluindo por razões econômicas, políticas, religiosas e culturais.²²



Importação de carros | Equador ²³

O Equador tem mantido quotas sobre a importação de automóveis. Em 2012, o país determinou que as importações de carros deveriam ser limitadas a 68% do valor importado no ano anterior. Sucessivas decisões do governo vieram a reduzir esse percentual para 48% no caso de veículos a motor e 25% no caso de partes e peças para montagem no país.

Questionado sobre as medidas, o Equador tem apresentado justificativas ambientais, afirmando que são necessárias para conter a mudança climática e a poluição. A justificativa é refutada por diversos países, como aqueles da União Europeia, que apontam a aparente inexistência de restrições semelhantes sobre os produtos fabricados no Equador.

²³ OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p. 119.

Até o momento, a questão não foi levada ao sistema de solução de controvérsias da OMC.

b. Regulamentos técnicos

Os regulamentos técnicos são normas que estabelecem características a serem cumpridas obrigatoriamente por produtos ou por seu respectivo processo de produção. Dentre outros aspectos, podem tratar ainda de terminologia, símbolos e requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem de produtos, processos ou métodos de produção.²⁴ Em muitos casos, é necessária a realização de procedimentos de avaliação de conformidade (que podem incluir testes, verificações e especificações) para demonstrar que o produto atende aos requisitos dos regulamentos técnicos. Tais avaliações podem representar custo significativo para exportadores e importadores.

Os regulamentos técnicos são normalmente estabelecidos por autoridades governamentais nas áreas de saúde, segurança, meio ambiente e proteção ao consumidor. Devem ser aplicados de modo não discriminatório entre produtos nacionais e importados. Isso implica estabelecer as mesmas normas e procedimentos de avaliação de conformidade para produtos que sejam similares, independentemente de sua origem.

**Deve-se ter em mente que
os regulamentos técnicos
adotados por cada país são,**

²⁴ INMETRO, Manual de Barreiras Técnicas às Exportações, Conceitos Fundamentais e Serviços Oferecidos pelo INMETRO, 4ª edição, Rio de Janeiro: INMETRO, 2014, p. 10-12. Ver também o Anexo I do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio da OMC.

normalmente, instrumentos legítimos de implementação de políticas públicas admitidas pelas regras do comércio internacional. Há, no entanto, situações em que sua aplicação vai além do propósito técnico e passa a distorcer o comércio e proteger a indústria local, caso em que os regulamentos se transformam em barreiras ilegítimas.

Não é simples identificar quando um regulamento técnico é ilegítimo. Isso ocorrerá quando for injustificadamente discriminatório ou quando: (i) for mais restritivo do que o necessário para atingir seu objetivo; (ii) o objetivo invocado para justificá-lo não seja legítimo; ou (iii) se houver formas alternativas de se atingir o objetivo pretendido, que sejam menos restritivas ao comércio.

A avaliação quanto à legitimidade de um regulamento técnico deve ser feita sempre considerando se houve uma avaliação de riscos apropriada, baseada, por exemplo, em critérios técnicos e científicos. Nesse sentido, os regulamentos técnicos devem se basear, preferencialmente, em normas aceitas internacionalmente, elaboradas no contexto de organizações internacionais especializadas (os chamados *standards* internacionais). Regulamentos que estejam em conformidade com tais *standards* são presumidos como compatíveis com as regras OMC.



Embalagens genéricas para produtos derivados do tabaco | Austrália

Em 2011, a Austrália impôs uma regulamentação sobre embalagens de produtos da indústria tabagista. A regulamentação proibia o uso das marcas e seus sinais distintivos, tais como logos, fontes e cores, nas embalagens de certos produtos, em particular maços de cigarros. Essa restrição impôs, na prática, a utilização de embalagens genéricas, que não faziam distinção entre produtos de marcas diferentes.

As restrições foram adotadas sob a premissa de que o uso de sinais distintivos e caracterizadores das marcas de produtos da indústria do tabaco necessariamente influenciam de maneira negativa consumidores desses produtos. Pelo fato de que tais produtos podem colocar o consumidor em uma situação de risco, a Austrália defende que sua utilização deve ser restringida.

A obrigação de utilizar embalagens genéricas foi criticada por diversos países e levada ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.²⁵ Embora o objetivo de proteger a saúde pública seja legítimo, a natureza rígida da regulamentação adotada pela Austrália pode na prática inviabilizar o direito ao uso da marca, que é um direito de propriedade intelectual protegido pelas próprias regras da OMC e que cumpre uma importante função, tanto para o produtor quanto para o consumidor. Os países que se opõem à medida australiana apontam que a excessiva rigidez conflita com a exigência de que qualquer regulamento técnico não seja mais restritivo que o necessário para atingir seus objetivos.

Como costuma ocorrer em temas comerciais que envolvem questões de saúde pública, o assunto é extremamente controverso. No momento de elaboração deste Manual, a decisão do painel estabelecido pela OMC em 2014 para julgar o caso – um dos mais longos da história da Organização – ainda não havia sido publicada.

²⁵ DS434, DS435, DS441, DS458, DS467: *Australia — Certain Measures Concerning Trademarks, Geographical Indications and Other Plain Packaging Requirements Applicable to Tobacco Products and Packaging*. Pedido de consultas. WT/DS467/1, 25 de setembro de 2013.

c. Regulamento sanitário e fitossanitário

As medidas sanitárias e fitossanitárias podem ser aplicadas para alcançar os seguintes objetivos:

- *Proteger a vida e a saúde humana ou animal dos riscos derivados da presença de aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos que causem doenças em alimentos, bebidas ou ração animal;*
- *Proteger a vida e a saúde humana de riscos decorrentes de doenças transmitidas por animais, plantas ou por produtos deles derivados, ou da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas;*
- *Proteger a vida e a saúde animal ou vegetal dos riscos resultantes da entrada, do estabelecimento ou da disseminação de pragas, doenças ou organismos causadores ou portadores de doenças;*
- *Prevenir ou limitar outros danos a um país decorrentes da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas.²⁶*

Para assegurar os objetivos citados acima, é comum que países implementem procedimentos de controle rigorosos, que podem incluir inspeções nos produtos importados (incluindo inspeções realizadas no território do país exportador), exigências de padrões de qualidade específicos, testes em laboratórios, dentre outros procedimentos que podem representar custos relevantes.

As medidas sanitárias e fitossanitárias podem ser adotadas e nem sempre serão consideradas uma barreira

²⁶ Ver o Anexo A do Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC.

ilegítima ao comércio. Para que sejam admitidas, devem ter justificativa científica e não podem servir como uma forma de proteger produtores nacionais ou discriminar injustificadamente entre exportadores de diferentes países.²⁷

Além de se basearem em padrões científicos e não serem (injustificadamente) discriminatórias, as medidas sanitárias e fitossanitárias não devem impor um ônus desproporcional ao comércio, sendo preferível a utilização de medidas alternativas, caso estas atinjam os objetivos almejados com menor restrição ao comércio.

Assim como ocorre com os regulamentos técnicos, existem normas sanitárias e fitossanitárias internacionalmente aceitas, os chamados *standards* internacionais. O Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC inclusive reconhece expressamente alguns desses *standards* – em particular os provenientes da Comissão do *Codex Alimentarius*, do Escritório Internacional de Epizootias e do Secretariado da Convenção Internacional para a Proteção dos Vegetais – como os mais adequados para assegurar respectivamente a saúde humana, animal e vegetal, de modo compatível com as regras da OMC.

²⁷ Ver Artigos 2.2 e 2.3 do Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC. Nem sempre é fácil determinar se países estão em situações semelhantes, sob a ótica de riscos sanitários. É possível, por exemplo, que dois países exportem determinado produto de origem animal, mas que em apenas um deles haja indícios da presença de determinada doença prejudicial à saúde humana ou animal. Nesse caso, provavelmente será justificável a imposição de medidas restritivas somente em relação ao último.

Estabelecimento de requisitos específicos para o processo de produção de gelatina | França ²⁸

Em 1997, a França restringiu as importações de gelatina, afetando diretamente as exportações brasileiras, que chegaram a ser totalmente interrompidas. A medida estabeleceu requisitos mínimos para o método de produção de gelatina, como uma imposição de segurança em virtude da BSE (encefalopatia espongiforme bovina), também conhecida como “doença da vaca louca”.

Havia, à época, discussões no âmbito da Comunidade Europeia para elaborar normas nesse sentido, o que levou a França a se antecipar e editar normas vinculantes sobre o tema. No entanto, esses requisitos afetariam seriamente importações de países não pertencentes à Comunidade Europeia de acessar o mercado europeu.

Para o governo brasileiro, a medida carecia de embasamento científico e desconsiderava que inexistiam casos de BSE no Brasil. Além disso, ressaltava-se que, mesmo nos casos em que a BSE fosse identificada, a matéria prima da gelatina era considerada produto de baixo risco de contaminação.

Nesse contexto, a União Europeia e o Brasil engajaram-se em consultas bilaterais, que levaram a França a suspender a restrição, liberando as exportações brasileiras de gelatina.

O caso ilustra bem a necessidade de se observarem determinados critérios para que uma medida sanitária seja legítima, tais como a vedação à discriminação em favor da indústria local, necessidade de embasamento científico e a necessidade de adotar medidas estritamente necessárias para atingir o fim pretendido, sem a criação de obstáculos desnecessários ao comércio.

²⁸ Ver as discussões sobre o tema no Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC, G/SPS/GEN/204/Ver.6/Add.2, de 19 de maio de 2006, p. 46.

d. Padrões privados / Normas Voluntárias

Padrões privados, também chamados de normas “voluntárias”, são exigências estabelecidas por entidades privadas – como, por exemplo, grupos de varejistas e organizações não-governamentais – relativas à segurança, qualidade ou sustentabilidade de produtos ou métodos e processos de produção.²⁹

Ainda que tenham como origem entidades privadas, em muitos casos os padrões privados contam com a participação de governos em seu processo de criação, ou com o reconhecimento governamental. Outros padrões, por outro lado, não contam com qualquer participação governamental, funcionando de modo paralelo às regras do comércio internacional que são aplicáveis aos Estados.

A existência dos padrões privados não é, por si só, problemática. Contudo, a partir do momento em que a observância a tais critérios se torna em termos práticos uma obrigação (seja por exigência ou reconhecimento do próprio Estado ou por exigência do mercado), o padrão privado pode se tornar uma barreira ao comércio. Isso pode ocorrer por razões como:

- *Multiplicidade e sobreposição de padrões privados, o que implica custos adicionais;*
- *Existência simultânea de normas estatais e privadas referentes ao mesmo tema, nem sempre compatíveis, o que gera custos e imprevisibilidade;*
- *Dificuldade de seguir padrões que sejam mais complexos e rigorosos que os padrões estatais.*

Outro aspecto problemático relativo aos padrões privados refere-

²⁹ THORSTENSEN, Vera, KOTZIAS, Fernanda, VIEIRA, Andreia, A ameaça dos padrões privados à OMC, p. 21, em: Buscando soluções para o comércio internacional de alimentos, Pontes, Vol. 11, n. 5, julho de 2015, p. 21; INMETRO, Manual de barreiras técnicas às exportações, Conceitos Fundamentais e Serviços Oferecidos pelo INMETRO, 4ª edição, Rio de Janeiro: INMETRO, 2014, p. 15.

se à inexistência de foros internacionais centralizados para debater e eventualmente questionar tais padrões. Por não serem elaborados e implementados no nível governamental, não está claro em que medida ou em que circunstâncias padrões privados poderiam ser tratados como de responsabilidade do Estado e, conseqüentemente, questionados no âmbito da OMC.



GLOBALG.A.P – Good Agricultural Practices ³⁰

O GLOBALG.A.P é um certificado utilizado no setor agrícola, criado na década de 1990 por varejistas e supermercadistas europeus. A partir do diagnóstico de que diversas redes de supermercados haviam desenvolvido seus próprios sistemas de controle de qualidade, devido a uma demanda dos consumidores, foi tomada a decisão de harmonizar as distintas práticas em um único certificado.

O certificado GLOBALG.A.P consiste em uma série de exigências relativas à qualidade do processo de produção de bens agrícolas, desde a utilização de sementes até a comercialização do produto final. O certificado exige que empresas adotem diversos sistemas de controle para cada produto, incluindo sistemas de auditoria.

As exigências do GLOBALG.A.P foram questionadas no Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC por países exportadores de frutas e vegetais para a União Europeia, tais como São Vicente, Granada, Jamaica, Equador e Argentina.

Esses países alegaram que, após a adoção do certificado, suas exportações sofreram um impacto negativo significativo. Segundo esses países, o certificado estava restringindo desnecessariamente o comércio e, por isso, deveria estar sujeito a algum controle de legalidade no âmbito das normas da OMC.

A União Europeia, por sua vez, argumentou que o certificado foi

³⁰ Ver as discussões no Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC, G/SPS/R/37/Ver.1, 18 de agosto de 2005. Na época, o Global GAP era denominado EurepGAP.

desenvolvido por entidades privadas e que não poderia ser considerado como uma medida imposta pelo bloco.

A discussão acerca do GLOBALG.A.P demonstra como a exigência de um certificado elaborado por entidades privadas por afetar de modo significativo o comércio internacional. Apesar disso, ilustra também os limites da OMC para resolução de eventuais problemas referentes a padrões privados. Embora tenha sido discutido no âmbito do Comitê sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, o caso não foi levado pelos países interessados ao sistema de solução de controvérsias da Organização.

e. Serviços

Diferentemente do comércio exterior de mercadorias, a exportação e importação de serviços pode ocorrer de modos bastante diversos, o que torna mais complexa a sua regulamentação. Com o uso de tecnologias, por exemplo, os serviços podem ser prestados à distância, sem a interferência de qualquer fronteira física. Um prestador de serviços pode, ainda, deslocar-se até o país de destino, temporária ou permanentemente, para desenvolver seus negócios. Também é possível que o cliente vá ao local de prestação de serviços, como no caso do turismo.³¹

De modo geral, as barreiras ao comércio de serviços podem ocorrer de duas formas:

- 1 Limitações ou proibições de acesso a mercado, por exemplo,**

³¹ Ver o Artigo I.2 do GATS, que prevê quatro modos distintos de prestação de serviços (1. comércio trans-fronteiriço; 2. consumo no exterior; 3. presença comercial; 4. presença de pessoas naturais), em relação aos quais são negociados compromissos de liberalização, em cada setor.

quando um país não permite que determinado serviço seja prestado por estrangeiros.

- 2 Tratamento discriminatório - na prática, mesmo que haja acesso ao mercado, os prestadores estrangeiros não concorrem em condições de igualdade com os prestadores nacionais.**

Em comparação ao comércio internacional de mercadorias, o grau de liberalização dos mercados de serviços é relativamente limitado. A garantia de acesso a mercados estrangeiros depende de compromissos específicos assumidos no Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS), da OMC, ou em acordos bilaterais ou regionais. Os compromissos são assumidos com relação a cada modo de prestação de serviços, para cada setor.

A obrigação de tratamento nacional – isto é, de não discriminar entre serviços estrangeiros e nacionais – do mesmo modo, só é aplicável na medida em que haja compromissos específicos listados no GATS por cada país.

Apesar dos avanços proporcionados pelo próprio GATS e pelos acordos regionais e bilaterais, o comércio exterior de serviços ainda encontra muitas restrições em função da regulamentação adotada em cada país sobre temas como investimentos estrangeiros, certificação profissional e imigração.



Restrições em relação à nacionalidade no setor de serviços de contabilidade e auditoria | União Europeia ³²

Principais exemplos:

- **Áustria** – *consultores da área tributária devem ser austríacos ou de nacionalidade de algum país da União Europeia para representar clientes perante autoridades governamentais. Trata-se, nesse caso, de uma vedação de acesso a mercado. Consultores tributários estrangeiros também não podem deter mais que 25% do capital social ou votante de empresas austríacas.*
- **República Checa e Eslováquia** – *Exige-se que a maioria dos direitos de voto em empresas de auditoria pertença a auditores licenciados na União Europeia (no caso da República Checa) ou de nacionalidade de algum membro da União Europeia (no caso da Eslováquia).*



Autorização para prestação de diversos serviços | Argentina ³³

A partir de 2012, a Argentina passou a exigir dos prestadores de serviços a Declaração Jurada Antecipada de Serviços - DJAS, como requisito para a prestação de diversos serviços, incluindo serviços profissionais, técnicos, royalties e serviços pessoais, culturais e recreacionais.

A DJAS tem como efeitos negativos a demora na concessão da autorização para prestação de serviços, bem como restrições e imposições de obstáculos para a transferência de recursos da Argentina para o país de origem do serviço.

Essa situação é um exemplo de regulamentação discriminatória: ela não proíbe o acesso ao mercado, mas cria obstáculos para prestadores de serviços estrangeiros que não são aplicáveis a prestadores nacionais.

³² OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p. 168.

³³ Ibidem, p. 33.

f. Subsídios

Subsídios são definidos como contribuições financeiras (que podem ser efetivadas de diversas maneiras) concedidas pelo governo a empresas ou indústrias específicas, ou situadas em determinada região, o que pode impulsionar a competitividade dos beneficiários, em detrimento de seus concorrentes estrangeiros.³⁴

Os subsídios podem se tornar importantes barreiras comerciais, em função das distorções criadas tanto em mercados domésticos quanto no mercado internacional. Nos mercados internos, a comercialização de bens a preços subsidiados, artificialmente baixos, dificulta a entrada e a competitividade de produtos importados.

No mercado internacional, subsídios podem chegar ao ponto de gerar excesso de oferta, deprimindo preços e pondo em risco até mesmo a viabilidade das exportações para mercados distintos daquele em que houve concessão dos subsídios.

São considerados particularmente problemáticos e, por isso, proibidos pelas regras da OMC, os subsídios condicionados ao desempenho exportador, ou ao uso de conteúdo local, justamente por seu potencial de criar distorções comerciais.



Subsídios ao algodão | EUA ³⁵

Os EUA mantinham diversos programas, incluindo créditos à exportação, empréstimos e outras formas de assistência governamental, que concediam ao algodão norte-americano uma enorme vantagem competitiva em relação ao algodão originário de outros países (dentre

³⁵ DS267: United States — Subsidies on Upland Cotton. Relatório do Painel. WT/DS267/R, 08 de setembro de 2004; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS267/AB/R, 03 de março de 2005. O acordo decorrente da disputa foi feito em 16/10/2014; Ver CONSELHO EMPRESARIAL BRASIL - ESTADOS UNIDOS (CEBEU). Programa de Trabalho, 2015-2016. Disponível em: http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/conteudo_18/2013/01/31/3078/CEBEU_Folder_2015-10092015.pdf, p. 57.

os quais o brasileiro).

Em decorrência dos subsídios norte-americanos, mesmo os produtores estrangeiros capazes de produzir algodão de alta qualidade a preços competitivos passaram a perder espaço no mercado internacional.

O Brasil questionou os programas dos EUA na OMC, considerando-os contrários ao Acordo sobre Subsídios e ao Acordo sobre Agricultura. O Órgão de Solução de Controvérsias da OMC concordou que diversos programas de assistência à indústria de algodão dos EUA configuravam subsídios contrários às regras do comércio. Apesar da grande dificuldade de obter o cumprimento da decisão pelos EUA, eventualmente foi feito um acordo que previa, dentro outros elementos, alguma compensação pelos EUA aos produtores de algodão brasileiros, para reparar os prejuízos causados pela contínua concessão de subsídios.

g. Propriedade intelectual

A existência de leis de proteção à propriedade intelectual, bem como de um sistema capaz de garantir seu cumprimento, é importante para que diversos produtos possam competir em mercados estrangeiros.

Sem uma adequada proteção à propriedade intelectual, produtos legítimos poderiam perder espaço no mercado por conta de falsificações. Poderiam também ser perdidos os incentivos à inovação tecnológica, diante da possibilidade de que produtos inovadores fossem copiados sem maiores consequências.

Embora o nível de proteção da propriedade intelectual possa variar de país para país, as regras do comércio internacional exigem níveis mínimos de proteção. Há prazos mínimos de vigência, por exemplo, para patentes, marcas, desenhos industriais, direitos autorais, topografias de circuitos integrados e indicações geográficas. Há também obrigações mínimas de proteção de segredos comerciais e de sanções contra práticas de concorrência desleal.³⁶



Cumprimento da legislação de propriedade intelectual | China ³⁷

É comum que diversos países reclamem de deficiências na exigência do cumprimento da legislação sobre propriedade intelectual na China.

As dificuldades encontradas pelas empresas para acessar o sistema judiciário chinês e reclamar seus direitos sobre produtos protegidos, as baixas indenizações obtidas – quando comprovadas as violações à propriedade intelectual – e a complexidade para obter a execução de decisões são obstáculos de acesso ao mercado da China, na medida em que se inviabiliza a recuperação de investimentos em inovação e na proteção de direitos de propriedade intelectual.

Contrafação de produtos | Paraguai ³⁸



No Paraguai, por dificuldades de fiscalização, há um movimentado mercado de produtos piratas (em especial, no setor de filmes, músicas, videogames, softwares e livros) e com marcas falsificadas (tabaco, destilados, roupas, calçados, eletrônicos, óculos e itens de luxo), o que prejudica o comércio dos produtos originais. Também são recorrentes as reclamações sobre infrações de direitos que deveriam ser assegurados por patentes (produtos farmacêuticos e cosméticos).

Outro ponto questionado com frequência por terceiros países,

³⁷ Market Access Database – Trade Barriers: http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm.

³⁸ OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p. 344-345.

especialmente pelos EUA, diz respeito à lentidão e ineficiência do sistema de depósito de patentes, o que dificulta a obtenção de retornos sobre investimentos e prejudica os interesses de empresas que exportam produtos patenteados para o país.

h. Compras governamentais

Compras governamentais dizem respeito às aquisições de bens e serviços feitas por entidades governamentais, normalmente por meio de licitações, para que o governo desempenhe suas atividades.

O mercado de compras governamentais tem porte significativo e está sendo progressivamente aberto à concorrência de produtos e fornecedores estrangeiros, por meio do Acordo de Compras Governamentais da OMC e de diversos acordos regionais e bilaterais. Todos os países, no entanto, usam em alguma medida o poder de compra do governo para incentivar determinadas atividades, e muitas vezes para proteger as respectivas indústrias nacionais.

Fornecedores e produtos estrangeiros enfrentam barreiras para competir nesse mercado, tais como: (i) exigências técnicas difíceis de serem cumpridas por fornecedores estrangeiros; (ii) margens de preferência³⁹ para fornecedores nacionais ou a exigência de

³⁹ Margens de preferência são vantagens concedidas ao produto ou fornecedor nacional em detrimento do estrangeiro. Podem ser aplicadas na forma de um percentual de desconto aplicado ao preço. Em uma licitação com margem de preferência de 10%, por exemplo, uma proposta feita pela indústria nacional ganhará a licitação, mesmo que seu preço seja até 10% superior à melhor proposta estrangeira apresentada.

compensações (*offsets*), tais como o uso de conteúdo local ou a transferência de tecnologia; e (iii) vedação da participação de fornecedores estrangeiros em licitações.

Margens de preferência para fornecedores nacionais | Diversos países

Diversos países possuem legislações que preveem a aplicação de margens de preferência para produtos nacionais em processos de compras governamentais, o que afeta a competitividade dos produtos importados.

Tabela 1 - Sistemas de margem de preferência

País	Margem de preferência	Produtos em relação aos quais é aplicada
Argentina	5%	Bens, serviços e serviços de construção nacionais
	7%	Bens, serviços e serviços de construção nacionais que tenham sido produzidos ou executados por micro e pequenas empresas
Uruguai	8%	Bens, serviços e serviços de construção nacionais
Paraguai	20%	Produtos e serviços nacionais
México	Até 15%	Produtos nacionais
Colômbia	Vantagens de pontuação	Produtos em geral
EUA	6% a 12%	Bens nacionais a serem empregados em uso público

Fonte: levantamento da CNI com base no exame da legislação internacional.



Exigências de *offsets* | China ⁴⁰

Offsets significam condições, compromissos, contrapartidas ou “compensações” exigidas de fornecedores estrangeiros em licitações, usualmente no sentido de fomentar o desenvolvimento de atividades locais, assumir compromissos de exportação ou transferir tecnologia.

⁴⁰ Market Access Database – Trade Barriers: http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm.

Na China, autoridades do nível regional e local exigem que os direitos de propriedade intelectual sejam de origem chinesa.

As empresas devem ter marcas registradas na China, são obrigadas a investir em pesquisa e desenvolvimento no país com relação ao produto objeto da licitação e devem disponibilizar informações relacionadas à inovação e a direitos de propriedade intelectual (as quais são, muitas vezes, informações sigilosas de valor significativo).

Tais contrapartidas podem ser consideradas barreiras, pois impedem, na prática, que fornecedores acessem o mercado, por não conseguirem ou não estarem dispostos a atender os *offsets* exigidos.

■ ■ Condições discriminatórias aplicadas somente a fornecedores estrangeiros | Peru

A participação de empresas brasileiras em certas licitações peruanas vem sendo prejudicada pela exigência de depósito, em instituição financeira peruana, de montante não inferior a 5% do valor máximo das contratações, o que não se aplica a empresas peruanas e de outros países com os quais o Peru possui acordos de compras governamentais.⁴¹

Essa barreira será eliminada quando entrar em vigor o acordo comercial firmado entre o Brasil e o Peru em 2016, o qual contém um capítulo sobre compras governamentais e exige que seja concedido tratamento não discriminatório entre fornecedores e produtos nacionais e estrangeiros.

i. Regras de origem

Regras de origem são critérios utilizados para determinar a origem de um produto. Para que um produto seja considerado originário

³⁹ Ver <http://www.mdic.gov.br/noticias/109-comercio-exterior/913-brasil-e-peru-assinam-acordos-nas-areas-de-compras-publicas-servicos-investimentos-e-livre-comercio-de-veiculos-leves-e-picapes>.

de um país, usualmente se exige que haja alguma transformação industrial relevante, ou agregação de valor, naquele país.

As regras de origem devem ser transparentes e administradas de maneira razoável e não discriminatória, embora se admitam diferenças entre regras de origem não preferenciais, aplicáveis a todos os países, e regras de origem preferenciais, aplicáveis apenas aos países que detenham preferências em função de acordos comerciais.⁴²

As regras de origem são importantes para uma série de instrumentos comerciais, tais como quotas, preferenciais tarifárias, medidas de defesa comercial, dentre outras. Regras de origem que sejam indevidamente complexas e de difícil cumprimento podem, em termos práticos, impedir que produtos tenham efetivo acesso a mercados.



Modificações nas regras de origem têxteis | EUA

Em 1996, os EUA modificaram suas regras de origem aplicadas ao setor têxtil. O novo modelo de regras de origem norte-americano estabelecia que alguns artigos têxteis teriam sua origem definida pelo local onde fossem tecidos, trançados ou formados, independentemente de qualquer processo industrial que ocorresse em outro país.

Essa mudança fez com que os artigos têxteis produzidos na União Europeia deixassem de ter sua origem reconhecida, privando esses produtos de determinado tratamento alfandegário e tornando-os menos competitivos no mercado norte-americano.

A disputa foi levada à OMC pela União Europeia, tendo sido solucionada por meio de um acordo com os EUA.⁴³ Esse acordo previu que, para

⁴² Ver o Artigo 2 do Acordo sobre Regras de Origem da OMC.

⁴³ DS151: *United States – Measures Affecting Textiles and Apparel Products* (II). Pedido de consultas. WT/DS151/1 G/TMB/N/341 G/RO/D/3 G/TBT/D/19 G/L/279, 25 de novembro de 1998; Solução mutuamente acordada. WT/DS151/10 G/TMB/N/341/Add.1 G/RO/D/3/Add.1 G/TBT/D/19/Add.1 G/L/279/Add.1, 31 de julho de 2000.

determinados produtos têxteis envolvidos na disputa, a determinação da origem levaria em consideração critérios relacionados ao processo de fabricação, o que atendia aos interesses europeus.

1.4 Outras barreiras

a. Tributação interna

A partir do momento em que um produto é importado, ele deve ser tratado de maneira não discriminatória em relação ao produto similar que seja produzido no mercado interno. Assim, a tributação incidente após a entrada de um bem no mercado interno deve ser feita sem distinção entre produtos importados e nacionais.



O produto importado não pode ser tributado de maneira mais onerosa que o produto similar doméstico. A tributação interna tampouco pode ser utilizada como forma de proteção de produtos nacionais, em contraposição a produtos importados que sejam concorrentes.⁴⁴

⁴⁰ Ver o Artigo III:2 do Acordo Geral de Tarifas e Comércio da OMC (GATT 1947); MAVROIDIS, Petros C. BER-MANN, George A. WU, Mark. The Law of the World Trade Organization (WTO), Documents, Cases and Analysis. Eagan: Westlaw, 2010, p. 239.



Discriminação no setor de bebidas alcóolicas – o caso do Shochu ⁴⁵ | Japão

Na década de 1990, os EUA, União Europeia e Canadá questionaram, no âmbito da OMC, a tributação imposta pelo Japão a bebidas destiladas.

A lei japonesa havia estabelecido tabelas para cada tipo de bebida alcóolica (*shochu*, *vodka*, *whisky*, entre outros), com alíquotas variando com base na graduação alcoólica da bebida. Na prática, o *shochu* pagava alíquotas inferiores a todos os demais tipos de bebidas. Decidiu-se, no caso, que as diversas bebidas eram concorrentes e que, por isso, a tributação interna aplicável a elas deveria ser semelhante.

Vale observar que, na letra da lei japonesa, a tributação era a mesma para cada tipo de bebida, fosse nacional ou estrangeira. Contudo, pelo fato de o *shochu* ser essencialmente produzido no Japão, ao contrário da *vodka* e do *whisky*, usualmente importados, o tratamento tributário favorável ao *shochu* foi considerado como discriminação de *facto* entre tal produto japonês (menos tributado) e os produtos concorrentes importados (sujeitos a maior ônus).

Em decorrência da disputa, o Japão precisou modificar sua legislação tributária, para que não houvesse tributação interna superior das bebidas destiladas importadas, em comparação à tradicional bebida japonesa.

b. Controle de preços

O controle de preços caracteriza-se pela fixação de preços no mercado interno ou pela determinação de preços mínimos de importação.

⁴⁵ Trata-se do caso DS8: *Japan – Taxes on Alcoholic Beverages*. Relatório do Painel. WT/DS8/R WT/DS10/R WT/DS11/R, 11 de julho de 1996; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS8/AB/R WT/DS10/AB/R WT/DS11/AB/R, 04 de outubro de 1996.

Em relação ao preço de importação, via de regra, o valor de uma mercadoria importada deverá ser definido a partir do real valor da transação comercial. As autoridades aduaneiras, portanto, não podem definir arbitrariamente o valor aduaneiro, devendo considerar o preço efetivamente pago pelo importador, para fins de cálculo do imposto de importação a ser recolhido.⁴⁶

Caso o valor aduaneiro seja definido pelas autoridades aduaneiras, sem justificativa razoável, acima do verdadeiro valor da transação, o resultado prático será a inflação da tarifa cobrada na importação, constituindo uma barreira comercial indevida.

A definição de preços mínimos de venda no mercado interno pode também configurar uma barreira, caso impossibilite uma efetiva concorrência com os produtos produzidos localmente. Isso porque, ainda que os produtos importados sejam mais competitivos, eles não poderão se aproveitar de tal vantagem competitiva em relação aos produtos nacionais, diante dos preços controlados pelo governo.



Valores de referência, por país | Argentina ⁴⁷

A Argentina mantém uma lista de valores de referência (valores criterios) para diversos bens, dependendo de sua origem.

⁴⁷ A utilização de valores distintos do real preço a pagar somente é permitida em situações excepcionais, em que haja elementos que permitam desconfiar do preço que conste da fatura comercial. As regras a esse respeito são previstas de modo detalhado no Acordo sobre Valoração Aduaneira da OMC.

Os valores de referência funcionam como preços mínimos que são considerados para o cálculo do imposto de importação e outros encargos, mesmo que o preço constante na fatura comercial seja inferior ao preço de referência.

A medida é potencialmente questionável à luz do Acordo sobre Valoração Aduaneiro, que privilegia o uso do preço real pago pelos produtos importados.

Além disso, a Argentina também implantou, em 2014, um sistema de controle de preços internos, denominado "Precios Cuidados", que determinou preços máximos para quase 200 produtos básicos. Embora a participação no programa fosse voluntária, havia um sistema de controle de preços e mecanismos de denúncia e multa para estabelecimentos que aumentassem os preços sem justificativa.

c. Procedimentos aduaneiros

Procedimentos aduaneiros compreendem todas as etapas pelas quais um produto passa a partir do momento em que chega no país de destino até ser liberado pelas autoridades aduaneiras. Esses procedimentos podem se constituir em barreiras na medida em que atrasam a entrada do bem no país e envolvem diversos custos.

As principais barreiras sob a forma de procedimentos aduaneiros são:⁴⁸

- *Excessos na documentação exigida por autoridades aduaneiras;*
- *Falta de clareza e transparência sobre leis, regulamentos, regras e procedimentos aduaneiros;*
- *Excessiva complexidade dos procedimentos aduaneiros;*

⁴⁸ WORLD ECONOMIC FORUM. Enabling Trade, Valuing Growth Opportunities. Publicado em colaboração com Bain & Company e com o Banco Mundial. Suíça: 2013. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/WEF_SCT_EnablingTrade_Report_2013.pdf, p. 14.

- *Interpretações subjetivas, arbitrárias e conflitantes por parte das autoridades governamentais;*
- *Obstáculos à interposição de recursos contra decisões de autoridades aduaneiras;*
- *Exigência de pagamentos indevidos para a liberação de mercadorias;*
- *Aplicação de critérios arbitrários para fins de valoração aduaneira;*
- *Atrasos e encargos excessivos na concessão de licenças de importação.*⁴⁹



Obstáculos à liberação de mercadorias na aduana | Argentina ⁵⁰

Entre 2012 e 2015, a Argentina implementou um sistema de aprovação prévia de importações, exigindo as chamadas Declarações Juradas Antecipadas de Importação – DJAI.

A Argentina utilizou esse sistema para limitar o volume ou valor das importações, bem como para exigir que a importação de bens fosse condicionada à exportação de bens da Argentina, ao aumento do investimento na Argentina, ao aumento do uso de conteúdo local, ou ainda à proibição de repatriação de receitas para os países de origem.

Em 2012, os EUA, União Europeia e Japão acionaram o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, apontando que as normas e práticas da Argentina violavam diversas regras da OMC. Derrotada na disputa, a Argentina, ao final de 2015, revogou a legislação que criou as DJAIs e adaptou suas práticas aduaneiras.⁵¹

⁴⁹ No caso de licenciamento não automático, as regras da OMC preveem um período máximo de 60 dias para a sua análise. Já o prazo para a aprovação de licenças automáticas é de até 10 dias úteis.

⁵⁰ OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p. 28.

⁵¹ DS444, DS445, DS446: *Argentina — Measures Affecting the Importation of Goods*. Relatório do Painel. WT/DS444/R WT/DS445/R WT/DS446/R, 22 de agosto de 2014; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS444/AB/R WT/DS445/AB/R WT/DS446/AB/R, 15 de janeiro de 2015.

d. Outras medidas

Como observado na introdução do texto, o foco deste Manual são as barreiras mais comumente identificadas no comércio internacional. Contudo, é importante ter em mente que há diversos outros tipos e formas de barreiras que podem afetar as exportações e investimentos brasileiros. Alguns exemplos dessas outras barreiras são:

- *Medidas que prejudicam a livre concorrência;*
- *Dificuldades de acesso à justiça e a sistemas de solução de controvérsias;*
- *Atuação de empresas estatais ou dirigidas pelo Estado, principalmente aquelas com poder de monopólio, em prejuízo da competitividade de empresas privadas;*
- *Manipulação cambial;*
- *Medidas restritivas a pretexto de razões de segurança nacional;*
- *Inspeção pré-embarque e outras formalidades;*
- *Restrições e limitações impostas a sistemas de distribuição de mercadorias;*
- *Medidas restritivas ao comércio eletrônico;*
- *Medidas restritivas relacionadas ao sistema financeiro.*

Cabe lembrar, ainda, que há medidas que têm como propósito combater práticas desleais, reequilibrando as condições de concorrência entre produtos nacionais e importados. É o caso das medidas de defesa comercial, em particular as medidas antidumping e as medidas compensatórias (ou antissubsídios). Essas próprias medidas, no entanto, podem se tornar barreiras comerciais, caso sejam aplicadas de modo abusivo, sem a devida observância dos critérios ou procedimentos previstos nas normas da OMC para tanto.

1.5 Barreiras aos investimentos

O investimento em outros países ocorre de diversas maneiras e em diversos setores. Pode ocorrer através da presença de filiais de empresas estrangeiras no país de destino ou por outros arranjos, tais como a participação de estrangeiros, como acionistas, em empresas nacionais do país de destino. Por conta dessa diversidade, há inúmeras medidas governamentais que podem configurar barreiras a investimentos estrangeiros.

Algumas barreiras se manifestam como exigências que afetam o modo como a empresa estrangeira conduz seus negócios no país de destino, tais como requisitos de conteúdo local, restrições a transações em moeda estrangeira ou à repatriação de recursos, exigências de desempenho exportador ou transferência de tecnologia. Outras barreiras se verificam em medidas mais extremas, como restrições à participação societária de estrangeiros ou mesmo a proibição da participação de investidores estrangeiros em determinados setores.

O ponto central é que as barreiras aos investimentos ou impedem a realização de investimentos estrangeiros ou interferem nas decisões dos investidores, de modo que elas deixam de ser tomadas por critérios de mercado.

Os tipos de restrição indicados acima são apenas ilustrações. As barreiras aos investimentos podem tomar ainda outras formas, inclusive relacionadas a barreiras comerciais já abordadas neste Manual. Investimentos ocorrem, por exemplo, no modo “presença comercial” de prestação de serviços por fornecedores estrangeiros, caso em que serão afetados por barreiras comerciais sobre serviços.

Podem também ser realizados no contexto do fornecimento de bens e serviços a governos estrangeiros, como em grandes obras públicas, caso em que barreiras comerciais relativas a compras governamentais serão relevantes. Além disso, barreiras ligadas à falta de proteção adequada de direitos de propriedade intelectual podem inviabilizar investimentos estrangeiros, diante dos riscos envolvidos.

Barreiras comerciais e barreiras aos investimentos, portanto, estão interligadas no dia a dia dos negócios internacionais.



Setores reservados ao Estado e a investidores nacionais | México ⁵²

O investimento estrangeiro no México é limitado em diversos setores, principalmente pela vedação total de acesso e limites à participação societária de investidores estrangeiros.

- **Exemplos de proibição total da participação de investidores estrangeiros:**

⁵² Market Access Database – Trade Barriers: http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm.

Setores reservados ao Estado = Serviços de telégrafos e radiotelégrafos, materiais radioativos, cunhagem e impressão de moeda, serviço postal, controle, supervisão e vigilância de portos de entrada.

Setores reservados a nacionais mexicanos = Serviços de rádio sem fio e televisão, bancos de desenvolvimento, certos serviços técnicos e profissionais, transporte doméstico de passageiros, turismo e frete, exceto para entrega de encomendas.

• **Exemplos de limitações à participação de investidores estrangeiros:**

Transporte terrestre: o Governo mexicano permite a participação estrangeira de até 49% em certos tipos de concessões para a operação de sistemas ferroviários. Participações superiores a 49% necessitam de aprovação. Além disso, a legislação restringe a prestação de serviços de transporte de carga por empresas de entrega expressa, ao estabelecer que estas só podem movimentar cargas inferiores a 11 toneladas. Essa restrição, a princípio, vale tanto para empresas estrangeiras quanto nacionais. Contudo, empresas nacionais de entrega expressa podem obter autorização governamental para prestar serviços de transporte de carga, ao passo que as empresa estrangeiras não estão aptas a receber tal autorização. Na prática, as empresas estrangeiras são obrigadas a subcontratar empresas mexicanas que possuam autorização para prestar os serviços.

Transporte aéreo de passageiros: a participação estrangeira em companhias aéreas mexicanas é restrita a 25% e a participação em aeroportos limita-se a 49%.

Aquisição de imóveis: Estrangeiros são proibidos de adquirir títulos imobiliários residenciais nas chamadas "zonas restritas", dentro dos 50 quilômetros da costa nacional e 100 quilômetros de fronteira. No total, as zonas restritas representam aproximadamente 40% do território mexicano. (Ressalva-se, contudo, a possibilidade de uso de propriedades residenciais nas zonas restritas por meio de fideicomisso).

Alguns serviços portuários e alguns serviços financeiros sofrem certas limitações em relação à participação estrangeira. Além disso, em alguns setores nos quais é permitida a propriedade de estrangeiros, é necessária uma permissão governamental.



Exigências de conteúdo local | Argentina ⁵³

A Argentina mantém requisitos de uso de conteúdo local importantes em alguns setores.

A Agência Nacional de Mineração, por exemplo, exige que as mineradoras registradas no país usem embarcações de nacionalidade argentina para transporte dos produtos. Além disso, há exigências de aquisição de bens de capital, partes e componentes, insumos e serviços argentinos.

Outro exemplo de requisito de conteúdo local refere-se à transmissão e publicidade por rádio e TV, que deve ter conteúdo nacional mínimo de 60%, o que se justifica por razões econômicas e também culturais.

⁵³ OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Op. cit., p. 35.

1.6 Conclusões

As barreiras comerciais e aos investimentos representam obstáculos importantes de acesso a mercados estrangeiros para empresas brasileiras que pretendem exportar seus produtos e serviços, ou que pretendem investir no exterior.

As várias iniciativas de identificação e mapeamento periódico de barreiras existentes, sobretudo nos EUA, na União Europeia e em bases de dados de organizações internacionais, indicam que elas existem em número significativo, impactam substancialmente o comércio internacional e os investimentos estrangeiros e, muitas vezes, são estabelecidas de modo bastante sofisticado.

O entendimento sobre o que caracteriza cada tipo de barreira, bem como das respectivas regras aplicáveis, contribuirá para que as empresas exportadoras brasileiras, com o suporte das associações setoriais, da CNI, das federações da indústria e órgãos governamentais,



possam identificar os obstáculos que impedem ou dificultam o acesso a mercados estrangeiros.

É importante, nesse sentido, que empresas afetadas por quaisquer obstáculos à exportação informem as entidades representativas e as autoridades governamentais, de modo que cada situação possa ser examinada detalhadamente, para que as soluções cabíveis (diplomáticas ou jurídicas) sejam providenciadas, conforme o caso.

Faz parte também desse processo de monitoramento e superação de barreiras uma estratégia nacional envolvendo a adequada coordenação entre os diversos órgãos governamentais.

Deve haver, portanto, um esforço conjunto entre o setor privado e o governo para atuar nos foros internacionais apropriados, seja por mecanismos diplomáticos (inclusive negociações bilaterais, regionais ou multilaterais) ou jurídicos, acionando, quando necessário, mecanismos de solução de controvérsias, de modo que se possa alcançar a remoção ou a redução das barreiras prejudiciais às exportações brasileiras.

Espera-se que este Manual constitua uma ferramenta útil para apoiar as empresas, associações e federações nesse esforço inicial de identificação de barreiras comerciais e aos investimentos que afetem seus interesses, fundamental para as posteriores iniciativas de remoção desses obstáculos.

1.6 Referências bibliográficas

CARREAU, Dominique; JUILLARD, Patrick. Droit International Économique. Paris: LGDJ, 1998.

COMITÊ DE COOPERAÇÃO ECONÔMICA BRASIL-JAPÃO, Programa de Trabalho 2016-2017, Brasília: CNI.

CONSELHO EMPRESARIAL BRASIL - ESTADOS UNIDOS (CEBEU). Programa de Trabalho, 2015-2016. Disponível em: http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/conteudo_18/2013/01/31/3078/CEBEU_Folder_2015-10092015.pdf.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI). Comissão Mista de Cooperação Econômica Brasil-Alemanha - Temas de Interesse da Indústria. Documento de trabalho apresentado pela CNI no âmbito da Comissão Mista de Cooperação Econômica Brasil-Alemanha.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI). ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO (FGV-EAESP). Desafios à competitividade das exportações brasileiras. Brasília: CNI, 2016.

INMETRO, Manual de Barreiras Técnicas às Exportações, Conceitos Fundamentais e Serviços Oferecidos pelo INMETRO, 4ª edição, Rio de Janeiro: INMETRO, 2014.

INTERNATIONAL TRADE CENTRE. The Invisible Barriers to Trade – How Businesses Experience Non-Tariff Measures. Doc nº MAR-15-326.E. Genebra: 2015. Disponível em: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/how%20business-ntf.pdf>.

MATSUSHITA, Mitsuo. SCHOENBAUM, Thomas J. MAVROIDIS, Petros C. The World Trade Organization, Law, Practice, and Policy. 2ª Edição. New York: Oxford, 2006.

MAVROIDIS, Petros C. BERMAN, George A. WU, Mark. The Law of the World Trade Organization (WTO), Documents, Cases and Analysis. Eagan: Westlaw, 2010.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, Barreiras Externas às Exportações Brasileiras, Rio de Janeiro: CNI e Funcex, 1999.

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 31ª Edição. Washington D.C.: 2016. Disponível em: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2016/2016-national-trade-estimate>.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). FLIESS, Barbara. BUSQUETES, Carlos. The role of trade barriers in SME internationalization. Trade Policy Working Paper n. 45. Paris: OECD Publications, 2006. Disponível em: <http://www.oecd.org/trade/ntm/37872326.pdf>.

THORSTENSEN, Vera, KOTZIAS, Fernanda, VIEIRA, Andreia, A ameaça dos padrões privados à OMC, p. 21, em: Buscando soluções para o comércio internacional de alimentos, Pontes, Vol. 11, n. 5, julho de 2015.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). International Classification of non-tariff measures, 2012 version. Genebra: 2015. Disponível em: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf.

WORLD ECONOMIC FORUM. Enabling Trade, Valuing Growth Opportunities. Publicado em colaboração com Bain & Company e com o Banco Mundial. Suíça: 2013. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/WEF_SCT_EnablingTrade_Report_2013.pdf.

WORLD TRADE ORGANIZATION. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century, World Trade Report 2012. Genebra: 2012. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf.

Websites e bases de dados:

Market Access Database - Trade Barriers

http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm

Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

<http://www.mdic.gov.br>

Organização Mundial do Comércio

<https://www.wto.org>

Casos e documentos da OMC:

Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC, G/SPS/R/37/Ver.1, 18 de agosto de 2005.

Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC, G/SPS/GEN/204/Ver.6/Add.2, 19 de maio de 2006.

DS8: *Japan – Taxes on Alcoholic Beverages*. Relatório do Painel. WT/DS8/R WT/DS10/R WT/DS11/R, 11 de julho de 1996; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS8/AB/R WT/DS10/AB/R WT/DS11/AB/R, 04 de outubro de 1996.

DS151: *United States – Measures Affecting Textiles and Apparel Products (II)*. Pedido de consultas. WT/DS151/1 G/TMB/N/341 G/RO/D/3 G/TBT/D/19 G/L/279, 25 de novembro de 1998; Solução mutuamente acordada. WT/DS151/10 G/TMB/N/341/Add.1 G/RO/D/3/Add.1 G/TBT/D/19/Add.1 G/L/279/Add.1, 31 de julho de 2000.

DS267: *United States — Subsidies on Upland Cotton*. Relatório do Painel. WT/DS267/R, 08 de setembro de 2004. Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS267/AB/R, 03 de março de 2005.

DS394, DS395: *China – Measures Related to the Exportation of Various Raw Materials*. Relatório do Painel. WT/DS394/R WT/DS395/R, 5 de julho de 2011; Relatório do Órgão de Apelação. WT/

DS394/AB/R WT/DS395/AB/R, 30 de janeiro de 2012.

DS409: *European Union and a Member State — Seizure of Generic Drugs in Transit*. Pedido de consultas. WT/DS408/1 G/L/921 IP/D/28, 19 de maio de 2010.

DS431, DS432 e DS433: *China — Measures Related to the Exportation of Rare Earths, Tungsten and Molybdenum*. Relatório do Painel. WT/DS431/R WT/DS432/R WT/DS433/R, 26 de março de 2014; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS431/AB/R WT/DS432/AB/R WT/DS433/AB/R, 7 de agosto de 2014.

DS444, DS445, DS446: *Argentina — Measures Affecting the Importation of Goods*. Relatório do Painel. WT/DS444/R WT/DS445/R WT/DS446/R, 22 de agosto de 2014; Relatório do Órgão de Apelação. WT/DS444/AB/R WT/DS445/AB/R WT/DS446/AB/R, 15 de janeiro de 2015.

DS435, DS441, DS458, DS467: *Australia — Certain Measures Concerning Trademarks, Geographical Indications and Other Plain Packaging Requirements Applicable to Tobacco Products and Packaging*. Pedido de consultas. WT/DS467/1, 25 de setembro de 2013.

CNI

Robson Braga de Andrade

Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI

Carlos Eduardo Abijaodi

Diretor

Gerência Executiva de Comércio Exterior – COMEX

Diego Zancan Bonomo

Gerente-Executivo

Constanza Negri Biasutti

Gerente de Política Comercial

Sarah Saldanha de Lima Ferreira Oliveira

Gerente de Serviços de Internacionalização

Cristhyane Amiden Martins

Leandro Ismael Salles de Barcelos

Silvia Menicucci de Oliveira Selmi

Equipe Técnica

Diretoria de Comunicação – DIRCOM

Carlos Alberto Barreiros

Diretor

Gerência Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP

Carla Gonçalves

Gerente-Executiva

André Augusto Dias

Produção Editorial

Diretoria de Serviços Corporativos – DSC

Fernando Augusto Trivellato

Diretor

Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF

Maurício Vasconcelos de Carvalho

Gerente-Executivo

Alberto Nemoto Yamaguti

Pré e Pós-Textual

Fialho Salles Advogados

Lucas Spadano

Bruno Augustin

Consultores

Realização:



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

CNI - Confederação Nacional da Indústria

Sede

Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3317-9000 • Fax: (61) 3317-9994

www.portaldaindustria.com.br/cni

Serviço de Atendimento ao Cliente - SAC

Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992

sac@cni.org.br