



Pró-Reitoria de Graduação
Curso de Relações Internacionais
Trabalho de Conclusão de Curso

**DEFESA COMERCIAL: A SUBSTITUIÇÃO DE MEDIDAS
TARIFÁRIAS PELAS NÃO TARIFÁRIAS NO COMÉRCIO
INTERNACIONAL**

Autora: Alessandra Araujo Alves

Orientador: Prof. Dr. Wilson de Jesus Bessera de Almeida

Brasília - DF

2013

ALESSANDRA ARAUJO ALVES

**DEFESA COMERCIAL: A SUBSTITUIÇÃO DE MEDIDAS TARIFÁRIAS PELAS
NÃO TARIFÁRIAS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL.**

Monografia apresentada ao Curso de Relações Internacionais da Universidade Católica de Brasília como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Wilson de Jesus Bessera de Almeida

Brasília – DF

2013



FOLHA DE APROVAÇÃO

Monografia de autoria de Alessandra Araujo Alves, intitulada “DEFESA COMERCIAL: A SUBSTITUIÇÃO DE MEDIDAS TARIFÁRIAS PELAS NÃO TARIFÁRIAS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL”, apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Relações Internacionais da Universidade Católica de Brasília, em de novembro de 2013, defendida e aprovada pela banca examinadora abaixo assinada:

Prof. Dr. Wilson de Jesus Bessera de Almeida

Prof. MSc. Francisco Amilton Wollmann

Prof. Esp. Fabricio Jonathas Alves da Silva

BRASÍLIA

2013

Dedico àqueles que sempre me apoiaram em primeiro lugar a Deus, aquele que guia meus passos e me capacita a cada nova busca, dando-me sempre a vitória. A minha mãe, pelo amor, apoio e dedicação.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, constante em minha vida, razão maior de poder estar concluindo esta caminhada.

A minha mãe, Elizabeth, por me mostrar que aquilo que almejamos pode ser alcançado com esforço e muita dedicação. A minha irmã, Ellen, por ser tão divertida e bem-humorada. A todos os meus familiares, pelas palavras de incentivo e amor.

Aos professores e colegas de curso pela convivência, pela amizade e sábios ensinamentos.

Em especial meu orientador Professor Dr. Wilson de Jesus Bessera de Almeida, pelo seu exemplo de vida e dedicação. Obrigado por exigir tanto de mim, isso me fez tornar melhor do que sou. Valo-me de sua sabedoria e amizade constantes.

Enfim, a todos vocês a minha eterna gratidão!

“Bom mesmo é ir a luta com determinação, abraçar a vida com paixão, perder com classe e vencer com ousadia, pois o triunfo pertence a quem se atreve... A vida é muito para ser insignificante”.

Charlie Chaplin.

RESUMO

Referência: ALVES, Alessandra Araujo. **Defesa comercial: A substituição de medidas tarifárias pelas não tarifárias no comércio internacional.** 2013. Monografia (Relações Internacionais)- Universidade Católica de Brasília, Brasília, 2013.

Esta monografia tem o objetivo de demonstrar que as medidas não tarifárias estão protegendo excessivamente as indústrias e agricultura domésticas de vários países, em substituição as medidas tarifárias que tem sofrido reduções em função das negociações internacionais. Nesse contexto, surgem as inúmeras barreiras tarifárias que incrementam a regulação das atividades de importações e exportações. Além disso, existe o uso das medidas sanitárias e fitossanitárias como barreiras técnicas ao comércio internacional, que não estão sendo usadas com a verdadeira finalidade para as quais foram criadas.

Palavra-chave: Comércio. Medidas tarifárias e não tarifárias. Barreiras tarifárias. Negociações internacionais. Medidas sanitárias e fitossanitárias. Internacional.

ABSTRACT

This monograph is intended to demonstrate that non-tariff measures are excessively protecting domestic industries and agriculture in several countries, replacing tariff measures that have suffered reductions in light of international negotiations. In this context, there are the numerous trade barriers that increase the regulation of the activities of imports and exports. In addition, there is the use of sanitary and phytosanitary standards as technical barriers to international trade, which are not being used with the true purpose for which they were created.

Keywords: Trade. Tariff and non-tariff barriers. Tariff barriers. International negotiations. Sanitary and phytosanitary measures. Internationally.

LISTA DE TABELAS

1. Principais categorias de barreiras não- tarifárias e seus princípios de política.
2. SPS- Sanitary and Phytosanitary(Medidas Sanitárias e Fitossanitárias) e TBT- Technical Barriers to Trade(Barreiras Técnicas ao Comércio). Fonte: adaptada de World Trade Organization.

LISTAS DE SIGLAS

BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial)

BNTS-Barreira Não Tarifária

CAC- Comissão do Codex Alimentarius

CADE- Conselho Administrativo de Defesa Econômica

EU – União Europeia

FMI- Fundo Monetário Internacional

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade

INMETRO- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial

IPPC- Convenção Internacional para a Proteção de Plantas

ISO- International Organization for Standardization

MDIC- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MERCOSUL - Mercado Comum do Sul

MSFS – Medidas Sanitárias e fitossanitárias

NMF- Cláusula da Nação Mais Favorecida

OECD- Organization for Economic Cooperation and Development

OIC – Organização Internacional do Comércio

OIE- Organização Mundial da Saúde Animal

OMAS- Acordo de Ordenação de Mercados

OMC – Organização Mundial do Comércio

OIT- Organização Internacional do Trabalho

OPEP- Organização dos Países Exportadores de Petróleo

PNUD- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

SPS- Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

SUMOC- Superintendência da Moeda e do Crédito

TBT- Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio

TRIMS – Trade Related Investment Measures

TRIPS – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights

UNCTAD- United Nations Conference on Trade and Development

VERS- Acordo de Restrições Voluntárias de Exportação

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	14
1.1 PROBLEMA E SUA IMPORTÂNCIA	14
1.2 HIPÓTESE.....	22
1.3 OBJETIVOS.....	22
1.3.1 Objetivo geral.....	22
1.3.2 Objetivos específicos.....	22
1.4 METODOLOGIA.....	22
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	24
2.1 MARCO TEÓRICO.....	24
3 DESENVOLVIMENTO.....	29
3.1 ESTUDAR E LEVANTAR A EVOLUÇÃO HISTÓRICA (GATT) DAS REDUÇÕES TARIFÁRIAS.....	29
3.2 ANALISAR E ESTUDAR A EVOLUÇÃO DAS MEDIDAS NÃO TARIFÁRIAS (MNT).....	43
3.3 IDENTIFICAR E ESTUDAR OUTRAS BARREIRAS AO COMÉRCIO..	50
3.3.1 Barreiras tarifárias.....	50
3.3.2 Barreiras não tarifárias.....	51
3.3.3 Barreiras alfandegárias.....	52
3.3.4 Barreiras técnicas.....	53
3.3.5 Medidas sanitárias e fitossanitárias	54
3.3.6 Subsídios.....	56
3.3.7 Quotas.....	57

3.3.8 Taxas múltiplas de câmbio.....	59
3.3.9 Licenças de importação e exportação.....	60
3.3.10 Algumas medidas.....	60
3.3.10.1 Medidas de salvaguardas.....	61
3.3.10.2 Medidas antidumping.....	61
3.3.10.3 Medidas compensatórias	61
3.3.10.4 Barreiras ambientais.....	62
3.3.11 Entraves ao livre comércio internacional.....	63
3.3.11.1 Monopólio.....	63
3.3.11.2 Dumping.....	64
3.3.11.3 Oligopólio.....	65
3.3.11.4 Trust.....	65
3.3.11.5 Cartel.....	66
3.3.11.6 Barreiras burocráticas.....	66
3.3.11.7 Dumping social.....	67
3.3.11.8 Etiqueta social.....	67
3.3.12 Barreiras desleais contra a concorrência.....	68
3.3.12.1 Contrabando.....	68
3.3.12.2 Pirataria.....	68
4. CONCLUSÃO.....	69
REFERÊNCIAS	71

1. Introdução

1.1. Problema e sua importância

Após a segunda guerra mundial, surgiu a preocupação com a segurança e a paz mundial que fez com que os estados buscassem mais cooperação entre eles e foram criadas instituições para regular investimentos e o comércio entre estas instituições que no âmbito do direito internacional econômico resultou na criação das instituições de Bretton Woods, tais como: o FMI-fundo monetário internacional, o BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial) e o GATT- General Agreement on Tariffs and Trade.

O sistema de Bretton Woods entrou em crise, no início da década de 1970, com a primeira crise do petróleo, levando o governo do Presidente Nixon a declarar o final da paridade ouro e provocando uma crise financeira que, para autores como Wallerstein (1990), poderia ser caracterizada pelo declínio do poder dos EUA e mesmo o final das instituições de Bretton Woods.

Posteriormente, na década de 1980, várias disputas comerciais acirraram os debates no âmbito do GATT. A Rodada Uruguai abriu a possibilidade de revisão dos termos e acordos feitos anteriormente ao GATT.

As negociações multilaterais com vistas à liberalização comercial deram-se por meio de oito rodadas: Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Genebra (1956,1960-61,1964-67), Tóquio (1973—79) e a de Uruguai (1986-1994). Na primeira rodada de negociações, denominada rodada de Genebra, os 23 países fundadores do GATT negociaram 45 mil concessões tarifárias atingindo um comércio de USD 10 bilhões no período de outubro de 1947 a junho de 1948. A segunda rodada, denominada de rodada Annecy (França), que ocorreu entre abril e agosto de 1949, contando com apenas 13 países e envolvendo 5 mil concessões tarifárias.

A chamada rodada Torquay (Reino Unido), foi à terceira rodada de uma série de oito, aconteceu entre setembro de 1950 e abril de 1951, mobilizando 38 países em torno de 8.700 concessões tarifárias.

A quarta rodada de negociações, que aconteceu em Genebra entre janeiro e maio de 1956, envolveu apenas 26 países que se baseou no tratamento de preferências tarifárias sobre produtos industrializados. Já na quinta rodada, denominada rodada Dillon, em referência ao secretário de comércio norte americano, reuniu-se 26 países em torno de concessões tarifárias cuja ênfase recaiu no comércio de têxteis e algodão.

A rodada Kennedy que ocorreu em Genebra, 1964-1967, a sexta rodada, teve como objetivo negociar barreiras não tarifárias, mas não teve pleno êxito neste conteúdo, e abordou a questão das medidas antidumping em sua pauta. A sétima rodada denominada, rodada Tóquio, ampliou também sua pauta de negociações, abordando as barreiras não tarifárias, pela primeira vez nesta sequência de rodadas.

A rodada do Uruguai, a última, com certeza abriu o leque de temas sensíveis envolvendo níveis não imaginados até então. Essa rodada ocorreu na cidade de Punta Del Este em setembro de 1986, prevista inicialmente para durar quatro anos, e levou sete anos e meio para ter seus trabalhos concluídos, o que resultou num conjunto de cerca de 30.000 páginas de acordos. Ao seu término, deixou claro o uso de novos instrumentos jurídicos que viabilizassem o processo de liberação comercial, especialmente nas áreas e temáticas mais favoráveis aos países desenvolvidos.

Os principais resultados alcançados na rodada Uruguai foram: a integração dos produtos agropecuários ao sistema multilateral de comércio e a redução das barreiras não tarifárias, a incorporação dos produtos têxteis ao sistema, com a extinção do acordo multifibras de 1974, o acordo geral sobre o comércio e serviços (GATS), o acordo sobre direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio (trips), o acordo sobre medidas de investimento relacionadas ao comércio (TRIMS), a criação da OMC¹, e por último, um novo sistema de solução de controvérsias.

Após a rodada Uruguai, o termo GATT -1994 ficou definido para designar todo o conjunto de medidas que inclui: as dispositivas do acordo geral do GATT de 1947, e todas as modificações introduzidas pelos termos dos instrumentos legais que entraram em vigor até a data do início das funções da OMC, em janeiro de 1995.

¹ Organização Mundial do Comércio

Incluem, concessões tarifárias protocolos de acesso de novos membros, decisões de derrogação de obrigações (waivers) concedidas, e outras decisões; foi uma série de seis entendimentos negociados de bens, e o protocolo de marraqueche que estabeleceu os prazos de implementação das concessões tarifárias negociadas na rodada Uruguai.

Cada parceiro comercial passou a utilizar seus instrumentos de defesa comercial que obtinham em seu poder, dentro de suas políticas comerciais, muitas vezes para proteger seus setores tradicionais e de menor competitividade. Dentre os mecanismos de defesa, estão as medidas antidumping, as medidas compensatórias e salvaguardas. Setores como têxteis e de agricultura também estavam nas novas regras do GATT.

Foi dentro desse contexto, de grandes conflitos internacionais na área de comércio, derivados dos processos de globalização e de interdependência das economias que surgiu a enorme necessidade de se iniciar em 1986, uma nova e ampla negociação multilateral sobre o comércio internacional de produtos e serviços.

De forma bem diferente das negociações anteriores que só discutiam sobre redução de tarifas e de barreiras não tarifárias, a nova negociação incluiria novos temas, como investimento, propriedade intelectual e serviços, esses novos temas atraíram muitos países desenvolvidos. Por um outro lado, os interesses dos países em desenvolvimento ficariam centrados nos antigos temas propostos pelas negociações anteriores, os mais tradicionais, como o acesso a mercados de bens, agricultura, têxteis e regras operacionais que coibissem atitudes consideradas protecionistas por parte dos países desenvolvidos contra importação dos países em desenvolvimento .

Foi diante desses grandes interesses entre as partes, muitas vezes conflitantes que se estabeleceu a agenda e se negociou a rodada Uruguai do GATT de 1986 a 1993, e se criou a OMC-organização mundial do comércio, que passou a funcionar a partir de 1995.

O tratado multilateral do comércio de 1947(GATT-1947) tinha como seu principal objetivo a regulamentação da economia, que tinha por vista a liberalização comercial, que havia se retraído após a crise de 1929, em caráter provisório até a

criação da organização internacional do comércio (OIC), prevista para o ano seguinte na conferência de Havana.

Contudo a criação da OIC fracassou, uma vez que os EUA, uma potência comercial na época, não ratificou a carta de Havana e assim o GATT-1947 surgiu de um simples acordo, o GATT se transformou, na prática, embora não legalmente, em um órgão internacional, com sua sede em Genebra, passando a fornecer a base institucional para diversas rodadas de negociações sobre o comércio internacional, e também passou a funcionar como coordenador e supervisor das regras do comércio até o final da rodada Uruguai e a criação da OMC, que deu início às suas atividades em primeiro de janeiro de 1995.

A OMC, como uma organização que coordena as negociações das regras do comércio externo e supervisiona a prática de tais regras, além de coordenar as negociações sobre novas regras ou temas relacionados ao comércio. O termo GATT ficou estabelecido para designar o conjunto de todas as regras sobre o comércio negociadas desde 1947, além das modificações introduzidas pelas sucessivas rodadas de negociações até a rodada Uruguai.

Assim, o GATT desapareceu como órgão internacional, mas está vivo como o sistema das regras do comércio internacional. A OMC pretende ser o centro do sistema internacional do comércio, que se pretende ser mais duradoura, fornecendo suas bases institucionais e legais. A estrutura da OMC engloba as regras estabelecidas pelo antigo GATT, as modificações efetuadas ao longo de muitos anos, os resultados das negociações passadas de liberalização comercial, além de todos os resultados da rodada do Uruguai.

E por isso, a organização se constituiu como um foro para a continuação do processo de negociação na área comercial, visando ao máximo uma maior liberalização do comércio de bens e serviços.

Um dos temas mais importantes da rodada Uruguai, foi uma nova negociação para a redução de tarifas. Essa redução atingiu as tarifas tanto *ad valorem*, isto é, calculadas como um percentual sobre o preço, quanto às tarifas específicas, isto é, calculada em moedas correntes como dólar e o euro, por determinada quantidade.

Medidas técnicas, sanitárias e fitossanitárias passaram a ser um tema muito importante para o comércio internacional. De um lado está a liberdade dos países de estabelecerem seus próprios padrões de exigência na determinação de regras sobre a produção, o processamento e o consumo de produtos alimentares. Por outro lado, tal nível de exigência pode se converter em barreiras intransponíveis para países exportadores desses produtos, muitas vezes barreiras estabelecidas com a finalidade de proteger a indústria doméstica ou indústria nacional.

O acordo sobre a aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias tinha como objetivo estabelecer um quadro multilateral de regras e disciplinas para guiar o desenvolvimento, a adoção e a implantação de medidas sanitárias e fitossanitárias (MSFS), de modo a minimizar seus efeitos negativos ao comércio. O acordo compreende todas as MSFS que afetem direta ou indiretamente o comércio.

MSFS são definidas como medidas aplicadas para proteger a vida, a saúde animal e vegetal, dentro do território de um membro, de riscos ligados à entrada de pragas ou doenças, de aditivos, contaminação, toxina e organismos nos alimentos, ou também carregados por outros animais e vegetais, e prevenir e limitar o seu dano dentro do território de um membro.

As medidas sanitárias e fitossanitárias incluem leis, regulamentos, decretos, exigências e procedimentos, métodos de procedimentos, produção, testes, inspeções, certificação, tratamento de quarentena, transporte, métodos estatísticos, amostragem, exigências de empacotamento e embalagem, diretamente ligados à segurança alimentar do ser humano.

Além dessas medidas, a regulamentação da OMC, ainda colocou em prática barreiras técnicas ao comércio internacional de bens e produtos, o protecionismo que é uma medida governamental tomada com vistas a assegurar o mercado interno e sua indústria local de produtos nacionais, que tem o propósito de afastar a concorrência externa, e assim o protecionismo e a não intervenção do Estado na economia no que atine a alterações no fluxo comercial como o objetivo de garantir a proteção e resguardar a indústria doméstica de seu país.

Neste século XXI, autores como Jackson, vêm falando em uma nova barreira técnica no comércio internacional, o neoprotecionismo, que difere em muitos

aspectos do protecionismo, pois utilizam novos mecanismos para a proteção da indústria local é que tem a mesma eficiência do protecionismo. Enquanto o protecionismo faz uso dos instrumentos clássicos de proteção, como por exemplo: tarifas, cotas e subsídios, o neoprotecionismo caracteriza-se pela utilização de formas mais sofisticadas de proteção não tarifaria.

Assim, barreiras não tarifárias, segundo Jackson(1997,p.154):

A capacidade do homem para criar várias formas, sejam implícitas, sejam explícitas de inibir a importação de produtos concorrentes é tão ampla, que um inventário de tais medidas logo se torna muito extenso. Além disso, é evidente que esta habilidade nunca se interromperá :similarmente às formas de se evitarem impostos, a criação humana de barreiras não-tarifárias indubitavelmente se desenvolverá para sempre. As instituições nacionais e internacionais que lidam com este problema devem reconhecer isto como parte das circunstâncias que tem de enfrentar.

Na mesma linha de pensamento, observam Bhala e Kennedy(1998,p.115) que:

[A] experiência de 50 anos do sistema GATT-OMC demonstra que o jardim das barreiras não tarifarias é denso, diversificado e híbrido. Com as profundas reduções nas tarifas de importação desde 1947, associadas a disciplinas rígidas no uso de restrições quantitativas, o uso de barreiras não-tarifarias promoveu-se irresistivelmente tentador para alguns membros da OMC com inclinações protecionistas.

A partir das definições acima, se constata que os mecanismos regulatórios do comércio internacional de entrada e saída de produtos e bens, só esta aumentando a cada dia que se passa, dando criação de fórmulas engenhosas e imaginativas para promover a proteção á indústria nacional. As barreiras técnicas, certamente, constituem um campo fértil para as justificativas de uso de medidas que restringem as trocas internacionais.

Essas barreiras técnicas podem surgir devido á falta de transparência das normas e regulamentos ou á imposição de procedimentos difíceis ou dispendiosos para a avaliação da mercadoria que estaria entrando no mercado de algum país.

As barreiras técnicas podem até mesmo, ocultar intenções protecionistas, ao apresentarem regulamentos excessivamente rigorosos, discriminação com relação ao produto importado ou inspeções caracterizadas pelo arbítrio ou excesso de zelo de sua indústria ou até mesmo para a própria proteção da sociedade que vá a consumir ou fazer uso de tal produto ou bem importado de outro país.

Mas essas grandes medidas de proteção ao comércio internacional, está afetando em grande parte, grande parte dos países que querem importar ou exportar para outros países. Esse zelo com a indústria local, só esta atrapalhando as trocas internacionais, e assim países que dependem dos países protecionistas ficam sem saber o que fazer com tantas medidas protecionistas.

Países desenvolvidos, como os Estados Unidos da América, a União Europeia e o Japão, mantêm mecanismos que dificultam a entrada de produtos brasileiros em seus mercados internos.

Não somente barreiras tarifárias, mas também instrumentos defensivos e barreiras não tarifárias constituem obstáculos ao livre acesso a esses mercados.

As justificativas que esses países dão, sempre é a mesma, proteção da indústria nacional, além de estarem preservando o emprego dos cidadãos e protegendo o sociocultural, ou ainda a proteção ao consumidor.

Nas palavras de Marlon Tomazette(2008,p.30):

Qualquer que seja o tipo de medida protecionista adotada, ela tem que se justificar, uma vez que a sua adoção acaba prejudicando os consumidores que teriam acesso a mais produtos e com preços melhores. Todavia, essa justificativa não é difícil, tendo em vista a atuação de grupos de pressão organizados , que geram na população a percepção de que o produto estrangeiro está de alguma forma fazendo uma concorrência injusta com os produtores nacionais. Argumenta-se que é melhor ter um comércio justo, do que um comércio livre .

Nessas palavras do autor descrito acima, estão as próprias evidências de que muitos países protegem demais sua indústria doméstica, pelo fato de terem medo de um ser melhor do que o outro, ou até mesmo de outro país poder ser

economicamente mais forte e prestigiado por estar importando muito e arrecadando bens para seu país.

Além disso, as medidas protecionistas são usadas, por vezes, como forma de punição nas relações entre Estados, ou ainda podem decorrer de acordos de integração regional, no sentido da uniformização de restrições a países que não fazem parte do acordo.

Como exemplo do que se expõem acima, com o propósito de mostrar as experiências concretas e reais do cenário internacional de comércio, podem-se citar algumas situações de excesso de medidas não tarifárias. Como relata Maia, a tarifa estabelecida pelos Estados Unidos para a importação de abacaxi não constitui elemento impeditivo à entrada deste produto no país, entretanto, apenas aqueles que produzem abacaxi com o grau de acidez igual ao do Haváí, que é o grande fornecedor de fruta para o mercado norte-americano, podem exportar para os Estados Unidos.

Outra cena inusitada, sem explicações, a Comunidade Europeia estabeleceu em 1994 as dimensões que as bananas deveriam ter para que pudessem ser importadas pelo bloco. As bananas que não dispusessem de 14 centímetros de comprimento e 2,7 centímetros de largura estariam impedidas de ingressar no mercado coberto pela Comunidade Europeia. Em outra situação, temos a Alemanha que só permitiria a venda de cerveja em seu mercado que obedecesse a uma determinada fórmula.

Os casos citados acima não descrevem medidas regulatórias de fins nobres, como a preservação da saúde da população, a preservação do meio ambiente ou os interesses dos consumidores que bebem e comem esses alimentos vindos de fora, mas sim uma evidência de caráter desarrazoado e protecionista ao extremo.

Outras situações verídicas foram constatadas por Weiler, como por exemplo, no Canadá, até recentemente, produtos como a manteiga de amendoim, xarope de glicose e o vinho tinham que ser vendidos em embalagens de tamanho predeterminados. Num vasto universo de produtos vendidos sob vários tamanhos, o governo canadense escolheu justamente estes para um tratamento diferenciado, porque constatou, aparentemente, que a grande variedade de tamanhos de

embalagens, feria ao consumido, e no entanto era porque os vários tamanhos de produtos poderia desencorajar exportações para o Canadá e que teriam que ter um padrão dos tamanhos das embalagens .

Outro caso constatado foi o caso dos Estados Unidos, colocando barreiras sanitárias que vedam a importação da maioria das frutas e legumes brasileiros, como frutas cítricas e a batata-doce e outras de menor importância.

Sendo assim, a primeira pergunta de pesquisa é: As medidas não tarifárias se constituem numa barreira ao comércio internacional?

É a segunda pergunta de pesquisa é: As rodadas de negociações do GATT e da OMC foram capazes de reduzir as barreiras tarifárias comerciais internacionais?

1.2 Hipótese

A partir das rodadas de negociações implementadas pelo GATT, nota-se uma redução substancial das barreiras tarifárias dos produtos no mercado mundial e, entretanto muitos países têm usado, de forma implícita e desleal, as medidas não tarifárias para manter a proteção à sua indústria doméstica e sua frágil agricultura.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Demonstrar, que as medidas não tarifárias estão protegendo excessivamente as indústrias e agricultura domésticas de alguns países, em substituição as medidas tarifárias que tem sofrido reduções em função das negociações internacionais.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Estudar e levantar a evolução histórica (GATT) das reduções tarifárias.
- Analisar e estudar a evolução das medidas não tarifárias (MNT).
- Identificar e estudar outras barreiras ao comércio.

1.4 Metodologia

No que diz respeito ao comércio internacional, a complexidade dos fenômenos é muito grande e complexa, é isso exige uma boa escolha de um método de investigação que seja capaz de facilitar a compreensão de princípios como o

dinamismo e os fenômenos inerentes a todos os fenômenos sociais, econômicos, políticos e comerciais.

Este trabalho de pesquisa em questão constitui-se numa pesquisa explicativa e descritiva. Isso se dá pelo fato de ter que definir melhor o problema em questão, proporcionando assim uma solução favorável a ambos os países injustiçados com tantas medidas abusivas que ocorrem no cenário internacional de mercadorias.

No que diz respeito à pesquisa será abordado um caráter descritivo é histórico, pois se configura em descrever as mudanças vindas desde o primeiro acordo do GATT até as novas regulamentações da OMC. Mostrando o processamento de como era antigamente, tendo como base registros, análises, interpretação dos acontecimentos do passado com o propósito de descobrir generalizações que possam ser úteis para a pesquisa do presente e a predição do futuro trabalho em questão.

Segundo Vergara (2003), a pesquisa descritiva mostra características de determinada população ou determinada sociedade e ainda pode estabelecer correlações entre variáveis em definir sua própria natureza. Este tipo de pesquisa não explica necessariamente os fenômenos que pretende descrever, mas serve de base para essa pesquisa e seus afins.

Já a pesquisa explicativa ajudará a esclarecer os pontos positivos e negativos das barreiras não tarifárias e tarifárias, contribuindo assim para um melhor entendimento de tais barreiras ao comércio internacional. Essa tal pesquisa visa esclarecer quais fatores contribuem de alguma forma, para a ocorrência de determinado fenômeno e tem como objetivo tornar o estudo mais compreensivo e assim justificar tais fenômenos e motivos pelas tais ocorrências de medidas tarifárias e não tarifárias.

Foi escolhido este tipo de pesquisa devido às fontes que também serão necessárias para a produção do trabalho, como a consulta a dados e informações em sites de pesquisas.

De tal modo, para que este seja feito, haverá a utilização de livros e artigos, que serão as fontes primárias. E além destes, será empregado o uso de *sites* da internet com informações sobre o comércio exterior, principalmente ao Ministério das

relações Exteriores e o site do Ministério do desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior para demonstrar as estatísticas de exportações e importações, além de documentos disponibilizados nos sites de pesquisas sobre cada país importador e suas delimitações, que será de grande utilidade para esta pesquisa. Será usado também neste trabalho de pesquisas tratados e acordos que envolvem o GATT e a OMC.

Por conseguinte, o material para a produção será obtido a partir de bibliotecas, fontes eletrônicas e base de dados.

A partir destes materiais far-se-á uma leitura dos dados de forma exploratória, seletiva, analítica e interpretativa. Com isso foi estabelecido o problema de pesquisa, a hipótese e os objetivos gerais e específicos do trabalho, de acordo com a importância do tema.

Tais procedimentos foram feitos a fim de que possa haver uma clara descrição do tema abordado, cumprindo os objetivos propostos, e que a partir da pesquisa feita, o problema de pesquisa seja explicado e respondido.

Na elaboração do trabalho foram observadas e aplicadas as regras da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

2 Referencial Teórico

2.1 Marco Teórico

Nesta parte da pesquisa serão explicitados os elementos teóricos básicos utilizados com o intuito de fundamentar a hipótese que pretende ser verificada neste presente trabalho serão também apresentados alguns conceitos básicos para se entender melhor a verificação de barreiras tarifárias e não tarifárias no âmbito do comércio internacional de produtos e bens importados.

Serão abordados os seguintes autores: Haas (1970), para debater e explicar a teoria neofuncionalista e o conceito de spillover, Keohane e Nye (2001), para mostrar e explicar o conceito de interdependência é interdependência complexa,

Apud Krugman e Obstfeld (2001), para mostrar as leis de vantagens comparativas e Keohane (1989) para explicar a teoria neoliberal das relações internacionais.

Dessa maneira, será utilizada a teoria neofuncionalismo e o conceito de spillover. O neofuncionalismo foi desenvolvido, segundo Haas (1970), dentro do processo de integração. Para o autor, as instituições têm um papel fundamental e importante na formação de um sentido de comunidade entre os Estados que procuram buscar a integração no cenário internacional.

O conceito de spillover, desenvolvido por Haas (1970), que tem como significado: a integração de determinada função conduziria á integração de outras e demais funções em um grande processo de integração regional entre vários países. Ou seja, levaria a junção de bens materiais pelos países que participassem deste movimento e sentiriam uma necessidade de se interagirem e cooperarem sempre que puderem é necessitar-se.

Para Puchala (1988), o spillover ocorre por várias e distintas causas, como o fato da moderna sociedade industrial ser muito interdependentes e dessa forma seria impossível institucionalizar a produção de aço, sem afetar outros setores da indústria moderna, como por exemplo: a mineração, o transporte e organização dos trabalhadores. Uma vez que esses setores são afetados por outros setores da indústria, as elites se juntam e organizam para pressionar os seus líderes, que são os seus governantes nacionais, para que o governo possa proteger os interesses das elites e levar isso a arena internacional, o que acaba trazendo uma forte centralização no processo de institucionalização internacional.

De acordo com Haas, o processo acaba dando um grande poder á burocracia internacional, que traz a junção entre diversos setores da indústria é impulsionando o processo de integração. Como por exemplo acabou acontecendo uma liberalização da indústria farmacêutica, que foi acompanhada pelos burocratas da Comissão Europeia, que acabaram se envolvendo desde o processo de regulamentação da indústria até a educação dos farmacêuticos a respeito das mudanças no setor industrial.

Portanto, quanto mais setores são institucionalizados, cada vez se torna maior a necessidade de novas institucionalizações, é nesse processo se os

governos nacionais falharem em não fazerem isso correm grandes riscos de perder todo o custo desse processo, que seria péssimo para esses países ficarem sem esse investimento.

O conceito de interdependência surge nesta teoria. Este diz respeito, segundo Keohane e Nye, às “situações caracterizadas por efeitos recíprocos entre países ou entre atores em países diferentes”, Esta relação de interdependência não implica necessariamente em um benefício para os países e Estados que aderirem ela, porque pode haver grandes gastos envolvidos nessas relações.

Desta forma, a interdependência restringe seu campo de atuação, para dar uma autonomia relativa aos Estados e, assim não se tem certeza de nada, se será boa para uns e mal para outros Estados que a aderirem.

A partir desta análise do conceito de interdependência é trabalhado outro conceito, o de “interdependência complexa” Keohane e Nye (2001):

Que se refere ao conjunto formado entre a existência de troca de informações e interações entre diferentes sociedades, a falta de relevância para o uso de força militar em algumas questões e a ausência de hierarquia entre questões.

Desta forma, pode-se inferir que a interdependência pode aumentar um processo de integração entre Estados que precisem desta integração para interagir-se com o mundo comercial e econômico, é assim aumentando seu prestígio entre os países desenvolvidos do mundo todo.

Esse tal processo de integração entre os países pode resultar em dois efeitos bastante diferentes, a integração, que de fato é importante para todos e pela sua formação de unidades diferenciadas, tais como a UE², o MERCOSUL³, dentre outros, e a fragmentação, que pode resultar no esfacelamento dos Estados nacionais, como por exemplo, o fim da Iugoslávia e a multiplicação de movimentos nacionais principalmente no Leste Europeu.

A globalização, que surgiu em meadas da década de 1990, tem uma grande influência no mundo atual, pois é ela que comanda parte das redes globais de

² União Europeia

³ Mercado Comum do Sul

interconexões com o mundo contemporâneo. A globalização que compreende o termo globalismo, que é definida como o Estado do mundo envolvendo as redes que ficam a distâncias multicontinentais e até mesmo aquelas que ficam perto, dando internet a vários computadores e interligando várias pessoas do mundo inteiro. Que também engloba por completo o comércio internacional.

O comércio internacional entre diversos países é blocos econômicos tem uma importância fundamental no cenário internacional, pois é através das transações comerciais que há a possibilidade de melhor utilizá-la e aproveitar na produção econômica de certos países que procuram se comercializar, e fazendo com que haja crescimento econômico.

Apud Krugman e Obstfeld (2001), de acordo com a lei de vantagens comparativas, do economista inglês David Ricardo (1817), o comércio internacional é muito bom para todos os países que fazem e colaboram com ele, desde que estes se especializem na produção de bens de consumo e bens materiais em que sejam relativamente mais eficientes, adquirindo os produtos em que tem menos eficiência.

A partir deste pensamento Krugman e Obstfeld (2005), traz o seguinte argumento, que o comércio internacional é benéfico aos países, através de duas maneiras, a primeira pela produção direta, que diz respeito à expansão da curva de possibilidade de produção, que o comércio proporcionará o aumento das possibilidades de consumo de um certo país. Já a segunda maneira diz respeito a produção indireta, que em vez de produzir um bem para si próprio, o país poderia produzir outros bens e comercializá-los em troca do bem que se deseja ter.

Portanto é possível dizer que o comércio internacional está cada vez, mais intenso, possuindo transações tangíveis de bens e serviços e grandes e intensos fluxos de moeda e investimento na parte comercial para que os países possam fazer transações comerciais úteis para seu país.

No que diz respeito à teoria neoliberal institucionalista, os Estados continuam sendo os atores mais relevantes das relações internacionais, e o sistema internacional, no qual esses atores atuam é descentralizado, ninguém deve obedecer a ninguém, porque todos os países são iguais no cenário internacional.

Segundo Keohane (1989, p.1):

Para compreendermos o mundo moderno, devemos manter em mente os conceitos de descentralização e institucionalização. A institucionalização é definida como regras estabelecidas, normas, convenções, reconhecimento diplomático, governadores por entendimentos formais ou não formais.

A partir deste entendimento de Keohane, pode-se entender que no mundo moderno das relações internacionais não pode ser caracterizado pelas divergências e controvérsia é sim pelas atitudes que cada Estado toma para seu país, porque esse mundo moderno das relações internacionais tem algum grau de ordenamento pela sociedade e pelo próprio Estado, que é caracterizado pelas instituições internacionais.

De acordo com os princípios gerais do GATT, se tem como cláusula principal, a cláusula da nação mais favorecida e o princípio do tratamento nacional, que são princípios de não discriminação de nenhuma mercadoria importada, seja em relação a produtos similares de outros países, ou seja, em relação a bens nacionais similares.

Essa cláusula e este princípio regulamentam o comércio internacional no que tange á produtos que venham de fora, ou até mesmo com material inferior, é os países não receberem tais produtos, é foi por isso que esses princípios foram criados e aplicados nas transações comerciais, para que não houvesse nenhum tipo de discriminação em relação aos produtos importados.

3 Desenvolvimento

3.1 Estudar e levantar a evolução histórica (GATT) das reduções tarifárias

No final da segunda guerra mundial, uma das maiores preocupações dos países ocidentais vencedores da segunda guerra mundial, era a implementação e construção de um ambiente pacífico e favorável para um bom crescimento econômico e social das nações vencedoras e não vencedoras da guerra. Assim inserindo uma nova ordem capitalista capaz de trazer estabilidade econômica, política e social para a sociedade, e assim evitando e impedindo um crescimento do socialismo, que já tinha sido combatido durante a guerra.

Assim, segundo Gonçalves (1998,p.55):

Para alcançar esses objetivos era preciso construir uma ordem econômica internacional que estabelecesse regras sob as quais as forças de mercado pudessem atuar, permitindo a previsibilidade das estratégias de investimentos empresariais.

É assim nesta mesma perspectiva, no mês de julho de 1944, foi finalizado em Bretton Woods, nos Estados Unidos da América, o acordo no qual o principal objetivo era proporcionar entendimentos de reconstrução econômica internacional.

A Conferencia Monetária e Financeira das Nações Unidas, teve como principal objetivo elaborar as condições para a construção de uma nova ordem financeira internacional em face da destruição advinda pela crise das entre guerras, a primeira e a segunda guerra mundial que assombrava a sociedade, e por vários outros problemas que impedia que a nação crescesse.

Segundo Diniz (2003), os estados industrializados, sob a liderança dos Estados Unidos, acharam melhor organizar uma reconstrução da Europa para impedir que os problemas do passado voltassem a aparecer novamente depois da primeira guerra mundial. Nesse intuito de organizar a sociedade, preocuparam-se em restabelecer o mais depressa possível as regras do jogo de mercado, e assim dando concorrência nas suas relações mútuas, o que os motivou a estabelecer organizações internacionais e a propor regras convencionais internacionais.

Desse modo, instituíram instituições capazes de propor paz e salvamento de uma sociedade pós guerras, tendo como base três instituições internacionais.

A primeira instituição foi o FMI- Fundo Monetário Internacional, voltado para manutenção da estabilidade das taxas de câmbio e assistência aos países-membros em eventuais desequilíbrios no balanço de pagamentos, através de acesso a vários fundos especiais, desestimulando assim a prática da época de se utilizar regras protecionistas e restrições ao comércio a cada desequilíbrio do balanço de pagamentos.

O intuito da criação do FMI foi estabelecer basicamente um sistema objetivando o equilíbrio e o desenvolvimento do comércio internacional, causando a estagnação da concorrência monetária e, no entanto, ao mesmo tempo, a cooperação monetária entre os Estados.

Assim Oliveira (2007, p.39):

A ideia de uma organização internacional para gerir o comércio internacional tem suas origens nos acordos de Bretton Woods que fundaram o sistema econômico internacional, idealizado para contar com três pilares: I- Banco Internacional para reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD, Banco Mundial), voltado para a redução da pobreza e elevação dos níveis de renda, por meio de apoio financeiro e técnico, II- o Fundo Monetário Internacional, destinado a promover a estabilidade do câmbio e a cooperação monetária internacional, III- Organização Internacional do Comércio, cujo objetivo seria promover a liberalização do comércio internacional por meio da diminuição sistemática de tarifas aduaneiras. Todas essas instituições foram idealizadas com o intuito de evitar-se uma nova guerra mundial, por meio da cooperação interestatal e do aumento dos níveis de vida nos vários países, o que contribuiria diretamente para a manutenção da paz.

De fato, e evidente que as experiências passadas das guerras tinham deixado todos com medo e temiam que tudo voltasse novamente, e destrísse esperanças de um mundo melhor para todos, e visando impedir que tudo retornasse novamente, foram assim criadas instituições que impedissem isso acontecer de novo.

A segunda instituição criada foi o Banco Mundial ou Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), com a função de financiar a reconstrução dos países envolvidos na segunda guerra mundial e também fornecer créditos para

o financiamento de projetos de infraestrutura, programas educacionais e ambientais, bem como a geração de emprego e renda em países do chamado terceiro mundo.

É por fim foi criada a terceira instituição, a Organização Internacional do Comércio (OIC), com a função de construir, coordenar e supervisionar um sistema de comércio internacional que pudesse facilitar e ajudar no funcionamento das forças de mercado baseado nos princípios do multilateralismo e do liberalismo.

Bem diferente do FMI e do Banco Mundial, a OIC acabou não sendo estabelecida. A agenda do Comitê Preparatório das Organizações das Nações Unidas definiu em 1947 três grandes temas de negociação a serem apreciados pelos membros participantes.

Gonçalves (1998, p.56) acrescenta que:

A preparação da carta da OIC, as negociações do acordo geral de redução multilateral de tarifas e o estabelecimento de regras gerais para negociações sobre mediadas tarifárias.

Os estatutos da OIC foram discutidos e aprovados em uma conferência mundial realizada em Havana, em 1948. É assim foi assinada pelos países presentes a Carta de Havana, criando a OIC em março de 1948. Os estatutos aprovados em Havana estabeleciam que a OIC tinha por objetivo, segundo Gonçalves, 1998, p.57:

1. Promover o crescimento da renda e da demanda efetiva em uma escala mundial;
2. Promover o desenvolvimento econômico, particularmente dos países não industrializados;
3. Garantir acesso em igualdade de termos a produtos e mercados para todos os países, levando-se em conta as necessidades de se promover o desenvolvimento econômico;
4. Promover a redução de tarifas e outras barreiras ao comércio;
5. Impedir ações prejudiciais ao comércio internacional dos Estados nacionais mediante a criação de alternativas, isto é,

oportunidades crescentes para o comércio e para o desenvolvimento econômico;

6. Facilitar negociações para problemas no campo do comércio internacional relativos a emprego, desenvolvimento econômico, política comercial, práticas empresariais e políticas de commodities.

Entretanto, a Carta de Havana não foi ratificada pelo congresso norte-americano, que temia uma restrição excessiva à soberania do país na área do comércio internacional com o surgimento da nova instituição. Assim, inviabilizou-se a OIC, pois seria impossível obter uma organização que tratasse de comércio que não tivesse como parte contratante a maior potência econômica da época.

De fato, Bretton Woods significou, num primeiro instante, um meio termo entre uma visão não – unilateralista do mundo naquela época que foi posto, mas, se deu os Estados Unidos como única e dominante potência econômica do mundo, no pós guerra mundial.

O sistema de Bretton Woods foi o primeiro exemplo na história de uma ordem monetária inteiramente negociada, com o objetivo de governar as relações monetárias entre Estados.

A Conferência de Bretton Woods colaborou de forma decisiva para que os Estados Unidos se tornasse uma das maiores potências econômicas do mundo inteiro, visto que nessa conferência estabeleceram que a moeda do dólar passaria a ser a principal moeda de reserva mundial.

Com efeito, os Estados Unidos da América, no final da segunda guerra mundial, encontravam-se em uma situação bem favorável e havia sim conseguido superar algumas posições tradicionais de grupos isolacionistas internos. Como nenhum outro país estava em condições de questionar ou falar algo contra sobre a hegemonia norte-americana, e assim o domínio e a potência aumentaram muito mais com a tendência de monopolização do capitalismo de forma bastante acelerada, surgindo daí, os programas de privatização que se intensificaram, na década de 1980, envolvendo muitos países em todo o mundo, e isso surgiu uma consequência de movimentação de mais de trilhões de dólares em investimentos.

Com o impasse para a criação da OIC, um segmento da Carta de Havana, o acordo provisório, que cobria apenas a questão que envolvia a negociação das tarifas tributárias e regras de comércio internacional visando a liberalização do comércio mundial, negociado em 1947, foi adotado por 23 países como principal base do sistema de comércio exterior.

Este tal segmento adotado era denominado de política comercial e passou assim a ser chamado de Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio- GATT.

O GATT não consistia em uma organização, mas sim num tratado que passou a ser ampliado a ao qual novos acordos foram criados e agregados com sucessivas rodadas de negociações. O GATT tornou-se prática, embora não legalmente, um organismo internacional sediado na cidade de Genebra, coordenador e supervisor das regras de comércio internacional, servindo como base institucional para as várias negociações até o final da Rodada do Uruguai e a criação da atual Organização Mundial do Comércio (OMC), que viria a substituir o GATT.

No encontro que resultou a criação do GATT, com o intuito de dar um impulso na liberalização do comércio internacional, bem como a luta contra as práticas protecionistas, foram criadas 45 mil concessões e um conjunto de regras e normas de concessão tarifária.

No mesmo sentido pondera Souza (2006, p.80):

Os denominados países-fundadores, reunidos com outros países interessados, formaram um grupo que formulou o projeto de criação da Organização Internacional do Comércio, tendo sido os Estados Unidos o principal país a defender a ideia de um liberalismo comercial regulamentado em bases multilaterais.

A complexidade das negociações e a grande necessidade de entendimento em direção aos mais variados interesses dos países envolvidos, resultaram no estabelecimento de regras básicas para o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio. Foi dentro desse sistema de regras e rodadas oriundas da necessidade de implementação de um novo sistema com negociações multilaterais, que o comércio internacional se desenvolveu ao longo dos anos.

O GATT não se tratava de um acordo definitivo e imutável, mas sim segundo Seitenfus (1997):

De um fórum de negociações comerciais que através de instituições próprias á democracia parlamentar, de natureza comercial, procura aproximar as posições de seus signatários, o GATT exerce sua condição essencialmente política.

O GATT inicialmente significou apenas um primeiro passo para a liberalização do comércio internacional de produtos e bens industrializados, e assim esses acordos vão ser discutidos com mais ênfase nas rodadas de negociações multilaterais.

As regras básicas estabelecidas no Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio são seguintes, conforme Thorstensen (Apud GATT, Acordo Geral de 1947):

- Cláusula da Nação Favorecida (NMF): proíbe a discriminação entre países que são partes contratantes do Acordo Geral, estabelecendo que toda vantagem, favor, privilégio ou imunidade concebidos a uma parte contratante devem ser estendidos imediata e incondicionalmente a qualquer outra parte contratante. Essa regra prioriza o multilateralismo no GATT, em detrimento do bilateralismo (Artigo I);

- Lista de concessões: estabelece a lista dos produtos e das tarifas máximas que devem ser praticadas no comércio internacional. Cada parte contratante deve cumprir no comércio com outras partes os favorecimentos previstos nas listas de concessões anexadas ao Acordo (Artigo II);

- Tratamento nacional: conhecida como regra de não discriminação entre produtos, essa regra proíbe a discriminação entre produtos nacionais e importados á medida que estabelece que taxas e impostos internos e legislações que afetem a venda interna, a compra, o transporte, e a distribuição não devem ser aplicados a produtos importados, a fim de permitir a proteção dos produtos internos (Artigo III);

- Transparência: estabelece que leis, regulamentos, decisões judiciais e regras administrativas efetivadas por qualquer parte contratante devem ser publicados prontamente a fim de permitir que governos e agentes de comércio externo tomem conhecimento dos mesmos (Artigo X);

- Eliminação das restrições quantitativas: proíbe restrições quantitativas ás importações através de quotas, licenças de importação e de

exportação ou outras medidas. Caracterizadas como barreiras não tarifárias, essas medidas são taxativamente proibidas, sendo as tarifas o único elemento de proteção a ser utilizado. Regras especiais foram estabelecidas para produtos agrícolas e têxteis (Artigo XI).

São essas as regras básicas negociadas dentro do Acordo Geral do GATT, que assim passaram a serem as regras nas quais os diversos parceiros mundiais estabeleceram seus negócios.

É assim segundo Thorstensen (2001, p.34):

Para atender a interesses específicos das partes do Acordo, bem como visar o controle do uso de instrumentos que permitissem a não aplicação das regras negociadas, além do processo de transição para os compromissos assumidos, também foram definidos os casos de exceções permitidas.

Com essas regras, percebe-se que essas normas definem bem a postura das partes contratantes, mas não pode ocorrer qualquer tipo de discriminação entre as partes envolvidas numa negociação de produtos e bens, e o tratado deve ser igualitário, objetivando a liberalização das trocas.

Dessa maneira, vale citar e entender as exceções que foram criadas não somente com a finalidade de atender a interesses específicos entre as partes contratantes, que fazem parte de um mesmo acordo, mas também para controlar o uso de instrumentos que ajudem numa negociação, o uso adequado das normas.

É assim as exceções gerais são:

Exceções Gerais- nada no Acordo deve impedir a adoção de medidas para proteger a moral pública e a saúde humana, animal ou vegetal; o comércio de ouro e prata; a proteção de patentes, marcas e direitos do autor ; tesouros artísticos e históricos; recursos naturais exauríveis, e garantias de bens essenciais (Artigo XX);

Salvaguardas a balanço de pagamento – qualquer parte contratante do Acordo pode restringir a quantidade ou o valor das mercadorias importadas de forma a salvar sua posição financeira externa e seu balanço de pagamento. As restrições devem permanecer em vigor apenas pelo tempo necessário para resolver a crise(Art.XII). Países em desenvolvimento têm regras especiais para salvar

seus balanços de pagamento, e mesmo para proteger suas indústrias nascentes (Artigo XVIII);

Salvaguardas ou ações de emergências sobre importações – se um produto está sendo importado em quantidades crescentes e sob condições que possam causar ou ameaçar causar prejuízo grave aos produtores domésticos, a parte contratante fica livre para suspender as concessões acordadas através de tarifas ou quotas, retirar, ou modificar as concessões, determinando novas tarifas e quotas. O Acordo Geral estabelece as condições para que tais medidas possam ser implantadas, em caráter temporário (Artigo XIX);

Unões Aduaneiras e Zonas de Livre Comércio- o Acordo não impede a formação de acordos de comércio regionais desde que: as regras preferenciais sejam estabelecidas para uma parte substancial do comércio do acordo; os direitos e outros regulamentos de acordo não sejam mais altos ou mais restritivos do que a incidência de direitos e regulamentos antes da formação do acordo entre as partes; a formação do acordo inclua um plano e lista dos direitos a serem aplicados; e, esteja constituído dentro de um prazo de tempo razoável (Artigo XXIV);

Comércio e Desenvolvimento – o Acordo Geral foi modificado em 1968, para incluir toda uma parte que estabelece princípios gerais para o comércio dos países em desenvolvimento e permitir assim seu crescimento econômico, segundo as recomendações da UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development. É a chamada regra do tratamento especial e diferenciado (Parte IV do GATT, 1947).

Nos 47 anos de sua existência, o GATT teve seus assuntos discutidos em oito rodadas de negociações multilaterais de comércio cujo o fim é o livre comércio

A primeira rodada de negociações se deu em Genebra, Suíça, no ano de 1947, na qual teve a participação de 23 países, entre esses países estava o Brasil, participavam do acordo que cobria aproximadamente metade do comércio internacional a partir da negociação de 45 mil concessões tarifárias.

A segunda rodada de negociação foi em Annecy, na França, em 1949, com uma participação de 13 países.

A terceira rodada de negociações deu-se em Torquay , no Reino Unido, em 1951, com uma participação de 38 países.

A quarta rodada se deu em Genebra , em 1956, com uma participação de 26 países.

Nota- se que até a quarta rodada de negociações do GATT, somente se discutia a eliminação de barreiras ao comércio, com base em negociações de reciprocidade nas concessões tarifárias, sem se obter nessas quatro rodadas um avanço significativo e sem que os países que não estavam participando, dessem interesse para entrar, pois esses assuntos não lhes interessam muito, pois queriam assuntos que abrangesse toda a parte do comércio internacional , é não apenas parte dele.

Essas quatro rodadas basicamente focaram em apenas reduções tarifárias. O método adotado nessas primeiras negociações era basicamente o que os Estados Unidos aplicavam a partir do Trade Agreements Act.

É assim inicialmente eram identificados os produtos em que cada país era o principal fornecedor em relação aos outros, e em seguida era feito e elaborado uma lista de pedidos e ofertas onde eram especificados as tais reduções tarifárias desejadas e oferecidas pelos os outros países, depois se se analisa cada lista de cada país para procurar fazer com que todos os países ficassem de bem com todas as propostas colocadas nas rodadas.

A quinta rodada se deu novamente em Genebra, em 1956, com uma participação de 26 países. Embora realizada na cidade de Genebra, esta rodada recebeu o nome do secretário de comércio Americano da época, Dillon. É esta rodada ficou marcada pela criação da Comunidade Econômica Europeia. E foi nesta rodada de negociação que ficou concentrada em torno das tarifas externa comum deste tratado de integração.

A sexta rodada de negociação foi entre 1964 e 1967 e teve uma participação de 62 países, foi à rodada de Kennedy. Essa rodada abrangeu temas de países em desenvolvimento, que deixou de abordar reduções tarifárias dos produtos agrícolas. Mas também abordou reduções tarifárias e também abordou um novo tema, a prática de dumping no comércio internacional.

É assim essa nova rodada de negociação representou o início da segunda fase do sistema multilateral de comércio internacional, no instante que novos temas passaram a ser discutidos e regulamentados dentro do GATT.

Como foi citado acima, teve uma grande participação, pela primeira vez, da Comunidade Europeia nestas negociações, devido ao grande volume das transações internacionais, e assim a Comunidade Europeia apresentou-se como uma nova potência no comércio internacional, capaz de se impor de frente ao unilateralismo dos Estados Unidos, que até aquele momento prevalecia em todos os sentidos.

Na opinião de Lima (2005, p.58):

É importante destacar que os EUA participaram da rodada munidos dos poderes que foram concedidos pelo Trade Expansion Act of 1962, que permitiu ao executivo negociar a redução das tarifas em até 50% de forma linear, ou seja, a mesma porcentagem de redução acordada incidiria sobre todos os produtos, deixando de lado a prática de negociação produto por produto bilateral, já considerada ineficiente tendo em vista o volume de produtos e tarifas e o número de países em questão.

Esta rodada que, pela primeira vez, tocou no campo das barreiras não tarifárias, produzindo apenas poucos resultados em suas negociações, pois a autorização concedida ao presidente dos Estados Unidos não atingia esse assunto.

Os assuntos tratados na rodada de Kennedy finalmente alcançou o artigo VI do acordo GATT, que tratava de medidas antidumping de forma muito vaga e pouca, facultando sua utilização como barreira não tarifária. Os esforços para que esse tema entrasse em uso, deram ensejo ao Código Antidumping de 1967, que trouxe consigo exigências para a aplicação das medidas antidumping e esclarecer conceitos como o de indústria doméstica, produto similar e relação casual (Lima, 2005).

A sétima rodada, chamada Rodada Tóquio, foi entre 1973 e 1979, e teve uma participação de 102 países. Nesta rodada negociou, além de redução de tarifas, uma série de acordos para reduzir a incidência de barreiras não tarifárias e que essas novas barreiras passaram a ser utilizadas por vários países como forma de proteção à produção nacional e também como proteção da própria indústria doméstica.

A rodada também esclareceu diversas regras anteriormente já negociadas, e também foram acrescentadas novas regras ao GATT. Um dos problemas da rodada foi que os acordos negociados só valiam para as partes que os assinavam, e para os que não tinham assinado, não valiam nada.

De acordo com Thorstensen (2005, p.30) foram nove acordos negociados nesta rodada: barreiras técnicas, subsídios, antidumping, valoração aduaneira, licenças de importação, compras governamentais, comércio de aeronaves, acordo sobre carne bovina e acordo sobre produtos lácteos. Os dois últimos acordos foram encerrados com o início das atividades da OMC.

No momento que acontecia a rodada de Tóquio, também acontecia a instabilidade monetária, a crise do petróleo e em decorrência, também, a crise econômica mundial. Com a crise do petróleo, vários países em fase de pleno desenvolvimento tiveram graves problemas relativos ao alto índice de desemprego e de inflação acelerada, tendo como resultado o aumento das restrições comerciais impostas pelos países desenvolvidos e altamente industrializados(Souza, 2005).

É foi dessa maneira, que os países que faziam parte da rodada de Tóquio procurou negociar um maior número de itens que constituíam objeto das restrições, a proliferação das barreiras não tarifárias que eram criadas de maneira sistemática.

É depois de várias discussões sobre o tema, resultaram sérios obstáculos á prática das relações comerciais livres, alguns deles foram obtidos nesse fórum de debate, dentre os quais cabe mencionar de forma clara de acordo com Souza (2006, p.84):

-Negociação para reduzir a tarifa média dos produtos industrializados em cerca de 30%; - a criação de código com o objetivo de regular os procedimentos concernentes ás barreiras não tarifárias, tais como valoração aduaneira, barreiras de natureza técnica, licenciamentos de importação, compras governamentais, prática de subsídios e aplicação de medidas antidumping; - discussão sobre a reforma estrutural do GATT, sendo que para os países em processo de desenvolvimento econômico foi oficialmente reconhecido o direito á isenção na “cláusula da Nação mas favorecida” e da reciprocidade em favor dos países em desenvolvimento(...); - da mesma sorte, foi facilitada a utilização de medidas restritivas, não tarifárias; em decorrência de distorções observadas no balanço de pagamentos dos países em

desenvolvimento; - naquela oportunidade, também foi aperfeiçoado o sistema de solução de controvérsias entre os países.

O GATT, além de um foro de negociações, também era o árbitro das regras de liberalização do comércio negociadas entre as partes. Casos de conflitos e desavenças eram levados imediatamente a painéis criados pelo GATT, que podiam ou não autorizar medidas de retaliação, mas a prática em si era adotar sempre decisões por consenso. Porém, apesar do GATT não ter força de um tribunal, ele exercia forte pressão política para que as partes do acordo cumprissem as regras preestabelecidas.

A oitava rodada, a rodada Uruguai, foi oficialmente iniciada em 1986, na cidade de Punta Del Este e terminou em 1993, mas só assinada em abril de 1994 pelas partes, na cidade de Marraqueche. Com uma participação de 123 países, esta foi a rodada mais ambiciosa e complexa das negociações estabelecidas no âmbito do GATT.

O objetivo da rodada, além da diminuição das altas tarifas, foi o de integrar às regras do GATT setores antes excluídos, como por exemplo, o tema da agricultura e têxteis, além de introduzir tais regras a novos setores, como serviço, medidas de investimentos e de propriedade intelectual.

O interesse nesta rodada foi muito grande, pois integrava vários temas que anteriormente não eram tratados nestas negociações e assim chamou muita a atenção de vários países em negociações sobre o sistema multilateral do comércio.

No dizer de Thorstensen (2009, p.39), os principais temas negociados na Rodada Uruguai foram:

- 1) a criação da OMC- Organização Mundial do Comércio, que substituiu o antigo órgão internacional, o GATT, simples secretariado de um acordo multilateral, por uma nova organização internacional;
- 2) rebaixamento tarifário para produtos industriais e para produtos agrícolas;
- 3) introdução de novos setores para o quadro do GATT e liberalização dos mesmos: agricultura, têxteis, serviços e propriedade intelectual;
- 4) reforço das regras do GATT em temas como: antidumping, subsídios, salvaguardas, regras de origem, licenças de importação, barreiras técnicas, medidas fitossanitárias, valoração aduaneira, inspeção de pré-embarque e investimentos relacionados ao comércio, dentre outros;
- 5) negociação de um novo processo de solução de controvérsias, que tornou a nova OMC muito mais forte e respeitada

como organização, quando comparada com o antigo GATT; 6) prazo de implantação dos temas negociados em período que variam de cinco a dez anos, a partir da instalação da nova OMC, isto é 1995. Países em desenvolvimento e menos desenvolvidos tiveram prazos mais alargados para a implementação. 7) negociação de uma série de entendimentos sobre diversos artigos do Acordo Geral: Artigo XXIV sobre a formação de acordos preferenciais de comércio, Artigo XII e XVIII sobre problemas relativos ao balanço de pagamento e assistência ao desenvolvimento econômico, Artigo XXVIII sobre alterações nas listas de concessões e negociações sobre tarifas, e Artigo XVII sobre empresas estatais de comércio exterior.

Nesse mesmo sentido, Amaral Júnior (2008, p.50):

O resultado mais significativo da Rodada Uruguai foi a criação da Organização Mundial do Comércio, a primeira organização internacional do mundo pós- guerra fria, instituída a partir da conjuntura internacional propiciada pela queda do muro de Berlim e pela desintegração da União Soviética.

Os resultados da Rodada Uruguai passaram a definir as regras de comércio internacional, tanto dos parceiros internacionais, diminuindo os conflitos internos e externos, quanto dos demais parceiros, que a partir desta rodada passaram a ter na OMC a organização que supervisionaria e apoiaria para garantir o acesso aos mercados protegidos dos próprios países mais desenvolvidos, assim como dos grandes acordos regionais de comércio.

Nesse sentido pondera Thorstensen (2009, p.40):

Após a Rodada Uruguai, o termo GATT 1994 ficou definido para designar todo o conjunto de medidas que inclui: os dispositivos do Acordo Geral do GATT de 1947, e todas as modificações introduzidas pelos termos dos instrumentos legais que entraram em vigor até a data do início das funções da OMC, isto é janeiro de 1995. Inclui, portanto: concessões tarifárias, protocolos de acesso de novos membros, decisões de derrogação de obrigações (waivers) concedidas, e outras decisões; uma série de seis entendimentos negociados dentro da área do comércio de bens; e, o Protocolo de Marraqueche que estabelece os prazos de implementação das concessões tarifárias negociadas na Rodada Uruguai. Os demais acordos multilaterais sobre o comércio de bens, serviços, propriedade intelectual e solução de controvérsias negociados na Rodada Uruguai são definidos como integrantes do Acordo Construtivo da OMC.

Assim, a conclusão da Rodada Uruguai do GATT e a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), que representou um marco muito grande na

regulamentação das relações comerciais, pois a OMC se apresenta como instituição internacional multilateral e com muitas pretensões, uma delas é tornar o comércio internacional mais integrado, unido e estável.

A OMC é a organização responsável pela coordenação das negociações das regras do comércio internacional e pela supervisão da prática de tais regras, além de coordenar negociações sobre novos temas e novas regras.

Portanto a OMC, ocupa um lugar de muita importância no cenário mundial, se igualando até mesmo a órgãos financeiros, como o FMI e o Banco Mundial. Foi criada em 1995, após o GATT, e está sediada na cidade de Genebra, Suíça, com uma integração de 153 países membros.

Os objetivos da OMC estão estabelecidos no seu Acordo Constitutivo, que determinam a postura das partes nas bases de fortalecimento e ampliação das relações internacionais entre os países participantes do acordo.

Segundo Thorstensen (2001, p.44):

Em síntese, o acordo reconhece a importância do comércio internacional, através da proteção do meio ambiente, além de também reconhecer a necessidade de assegurar aos países em desenvolvimento uma melhor parcela no comércio. Outro objetivo importante é que a OMC deve constituir o quadro institucional comum, necessário para a condução das relações comerciais entre seus membros em matérias relacionadas aos acordos e instrumentos legais incluídos no Acordo sobre a OMC.

Atualmente a OMC coordena a Rodada Doha, que teve início em 2001 e até o momento esta rodada não teve fim, tem uma participação de 149 países, dentre esses está o Brasil, e os principais temas tratados nesta rodada são: tarifas de comércio internacional, processo de facilitação de comércio, subsídios agrícolas e regras comerciais, e esta rodada tem como objetivo específico a diminuição das barreiras comerciais e do protecionismo comercial, dando uma ênfase maior no livre comércio para os países que estão em processo de desenvolvimento econômico.

3.2 Analisar e estudar a evolução das medidas não tarifárias (MNT)

Intensificou-se o processo de globalização, a partir da década de 1990, e assim determinado o grande aumento das transações financeiras, uma maior volatilidade do capital, o acirramento da concorrência, um aumento da expansão dos fluxos de comércio e por consequência um aumento do capital de giro e subsequente uma queda das proteções tarifárias.

Entretanto, um dos grandes problemas para o comércio internacional são as barreiras comerciais, principalmente as impostas aos produtos agrícolas e alimentícios. Que sofrem com tantas medidas abusivas, que até deixam de comercializar naquele país que sofreu imposição e vai comercializar em um que não demanda tanta mercadoria como o outro, e assim desestimula o comércio de produtos.

Mas esse processo de liberalização comercial e barreiras ao comércio vem desde 1948, quando foram traçadas as primeiras regras sobre concorrência durante a elaboração da Carta de Havana, as discursões a respeito do protecionismo vem sendo retomada em todas as rodadas de negociações desenvolvidas pelo GATT e subsequente pela OMC.

Apesar das discussões sobre a liberalização comercial quanto a impedir qualquer restrição de acesso aos mercados ou o favorecimento do controle monopolístico de práticas que afetassem a expansão da produção e do comércio, o sistema multilateral nunca teve o interesse ou o compromisso realmente com a sociedade de fazer com que o comércio torna-se bom para todos com a liberalização comercial, pois ao contrário, por detrás de todas as negociações realizadas sempre esteve a defesa dos interesses de cada nação, pois se estive mesmo uma liberalização comercial, muitas empresas e produtores perderiam seu grande monopólio sobre um determinado produto, pois o que manda mesmo são os interesses das grandes potências domadoras do poder.

É assim com a liberalização comercial a partir de diversas rodadas do GATT e da OMC, surgiram as famosas barreiras não-tarifárias como uma forma de protecionismo por parte dos países importadores, em substituição às barreiras tarifárias, que no entanto impedem os ganhos do livre comércio às nações.

Esses instrumentos regulatórios tarifários podem ser definidos como as tarifas deliberadas que incidem demais sobre um produto ou uma mercadoria importada, que assim se apresentam como tarifas consolidadas ou efetivamente aplicadas. Essas tais tarifas podem ser do tipo ad valorem, específica, mista ou composta, cujo efeito é elevado o preço das mercadorias importadas (Krugman; Obstfeld, 1990).

A utilização das barreiras tarifárias tem diminuído muito, uma vez que os governos e os próprios comerciantes têm preferido adotar as barreiras não tarifárias, com o objetivo de evitar sanções e discussões na Organização Mundial do Comércio (OMC) (Krugman; Obstfeld, 1999).

Segundo os autores Maskus e Wilson (2000), as barreiras não tarifárias tornaram-se uma importante área de concentração de esforços na liberalização comercial. Além disso, as crescentes exigências dos consumidores dos países importadores com aspectos relacionados à segurança alimentar e ambiental caracterizam-se como outro fator relacionado à importância das exigências técnicas no comércio internacional.

Para outros autores como Barral (2002) e Thorstensen (2003), a proteção por meio de barreiras não tarifárias passou a ser conhecido como o “novo protecionismo”.

Atualmente, as medidas não tarifárias, em especial as sanitárias e as fitossanitárias (SPS) e as técnicas (TBT), estão entre os meios regulatórios mais utilizados pelos países no comércio internacional. Essas medidas se caracterizam por possuírem ampla diversidade no que se refere aos tipos de exigências.

É evidente que os países tendem a regular a atividade comercial de forma a proteger o mercado produtor interno e a própria economia nacional e principalmente a doméstica da interferência do mercado externo.

A imposição destas restrições não tarifárias, muitas vezes, provoca desdobramentos negativos sobre o fluxo de comércio entre países, limitando as importações de produtos e mercadorias. Entretanto, Thilmany e Barret(1997) sugeriram que os efeitos líquidos da imposição de uma regulamentação podem ser ambíguos, e sua determinação depende da natureza informativa da notificação.

De acordo com a Organization for Economic Cooperation and Development(OECD,2011), animais vivos e produtos de origem animal fazem parte do grupo que mais recebe notificações ao comércio, principalmente referentes às medidas técnicas(TBT) e às sanitárias e fitossanitárias (SPS). Com a imposição dessas barreiras no comércio internacional, o desempenho na exportação de carnes fica bem abaixo do que é realmente previsto, pois a carne é um dos produtos mais afetados pelas barreiras não tarifárias, as técnicas e as sanitárias, do comércio.

Segundo os autores Deardorff e Stern (1985), as barreiras não tarifárias podem ser formais no sentido de que são explicitamente declaradas na legislação oficial ou por meio de ato governamental. Mas, no entanto, existem as barreiras não tarifárias informais que podem surgir de procedimentos administrativos e políticos governamentais não publicadas, de estrutura de mercado e de instituições políticas, sociais e culturais. Neste mesmo sentido, a figura abaixo apresentará as barreiras não tarifárias classificadas em cinco grupos, que são: 1) restrições quantitativas e limitações específicas similares, 2) restrições não tarifárias valorativas de preço que afetam as importações , 3) participação governamental no comércio e práticas restritivas mais gerais da política governamental, 4) procedimentos alfandegários e praticas administrativas e por último a 5) barreiras técnicas. É também a as tabelas abaixo vão expor com breves descrições os mecanismos e os atos normativos.

Esses tais mecanismos dificultam bastante o desenvolvimento e o sucesso que esses países poderiam ter no mercado mundial. É nessa mesma linha de pensamento os autores Gonçalves, Baumann e Canuto (1998), no período entre 1980 e 1990, as barreiras não tarifárias cresceram continuamente sendo que em 1990, 17,5% do comércio internacional de todas as origens eram cobertos por medidas não tarifárias. É para os países que estavam em fase de desenvolvimento, essa porcentagem era muito maior que nos outros países desenvolvidos, representando cerca de 23% do comércio em 1990.

Restrições Quantitativas e Limitações Específicas Similares:

<p>a.1) Importação por cotas: restrição de quantidades e/ou de valor das importações de determinada mercadoria por um determinado período; administrado global,</p>

seletiva ou bilateralidade.

a.2) Limitações de Exportação(quotas de exportação): o mesmo que o anterior, apenas referindo-se às exportações.

a.3) Licenciamento: alguns sistemas de licenciamentos são exigidos pelo governo para administrar previamente as restrições ao comércio. O licenciamento pode ser discriminatório ou de caráter geral.

a.4) Acordos de Restrições Voluntárias de Exportação(VERs): restrições impostas por país importador; administrado bilateral ou multilateralmente; requer sistema de licenciamento; basicamente similar ao Acordo de Ordenação de Mercados(OMAS).

a.5) Controle Financeiro e Cambial: restrições aos pagamentos e/ou recebimentos de divisas visando o controle cambial no comércio internacional e/ou de fluxos de capitais; requer sistema de licenciamento; pode envolver sistemas de câmbio para diferentes tipos de transação.

a.6) Proibições: seletivas em função de mercadorias e países de origem/destino; incluindo interdição á entrada ou saída de navios; também abrange sanções legais(autorização e aprovação).

a.7) Capacidade Doméstica e Condição Essencial de Combinação(Conteúdo Doméstico): conduz a indústria a usar certa proporção de componentes de produção doméstica e/ou materiais para produção de produtos finais(exportáveis ou não).

a.8) Acordos Bilaterais Discriminatórios: Acordo preferencial de comércio que pode ser seletivo por mercadoria ou país; incluindo acordo de origem preferencial.

a.9) Countertrade: acordos envolvendo trocas diretas de mercadorias(counterpurchasing) e pagamentos em espécie.

B. Restrições Não-Tarifárias Valorativas de Preço que Afetam as Importações

b.1) Taxas Variáveis(Variables Levies): baseado em um preço limite para importações, uma taxa é imposta de modo que o preço dos importados atinja o preço limite independentemente dos custos de importação.

b.2) Taxas Variáveis (Variables Levies): baseado em um preço limite para importações, uma taxa é imposta de modo que o preço dos importados atinja o preço limite independentemente dos custos de importação.

b.3) Depósito Prévio á Importação: participações ou totais dos valores das importações que são depositadas em órgão governamentais competentes, antes do

pagamento da importação efetivada. O tempo de retenção dos depósitos pode ser variável.

b.4) Ações Anti-dumping: imposição de uma obrigação adicional de importação quando o preço do produto importado é acusado de estar abaixo de alguma medida referente aos custos de produção; preços mínimos podem ser estabelecidos para evitar ações e investigações antidumping.

b.5) Ajustamento Compensatório (Direitos Compensatórios): quando indiretamente taxas são arrecadadas ou atenuadas para compensar efeito nas vendas ou nos valores adicionais por conta de existência de outros tributos no comércio exterior.

b.6) Bordex tax adjustment: Quando impostos indiretos(e.g. vendas e valor agregado) são cobrados com base no princípio do destino, taxam apenas importações, sendo as exportações isentas; os efeitos sobre o comércio serão neutros se feitos alguns ajustes.

C. Participação Governamental no Comércio e Práticas Restritivas mais Gerais da Política Governamental.

c.1) Subsídios e Outras Ajudas: subsídios diretos e indiretos á exportação e produtos industriais substituidores de importação. Incluem isenção de taxas concessões de crédito preferencial.

c.2) Política de Indução da Procura Governamental(Política de compras do Governo): é dada preferência pelo governo nas suas compras ás empresas nacionais em detrimento de empresas estrangeiras, através de contratos de concorrência pública. Fixa limite de importação das empresas públicas.

c.3) Estatização do Comércio(Comércio Estatal, Monopólios Públicos ou Franchises Excluídas): ações governamentais que podem resultar em distorções do comércio. Ex: estocagem de certos produtos, sanções punitivas que discriminem o transporte internacional.

c.4) Política Industrial e Medidas de Desenvolvimento Regional: ações governamentais destinadas a auxiliar determinadas firmas, setores industriais ou regiões para ajustar as condições de determinados mercados.

c.5) Financiamento de P&D e Outras Políticas Tecnológicas: ações governamentais destinadas a corrigir distorções no mercado e auxiliar firmas privadas. Visa desenvolver o esforço tecnológico nos programas governamentais como educação, defesa e saúde pública.

c.6) Sistema Nacional de Tributação Previdência Social: política de renda, segurança social e outras políticas que possam direta ou indiretamente ter impacto sobre o comércio.

c.7) Política Macroeconômica: monetária, fiscal, de balanço de pagamentos e de administração da taxa de câmbio, as quais podem ter impacto no produto nacional, no mercado externo e no movimento de capitais.

c.8) Política de Concorrência: políticas antitruste e correlatas(e.g. normas de propriedade intelectual) que podem inibir ou restringir a concorrência e que têm impacto sobre o comércio e investimento.

c.9) Política de Investimentos Externos: alocação dos investimentos externos com contratos específicos de comércio exterior, incluindo performance que afeta a produção e o comércio.

c.10) Políticas Contra Corrupção Externa: políticas voltadas para proibir ou restringir suborno e prática relacionada com investimentos e comércio.

c.11) Políticas de Imigração: políticas seletivas ou gerais voltadas para limitar ou encorajar movimentos internacionais de mão-de-obra, com impacto sobre o comércio e investimento.

D. Procedimentos Alfandegários e Práticas Administrativas

d.1) Procedimentos para Arrecadação de arrecadação Impostos(Procedimentos de Valoração Alfandegária: construção de preços para efeito de arrecadação tarifária.

d.2)Procedimentos Classificatórios(Procedimentos de Classificação Alfandegários): uso de métodos para classificar impostos compatíveis com métodos internacionais.

d.3) Procedimentos Administrativos(Procedimentos de Desembaraço Alfandegários): documentação, inspeção e práticas relativas que podem impedir o comércio.

E. Barreiras Técnicas

e.1) Normas Sanitárias, de Saúde e Padrões de Qualidade: ações destinadas a objetivos domésticos previamente definidos que podem discriminar importações.

e.2) Padrões e Normas Industriais e de Segurança: veja acima.

e.3)Normas para Embalagens e Marcas: veja acima.

e.4) Normas Ambientais: veja acima.

e.5) Regras de Anúncio e Mídia: veja acima.

Figura 1- Principais categorias de barreiras não- tarifárias e seus princípios de política. Fonte: baseado em de Deardoff e Stern (1985), Guimarães, Carvalho e D' Athougua (1987); e Castilho (1994).

3.3 Identificar e estudar outras barreiras ao comércio

Neste capítulo, é realizada análise das barreiras existentes ao comércio internacional de produtos e serviços. Embora não exista uma definição mais precisa para barreira comercial, pode-se entender como qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática governamental que imponha restrições ao comércio internacional (MDIC, 2007).

Ao longo dos processos de liberalização comercial, discutem sempre a eliminação gradativa das barreiras tarifárias ao comércio exterior, fazendo com que outras formas de restrições ao comércio sejam inseridas no contexto, como as barreiras não-tarifárias e as barreiras técnicas, que ao longo do tempo ganharam muita força e importância nas análises competitivas envolvendo o comércio internacional de produtos e serviços.

Essas formações de barreiras comerciais protecionistas impõem ao comércio exterior muitas dificuldades para a comercialização de bens e produtos, pois alguns países não podem acatar todas as regras e normas exageradas que o país exportador ou importador impõe.

Muitas barreiras comerciais são questionadas na Organização Mundial do Comércio (OMC), pois muitas dessas barreiras impedem o desenvolvimento e o crescimento de países menos desenvolvidos ou que estão em fase de desenvolvimento e acarretam distorções comerciais.

3.3.1 Barreiras Tarifárias

Barreiras tarifárias tratam de alíquotas de imposto, taxas diversas e valoração aduaneira, e assim incidindo na entrada de um produto ou serviço a ser importado de um país, sendo classificada em específica e ad valorem. Essas tarifas podem ser consideradas um dos mais importantes obstáculos ao comércio internacional. As tarifas específicas são sempre fixas e cobradas por unidade do bem comercializado, já a tarifa ad valorem são impostos cobrados como uma fração do valor dos bens importados (Krugman; Obstfeld, 2001, p.193).

Um dos principais objetivos das tarifas é proteger os produtores locais dos preços praticados pela concorrência nas importações (Krugman; Obstfeld, 2001,

p.193). Assim uma tarifa eleva o preço de um produto comercializado no país que importa e diminui o preço do produto no país que exporta, e assim o resultado dessas mudanças nos preços é a perda dos consumidores do país importador e ganho dos consumidores do país exportador. Além disso, o governo que impõe a tarifa, ganha na forma de receita (Krugman; Obstfeld, 2001, p. 199).

Outro aspecto muito importante das barreiras tarifárias diz respeito ao escalonamento tarifário (tariff scalation), que se traduz como um aumento progressivo da tarifa de importação ao longo da cadeia produtiva, que se tem um resultado na imposição de tarifas bem mais elevadas sobre os produtos com maior grau de elaboração, dentro de uma mesma cadeia produtiva. De acordo com a (FUNCEX, 1999), os produtos mais elaborados recebem maior proteção efetiva.

3.3.2 Barreiras Não- Tarifárias

Já as barreiras não- tarifárias(BNTs) são extremamente complexas, pois elas distorcem o comércio internacional, exceto as tarifas alfandegárias tradicionais, pois elas compõem-se de todas as barreiras existentes no comércio de produtos e serviços, mas que não são barreiras tarifárias.

Carreau (1998), citado por Lima (2005), elucida que, uma barreira não-tarifária representa toda medida ou prática, qualquer que seja sua origem, pública ou até mesmo privada, que tenha o efeito de restringir o acesso dos produtos de origem estrangeira a um mercado nacional, seja importando ou comercializando um produto.

As barreiras não- tarifárias objetivam resguardar bens jurídicos importantes para os membros, tais como a saúde e a vida dos homens, animais, plantas, a segurança nacional, o meio ambiente, os consumidores que consomem produtos importados de outros países, entretanto quando não houver alguém para tirá-las e argumentos que justifiquem sua existência, as barreiras funcionaram de maneira a proteger a indústria local.

Essas barreiras tratam-se de restrições quantitativas, licenciamento de importação, procedimentos alfandegários, cotas de importação, licença de importação, valor aduaneiro, medidas antidumping, medidas compensatórias, medidas de salvaguarda, medidas sanitárias e fitossanitárias, barreiras ambientais e

de barreiras técnicas, que são usadas como mecanismos de proteção a indústria doméstica, com fins protecionistas.

Para Guimarães, Carvalho Jr. e D'Atouguia (1987) BNT pode ser entendida como qualquer medida de política econômica de cunho não tarifário que possa contribuir para alterar os efeitos dos preços, da renda e da quantidade vigente em livre comércio, e assim dificultando as importações do produto comercializado. No entanto, Baldwin (1970) e posteriormente Mahé (1997), chamam atenção para as normas de restrições comerciais que tem efeito positivo no bem-estar social. Essas não poderiam ser consideradas como BNTs.

Neste mesmo sentido Brasil (2001, p.1), coloca a seguinte definição de barreira não- tarifária:

Barreiras não- tarifárias (BNTs) toda medida de caráter administrativo, financeiro, cambial ou de qualquer natureza que, por meio de leis, regulamentos, políticas, ou práticas de um país visam a impedir ou a dificultar, por decisão unilateral, o acesso de produtos importados em seu mercado. Também, incorpora-se a definição, aquelas medidas que estimulam o comércio, a saber, o conjunto de subsídios recebidos pelos produtores ou exportadores de um dado mercado, com o objetivo de facilitar sua participação no mercado internacional.

3.3.3 Barreiras Alfandegárias

As barreiras alfandegárias são importas através de alíquotas sobre os produtos e bens que são importados. Quando essa barreira é utilizada pelos governantes apresentam alguns efeitos, que são considerados comuns perante a economia mundial.

É o efeito sobre a produção que a tarifa do produto pode aumentar a produção do bem protegido á custa de uma redução do bem não protegido e mesmo de uma redução do bem-estar econômico, e o outro efeito, e o efeito sobre o consumidor de um certo produto comercializado, que a tarifa tende a reduzir o consumo do bem protegido, devido ao efeito renda e ao efeito substituição, que podem ser ambíguos, pois o efeito do consumo do bem não protegido depende das magnitudes dos efeitos renda e do efeito substituição.

As barreiras alfandegárias são mais utilizadas por países subdesenvolvidos que não tem nenhuma condição de competir com os países desenvolvidos e industrializados, mas o que se ver nos últimos tempos, e que esses países desenvolvidos e industrializados estão utilizando como instrumento as barreiras alfandegárias em suas comercializações de produtos e serviços.

Praticamente os países e regiões como os Estados Unidos da América e a União Europeia fazem uso desta barreira, que tem prejudicado demais os países pobres e os que ainda estão em fase de desenvolvimento.

Se essas barreiras forem ficar permanentemente na transação comercial de um país, as indústrias domésticas se acomodaram e por consequência vão continuar a produzir artigos e peças caras e ruins, pois vão poupar para lucrar mais na venda, mas se essas barreiras comerciais forem de caráter temporário, as indústrias domésticas terão que modernizar e qualificar os artigos e as peças que serão comercializadas, pois terão que enfrentar a concorrência externa no mesmo patamar, ou serão excluídos comercialmente.

3.3.4 Barreiras Técnicas

Os países signatários da OMC estão sujeito a muitos acordos comerciais, entre esses acordos constam o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT Agreement) e o outro acordo, e o Acordo sobre as Medidas Fitossanitárias (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary – SPS Agreement).

Este último acordo é construído sobre as regras, normas, guias e recomendações escritas e elaboradas pelas seguintes organizações internacionais: a Comissão do Codex Alimentarius(CAC), o Escritório Internacional de Epizootias (Office International Epizooties- OIE) e a Convenção Internacional para a Proteção de Plantas(IPPC).

Nesse mesmo sentido Castilho (1994) explica que essas barreiras se caracterizam pelo estabelecimento de normas visando a harmonização de regulações técnicas, padrões e normas de inspeção. Ao ver, que essas normas tem um caráter restritivo ao comércio a partir do momento em que diferem entre os países, podendo até mesmo serem de caráter compulsórias ou de caráter

voluntárias. Incluem assim também normas industriais, de segurança, embalagens e de mídia. Na concepção de Castilho, incluem também as normas sanitárias.

De acordo com o Acordo sobre Barreiras ao Comércio, cada país se responsabiliza pela manutenção de um centro de informação para a disseminação das notificações dos seus regulamentos e normas técnicas, assim como de seus procedimentos de avaliação da conformidade. Bem que no Brasil, o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro) exerce um papel de ponto focal de barreiras técnicas às exportações, que é uma fonte imprescindível de informações para os empresários que desejam obter conhecimentos sobre os requisitos técnicos cujo cumprimento é necessário para a exportação dos produtos e bens comercializados (Inmetro, 2006).

Seguindo o conceito da OMC para as barreiras técnicas, que são barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não-transparentes ou não- embasados em normas internacionalmente aceitas ou, ainda, decorrentes da adoção de certos procedimentos de avaliação da conformidade não transparentes e demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivas rigorosas (Inmetro, 2006), não se pode considerar barreiras técnicas muitas das dificuldades técnicas encontradas pelas empresas que tentam exportar para países em fase de desenvolvimento ou até mesmo os países menos desenvolvidos, mas esses empresários que tentam exportar para estes tipos de países encontram grandes obstáculos em superar estas enormes dificuldades técnicas.

É a partir destas dificuldades, os países mais desenvolvidos se comprometem, no TBT, a promover e divulgar programas de Cooperação Técnica como os países menos desenvolvidos.

3.3.5 Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

Já as medidas sanitárias e fitossanitárias ou barreiras de biossegurança, têm constituído importante obstáculo ao acesso de produtos agrícolas no mercado comunitário. As medidas sanitárias e fitossanitárias (MSFs) de acordo com Thorstensen (2001) podem ser entendidas como medidas aplicadas para proteger a vida, a saúde animal e vegetal, dentro do território de um membro da OMC, de risco ligado á entrada de pragas e doenças, de aditivos, contaminação, toxinas e

organismos nos alimentos, e carregados por outros animais e vegetais, e prevenir e limitar o seu dano dentro do território de um membro.

Fazendo-se uma diferenciação entre as duas medidas de biossegurança, se tem que as barreiras sanitárias costumam designar as limitações ou até mesmo as exigências impostas á entrada de animais e seus derivados no território de outro Estado, como por exemplo, se tem a carne suína, de frango ou de gado, o queijo e dentre outros produtos, e já as barreiras fitossanitárias referem-se a vegetais e seus derivados, tais como as frutas e hortaliças.

Essas tais medidas podem ser utilizadas desde que não constituam um meio de discriminação arbitrária ou injustificável entre países que tenham as mesmas condições, ou uma restrição dissimulada ao comércio exterior. Sendo que a principal finalidade de tais barreiras é simplesmente a de prevenir a contaminação e a disseminação de pragas, pestes, doenças de alto teor de contaminação, ingresso de espécies que possam prejudicar a saúde pública, e mesmo que sejam capazes de afetar de forma irreversível o meio ambiente do território que o respectivo produto irá entrar.

Diante do exposto, a figura abaixo auxilia a diferenciar quanto se trata de uma barreira técnica ou de medidas fitossanitárias.

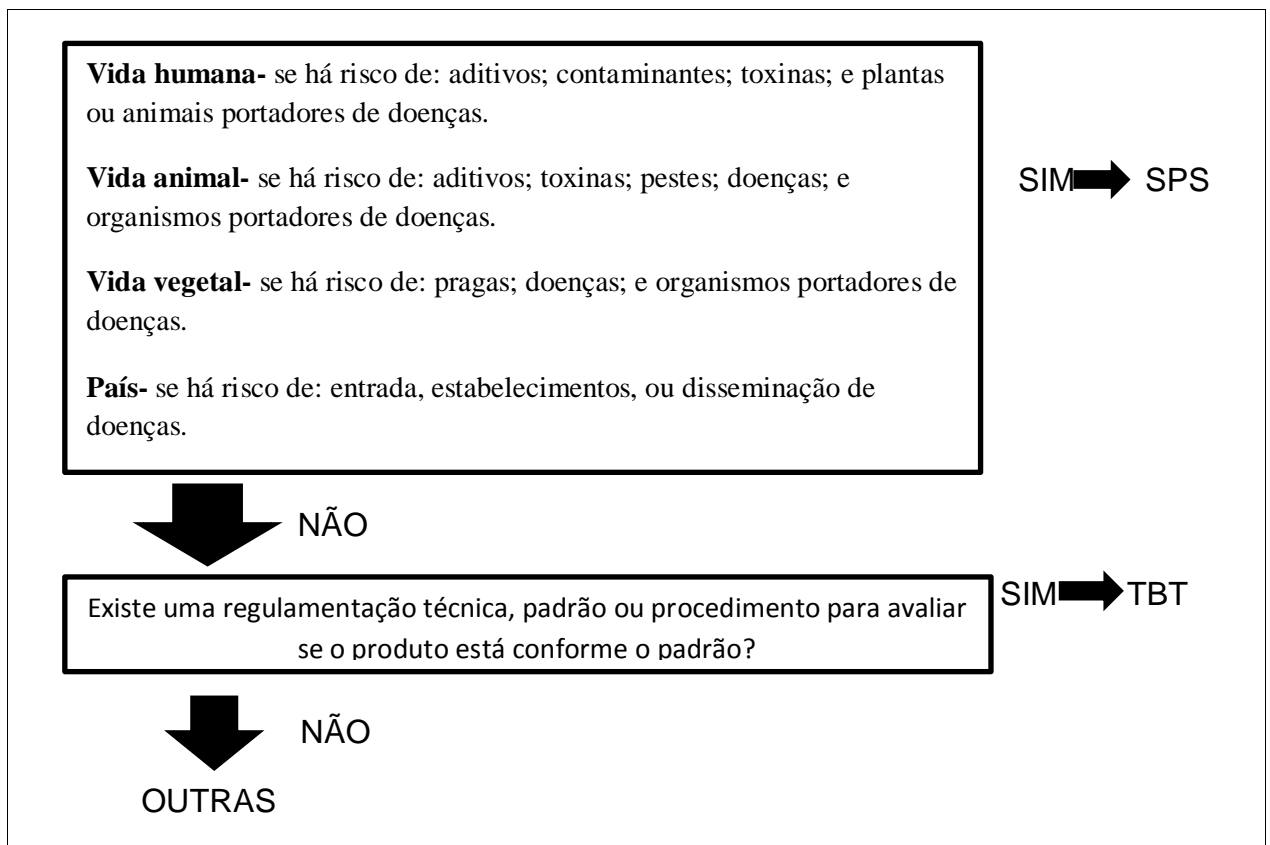


Figura 2- Legenda: SPS- Sanitary and Phytosanitary(Medidas Sanitarias e Fitossanitarias) e TBT- Technical Barriers to Trade(Barreiras Tecnicas ao Comércio).Fonte: adaptada de World Trade Organization (1998, p.15).

3.3.6 Subsídio

O subsídio dos governos à produção de alguns produtos torna-se em grande parte necessária para que esses tais produtos se tornem competitivos , tanto em preços , quanto em produção, pois há maioria destes produtos são produzidos no exterior.

Quando se subsidia uma mercadoria destinada à exportação, se diz que esta mercadoria fica caracterizada como uma medida de dumping, mas em sua maioria, o subsídio é para as mercadorias destinadas ao consumo interno, pois sem esse auxilio, essa produção de mercadoria que foi destinada ao consumo interno da população, não poderá competir com a produção estrangeira.

No entanto, existem diversos aspectos negativos nos subsídio, pois onera o consumidor que irá comprar e consumir a mercadoria comercializada, através de

impostos e normalmente a produção nacional não melhora, estando totalmente protegida e tornando-se obsoleta.

O livre comércio pregado pelos países desenvolvidos esbarra em um problema a ser enfrentado por seus concorrentes, como por exemplo, o subsídio inserido em 2003 pela União Europeia, que, por conseguinte definiu uma nova política para subsídios, onde se destaca:

-Destinação anual de 43 bilhões de euros em subsídios;

-Pagamento dos subsídios baseados no tamanho da propriedade e não na produção (por ser mais nociva ao consumidor devido ao controle de produção e efetiva alta nos preços);

-Exceções: o setor bovino teve 100% de subsídio à produção e para aves e caprinos, 50%.

No entanto, no ano de 2002 o governo americano promulgou uma lei agrícola que concede subsídios de US\$ 180 bilhões ao agronegócio até o ano de 2012.

Assim, se tira a conclusão que os principais países que aplicam o subsídio são os países ricos, ou aqueles detentores de riquezas minerais, as quais se tornam antieconômicos, obrigando por motivos sociais o subsídio.

3.3.7 Quotas

As quotas ou contingenciamento de importação consistem em limites à quantidade de bens ou serviços que podem ingressar no território nacional, ou seja, permitem a entrada de um número máximo e predeterminado de unidade. A prática de utilização de quotas também se faz eficaz como método para a proteção de mercados, estabelecendo-se assim um limite para a entrada de mercadorias.

Muitos produtos que o Brasil exporta para os países desenvolvidos e ricos, estão sujeitos a quotas de importação e são tributados com uma tarifa aceitável, mas, entretanto, o que ultrapassar a quota, ficará sujeito a uma tarifa exorbitante.

Abaixo uma lista dos países com seus produtos mais prejudicados:

- Estados Unidos: suco de laranja, fumo, sementes oleaginosas, produtos siderúrgicos (particularmente o aço), amendoim descascado e açúcar;
- União Europeia: carne suína, frango, milho, carne bovina, açúcar e suco de laranja;
- Japão: amendoim descascado e frutas tropicais;
- Canadá: aves, particularmente o frango.

Em regra, as quotas são associadas às licenças de importação, razão pela qual, atingida a quota anual de determinado produto, suspende-se a concessão de licenciamentos para a sua entrada no país.

Estas barreiras postas em prática, normalmente prejudicam bem mais os países pobres ou em fase de desenvolvimento do que os países ricos e desenvolvidos, pois são eles que normalmente colocam essas barreiras em uso. James Wolfenson, quando era presidente do Banco Mundial, reconheceu esse fato e declarou: “as áreas de comércio mundial onde há mais barreiras são justamente aquelas em que os países em desenvolvimento são mais competitivos” (O Estado de São Paulo, de 01/12/1999). É completando o pensamento de James Wolfenson, foi publicado no mesmo jornal em 07/09/2005: “de acordo com o levantamento do PNUD, as tarifas de importação de países pobres, nos Estados Unidos da América, são de 13%, enquanto as cobradas dos mais ricos são apenas de 1,6%. Na Comunidade Europeia as médias são de 5% e 2,5%, respectivamente”(Cortiñas Lopes e Gama, 2004).

A população quando estiver inserida num sistema de quotas será duplamente beneficiada, pois além de não sofrerem com a falta dos bens de consumo, o preço do produto nacional não encarece, é assim as quotas servem para suprir o mercado da quantidade de mercadoria que a produção interna está impossibilitada de atender para o consumo nacional , é conseqüentemente não haverá falta de bens de consumo e evitará que a falta de mercadoria pressione o aumento de preço do produto nacional.

Quando o Brasil utilizou o sistema de quotas para o comércio de veículos, as indústrias automobilísticas tiveram que justificar juntamente a OMC porque estaria

usando esta tal medida, e as indústrias de veículos responderam que era necessário para o crescimento e sobrevivência da indústria automobilística brasileira. Tiveram que justificar tal ação, pois a OMC condena esta prática.

3.3.8 Taxas múltiplas de câmbio

O governo poderá estabelecer taxas múltiplas de câmbio, para que uma taxa de câmbio não venha encarecer os produtos importados ao ponto de causar uma inflação dos custos, e também para que os produtos importados não venham ficar muito baratos.

As taxas múltiplas de câmbio favorecem os produtos considerados essenciais, e, por conseguinte elevam as taxas para os produtos que não são essenciais para a sociedade consumir.

É assim a criação de duas ou mais taxas cambiais para controlar as importações pelos governos de produtos considerados essenciais são beneficiadas com taxas favorecidas e as não essenciais com taxas muito elevadas. Durante o governo de Getúlio Vargas, a Instrução nº 70 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), classificava as mercadorias importadas para fins simplesmente cambiais, em apenas cinco diferentes categorias, conforme o grau de sua unidade no país, ocasionando assim diversos problemas econômicos:

- Cinco categorias passaram a ser insuficientes: o setor automobilístico tinha apenas uma categoria para se enquadrarem carros de luxo e outros tipos de carros considerados carros populares. Detectou-se que seria mais fácil uma única taxa cambial e as distinções seriam feitas por meio de impostos aduaneiros, podendo-se criar até milhares de diferentes tarifas;

- Pressão dos importados: com o interesse em minimizar custos, os importadores pressionaram o governo a transferir suas matérias-primas para categorias menos onerosa, e com isso, criou-se vários problemas corporativistas, que aumentaram a carga burocrática da administração pública;

- E por último, teve o aumento da burocracia: no qual era um sistema muito complexo, gerador de altos custos para os produtos importados e também para o governo, que teve a necessidade de criar uma grande equipe para fazer a

fiscalização devido ao aumento do número de fraudes, pois muitos importadores mudavam a classificação dos produtos para se beneficiarem e pagarem menos, pois colocavam uma classificação bem mais barata do que realmente ela significava.

3.3.9 Licenças de Importação e Exportação

As licenças de importação e exportação são utilizadas quando um país enfrenta escassez de divisas, sendo que o controle da entrada e da saída de mercadorias de seu próprio território se faz perante a utilização do cadastramento de licenças pelos importadores e exportadores.

É assim o governo local designa um órgão que estuda as necessidades do país e autoriza a importação das mercadorias que são simplesmente essenciais para o consumo e para a população que irá o consumir, de acordo com as disponibilidades cambiais.

Com a escassez de divisas, também há o controle das exportações, para que o governo local tenha uma certeza que toda receita de divisas foi entregue ao país.

Esse sistema de licenciamento de importação e exportação deixa a economia engessada, pois cria um processo burocrático e facilita em grande parte a corrupção em todos os países, e fica desta forma difícil controlar o superfaturamento da importação e o subfaturamento da exportação. Isso porque grande parte das mercadorias importadas tem preços bastantes oscilantes e, para muitas delas, é bastante difícil mensurá-las com muita segurança. É essas duas hipóteses, a de superfaturamento e subfaturamento, permite em parte, ou em toda a parte criar depósitos irregulares no exterior.

A utilização de sistema de taxas livres poderia pôr fim a este problema, mas os governos temem demais estas taxas, porque encarecem as importações, agravando o processo inflacionário.

Esse sistema cria taxas irreais de câmbio e não podem se sustentar indefinidamente, pois o aviltamento das moedas estrangeiras estimula importações e desestimula exportações, e quando as divisas começam a cessar, há a necessidade de reajuste das taxas cambiais, encarecendo as importações.

3.3.10 Algumas Medidas:

3.3.10.1 Medidas de Salvaguarda

As medidas de salvaguarda ou medidas de proteção emergencial contra importações são instrumentos de proteção contra mercadorias ou serviços que possam causar grave prejuízo à indústria nacional em virtude do crescimento repentino de sua importação.

A medida de salvaguarda é uma medida emergencial e temporária, podendo ser mantida durante o tempo necessário para que a indústria afetada consiga prevenir ou reparar os prejuízos causados pelas importações. As salvaguardas podem abranger a vedação da importação do produto durante determinado tempo, ou até mesmo na fixação de cotas de importação, ou ainda na elevação das tarifas que incidem sobre a mercadoria importada.

3.3.10.2 Medidas Antidumping

As medidas antidumping ou direito antidumping são instrumentos legítimos e não protecionistas de defesa comercial, e são usados para evitar que pratiquem o uso ilegal de dumping, que cause prejuízo ou elimine a livre concorrência.

O dumping é a exportação de produtos abaixo do preço usual de mercado, ou seja, tem um preço super artificial, com o objetivo de eliminar a concorrência e, conseqüentemente, dominar o mercado relevante. É uma discriminação de preços, pois o produtor aplica um valor nas vendas internas em seu país, e outro na comercialização externa, com objetivos anticoncorrenciais.

A diferença entre o preço praticado pela mercadoria exportada e o valor cobrado por um produto similar é chamada de margem de dumping.

3.3.10.3 Medidas Compensatórias

As medidas compensatórias ou até mesmo direito de compensação são essencialmente uma espécie de compensação dos danos causados pela concessão de subsídio a mercadorias que vão ser exportadas por parte de um Estado ou país, que cause muitos danos na indústria doméstica de um país importador.

As medidas compensatórias são bem diferentes das medidas de salvaguarda, pois se aplicam aos produtos subsidiados, e não genericamente a todas as

importações do produto, motivo no qual também são chamadas de medidas contra subsídios , ou até mesmo de medidas antissubsídios.

3.3.10.4 Barreiras Ambientais

As barreiras ambientais correspondem ao uso de normas protecionistas do meio ambiente, que são usadas como forma de restrição ao livre comércio, fazendo surgir o denominado eco protecionismo, proteção ao meio ambiente como um todo.

Tendo como base as relações existentes entre o comércio internacional e a proteção do meio ambiente, surgiram barreiras ambientais, como por exemplo: o dumping ambiental ou eco dumping, que consiste na criação de preços artificiais reduzidos em virtude de legislação nacional que não protege o meio ambiente, outra barreira foi a exigência de certificações ambientais, ou seja, colocação de selos e rótulos totalmente ecológicos para a importação, o que pode ser uma medida necessária para a tutela do desenvolvimento sustentável , mas também servira de um modo para limitar a livre concorrência.

Esse controle ambiental normalmente é exercido pelo Estado, mediante legislação interna do país importador, e limita-se cada vez mais às questões ambientais em direção a restringir acesso a mercados com submissão á criação de novas regras comerciais.

A certificação que precisam colocar nos produtos que irão ser importados e concedida pela International Organization for Standardization (ISO), que também confere condições aos países desenvolvidos para o estabelecimento e conservação de suas hegemonias no comércio internacional, porém os países que estão em fase de desenvolvimento não possuem muitas tecnologias, e geralmente não tem o costume de investirem em pesquisas, e são esses países que são mais cobrados há possuírem recursos de preservação ambiental e são obrigados a enfrentar exigências sustentáveis cada vez presentes no cenário internacional.

Nos dias atuais a qualidade ambiental implica na compatibilidade entre o desenvolvimento econômico e a proteção do meio ambiente, que também implica na aplicação de tecnologias de ponta, uso racional de matérias –primas e energia sustentável , que são fatores muito valorizados no comercio internacional.

Essas exigências por novos recursos demandam altos investimentos, visando a redução de emissão de gases e resíduos altamente poluentes e fazem mal ao meio ambiente, constituem-se em limitadores a acessos a mercados exteriores para várias empresas e países, que por consequência ficam impossibilitados de comercializar seus produtos por não se qualificarem como empresas não poluidoras e respeitosas do meio ambiente, e assim esses países mais pobres só perdem com esta barreira ao comércio.

3.3.11 Entraves ao Livre Comércio Internacional

Todas essas barreiras citadas a baixo prejudicam demais a economia internacional, por inibir a concorrência, é assim eliminando as possibilidades de melhora do produto e da própria redução de custos.

3.3.11.1 Monopólio

O monopólio ocorre quando um país ou um grupo de países tem o monopólio sobre um tal produto, ficando assim dono daquele mercado e conseqüentemente impondo preços, podendo até reduzir a produção para elevação dos preços.

Quando o monopólio é puro, ele proporcionará lucros bastante elevados às empresas sobre um determinado produto, seja porque há poucos produtores ou mesmo porque esse tal produto é visto pelos consumidores como intensamente diferenciado dos outros produtos que se tem nas concorrências.

No entanto, uma empresa com lucros elevados atrai muitos concorrentes, que buscam, sobretudo, participar e ter acesso á esses lucros, pois uma empresa bem sucedida, sempre atrairá investidos de alto poder aquisitivo. Mas a situação de monopólio puro é bastante rara em economias de escalas altamente especializadas e produtivas como as existentes atualmente no mercado internacional de produtos e bens.

Um bom exemplo para essa questão de monopólio é o caso da borracha, que era monopólio brasileiro nos fins do século XIX e início do século XX, onde o Brasil era o único detentor deste produto cobiçado por muitos estrangeiros, mas esse poder sobre o produto acabou quando os ingleses levaram grandes sacas de sementes para suas colônias nos anos seguintes e começaram a produzir com

preços e condições bem mais satisfatórias que a do Brasil, e assim conseqüentemente o Brasil perdeu o monopólio da borracha para os ingleses que mais adiante se tornaram os maiores produtores mundiais de borracha.

Com isso os Estados Unidos eram os maiores consumidores da borracha, em virtude do crescimento de seu parque industrial e de sua indústria automobilística que estava cada vez mais crescendo e ganhando mercado no mundo inteiro. Na época a Inglaterra era uma grande devedora dos Estados Unidos, e também detinha o grande monopólio da borracha, e decidiu impor um aumento nos preços e aos seus credores não restou outra alternativa senão aceitar o proposto aumento da venda da borracha, e com isso os ingleses não fizeram um bom negócio, pois com o aumento da borracha os ingleses perderam o monopólio do produto tão cobiçado por todos.

Com o significativo aumento do preço da borracha, os americanos começaram a plantar seringueiras no Brasil e na África. Já a Holanda passou a produzir em suas colônias asiáticas, quebrando totalmente o monopólio inglês e derrubando os preços postos pelos ingleses.

Pode ser dizer que as conseqüências do monopólio são desastrosas, pois quando um país detém o monopólio de um produto significativo para o país e que este determinado produto traga desenvolvimento e renda para muitas pessoas e de uma hora para a outra, se perde esse determinado monopólio se tem uma redução da renda e conseqüências desastrosas para a economia do país que era o detentor do produto.

3.3.11.2 Dumping

O dumping consiste em vender no exterior por preço abaixo do custo de produção. O objetivo do dumping é destruir os concorrentes e se tornar o único dono do mercado de bens e produto, e desta forma, quem faz uso do dumping terá futuramente poder para impor preços e condições de compra e venda de um determinado produto que esteja na condição de dumping.

No Brasil há um decreto, de número 1.602, de 23/08/1995, que regulamenta a legislação antidumping. É assim ela defini dumping como “a introdução de um bem

no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de drawback, a preço de exportação inferior ao valor normal”.

A China é um ótimo exemplo de uso de dumping, pois no ano de 2003, a China foi alvo de 45 investigações, pois ela vende seus produtos com preços abaixo do custo de produção e assim ganhou cada vez mais mercados com seus produtos vendidos a preços que outra indústria não poderia colocar (Patrícia Campos Mello, em O Estado de São Paulo, de 13/11/2004).

3.3.11.3 Oligopólio

Ocorre oligopólio quando o mercado fica nas mãos de poucas empresas e se tem apenas alguns concorrentes, e esse oligopólio é formado basicamente por empresas de grande porte que destroem as empresas de menor porte e as micro empresas e como consequência disto, há a eliminação total da concorrência.

A estrutura de mercado mais comum entre as economias de grande escala é o oligopólio, é nessa estrutura cada empresa, para determinar o preço de seus produtos, deverá levar em conta não só as respostas de seus consumidores, mas também as respostas de seus concorrentes. Assim, as políticas de preços são interdependentes (Alexandre José Granzotto, 2002).

3.3.11.4 Trust

O trust consiste na fusão e na incorporação de várias empresas de forma a constituir um monopólio ou um oligopólio, e essas empresas podem impor preços e condições, mas a imposição de preços, produtos e condições manipuladas pelas empresas são combatidas através de legislação adequada a cada país, pois cada país possui uma legislação própria para essa respectiva prática de abuso a mercadoria.

Já no Brasil, se tem o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), que está vinculado diretamente com o Ministério da Justiça, com jurisdição em todo o território nacional, criado pela Lei nº 4.137/62 e transformado em Autarquia pela Lei nº 8.884 de 11 de junho de 1994.

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica tem por finalidade orientar, fiscalizar, prevenir e apurar abusos do poder econômico, exercendo papel tutelador da prevenção da repressão de tais abusos que possam ocorrer dentro do mercado.

3.3.11.5 Cartel

O cartel é uma outra forma de eliminar a concorrência, pois vários produtores fazem um acordo comercial entre si mesmos para distribuir cotas de produção e determinar os preços das mercadorias, e assim esses produtores conservam a autonomia interna e suprem de vez a livre concorrência.

O bom exemplo de cartel é a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que determina o preço do barril de petróleo e assim estabelece quota de produção para cada associado.

3.3.11.6 Barreiras Burocráticas

A burocracia imposta e a diversidade de leis, portarias e afins reduzem a competitividade e colaboram para transformar soluções em problemas. Como por exemplo, o grupo Pão de Açúcar precisou pressionar o governo brasileiro durante um ano até conseguir autorização para importar sabão em pó, pois o excesso de burocracia governamental exigia que o grupo provasse que tinha instalações suficientes e adequadas para vender sabão em pó, divulgado na revista veja em 02/11/1994(Cortinãs Lopes e Gama, 2004).

Outro caso bastante contraditório foi o caso da Suécia, que proibiu a importação de sapatos vinda do Brasil, alegando que em caso de uma guerra no Brasil, o país poderia ficar sem suprimentos de botinas.

As barreiras burocráticas são verdadeiras imposições comprobatórias de exigências, como a de capacidade para produzir, ou até mesmo de alegação do déficit da indústria nacional.

Esse tipo de barreira ao comércio internacional só traz problemas para os países que querem se desenvolver e buscar novos mercados, com isso este tipo de barreira entrava o desenvolvimento de muitos países.

3.3.11.7 Dumping Social

O dumping social é uma discriminação de preços derivada da instalação da empresa em um país que não respeita as regras mínimas de direitos trabalhistas e direitos humanos, o que possibilita a venda dos produtos importados com preços artificiais e muito mais baratos, mas essas mercadorias não são mais baratas do que as comercializadas nos países que se estar, e com isso se caracteriza como uma concorrência desleal, pois pagam aos trabalhadores um salário miserável.

As indústrias de primeiro mundo usam também, intensivamente nos processos produtivos, nos robôs e em outras tecnologia o dumping social visando reduzir substancialmente os custos produtivos, que em sua maioria das vezes são bastantes caros. O economista Stephen Kanitz chama esse fato de dumping produtivo, mas também pode ser chamado de dumping tecnológico. Mas o questionamento feito sobre este assunto é se deveríamos criar barreiras a países que se utilizam do dumping tecnológico, pois ele aumenta o desemprego, enquanto o dumping social cria novas oportunidades de emprego e conseqüentemente aumenta o poder de compra da sociedade.

3.3.11.8 Etiqueta Social

Foi na 85ª Conferencia Geral da Organização Internacional do Trabalho (OIT) que ficou estabelecida a etiqueta social, que ficou estabelecida como um selo que se fixaria as mercadorias vindas de países que respeitassem e atendessem alguns ou todos os requisitos trabalhistas, como por exemplo: a liberdade de organização sindical, a proibição do trabalho forçado e proibição do trabalho infantil.

Apesar disso alguns países foram a favor e muitos países foram contra esta barreira ou medida de defesa comercial, como por exemplo, o Brasil foi contra a essa medida, pois alegava que esta barreira era o dumping social disfarçado, por ser uma medida que beneficiaria muito mais os países ricos e desenvolvidos do que os países em face de desenvolvidos e pobres.

3.3.12 Barreiras desleais contra a concorrência

3.3.12.1 Contrabando

A entrada ou a saída de produtos de um determinado país sem as respectivas contabilizações e pagamentos de tributos altera bastante as contas dos países de várias maneiras.

Quando há um contrabando de mercadorias não se faz os registros das operações de importação e exportação. Um caso muito discutido em diversos países e reuniões, e o problema que o Brasil enfrenta com o Paraguai, pois todo dia são atravessados diversos carros, ônibus e caminhões com mercadorias do Paraguai, mesmo tendo diminuído as tarifas alfandegarias, os contrabandos não diminuem nem um pouco.

Em consequência o país perde muito na arrecadação de impostos e algumas indústrias brasileiras sofrem com esses produtos contrabandeados, por conseguirem preços menores que o custo e pelo fato de muitas vezes as mercadorias serem de péssima qualidade.

3.3.12.2 Pirataria

A pirataria é um dos principais problemas enfrentados no comércio internacional, pois representam um imenso prejuízo aos cofres das grandes e médias empresas. De acordo com a Organização Mundial do Comércio, referente ao ano de 2000, diz que no mundo foram transacionados mais de U\$450 bilhões de produtos piratas.

A pirataria no mundo sonega milhões em direitos intelectuais de inventores, artistas e autores, elimina empregos, afugenta capital e traz produtos muitas vezes de péssima qualidade com preços muito menores se se te de verdade no mercado competitivo, e assim inviabilizando a competição com empresas sérias que investem em pesquisa, pagam impostos e cumprem todas as exigências fiscais e legais.

4. CONCLUSÃO

Dado o crescente número de exigências contidas no comércio internacional de produtos agrícolas, o objetivo principal deste trabalho foi demonstrar que as medidas não tarifárias estão protegendo excessivamente as indústrias e agricultura domésticas de vários países, em substituição as medidas tarifárias que tem sofrido reduções em função das negociações internacionais.

Além da inexistência de uma metodologia específica e adequada para o estudo das barreiras comerciais, há algumas dificuldades adicionais a esta proposta e que foram observadas ao longo deste trabalho.

A primeira delas foi a delimitação de quais as medidas compreendidas como BNTs. A verdade é que as barreiras não tarifárias, e, em especial as barreiras técnicas, podem caracterizar medidas, a princípio, sem justificativa comercial, mas que acabam por ter efeitos restritivos ao comércio de produtos e bens.

Um exemplo característico é a exigência por parte dos EUA da adoção das normas estabelecidas naquele país a serem seguidas por todas as plantas industriais destinadas à produção de alimentos- o HACCP, e que passaram a ser impostas também a seus fornecedores de carne, como o Brasil. Essa medida obrigou as empresas exportadoras de carne industrializada se adaptassem, elevando seus investimentos nesse sentido. Ao mesmo tempo, observa-se que não foi uma norma instituída dentro do contexto das negociações multilaterais globais, mas, sim, uma imposição bilateral.

Outra situação pode ser vista e descrita quando os interesses políticos e comerciais ficam mascarados pelos argumentos sanitários, como foi o caso da suspensão temporária das importações europeias de carnes frescas, originadas de São Paulo e Minas Gerais, durante três meses, a partir de março de 1995. O argumento sanitário alegado, referente a problemas com febre aftosa não poderia ser sanado em período tão curto se realmente fosse à motivação da suspensão, o que foi ressaltado por Viglio (1996).

Pode-se dizer que alguns países usam de má-fé sua influência para derrubar os países subdesenvolvidos ou até mesmo aqueles que estão em fase de desenvolvimento nas importações e exportações, pois esses tais países desenvolvidos colocam regras que alguns países não podem acatar ou até mesmo não possuem capital necessário para adquirir tal norma imposta. E isso pode prejudicar em massa os países que estão em fase de desenvolvimento, pois acabam com as perspectivas de desenvolvimento e de ampliar seu capital, por conta de algumas normas impostas.

O comércio internacional fundamenta-se também na cooperação e interdependência dos Estados para gerir um sistema fundamentado em regras de transparência e boa-fé, norteado por normas e não pelo poder, com a instituição de regras e disciplinas relacionadas ao unilateralismo, restringindo a competência discricionária das soberanias nacionais em prol do interesse comum.

Ademais, o sistema da OMC deve ser reconhecido mais como um sistema de liberalização comercial gerenciada, do que um sistema de livre comércio e, desta maneira, como administrador do comércio mundial, não pode continuar alheio às outras questões que o permeiam, dentre elas, a questão do abuso excessivo das barreiras não tarifárias no comércio internacional de bens e produtos.

Diante dos resultados encontrados, pode-se dizer que a hipótese em questão foi confirmada, pois a partir das rodadas de negociações implementadas pelo GATT, nota-se uma redução substancial das barreiras tarifárias dos produtos no mercado mundial e observa-se também um aumento substancial das barreiras não tarifárias no comércio internacional.

Entretanto as medidas não tarifárias estão sendo usadas por muitos países, de forma implícita e desleal, com a explicação de estarem protegendo à sua indústria doméstica e sua frágil agricultura.

Em tese as rodadas de negociações do GATT e da OMC não foram capazes de reduzir as barreiras tarifárias comerciais existentes hoje em dia em quase todas as negociações internacionais de produtos agrícolas.

REFERÊNCIAS

Obras Impressas

- AMARAL JÚNIOR, Alberto. *A Solução de Controvérsias na OMC*. São Paulo: Atlas, 2009.
- BALASSA, Bela. *The New Protectionism and the International Economy*. *Journal of World Trade Law*, vol. 12, n.5,1978. P.408-436.
- BARRAL, Welber. *O Brasil e a OMC: Os Interesses Brasileiros e as Futuras Negociações Multilaterais*. Florianópolis: Diploma Legal, 2000.
- BARRAL, Welber. *O Brasil e o Protecionismo*. 1. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- BARRAL, Welber. *O comércio Internacional*. 1ed. São Paulo: Del Rey, 2007.
- BARRAL, Welber; PIMENTEL, Luiz Otavio. *Comércio Internacional e Desenvolvimento*. São Paulo: Aduaneiras,2006.
- CUNHA, Mariana Rabelo. *Medidas sanitárias e fitossanitárias na OMC: meio de defesa da vida e saúde humana, animal e vegetal*. Brasília, 2012.
- DINH, Nguyen Quoc; PELLET, Alain; DAILLIER, Patrick. *Direito Internacional Público*. 2. Ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2003.
- EIDELCHTEIN, Claudio; VASQUES, Enzo Fiorelli; SEGRE, German; GARCIA, Luiza; ASSIS, Marcelo Gonçalves; REBONO, Maria; CINTI, Thadeu. *Manual prático de comércio exterior*. 2.ed.São Paulo:Atlas S.A,2007.
- GALLIANO, A. G. *O método científico: teoria e prática*. São Paulo: Harbra, 1986.
- GILPIN, Robert. *A Economia política das relações internacionais*.Brasília:Unb,2002.
- JUNIOR, Umberto Celli. *Comércio de serviços na OMC: liberalização, condições e desafios*. Curitiba: Juruá, 2009.
- KEOHANE, Robert O; NYE, Joseph S. *Power and interdependence*. Nova York: Longman, 2001.
- KRUGMAN, Paul ; WELLS, Robin. *Introdução á economia*. Rio de Janeiro: Campus, 2012.
- KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional: teoria e política*. 6.ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

- KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional: Teoria e Política*. São Paulo. Makron Books, 1999.
- LIMA, G.A.N.; LIMA, J.B.; TAKAKI, H.R.C. *Confiança e Aprendizagem Organizacional na Formação de Consórcios de PMEs para Exportação*. In: *Encontro da associação nacional de pós-graduação e pesquisa em administração*, 28., 2004, Curitiba, PR. Anais... Curitiba, PR: ANPAD, 2004.
- LIMA, Rodrigo Carvalho de Abreu. *Medidas Sanitárias e Fitossanitárias na OMC: Neoprotecionismo ou Defesa de Objetivos Legítimos*. São Paulo: Aduaneira, 2005.
- LIMA, Rodrigo. *Medidas Sanitárias e Fitossanitárias na OMC: confronto entre protecionismo e a defesa de interesses legítimos*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2004.
- MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. *Fundamentos de metodologia científica*. 5.ed. São Paulo: Atlas S.A, 2003.
- MARCONI, Marina de Andrade; LOKATOS, Eva Maria. *Metodologia do trabalho científico*. 6.ed. São Paulo: Atlas S.A, 2001.
- MENEZES, Alfredo da Mota; FILHO, Pio Penna. *Integração regional: blocos econômicos nas relações internacionais*. 1ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
- NAKADA, Minoru. *A OMC e o regionalismo*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- PRAZERES, Tatiana Lacerda. *Comércio internacional e protecionismo, As barreiras técnicas na OMC*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- RODRIGUES, Reinaldo Dias Waldemar. *Comércio exterior: teoria e gestão*. São Paulo: Atlas S.A, 2008.
- SALOMON, Délcio Vieira. *Como fazer uma monografia*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.
- SARFATI, Gilberto. *Teoria das relações internacionais*. São Paulo: Saraiva, 2006.
- SEITENFUS, Ricardo Antônio Silva. *Manual das Organizações Internacionais*. 4. Ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2005.
- SOUZA, Cláudio Luiz Gonçalves. *As Relações Internacionais do Comércio*. Belo Horizonte: Líder, 2006.
- THORSTENSEN, Vera. *OMC, Organização mundial do comércio. As regras do comércio internacional e a rodada do milênio*. São Paulo: Aduaneiras, 1999.
- THORSTENSEN, Vera. *OMC: As regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2009.

THORSTENSEN, Vera. *Tudo sobre a Comunidade Europeia*. Ed. Brasiliense, 1º ed. São Paulo, 1992.

TOMAZETTE, Marlon. *Comércio internacional e medidas antidumping*. Curitiba: Juruá, 2008.

Documentos Via meio eletrônico

ALMEIDA, Fernanda Maria de. *Medidas não tarifárias e comércio internacional agrícola: os efeitos dos objetivos das notificações aplicadas aos acordos TBT e SPS*. Disponível em: http://www.tede.ufv.br/tedesimplificado/tde_arquivos/5/TDE-2012-11-01T084716Z-4065/Publico/texto%20completo.pdf. Acesso em: 02 de setembro de 2013.

ANDRADE, Cibelle Cordeiro. *Medidas sanitárias e fitossanitárias no âmbito do sistema gatt/omc*. Disponível em: . Acesso em: 27 de outubro de 2013.

AZEVEDO, André Filipe Z.de; PORTUGAL, Marcelo S. *Abertura comercial brasileira e instabilidade da demanda de importações*. Disponível em: . Acesso em: 16 de outubro de 2013.

Barreiras tarifárias e não tarifárias. Disponível em: http://desenvolvimento.gov.br/agendachina/arquivos/agenda_China_Parte_IV.pdf. Acesso em: 05 de outubro de 2013.

BERTO, André Rogério. *Barreiras ao comércio internacional*. Disponível em: <http://www.convibra.com.br/2004/pdf/65.pdf>. Acesso em: 13 de setembro de 2013.

BRASIL, Ministério das Relações Exteriores. *Divisão de Informação Comercial. Acesso ao Mercado Comunitário*. Brasília: MRE, 2000. Disponível em: <http://braziltradenet.gov.br/htmlB/dicB.htm>. Acesso em: 04 de setembro de 2013.

DIAS, Alexandre Ribeiro. Disponível em: . *Barreiras não tarifárias às exportações de carne bovina do Rio Grande do Sul sob a ótica do sistema integrado agronegocial(SIAN)*. Acesso em: 27 de outubro de 2013.

FREIRE, Antonio Rodrigo Candido Freire. *Neoliberalismo e a teoria da interdependência complexa*. Abr. 2012. Disponível em: http://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=7410. Acesso em 27 de Abril de 2013.

FUNCEX. *Barreiras Externas às Exportações do Brasil*. FUNCEX, 1999.

MARIANO, Karina L. P. *Teoria da Interdependência*. Caderno Cedec. São Paulo, n.50, p.16, 1995. Disponível em: http://www.cedec.org.br/files_pdf/cad50.pdf. Acesso em: 25 de Março de 2013.

MENDES, Giovanna Miranda; COELHO, Alexandre Bragança; CAMPOS, Antônio Carvalho. *Efeitos das barreiras não tarifárias impostas pela união EUROPÉIA e pelos ESTADOS UNIDOS sobre as exportações brasileiras de manga*. Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/13/787.pdf>. Acesso em: 14 de setembro de 2013.

MERCOSUL/GMC/Nº 123/94. *Restrições tarifárias*. Disponível em: . Acesso em: 30 de outubro de 2013.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES . *Acordo sobre a aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias*. Disponível em: <http://www2.mre.gov.br/dai/omcata008.htm>. Acesso em: 02 de abril de 2013.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO , INDÚSTRIA E COMÉRCIO –MDIC. *Barreiras não tarifárias*. Disponível em: <http://www.midc.gov.br>. Acesso em: 12 de Abril de 2013.

MIRANDA, Sílvia Helena Galvão de. *Quantificação dos efeitos das barreiras não tarifárias sobre as exportações brasileiras de carne bovina*. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11132/tde-12042004-145332/pt-br.php>. Acesso em: 12 de setembro de 2013.

NETO, Euclides. *Barreiras ao comércio internacional*. Disponível em: <http://euclidesneto.files.wordpress.com/2012/09/barreiras-ao-comc3a9rcio.pdf>. Acesso em: 22 de setembro de 2013.

NOGUEIRA, Saulo P. I. *Como derrubar as barreiras internacionais de comércio*. Disponível em: <http://www.multieditoras.com.br/produto/PDF/500864.pdf>. Acesso em: 14 de outubro de 2013.

Resumo comércio internacional. Disponível em:
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:2lxwOIK9zgJ:intervox.nce.ufrj.br/~diniz/d/direito/com-comercio_internacional.doc+&cd=3&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br. Acesso em: 09 de setembro de 2013.

SANTOS, Mônica Pereira dos. *A interferência das barreiras não tarifárias no livre comércio*. Disponível em:
<http://www.abejur.org.br/Anexos/Portal/Artigos/A%20interfer%C3%Aancia%20das%20barreiras%20n%C3%A3o-tarif%C3%A1rias%20no%20livre%20com%C3%A9rcio.pdf>. Acesso em: 08 de outubro de 2013.

SILVA, Fernanda Aparecida. *Identificação e efeitos de medidas não tarifárias impostas aos principais exportadores de carne suína*. Disponível em: . Acesso em: 18 de outubro de 2013.

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures*. Disponível em:
<http://www.wto.org/english/tratope/spsunde.htm>. Acesso em: 27 de Março de 2013.