

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA,
CONTABILIDADE E SECRETARIADO EXECUTIVO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

DANIEL DE QUEIROZ ARAÚJO

**INTEGRAÇÃO ECÔNOMICA X PROTECIONISMO: OS DESAFIOS DAS
BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS PARA O MERCOSUL**

FORTALEZA

2009

DANIEL DE QUEIROZ ARAÚJO

**INTEGRAÇÃO ECÔNOMICA X PROTECIONISMO: OS DESAFIOS DAS
BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS PARA O MERCOSUL**

Monografia apresentada à Faculdade de Economia,
Administração, Atuária, Contabilidade e
Secretariado Executivo, como requisito parcial para
obtenção do grau de Bacharel em Administração de
Empresas

Orientador: Jocildo Figueiredo Correia Neto

FORTALEZA
2009

A688i Araújo, Daniel de Queiroz

Integração econômica x Protecionismo: Os desafios das barreiras não-tarifárias para o MERCOSUL / Daniel de Queiroz Araújo. Fortaleza: UFC/FEAAC, 2009.

66f.

Monografia (Graduação) – Universidade Federal do Ceará.
Departamento de Administração.

Orientador: Jocildo Figueiredo Correia Neto

1. Comércio internacional. 2. Protecionismo. 3. Integração econômica. 4. Barreiras não-tarifárias. 5. MERCOSUL. I. Título.

CDD: 382

DANIEL DE QUEIROZ ARAÚJO

INTEGRAÇÃO ECÔNOMICA X PROTECIONISMO: OS DESAFIOS DAS
BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS PARA O MERCOSUL

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Administração de Empresas, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração de Empresas, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC e encontra-se à disposição dos interessados da Biblioteca da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta monografia é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

Data da aprovação: 01 / 07 / 09

_____ Prof. Jocildo Figueiredo Correia Neto Prof. Orientador	Nota _____
_____ Prof. Fabio de Assis Lobo de Sousa Membro da Banca Examinadora	Nota _____
_____ Prof. Francisco Isidro Pereira Membro da Banca Examinadora	Nota _____

“Noventa por cento do
sucesso se baseia
simplesmente em investir”

Woody Allen

AGRADECIMENTOS

À Deus, por seus ensinamentos e sua presença que muito ajudou nas escolhas e nas horas difíceis.

Ao professor Fábio, pela ajuda e empenho na realização deste trabalho e aos professores Jocildo e Francisco Isidro pelo tempo e gentileza em participar da banca.

Aos demais professores, em especial a professora Mônica Abreu, que me ajudaram a fomentar os meus conhecimentos com seus ensinamentos durante o curso de administração de empresas.

Aos meus pais, Domingos e Maria Luzirene, por tudo o que me ensinaram e por tudo que me deram, em especial a educação e a oportunidade de ter a melhor formação possível.

Ao meu irmão que embora distante contribuiu na formação do meu caráter e apoiou nas minhas escolhas.

Aos meus amigos e amigas pelo incentivo e apoio durante a realização deste trabalho e por não deixarem que desistisse nas horas mais complicadas e pela paciência nas horas em que o humor não era o ponto forte.

Agradeço em especial o amigo Paulo Barata pela contribuição feita através do material e dos livros emprestados para a realização deste trabalho.

Ao Daniel Albuquerque, Gustavo Albuquerque, Victor Cunha e José Maurício por contribuírem de algum modo durante a trajetória de Universidade no meu aprendizado, sejam através de estudos ou de trabalhos realizados em grupo.

Agradeço também a Lívia pelo apoio, dedicação, paciência e carinho durante a realização deste trabalho, sempre deixando meus dias mais alegres.

E aos demais que, de alguma forma, contribuíram na elaboração desta monografia.

RESUMO

Este trabalho pretende analisar a importância das barreiras não-tarifárias, principalmente no que tange as barreiras técnicas, nas relações comerciais entre MERCOSUL e demais países, bem como apontar os principais motivos para adoção desse tipo de regulamentações. Para isso, foi feita uma análise da evolução das notificações realizadas durante os anos de 2001 a 2008 pelos países membros do bloco. Os resultados mostram que, em termos de participação no Acordo TBT, quando analisadas as notificações do MERCOSUL, o bloco apresenta-se como um dos principais emissores, tendo o Brasil como principal membro notificador. Em contrapartida, os dados mostram que mais da metade das notificações correspondem a produtos não relacionados ao agronegócio, mostrando que embora muito presente nas negociações internacionais, esse tipo de produto não representa o principal alvo nas barreiras técnicas brasileiras.

Palavras-chave: Comércio Internacional; Protecionismo; Integração Econômica; Barreiras Técnicas; Barreiras Não-tarifárias, MERCOSUL.

ABSTRACT

The main purpose of this term paper is to analyze the importance of non-tariff barriers, particularly the technical barriers on trades between MERCOSUR, and its members, and the other countries as well to point out the main reasons to adopt such regulations. The evolution of the numbers of notifications during the years of 2001 to 2008 by members of the MERCOSUR was taken in analysis. The results showed that, when analyzing all reports of MERCOSUR in terms of participation on the TBT agreement, the economic group is a major emitter and Brazil has the biggest notify participation. On the other hand, the results showed that, more than half of the notifications come from products that are nonrelated to the agribusiness, showing that even though those barriers are often on the spotlight in international negotiations, such barriers are not the main focus in Brazil.

Keywords: International Trade; Protectionism; Economic Integrated Areas; Technical Barriers; Non-Tariff Barriers; MERCOSUR.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	V
RESUMO	VI
ABSTRACT	VII
LISTA DE ABREVIACÕES	X
1. INTRODUÇÃO	11
1.1. Objetivo Geral:	13
1.2. Objetivos Específicos:	13
2. LIBERALISMO ECONÔMICO.....	15
2.1. Pensamento clássico do comércio internacional.....	15
2.1.1. Adam Smith e a teoria das vantagens absolutas.....	15
2.1.2. David Ricardo e a teoria das vantagens comparativas	17
2.2. Pensamento neoclássico do comércio internacional.....	19
2.2.1. O modelo Heckscher-Ohlin.....	19
3. PROTECIONISMO	22
3.1. Da Crise de 1929 à formação da OMC.....	22
3.2. Argumentos a favor do protecionismo.....	27
3.2.1. Proteção à indústria nascente.....	27
3.2.2. Promoção da segurança nacional.....	28
3.2.3. Impedimento à deslealdade comercial.....	29
3.2.4. Déficit em balanço de pagamentos.....	31
3.2.5. Estímulo à substituição de importações	32
3.2.6. Desemprego alto.....	32
3.2.7. Diferencial de salários	33
3.3. Tipos de Protecionismo	33
3.3.1. Barreiras tarifárias e seus efeitos.....	34
3.3.2. Barreiras não-tarifárias e seus efeitos.....	35
4. INTEGRAÇÃO REGIONAL E MERCOSUL	41
4.1. A Experiência Latino Americana	45
4.2. O MERCOSUL.....	46
5. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	50
6. ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	51
7. CONCLUSÃO	61
8. REFERÊNCIAS.....	63
ANEXO	LXVI

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução mundial das notificações ao Acordo TBT (2001-2008)	51
Gráfico 2 - Participação dos países membros do MERCOSUL nas notificações técnicas do bloco (2001-2008)	52
Gráfico 3 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: MERCOSUL x Mundo (2001-2008).....	53
Gráfico 4 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Argentina x MERCOSUL (2001-2008).....	53
Gráfico 5 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Brasil x MERCOSUL (2001-2008).....	54
Gráfico 6 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Paraguai x MERCOSUL (2001-2008).....	55
Gráfico 7 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Uruguai x MERCOSUL (2001-2008).....	56
Gráfico 8– Notificações Brasileiras ao Acordo TBT – por objetivos (2001-2008)	57
Gráfico 9 – Notificações Brasileiras ao Acordo TBT – por seções (2001-2008)	59
Gráfico 10 - Notificações do Brasil ao Acordo TBT, discriminadas por capítulos (2001-2008).....	60

LISTA DE ABREVIACÕES

- ALADI – Associação Latino-Americana de Integração
- ALALC – Associação Latino-America de Livre Comércio
- BIRD – Banco Mundial para Reconstrução e Desenvolvimento
- CEE – Comunidade Econômica Européia
- CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina
- EUA – Estados Unidos da América
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- GATS – *General Agreement on Trade in Services*
- GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*
- MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
- NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL
- NFM – Nação mais favorecida
- NTB – Barreiras Não-Tarifárias
- OIC – Organização Internacional do Comércio
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- ONU – Organização das Nações Unidas
- PICE – Programa de Integração e Cooperação Econômica
- SPS – *Sanitary and Phytosanitary Measures*
- TBT – *Technical Barriers to Trade*
- TEC – Tarifa Externa Comum
- TRIMs – *Trade-Related Investment Measures*
- TRIPs – *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*

1. INTRODUÇÃO

A globalização vem a cada dia aumentando a importância do comércio internacional. O comércio entre países, segundo Nogueira (2006), sempre existiu na busca de suprir as necessidades dos países por produtos que não existiam em sua região. Os países, portanto, necessitavam realizar trocas de bens por produtos de interesse mútuo a fim de atender seus anseios. Essas relações, nos últimos anos, se tornaram crescentes e provocaram a interdependência dos países. A livre circulação de bens e serviços é parte desse processo, proporcionando benefícios mútuos e estabilidade para os países

Porém, o que se observa hoje, na prática, é que o livre comércio é mais exceção do que regra, tanto nos países menos desenvolvidos, como nas economias mais industrializadas, onde se percebe a utilização cada vez maior de práticas protecionistas (KRUGMAN, 2001).

A manutenção de tais práticas protecionistas, mesmo quando estas trazem benefícios aos países, no longo prazo, provocam a perda da eficiência produtiva e afetam a distribuição de renda e bem-estar da população. A implementação, por exemplo, de uma barreira tarifária sobre um produto pode aumentar a produção do bem protegido ou sua indústria à custa de uma redução de atratividade em bens ou indústrias não protegidas. Dessa forma, faz-se necessário, o conhecimento e a identificação sistemática e atualizada das barreiras existentes.

A integração regional, por meio da formação de blocos econômicos, representa uma solução na busca do livre comércio. Os países participantes, por meio do abandono de práticas protecionistas e adoção de políticas comum entre membros, buscam o aumento das relações comerciais. Seja com objetivo de promover a paz no continente ou diminuições das barreiras comerciais, o que se observa é que, com o advento da globalização, há um crescimento de formação de blocos regionais.

As vantagens da integração, no âmbito econômico, de acordo com Carvalho (2004), podem ser resumidas em: maior aproveitamento das vantagens comparativas

regionais, criação de economias de escala, possibilidade de oferta de maior variedade de produtos e maior concorrência intra-regional

Na América Latina, a integração regional teve como principal idealizadora a CEPAL, responsável pela criação em 1960 da ALALC (Associação Latino-Americana de Livre Comércio) cujos objetivos, segundo Luz (2008, p. 388), eram aumentar o tamanho do mercado consumidor, para gerar ganhos de escala, restringir a entrada de produtos estrangeiros similares, aproveitarem dentro do bloco as vantagens comparativas de cada país e gerar complementaridade industrial.

Com o desenvolvimento de novos acordos e abandono de antigos, Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai assinaram em 1991 o tratado de Assunção, iniciando assim um progressivo estreitamento de laços comerciais entres os quatro países. De inspiração e concepção baseada no projeto da União Européia, o MERCOSUL, tem como objetivo o estabelecimento de um mercado comum. Para tal, os países membros se comprometeram em eliminar barreiras existentes ao comércio, adotar uma tarifa externa comum para países fora do acordo e permitir a livre circulação de capital, serviços e até mão-de-obra

Por outro lado, à medida que se reduzem as barreiras tarifárias, os países buscam novas formas de proteger seus mercados. Com o advento da importância dos padrões e regulamentações técnicas no comércio internacional e com a conscientização dos consumidores, especialmente em países desenvolvidos, em questões que envolvem a saúde e segurança pública, os países protecionistas tiveram uma brecha para restringir o livre comércio.

As regulamentações técnicas, padrão estabelecido por lei determinando as características (qualidade, segurança, tamanho, desempenho, etc.) que um produto deve possuir para ser comercializado no país, podem se tornar uma barreira. Quando as exigências essenciais para saúde, segurança, proteção moral e ambiental no qual o exportador tem de atender superam o mínimo a qual todos devem se adequar ou que os procedimentos nacionais habitualmente aplicados, essas regulamentações se transformam em entraves. Dessa forma, as barreiras técnicas são uma forma de barreiras não-tarifárias, que segundo Ferraz Filho (1997), representam, junto com as sanitárias, as

mais importantes barreiras não-tarifárias, destacando-se a frente dos direitos de anti-dumping, cotas, subsídios, proibições de importações, e outras.

O crescimento do uso de barreiras não-tarifárias é em grande parte justificado, segundo Leamer (1989) pelo fato que seus efeitos redistributivos podem ser apenas supostos. Assim, a reação política a esse tipo de barreira é menos direta em relação à que existiria perante uma medida tarifária, cujo efeito sobre a redistribuição de renda fosse equivalente ao dessas medidas.

Embora os efeitos do crescimento do uso de barreiras não-tarifárias sejam supostos, as barreiras técnicas constituem uma importante ameaça na busca pelo livre comércio, pois, embora seja regulamentada pelo Acordo sobre Barreiras Técnicas (TBT), o uso indevido provoca disfunções no mercado

Este trabalho analisa a importância das barreiras não-tarifárias, principalmente no que tange as barreiras técnicas, nas relações comerciais entre MERCOSUL e demais países, bem como aponta os principais motivos para adoção desse tipo de regulamentações.

Para isso, foi feita uma análise da evolução das notificações realizadas durante os anos de 2001 a 2008 pelos países membros do bloco e, a partir dos resultados, analisou-se de forma quantitativa e qualitativa as razões utilizadas por estes, assim como se analisou, principalmente, as ações brasileiras relacionadas a tais práticas.

Assim, os objetivos deste trabalho podem ser definidos da seguinte forma:

1.1. Objetivo Geral:

- Analisar o protecionismo sob o enfoque não-tarifário para os produtos com destino ao MERCOSUL nos períodos de 2001 a 2008.

1.2. Objetivos Específicos:

- Analisar os principais produtos, alvos de notificações Brasileiras realizadas junto às autoridades competentes;

- Analisar quais os objetivos legítimos, com base no Acordo TBT, que têm justificado as normas propostas;
- Diagnosticar a situação dos produtos do Agronegócio em relação às normas técnicas.

Para isso, foi feita, inicialmente, no capítulo dois, uma breve explanação do liberalismo econômico, onde serão apresentados alguns modelos, suas vantagens e desvantagens na busca de explicar os benefícios do livre comércio.

O capítulo três aborda de forma detalhada o protecionismo econômico, sua origem, suas características, tipos, razões para a sua utilização além das implicações de sua utilização na economia dos países.

O capítulo quatro refere-se ao processo de integração econômica e as experiências de integração econômica na América Latina até a criação do Mercado Comum do Sul.

O quinto capítulo é dedicado à metodologia, no qual conterà uma explicação da origem dos dados e de que forma estes foram analisados para a conclusão deste trabalho.

O sexto capítulo, dedicado a análise dos resultados, os dados colhidos serão utilizados para a composição de tabelas e gráficos no intuito de analisar o protecionismo sob o enfoque não-tarifário, analisando cada país do MERCOSUL individualmente.

O capítulo sete, dedicado à conclusão, é voltado para uma análise final sobre o tema, sintetizando todo o conteúdo pesquisado, as informações relevantes e os resultados obtidos na pesquisa.

Por fim, no capítulo oito, de referências bibliográficas, constarão todos os livros, artigos, *sites*, etc. utilizados para a elaboração deste trabalho.

2. LIBERALISMO ECONÔMICO

2.1. Pensamento clássico do comércio internacional

A teoria clássica explica os ganhos do comércio internacional por meio da teoria das vantagens absolutas, de Adam Smith, e da teoria das vantagens comparativas, de David Ricardo.

2.1.1. Adam Smith e a teoria das vantagens absolutas

Liberalismo é o pensamento que prima pela autonomia moral e econômica da sociedade civil em oposição à concentração do poder político. Essa ideologia ganhou forças no século XVII e XVIII através dos trabalhos de John Locke (1632-1704), assumindo papel fundamental para o posterior desenvolvimento de teorias econômicas do século XIX. Foi a partir dos trabalhos do economista escocês Adam Smith, que o mercantilismo, pensamento até então vigente, foi abandonado em razão das novas teorias liberais propostas. No liberalismo, segundo Annoni (2001), ao invés de produzir todos os produtos que compõe sua subsistência, o indivíduo deveria se especializar na produção de mercadorias de acordo com sua habilidade e custo-benefício, adquirindo o que lhe faltava.

Segundo Luz (2008, p. 5), a falha dos mercantilistas foi a de afirmar que a riqueza de uma nação era baseada na quantidade de metais preciosos cujo país possuía em seu poder. O liberalismo, no entanto, afirmava que a riqueza de uma nação era medida em termos de produção e consumo de sua população.

Adam Smith, de acordo com Salvatore (2000, p.19), acreditava que o comércio entre duas nações só deveria existir, caso duas nações comercializassem, voluntariamente, uma com a outra em uma relação do tipo ganha-ganha, ou seja, ambas as nações deveriam tirar proveito, sem que nenhuma saísse prejudicada.

Sua teoria liberal tinha como pressuposto básico a emancipação da economia, ou seja, a liberdade econômica de qualquer dogma externo a ela mesma. A participação do Estado na economia, nesse caso, deveria ser apenas a de dar condições para que o mercado se organizasse de forma natural, a partir de sua auto-regulação.

Adam Smith acreditava que o mercado dispunha de mecanismo próprio de regulação, na qual não eram necessárias intervenções na economia. Esse mecanismo, chamado de mão invisível, assim, seria o responsável na promoção da evolução dos Estados, além de trazer benefícios para toda a sociedade através da livre concorrência e da lei da oferta e da procura. O livre comércio, dessa forma, proporcionaria aos recursos uma utilização de forma mais eficiente, trazendo bem-estar social das nações.

De acordo com Salvatore (2001), Adam Smith, em sua principal obra, *Riqueza das Nações: Investigação sobre sua natureza e suas causas*, critica duramente o mercantilismo, pois segundo ele, as trocas comerciais deveriam ocorrer sem que necessariamente houvesse perdas para qualquer uma das nações envolvidas. Desse modo, Adam Smith pregava que cada país possuía uma habilidade na produção de um bem específico dando assim, origem a sua teoria das vantagens absolutas.

Sua obra confrontou as idéias de Quesnay e Gournay ao afirmar que a prosperidade econômica e a acumulação de riquezas não seriam concebidas pela atividade rural e nem comercial. De acordo com Quesnay, a verdadeira atividade produtiva estava inserida na agricultura e Gournay afirmava que as atividades comerciais e industriais deveriam usufruir de liberdade para o melhor prosseguimento em seus processos produtivos. Adam Smith, por outro lado, acreditava que o elemento de geração de riqueza estava na capacidade de trabalho, desde que este fosse livre e sem influência do Estado como regulador e interventor.

A teoria das vantagens absolutas, proposta em 1776, tem como princípio a especialização do trabalho. Segundo Luz (2008, p. 7), especialização significa alocar todas as unidades disponíveis de seu fator de produção relevante, nesse caso o trabalho, na produção do bem em que esse fator é mais produtivo. Um país deveria então, concentrar esforços na produção dos produtos na qual era mais eficiente, ou seja, onde possuía uma vantagem absoluta e adquirir os produtos cuja sua eficiência era inferior em relação a países que possuíam melhor vantagem absoluta. Nessas circunstâncias, ambas as nações eram beneficiadas, elevando o bem-estar social.

Percebe-se que ganho na troca comercial é obtido, porque a especialização permite que os recursos possam ser alocados para o uso mais produtivo em cada nação.

A eficiência proposta por Adam Smith tinha por base o número de horas trabalhadas necessárias na produção de uma *commodity*. Conforme Dunn e Mutti (2000, p. 20), sua análise é baseada na teoria do valor-trabalho, sendo o trabalho o único elemento que realmente gera valor. Smith assumia ainda a existência da imobilidade do fator mão-de-obra entre as nações.

No entanto, embora Adam Smith tenha contribuído para a formação de um novo pensamento, sua teoria partiu do princípio que todas as nações seriam dotadas de vantagens absolutas em algum produto, não explicando assim, como países que não apresentassem vantagens absolutas participariam do comércio internacional. Segundo Salvatore (2001, p. 34), a teoria das vantagens absolutas só pode explicar apenas uma pequena parte do comércio internacional, tais quais as relações entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

2.1.2. David Ricardo e a teoria das vantagens comparativas

Coube a David Ricardo, em 1817, formular a teoria das vantagens comparativas, segundo a qual, um país mesmo não sendo o mais eficiente na produção de todas as suas mercadorias, obtém vantagens em praticar o livre comércio com países mais eficientes. Segundo Dunn e Mutti (2000, p. 22), a existência de vantagens absolutas não é necessária, podendo o comércio beneficiar duas nações levando em consideração apenas seus custos relativos, ou seja, a relação entre os custos reais de mão-de-obra.

O modelo clássico de David Ricardo procura explicar os padrões de comércio internacional com base nas diferenças de produtividade entre países. Sua teoria leva em consideração o valor de troca de mercadorias cuja determinação é feita pela quantidade de trabalho necessário à sua produção, chamada de teoria do valor trabalho incorporado onde, os preços das mercadorias são então, proporcionais ao trabalho nelas incorporado.

Ricardo defendia que a determinação da riqueza de uma nação não era definida a partir da quantidade de dinheiro existente em um país e nem o valor monetário desse dinheiro. Seu pensamento definia que uma nação é rica em razão da

abundância de mercadorias que contribuam para a comodidade e o bem-estar de seus habitantes.

Outra teoria importante, de acordo Salvatore (2001), presente no livro *Principles of Political Economy and Taxation*, é a teoria do valor-trabalho. Essa teoria indica que o preço relativo de dois bens é determinado pela proporção de trabalho requerido na sua produção. Porém, tal teoria, requeria alguns pressupostos. Em primeiro lugar, ambos os setores deveriam ter as mesmas proporções de remuneração e os mesmos lucros. Em segundo lugar, o capital empregado na produção é composto somente pela remuneração do trabalho e em terceiro lugar o período de produção deveria possuir a mesma duração, em ambos os bens. No entanto, David Ricardo percebeu que o segundo e o terceiro pressupostos eram praticamente irreais e, assim, admitiu duas exceções para sua teoria: os períodos de produções poderiam diferenciar entre si e os dois processos produtivos poderiam empregar instrumentos e/ou equipamentos como capital e não somente a remuneração do trabalho, em diferentes proporções.

O princípio das vantagens comparativas, no entanto possuía limitações ao ser relativamente estático, não levando em consideração a evolução das estruturas de oferta e de demanda. O modelo também não buscava a compreensão ou identificação das razões que poderiam explicar as diferenças entre custos, só assumia sua existência.

A teoria das vantagens comparativas, assim como a teoria das vantagens absolutas de Adam Smith assume um único fator produtivo, o trabalho, e não leva em consideração os preços mundiais ou termos de troca nem tampouco ações protecionistas. Somente em 1936, com os estudos de Harberler, a teoria das vantagens comparativas foi aperfeiçoada, passando a englobar a teoria do custo oportunidade.

Harberler definiu teoria do custo oportunidade como sendo a quantidade que deveria ser sacrificada de uma segunda *commodity* para proporcionar recursos suficientes para a produção de uma unidade da primeira *commodity*.

A partir da introdução do conceito de custo oportunidade, Krugman (2001) definiu a teoria das vantagens comparativas: um país tem vantagens comparativas na

produção de um bem se o custo de oportunidade da produção do bem em termos de outros bens é mais baixo que em outros países.

Mesmo não levando em consideração fatores como capital, tecnologia e recursos naturais, Salvatore (2001, p. 35) ressalta, que a teoria das vantagens comparativas constituiu em uma das mais importantes leis da economia, com práticas aplicações. Seu modelo veio explicar as bases para o comércio, mesmo entre países não possuidores de vantagens absolutas, assim como os ganhos obtidos por estes.

2.2. Pensamento neoclássico do comércio internacional

Na busca de soluções que pudessem contornar as limitações das teorias clássicas, a abordagem moderna procurou compreender as razões das diferenças dos custos comparativos existentes. Os pensadores neoclássicos afirmaram que, os custos de produção dos bens em um país dependem da dotação de fatores, passando a ser a justificativa de haver comércio entre as nações.

2.2.1. O modelo Heckscher-Ohlin

Os suecos Eli Heckscher e Bertil Ohlin, em 1933, através do modelo, Heckscher-Ohlin, explicaram que um país exporta bens que requerem a utilização intensiva de seu fator de produção abundante, não se baseando assim em apenas um fator de produção.

Inicialmente, quando os países não estão realizando trocas comerciais, o preço dos bens intensivos em capitais em um país abundante em capital tende a cair em relação ao mesmo bem em outro país. O mesmo ocorre em países abundantes em trabalho, pois o preço dos bens intensivos em trabalho neste país tende a cair em relação ao preço do mesmo bem em outro país.

O modelo Heckscher-Ohlin, também chamado de teoria das proporções dos fatores, dizia, de acordo com Salvatore (2000), que uma nação, deveria exportar a *commodity* cuja produção exigisse a utilização intensiva do seu fator relativamente abundante e barato e deveria importar a *commodity* cuja produção exigisse utilização intensiva do seu fator relativamente escasso e caro.

O modelo original de Heckscher-Ohlin assumia que a única diferença entre os países era a relativa abundância de capital e trabalho. O modelo continha dois países e duas *commodities* que deveriam ser produzidas. Como havia dois fatores de produção homogêneos, esse modelo também ficou conhecido como o modelo 2x2x2.

Assim que as trocas comerciais são permitidas, as empresas em busca do lucro irão vender seus produtos onde existisse, temporariamente, um preço mais elevado. Com isso, um país abundante em capital iria exportar bens intensivos em capital e um país abundante em trabalho iria exportar bens intensivos em trabalho.

Para que o modelo fosse aplicado, os países deveriam apresentar as seguintes condições como verdadeiras:

- Os principais fatores de produção, ou seja, trabalho e capital, não são encontrados nas mesmas proporções nos dois países em questão.
- Os dois bens produzidos, ou requerem a utilização de maior capital ou de maior trabalho, nunca ambas.
- Trabalho e capital são fatores imóveis entre os dois países.
- Os custos associados ao transporte de bens entre os dois países não são considerados
- Os indivíduos dos países em questão possuem as mesmas necessidades.

Essa teoria tem como princípio a de que fabricantes podem produzir uma unidade de um bem e uma unidade de outro usando diferentes intensidades de insumos. Assim, não há quantidade de fatores necessários à produção, mas sim quantidades usadas na produção da manufatura. Dessa forma, percebe-se que um bem não pode ser ao mesmo tempo, intensivo nos dois fatores de produção.

A teoria propostas pelos economistas suecos, no entanto, encontra limitações ao considerar a tecnologia de produção idêntica nos países em questão, além de não admitir o uso de práticas protecionistas por meio de barreiras tarifárias, poder de

monopólio e economias de escala. Contudo, para Krugman (2001), o modelo permanece vital para o entendimento dos efeitos do comércio, principalmente com relação aos efeitos na distribuição de renda, ao aliviar parcialmente a escassez em todos os países dos fatores de produção menos abundantes, nivelando os custos dos recursos.

3. PROTECIONISMO

3.1. Da Crise de 1929 à formação da OMC

Em 1930, o mundo vivenciava uma das primeiras grandes crises do sistema capitalista, em decorrência não somente os prejuízos herdados da 1ª Grande Guerra assim como da situação econômica deixada após a quebra na bolsa de Nova York, em 1929.

Diante desse cenário, o comércio internacional que já enfrentava reflexos da crise com a diminuição do volume de trocas comerciais entre Estados, vivenciou um grande período de protecionismo econômico. De acordo com Nakada (2002), os Estados Unidos, em reação à crise, editaram a lei alfandegária *Smoot Harley* em 1930, na qual aumentou suas tarifas alfandegárias de 38% para 52%. Esse aumento, que tinha como intuito fortalecer o mercado interno, teve como resultado, em aproximadamente um ano, a adoção e aumento de tarifas alfandegárias de mais 36 países.

Tais práticas estão em oposição às teorias do livre comércio internacional defendidas por clássicos e neoclássicos, vistas no capítulo anterior. Segundo Carvalho (2004, p. 84), na visão clássica, o comércio livre entre países é uma condição necessária para atingir o máximo bem-estar mundial, muito embora não suficiente, pois como ocorre transferência de renda entre pessoas e nações, alguns ganham e outros perdem com a liberdade do comércio. Porém, essa relação de ganha e perde, seria justificada, na visão dos neoclássicos, pelos ganhos em eficiência proporcionados pelo livre comércio. Assim, com o auxílio de um mecanismo adequado de redistribuição de renda, seria possível melhorar a situação de todos.

A restrição as trocas comerciais internacionais foi, segundo Nakada (2002), uma das causas determinantes que deu início à 2ª Grande Guerra Mundial, pois, de acordo com Nogueira (2006), o comércio internacional sempre existiu entre países, pois sempre houve a necessidade de produtos que não existiam em determinada região e, portanto, precisavam ser trocados por produtos de interesse do parceiro comercial.

Com o fim da Segunda Guerra Mundial, surgiu a preocupação de políticos norte-americanos e ingleses na formação de um organismo internacional que regulasse o comércio entre as nações e alinhasse a paz mundial e a cooperação econômica e financeira internacional.

O primeiro passo foi dado em 1944, quando em New Hampshire, nos EUA, foi realizada uma conferência, conhecida como Bretton Woods. Ali foram criados os dois grandes pilares do sistema monetário e financeiro mundial: o Fundo Monetário Internacional (FMI), com objetivo principal de ajudar países com problemas de balanço de pagamentos e de manter a estabilidade das taxas de câmbio, e o Banco Mundial para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), com o objetivo de fornecer o capital necessário para a reconstrução dos países destruídos pela Segunda Guerra. A partir da influência dessas instituições, surge a necessidade de criação de uma nova instituição que tratasse também do comércio mundial.

Entre novembro de 1947 e março de 1948, a Organização das Nações Unidas promoveu Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Emprego, em Havana, Cuba. O resultado dessa conferência foi a carta de Havana, que previa entre os seus capítulos a criação de uma Organização Internacional do Comércio (OIC) cujos principais objetivos seriam o de auxiliar o desenvolvimento econômico e melhorar o padrão de vida no plano internacional.

A não ratificação do acordo por parte do congresso norte americano provocou um fracasso das intenções proposta na carta de Havana. Os congressistas, segundo Oporto (2006) concluíram que a ratificação restringiria a soberania do país no comércio internacional, ainda o próprio governo fosse a favor da criação da OIC.

Porém, em 1947, no intuito estimular, proteger e promover o livre fluxo de bens, mercadorias e serviços os EUA propuseram negociações tarifárias que culminaram em um acordo provisório entre 23 países, surgindo assim, em 1º de janeiro de 1948, em Genebra, o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) ou Acordo Geral em Tarifas e Comércio. Esse acordo visava garantir o acesso de forma igualitária aos membros, através da diminuição das barreiras comerciais.

O GATT passou a ser o instrumento oficial de regulamentação do comércio mundial sem, no entanto, segundo Oporto (2006) possuir poderes para tomar decisões independentes da vontade dos Estados, pois não era uma instituição e sim um foro de discussões sobre o comércio internacional.

Após o encontro em Genebra que criou o acordo, os países passaram a se reunir periodicamente no intuito de simplificar as negociações multilaterais. Assim, esses encontros passaram, comumente a ser chamados de “Rodadas” que assumiam o nome do local realizado. Sob a coordenação do GATT, outras sete rodadas foram realizadas, assim mencionadas: Rodada Annecy (1949), Rodada Torquay (1950/51), segunda Rodada Genebra (1955/56), Rodada Dillon (1960/61), Rodada Kennedy (1963/67), Rodada Tóquio (1973/79) e Rodada Uruguai (1986/93).

A quarta Rodada de negociação, que ficou conhecida como Rodada Dillon, teve como principal motivação a criação da Comunidade Econômica Européia (CEE), através do Tratado de Roma de 1957. As reduções tarifárias, dessa forma, sucederam as negociações bilaterais realizadas entre a recém criada Comunidade e países que se sentiram prejudicados com a formação desta.

O princípio básico que orientou o funcionamento do GATT, segundo Carvalho (2004), foi o da não-discriminação, expresso pela cláusula de nação mais favorecida (NFM). De acordo com Rodriguez (2004), cada país membro apresentava petições a todos ou alguns países para os quais esse país era um exportador importante. Essas petições podiam ser de redução, consolidação ou inclusive de estabelecimento de um teto máximo para as tarifas de importação do produto que se tratasse. A contrapartida dessa negociação era feita através do oferecimento de uma vantagem equivalente pelo país solicitante até que em outro momento o benefício fosse estendido para as partes contratantes, multilateralizando concessões.

Devido ao grande número de países que pertenciam ao acordo e pela quantidade de tempo que as rodadas já se entendiam, esse mecanismo foi sendo gradativamente substituído até que, na rodada de Kennedy (1963/67), as reduções tarifárias passaram a ser feitas de forma linear, produto por produto, em determinada proporção. Outro fato marcante dessa rodada foi o início, segundo Rêgo (2006), da

discussão de temas como barreiras não-tarifárias (NTBs) e os problemas relacionados com o comércio de produtos agrícolas, que, desde a entrada em vigor da Política Agrícola Comum da Comunidade Européia, estava sujeito a inúmeras excepcionalidades. Foi ainda estabelecido nessa rodada, um acordo *antidumping*, com várias disposições em favor dos países em desenvolvimento, através da criação da chamada parte IV do Acordo Geral.

Pode-se ressaltar, segundo Annoni (2004) que as seis primeiras rodadas alcançaram números surpreendentes no que diz respeito às tarifas vigente em produtos manufaturados, pois estas foram reduzidas de 40% em 1947, para 5% em 2001.

Porém, segundo Rêgo (2006), em sua penúltima rodada, a Rodada Tóquio (1973/79), houve um relativo fracasso das negociações no intuito de normatizar o comércio de produtos agrícolas e de criar um acordo de salvaguardas. Além disso, muitos dos novos acordos terminaram subscritos por um número pequeno de países, em sua maioria, desenvolvidos, perdendo assim o caráter multilateral.

O fracasso dessa rodada deveu-se, em grande parte, ao o sucesso das negociações quanto à redução para níveis baixos e devido às recessões econômicas dos anos 70 e início dos 80, desencadeadas, em parte, pelos dois choques do petróleo. Nos EUA, o uso de uma política monetária restritiva com o objetivo de controlar a crescente inflação dos anos 70 e o aumento do desemprego com o fechamento de muitas fábricas levou o país a entrar em recessão provocando efeitos mundiais, influenciando a demanda por medidas protecionistas por países prejudicados.

Devido à proibição, por parte dos acordos gerados no âmbito do GATT, da elevação de tarifas, surgiu a necessidade de novos mecanismos de proteção. Assim, a resposta criada por esses países foi o “novo protecionismo”. Ao invés de tarifas, os países adotaram barreiras não-tarifárias como acordos voluntários de restrição às exportações e houve um aumento excessivo nas investigações de medidas *antidumping* e direitos compensatórios/subsídios.

A oitava, e última rodada, chamada Rodada Uruguai, durou oito anos, iniciando-se em 1986 em Punta Del Este e finalizando-se em 1994 em Marrakesh. A

rodada foi, segundo Oporto (2006), além da redução tarifária, pois passou incluir regras de setores até então fora do âmbito do GATT, tais como, agricultura, têxtil, serviços, medidas de investimento e de propriedade intelectual.

A rodada tratava dos seguintes assuntos segundo Annoni (2001): 1) A integração dos produtos agropecuários ao sistema multilateral do comércio e a redução das barreiras não tarifárias; 2) A incorporação dos produtos têxteis ao sistema, com a extinção do Acordo Multifibras de 1974; 3) O Acordo Geral sobre o Comércio e Serviços – GATS; 4) o Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio – TRIPs 5) O acordo sobre Medidas de Investimentos Relacionas ao Comércio – TRIMs; 6) A criação da Organização Mundial do Comércio – OMC e 7) Um novo sistema de solução de controvérsias.

Os resultados desta Rodada foram além das expectativas e, sem dúvida, mostrou-se a mais ambiciosa das rodadas, pois incluiu questões, antes, não discutidas no âmbito do GATT. De acordo com os analistas do acordo, o resultado mundial beirou cerca de US\$235 bilhões anualmente. (OPORTO, 2006)

Nas palavras de Welber Barral:

A Rodada Uruguai durou sete anos e meio ou quase o dobro do tempo inicialmente previsto, revelando a grande complexidade e o nível de tensão envolvida. Ao final da Rodada, ficou evidente a necessidade do uso de novos instrumentos jurídicos que pudessem facilitar o processo de liberalização comercial, num momento de globalização acelerada da economia, especialmente naquelas áreas mais favoráveis” (BARRAL, 1999, p. 185).

Assim, a recém criada OMC iniciou suas atividades em 1995, encerrando as atividades do GATT. A recém criada instituição inicialmente resolveu um dos principais problemas do antigo acordo, que permitia aos países participantes assinarem apenas a parte em que desejassem se adequar. Os membros da nova organização se comprometeram a aceitar um conjunto de acordos como um todo e nunca parte dele.

3.2. Argumentos a favor do protecionismo

O livre comércio é considerado pelos clássicos, de acordo com Carvalho (2004, p. 84) como a melhor atitude, pois conduz ao uso eficiente de todos os recursos disponíveis. Essa é uma condição necessária para atingir o máximo bem-estar mundial, mas não o suficiente, como já citado. Porém, o que se observa hoje, na prática, ainda de acordo com o autor, é que o livre comércio é mais exceção do que regra, tanto nos países menos desenvolvidos como nas economias industrializadas. A intervenção do Estado em favorecimento da indústria nacional frente à estrangeira é apenas um exemplo dos entraves no comércio internacional.

Tal constatação deve-se ao fato desses países adotarem o chamado protecionismo econômico. De acordo com Luz (2008, p. 66) existem justificativas para a adoção de políticas protecionistas, tendo como principais motivos invocados a proteção à indústria nascente, a promoção da segurança nacional, o impedimento à deslealdade comercial, o déficit em balanço de pagamentos, o estímulo à substituição de importações, o alto desemprego e o diferencial de salários.

3.2.1. Proteção à indústria nascente

Criada no século XIX por Friedrich List, economista e político alemão, teve por objetivo defender a Alemanha de indústria até então incipiente, da industrializada Inglaterra de forma temporária e visava criar uma vantagem comparativa, que pudesse amadurecer ante a concorrência em seu estado inicial. Assim, o país faria uso de barreiras às importações permitindo assim, que fosse criada uma reserva de mercado que estimularia a indústria nacional, até então incipiente, a desenvolver-se sem concorrência e a partir daí obter ganhos de escala, tornando a indústria eficiente

Carvalho (2004) destaca países como Estados Unidos, Alemanha e Japão, três das economias mais desenvolvidas da atualidade cuja industrialização, nos seus primórdios, foi resguardada por fortes barreiras alfandegárias. No caso dos EUA e Alemanha, durante o século XIX, e no caso do Japão, até os anos 70 a estratégia era de controles rígidos de importação.

O Art. XIII disposto no GATT prevê em seu texto a permissão para a adoção desta política, ressaltando que as partes contratantes devem possuir economia que ofereça a população um baixo nível de vida e que esteja nas primeiras fases de seu desenvolvimento. Já a OMC frisa que a proteção deve acontecer desde que a economia esteja nas primeiras fases de seu desenvolvimento e enquanto perdurar esta situação.

3.2.2. Promoção da segurança nacional

Em caso de a produção de bens estratégicos em determinados países seja ineficiente, porém necessários, a produção nacional deve ser estimulada por meio de barreiras às importações de bens similares.

Segundo Luz (2008), todo país deve ter uma produção de material bélico, pois em caso de guerra, o país sem produção nacional fica absolutamente refém do país fornecedor e, pior ainda, se o país fornecedor for o país com a qual se trava a guerra, as conseqüências são ainda mais devastadoras.

A produção de alimentos é também caracterizada como estratégica, pois a população deve estar segura. O país deve estimular a agricultura local, mesmo que esta seja incapacitada de produzir de maneira competitiva em relação ao mercado global. Porém, o que se vê, hoje, são países como EUA e Comunidade Européia utilizando esta brecha no preâmbulo do Acordo sobre Agricultura e ultrapassando muito os limites das exceções previstas. Assim, o mundo assiste a uma escalada de proteção, tais como: pesados subsídios às exportações, controles de importação, direitos fiscais compensatórios e etc. Tais práticas distorcem o comércio mundial destes tipos de bens e levam nações, essencialmente exportadoras de *commodities* agrícolas a enfrentarem dificuldades no mercado internacional (LUZ, 2008).

Outro setor que goza desse direito é o setor de produção de energia, pois se argumenta que os benefícios sociais trazidos sobrepõem os benefícios privados, ou seja, a regularidade do serviço gera efeitos positivos para toda a coletividade.

3.2.3. Impedimento à deslealdade comercial

As negociações multilaterais envolvem o uso de boas práticas comerciais, onde não existam distorções e os envolvidos se tratam de maneira igualitária. Nesse sentido a prática da deslealdade comercial distorce as relações de troca, a exemplo de práticas como *dumping* e subsídios. Logo, políticas defensivas contra tais práticas são previstas desde a fundação do GATT em seus artigos VI, parágrafos 2º e 3º e XIX que foram incluídos no conjunto de normas da OMC.

Segundo Carvalho (2004), o *dumping* ocorre quando compradores estrangeiros pagam preço menor que o cobrado no mercado doméstico por idêntico produto, depois de descontado os custos de transportes, impostos e todas as despesas de transferência.

A lei norte-americana *antidumping* de 1921 também prevê nos casos onde a mercadoria não possui venda comparável no mercado externo, sendo a prática do *dumping* nesse caso a aplicação de preços, nos quais não cobrissem os custos de produção.

Nos anos 70, de acordo com Carvalho (2004), a legislação comercial norte-americana aumentou a aplicabilidade e, na prática recente, a noção de *dumping* foi ampliada de forma a incluir vendas abaixo do custo total de produção, devendo-se incluir na composição do custo uma margem razoável de lucro, chamada valor construído.

O Art. 6º das disposições do GATT determina que o *dumping* é a prática do preço inferior ao seu valor normal, que provoca ou ameaça provocar dano significativo à indústria estabelecida no território da parte contratante ou apenas o retardo sensível da instalação da mesma. Porém, para se reconhecer a prática do *dumping* deve ser levada em consideração a diferença de tributação de cada país. Ou seja, os valores líquidos, livres de impostos, é que devem ser comparados em relação ao menor preço comparável nas operações nacionais, de um produto similar, destinado ao consumo no país exportador. Na falta de tal preço, o preço do bem estrangeiro deve ser comparado ao preço mais alto comparável para a exportação de um produto similar a terceiros países,

em condições normais de comercialização, ou ao custo de produção do produto no país de origem acrescido de um valor razoável, a título de lucro e despesas gerais.

Barral (2000) cita que, Jacob Viner, em sua obra *Dumping, a problem in international trade*, dividiu a prática do *dumping* em três tipos:

O *dumping* esporádico ocorreria em situações excepcionais, como a necessidade de vender excesso de estoque, e não traria implicações negativas. Ou seja, nesse caso haveria apenas uma eventual situação de excesso de oferta, comum decorrente de erros nos planejamentos das empresas produtoras ou por alteração nas condições de mercado.

O *dumping* de curto-prazo ou do tipo *short-run*, qualquer que seja o objetivo, seja intuito promocional ou predatório, tem a intenção de expulsar os concorrentes do mercado. Esse tipo de *dumping* pode resultar em sérios prejuízos ou até a total eliminação da indústria doméstica, pois o ganho do consumidor pode não ser tão grande ao ponto de suprimir o dano causado à indústria local. Nesse caso, Barral (2000) considera que o prejuízo se materializa na inutilização temporária dos custos fixos das empresas concorrentes, que aguardariam o fim da prática, e não promoveriam a realocação dos recursos produtivos para outro setor econômico.

O *dumping* permanente seria aquele mantido por longo período de tempo, e poderia ocorrer quando o mercado exportador fosse protegido, seja por meio de reserva de mercado ou barreiras a importação, enquanto o mercado importador fosse competitivo, pois a elasticidade-preço demanda por seu produto é menor no mercado interno que no externo. Nesse caso, Barral (2000), acredita que a vantagem para o consumidor no mercado importador seria, no longo prazo, superior aos danos provocados à indústria nacional do mesmo mercado importador.

Apesar de serem amplamente utilizados, os órgãos regulatórios dessa prática não fazem distinção do tipo de *dumping* que está sendo utilizado, apenas os distingue em *dumping* passivo de condenação ou não passivo de condenação. Para efetuar tal classificação são apenas levados em consideração os efeitos negativos provocados à indústria estabelecida no território de um país.

Atualmente, as economias mais desenvolvidas desenvolveram outros tipos de *dumping* como “*dumping social*”, “*dumping cambial*” e “*dumping ambiental*”. Barral (2000, p. 13) classifica *dumping ambiental* como a transferência de indústrias poluentes dos países desenvolvidos para países onde existem menores exigências de proteção ao meio ambiente, havendo assim menores investimentos necessários à proteção ambiental e assim aumento da competitividade. No caso do *dumping social*, Carvalho (2000, p. 99) o classifica como a idéia onde um país com altos salários perde competitividade em relação a outro em que os salários são ínfimos e a importação de produtos procedente de países com mão-de-obra pobre causaria injúria às indústrias dos países desenvolvidos, sendo assim passível de taxas *antidumping*. Por último, o *dumping cambial*, de acordo com Barral (2000, p. 14), se efetivaria a partir da manutenção artificial pelos governos nacionais de baixas taxas de câmbio, reforçando a competitividade dos preços de exportação e tornando proibitivas as importações.

3.2.4. Déficit em balanço de pagamentos

O artigo XII do GATT expõe que todo país que busca o equilíbrio do seu balanço de pagamentos assim como resguardar sua posição financeira no exterior, poderá restringir volume/valor das mercadorias importadas, desde que isso tenha como únicos objetivos afastar a ameaça iminente de diminuição em suas reservas monetárias ou o controle desta ou mesmo aumentar suas reservas monetárias, considerando uma taxa razoável de crescimento, no caso destas serem ínfimas.

Percebe-se então que a proteção é dada não somente em relação à manutenção do equilíbrio ou controle do balanço de pagamentos e sim por as reservas do país estarem em um nível muito baixo ou a caminho deste nível.

Além desta proteção, Luz (2008) destaca que o Convênio Constitutivo do FMI possibilita a criação de restrições cambiais quando houver a necessidade urgente de se obter equilíbrio no balanço de pagamentos até estes países estiverem seguros de seu equilíbrio. Tais restrições comerciais devem fazer parte de processo transitório, enquanto se administram políticas macroeconômicas para o ajustamento da economia.

3.2.5. Estímulo à substituição de importações

Muito utilizada por países latino americanos no pós-guerra, sobretudo o Brasil, a partir dos anos 50, com o nome de modelo de substituição de importações, esse argumento foi defendido principalmente por Raúl Presbisch.

Em conjunto com economistas da Comissão Econômica para a América Latina, órgão vinculado à ONU, Presbisch defendia que exportando somente produtos primários os países perderiam a capacidade de importar bens industrializados, considerados fundamentais ao desenvolvimento. Assim, pregou-se que deveria haver um sistema de proteção que permitisse a transferência de renda a fim de evitar a concorrência internacional.

Segundo Presbisch, nos movimentos cíclicos da economia, a renda dos fatores de produção (salários e lucros) não varia na mesma proporção. Assim, em épocas de prosperidade a renda se eleva, mas em épocas de crise, existe uma queda de preços, porém desigual, pois, em países industrializados e com sindicatos mais organizados, não se permite uma redução brusca nos salários, havendo assim uma deterioração nos termos de troca.

3.2.6. Desemprego alto

O livre comércio é a principal força motriz no estímulo a criação de novos empregos. Um país cuja pauta de exportações é diversificada tende a gerar mais empregos, pois quando uma nação opta por especializar-se em apenas determinados segmentos, em detrimento de outros, se cria aí um déficit de emprego no segmento desfavorecido.

O desemprego pode ser contido através da aplicação de políticas fiscais, monetárias ou cambiais, pois essa situação geralmente tem como causa uma recessão econômica. Embora tais medidas possam diminuir o problema do desemprego, esse tipo de política macroeconômica pode gerar desemprego em outros países, gerando recessão mundial.

No entanto, a adoção de medidas protecionistas com o objetivo de corrigir situações de forte desemprego, do ponto de vista microeconômico é essencial, pois a ausência de proteção em certas indústrias, não competitivas internacionalmente, pode gerar um aumento no índice de desempregos da região porque tais indústrias necessitam continuar em funcionamento por serem grandes responsáveis na geração de emprego.

Economias de países, como a dos Estados Unidos, já foram forçadas a solicitar a adoção de medidas como acordos de restrições “voluntárias” com o Japão, no sentido de preservar empregos no setor automobilístico, afetado com a crise do petróleo dos anos 70, que influenciou a demanda por carros mais econômicos.

3.2.7. Diferencial de salários

Para Luz (2008), em qualquer país existem diferenças de salários entre o setor rural, de baixo valor, e o setor industrial, de maior valor. A migração de trabalhadores para as cidades, assim, geraria maior bem-estar social e para isso, medidas protecionistas deveriam ser adotadas sobre os produtos industrializados, incentivando às indústrias nacionais.

Porém, esse argumento, de acordo com Carvalho (2004), mostrou que na realidade, a migração da mão-de-obra rural está fortemente ligada ao desemprego urbano, pois a migração existe mesmo não havendo a garantia de emprego para os trabalhadores que buscam a melhoria da qualidade de vida.

Assim, o que poderia gerar aumento do bem-estar pode acabar provocando a queda, pois a perda de renda dos desempregados pode superar os benefícios. Ou seja, pode gerar uma ineficiência na alocação de recursos, se houver pleno emprego de fatores.

3.3. Tipos de Protecionismo

Dentro do que foi acima exposto, as barreiras comerciais ou políticas protecionistas podem assumir formas tarifárias, ou seja, uma alíquota de imposto, ou formas não-tarifárias.

3.3.1. Barreiras tarifárias e seus efeitos

Utilizada ainda hoje em países subdesenvolvidos como incremento da receita pública, a tarifa, é uma das formas mais antigas de tributação. Comumente aplicadas sob a forma de impostos de importação, as barreiras tarifárias ocorrem quando uma alíquota é imposta sobre mercadoria procedente do exterior. Essas tarifas podem assumir três formas: *ad valorem*, específicas ou mistas.

Normalmente, a mais comum entre as demais, a tarifa *ad valorem*, tem como valor a ser pago uma percentagem do preço do produto. Seu cálculo no Brasil é feito de acordo com a Tarifa Externa Comum (TEC), com base em acordo firmado entre membros do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) para importações originadas de países não membros do bloco.

A tarifa específica, no entanto, envolve a cobrança de determinado valor por unidade importada, dessa forma o valor a ser pago independe do preço do produto.

Já o sistema misto de cobrança tem como mecanismo, além do percentual do preço a ser pago com base na TEC, existe a cobrança de um montante por unidade importada do produto.

Carvalho (2004, p. 56) destaca que em termos médios, a tarifa fixada pelas economias desenvolvidas atualmente é de 5%, tendo em vista que no passado, devido ao protecionismo gerado pelas crises, as tarifas chegavam a ser proibitivas, impedindo a importação.

No entanto, os efeitos que a aplicação dessas tarifas possuem sobre a economia devem ser analisados. A implementação de uma barreira tarifária sobre um produto pode aumentar a produção do bem protegido ou sua indústria à custa da redução de atratividade em bens ou indústrias não protegidas. Assim, pode ocorrer uma redução do bem-estar econômico, pois a adoção de uma política protecionista provoca alocação ineficiente de recursos, causando a deterioração dos termos de troca, pois empresários cujo setor não é protegido pela tarifa podem utilizar seus recursos para migrar para setores que gozam da proteção.

No caso do consumo a tarifa tende a reduzir o consumo do bem sobre a qual incide a tarifa, devido ao efeito-renda, pois a renda real diminui e devido ao efeito-substituição, onde o bem relativamente mais caro sofre perda de demanda.

Como comentado anteriormente, a tarifa influencia na receita do governo, responsável pela arrecadação, e seu destino vai ser definido em razão dos fatores políticos vigentes. Porém, nos casos onde a elevação do preço do bem importado se equipara ao equilíbrio de mercado, a tarifa se torna proibitiva, impedindo a importação do produto.

Em curto prazo, as tarifas também vão apresentar superávit comercial sobre o balanço de pagamentos, porém devido à alocação ineficiente de recursos provocada e pelo fato de poder ser retaliada ou gerar possíveis desvalorizações cambiais, ao longo prazo, não trazem conseqüências positivas.

3.3.2. Barreiras não-tarifárias e seus efeitos

Tais restrições as importações assumem forma não de impostos, mas restringe a entrada dos produtos através de outros meios pelos quais se discorre abaixo:

Subsídios: Pode ser encontrado de duas maneiras, quando seu uso aumenta as exportações ou quando o resultado decorrente do seu uso é a diminuição de importações. Os subsídios quando instrumento de política comercial, conforme Carvalho (2004, p. 65), consistem em pagamentos, diretos ou indiretos, feitos pelo governo encorajando exportações ou desencorajando importações.

Os subsídios podem ser encontrados sobre a forma de pagamentos à produtores, isenções ou reduções em impostos ou até mesmo sob a forma de financiamentos à taxas menores que àquelas praticadas no mercado. Assim, por se tratar ao equivalente a um imposto negativo, o produtor, beneficiado com a redução dos custos possui melhores vantagens comparativas em relação aos concorrentes internacionais.

O subsídio, portanto, fere os princípios do liberalismo econômico, de não-intervenção estatal, ou seja, não-participação em atividades produtivas.

O subsídio é, portanto, a total negação do liberalismo. Em vez de o Estado sair da atividade produtiva, ele estaria, ao subsidiar determinada produção, entrando em tal atividade. Liberalismo é desestatizar, privatizando as empresas públicas. Subsidiar é “se tornar sócio” do empreendedor particular, indo à contramão das idéias liberais. (LUZ, 2008, p. 85)

Tal prática, muito embora condenada pela OMC, é bastante utilizada no setor agrícola, principalmente por países cujos fatores de produção são mais caros, ou seja, principalmente países desenvolvidos. Assim, esses produtores, que detém grande participação no comércio mundial, prejudicam os demais exportadores, pois estes provocam o declínio dos preços internacionais, afetando principalmente países cuja pauta exportadora é baseada em produtos agrícolas, como o Brasil.

Porém, os efeitos dessa política, apesar de como as tarifas reduzir o déficit comercial externo e aumentar a produção econômica nacional, incorrem, diferentemente das tarifas, em um aumento dos gastos do governo. Efeito esse, que apesar de o consumidor pagar um preço menor pelo produto, provoca uma diminuição da renda para os trabalhadores que dependem da importação do produto.

No caso de comprovada a utilização da política de subsídios por parte da OMC, esta pode autorizar a nação ou nações prejudicadas, a impor medidas compensatórias. Em 2002, o Ministério da Agricultura Brasileiro, iniciou os processos que concluíram em condenações, na OMC, dos subsídios praticados pelos Estados Unidos e pela União Européia. O Brasil, através de medidas compensatórias, obteve o direito de impor aos norte-americanos uma pena de US\$ 4 bilhões, em consequência de seus subsídios ao algodão, enquanto a União Européia foi questionada a mudar sua política em matéria de açúcar.

Quotas de importação: Ocorre quando determinado país, através de acordos ou a partir de decisão unilateral, impõe restrições quantitativas sobre valor pago ou sobre o volume de importação de produtos, sob pena de tarifação sobre o excedente. Em termos comerciais, as quotas provocam efeitos similares às tarifas, pois ao impor regras para entrada de produtos estrangeiros no país, a alta no preço torna-se resultado certo.

As quotas, normalmente, são designadas a partir de licenças de importações concedidas às empresas ou a grupo de indivíduos. Esse processo pode acarretar em disfunções do comércio, pois tais licenças podem ser alvos de corrupção ou de mau uso do poder público. As empresas beneficiadas tendem a comprar os produtos por um preço menor, e pela baixa oferta revender por preços maiores. Porém, através de leilões, essas licenças podem se tornar fontes de receita ao governo.

Controles Cambiais: Toda e qualquer medida restritiva na qual envolva a troca de divisas, com o intuito de coibir ou dificultar as importações, podem ser consideradas nesse tópico. Nesse sentido, práticas como sistemas de taxas múltiplas associada aos leilões de câmbio, que foram utilizadas nos anos 50, assim como, depósito prévio à importação, racionamento e licenças para a compra de moeda estrangeira são exemplos de barreiras usadas a partir de políticas cambiais.

Entende-se por taxas múltiplas de câmbio, segundo Carvalho (2004, p.71), a imposição de taxas diferenciadas das demais, a determinados produtos, como proteção a entrada desses produtos no país com base em critérios definidos pelo governo. No caso do racionamento, o importador, segundo Luz (2008, p.86), possui uma quota fixa semanal para a compra de moeda estrangeira. Caso suas compras excedam aquela cota, este devera comprar durante várias semanas até atingir o valor integral do bem.

O sistema de depósito prévio obriga aos importadores a manter sob custódia do governo, por exemplo, o Banco Central, o valor integral ou parcial a ser importado durante determinado período. Dessa forma o governo pode, com esse dinheiro, financiar contas públicas e restringir a importação.

Proibição de Importação: Ocorre o impedimento por parte do país importador à entrada de produtos provenientes de certos países, como ocorre entre EUA e Cuba devido a razões políticas. É também denominado, nesse caso, de embargo comercial.

Monopólio Estatal: Ocorre quando o Estado assume ou designa uma única empresa, mediante a certas regras e mediante a pagamento, o direito de explorar a importação de determinado produto, por meio de decisão administrativa. O petróleo, até

passado recente, foi monopólio da Petrobrás cuja decisão tomada nos anos 50 permitia exclusividade na importação desse produto.

Leis de compras de produtos nacionais: Recentemente adotada pelos EUA, em meio à crise que assola o país, como a política do *Buy National*, o governo impõe medidas visando impedir a importação de certos produtos, caso estes possuam produção nacional. Sua utilização durante o programa de substituição de importação adotado por países da América Latina visava o interesse para o desenvolvimento econômico da região, através de preceitos pregados pela CEPAL.

Acordos voluntários de restrição às exportações (AVRE): Os países desenvolvidos vêm, nos últimos anos, adotando tais tipos de políticas com o intuito de reduzir importações de produtos que, segundos estes, comprometem a indústria nacional do país. Embora tais acordos tenham cunho voluntário, na realidade, constituem uma forma de pressão aos países exportadores.

Por esses acordos, por intermédio de negociações bilaterais, o parceiro exportador se compromete a restringir a quantidade exportada ao mercado importador. Embora o país exportador possa estar interessado em aumentar suas vendas, é compelido a restringi-las porque, se não proceder assim, poderá ser submetido a restrições ainda mais severas (Carvalho, 2004, p.73).

O crescimento do uso de barreiras não-tarifárias é em grande parte justificado, segundo Leamer (1989), pelo fato de que seus efeitos redistributivos podem ser apenas supostos. Assim, a reação política a esse tipo de barreira é menos direta em relação à que existiria perante uma medida tarifária, cujo efeito sobre a redistribuição de renda fosse equivalente ao dessas medidas. Apesar disso, Ferraz Filho (1997) aponta que as barreiras não-tarifárias não ocupam lugar maior entre os obstáculos ao comércio internacional brasileiro.

Barreiras técnicas: À medida que se reduzem as barreiras tarifárias, os países buscam novas formas de proteger seus mercados. Das primeiras rodadas do GATT até a rodada do Uruguai, o que se viu foi a redução nos cronogramas para a eliminação das barreiras tarifárias em prol do livre comércio. Com o advento da importância dos padrões e regulamentações técnicas no comércio internacional e,

sobretudo, a conscientização dos consumidores, especialmente em países desenvolvidos, em questões que envolvem a saúde e segurança pública, os países protecionistas tiveram uma brecha para restringir o livre comércio. Foi nesse contexto, segundo Perina et al (2003), que ao término da Rodada do Uruguai, dois acordos foram estabelecidos: o Acordo sobre Barreiras Técnicas (TBT) e o Acordo para aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS).

O Acordo sobre Barreiras Técnicas (TBT) tem como questões-chaves a certificação de origem, resíduos, embalagens, aditivos, organismos geneticamente modificados, proteção ambiental, avaliação de conformidade e outros. O acordo funciona como regulamentador no uso de barreiras não-tarifárias, não permitindo que normas técnicas e procedimentos de teste e certificação sejam, indevidamente, utilizados, provocando entraves ao comércio internacional.

O funcionamento do acordo se dá através de notificações, onde os países através destas, estabelecem normas técnicas nacionais, sujeitas à análise da OMC com a opinião de todos os membros do TBT. Os membros devem a partir dos regulamentos técnicos estabelecer as características de produtos, processos e métodos de produção. Cabe assim aos exportadores a tarefa de atender as exigências requeridas e, se for o caso, informar aos governos quando existe excesso nas exigências para estas, sejam discutidas no Comitê sobre Barreiras Técnicas.

O Acordo prevê a criação de uma instituição dos chamados *enquiry point* em cada país membro, cuja finalidade é garantir transparência, sendo ele responsável pela notificação dos regulamentos técnicos e procedimentos de avaliação de conformidade à OMC. O “ponto focal” é então o responsável pelo recebimento das queixas dos exportadores e governos e seu posterior encaminhamento para verificação.

As regulamentações técnicas se tornam uma barreira quando as exigências essenciais para saúde, segurança, proteção moral e ambiental na qual o exportador tem de atender superam o mínimo ao qual, todos devem se adequar ou os procedimentos nacionais habitualmente aplicados. Dessa forma, as barreiras técnicas são uma forma de barreiras não-tarifárias, que, segundo Ferraz Filho (1997), representam, em conjunto com as sanitárias, as mais importantes barreiras não-tarifárias, destacando-se a frente

dos direitos de *antidumping*, cotas, subsídios, proibições de importações, e outras além do que, ainda segundo o autor, esse tipo de barreira tende a se intensificar, pois a maioria das exigências tendem a recair sobre os produtos e não sobre os processos.

Castilho (1994) enumera as situações em que a norma técnica se caracterizaria como barreira não-tarifária da seguinte forma:

- a) imposição de padrões tecnológicos e culturais incompatíveis com o do país exportador, implicando alterações importantes no processo produtivo, elevando custos sem justificativa técnica; b) discriminação de produtos importados; c) discriminação do uso de insumos, especialmente produtos agrícolas, sob alegação, não comprovada, de danos à saúde e ao meio ambiente; e d) falta de divulgação clara sobre as exigências técnicas.

Percebe-se então que embora os efeitos sejam supostos, as barreiras técnicas, constituem uma importante ameaça na busca pelo livre comércio, pois embora sejam regulamentadas pelo Acordo TBT, o uso indevido provoca disfunções no mercado.

4. INTEGRAÇÃO REGIONAL E MERCOSUL

A integração econômica representa uma forma de livre comércio entre os países participantes, onde estes partem do princípio em que ao abandonar práticas protecionistas existe o aumento das relações comerciais. A integração regional é um fenômeno que ganhou importância depois da Segunda Guerra Mundial, quando países europeus adotaram a cooperação internacional como um meio para promover a paz no continente.

Segundo Porto (2006, p. 13), a experiência dolorosa de duas guerras, além do reconhecimento da incapacidade das políticas protecionistas na resposta aos problemas econômicos, inspirou a iniciativa do processo de integração. A contínua abertura das economias, a partir das instituições pensadas durante a guerra, anteriormente relacionadas, tem como objetivo a não repetição dos erros do passado.

Seja com objetivo de promover a paz no continente ou provocar a diminuição das barreiras comerciais, o que se observou foi que, com o advento da globalização houve um crescimento na formação de blocos regionais.

Bouzas (2002, p. 59) descreve como regionalismo, toda política desenhada para reduzir barreiras comerciais existentes entre um número determinado de países, sendo uma estratégia específica para se distanciar da autarquia e incentivar o comércio internacional.

Segundo Bouzas (2002, p.74):

O propósito de um acordo regional é a criação de um mercado ampliado para potencializar o comércio entre as partes. Idealmente, isso implica em criar um espaço econômico no qual se elimina toda segmentação que possa impedir a arbitragem de preços, seja de bens, serviços ou fatores. Nesse sentido, é inerente à própria lógica de uma política de liberalização comercial regional efetiva exigir um avanço permanente rumo a uma integração profunda.

Menezes e Filho (2006, p. 5) ressaltam que uma integração deve acrescentar ganhos econômicos e trazer melhorias no bem-estar social dos povos integrados, tendo

em vista que as trocas comerciais não são um fim por si só, senão um meio de aumentar o bem-estar da população. Sendo os acordos regionais uma forma de integração, eles são capazes de potencializar o crescimento econômico.

As vantagens da integração, de acordo com Carvalho (2004), podem ser resumidas em: maior aproveitamento das vantagens comparativas regionais, criação de economias de escala, possibilidade de oferta de maior variedade de produtos e maior concorrência intra-regional.

No entanto, a integração entre países, pode ser explicada não somente por razões econômicas. Bouzas (2002, p.75) ressalta que a busca na melhoria da capacidade de negociação no plano internacional e multilateral, além da garantia da segurança nacional a fim de evitar ameaças geradas pela interdependência econômica, representam os pilares importantes na busca da integração.

Balassa, em 1960, em sua teoria, descreveu que ao passo que a integração econômica evolui, reduzem-se as barreiras comerciais mantidas entre os países envolvidos. A partir da sua teoria, classificou-se o nível de integração entre os países em cinco estágios: área de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica e integração econômica total.

A zona preferencial de comércio seria um estágio anterior ao primeiro estágio de integração econômica, porém Luz (2008) afirma que esse tipo de acordo não é considerado uma forma de integração, apenas um tratamento especial entre dois países. De acordo com Machado (2000), a zona preferencial de comércio é um acordo onde existe a garantia de acesso preferencial a certos produtos aos países participantes através da redução de tarifas, sem que estas sejam extintas. Dessa forma, considera-se que preferência tarifária é sinônimo de redução tarifária.

Assim, o primeiro estágio de integração, as áreas de livre comércio, são definidas nas palavras de Carvalho (2002, p. 228) como a integração de países que concordam em eliminar as barreiras comerciais sobre as trocas comerciais existentes entre os membros, porém os signatários mantêm políticas comerciais independentes em relação aos demais.

A Organização Mundial do Comércio não define normas para que dois ou mais países formem uma área de livre comércio não havendo, portanto, percentual mínimo de livre comércio para que se possa considerá-las assim como área de livre comércio. No entanto, conforme Luz (2008), a prática mais recentemente adotada é a de considerar a existência de uma área de livre comércio quando mais de 85% do comércio, medidos em valor negociado, forem comercializados livres de barreiras.

A união aduaneira, segundo Machado (2000), é o acordo que se caracteriza pela ausência de barreiras comerciais entre os países participantes, porém determina a criação de uma tarifa externa comum, ao mesmo tempo em que pressupõe a harmonização e a convergência das políticas nacionais e comerciais dos países signatários.

A tarifa externa comum praticada pelos países acordados consiste, segundo Luz (2008), em uma tabela com as alíquotas de imposto de importação definidas para cada espécie de produto, sendo estas cobradas a países externos ao bloco comercial. Os países assim devem participar das negociações sobre as tarifas de forma conjunta, pois as decisões serão aplicadas a todos os países signatários.

Ao eliminar barreiras existentes ao comércio entre os membros, adotar uma tarifa externa comum para países fora do acordo e acrescentando-lhe a livre circulação de capital, serviços e até mão-de-obra temos as características que compõem a integração do tipo mercado comum. Menezes e Filho (2006) explicam que esse é um passo enorme na união de dois ou mais países, pois as legislações sociais dos membros não podem ser muito díspares, pois assim, o trabalhador vai preferir se estabelecer onde houver mais benefícios, provocando problemas de bem-estar social.

A harmonização das políticas econômicas nacionais, ou seja, a adaptação por parte dos países membros de suas legislações com base em princípios ditados pela união econômica é o que diferencia esse estágio de integração do mercado comum. Conforme Luz (2008), embora já haja algum grau de harmonização nas formas anteriores de integração, somente na união econômica passa a existir uma harmonização da política econômica.

O último estágio de integração, a integração econômica total, busca não somente a harmonização das políticas econômicas proposta pela união econômica, mas também a sua equalização, havendo assim harmonização das políticas fiscais, monetárias e até mesmo a criação de uma moeda comum. Segundo Menezes e Filho (2006) esse tipo de integração teria, portanto, a eliminação de barreiras comerciais, uma tarifa externa comum, a livre circulação de mão-de-obra, capital e serviços, unidade nas políticas fiscal, monetária, industrial e social, e ainda um órgão controlador unificado para fazer funcionar a entidade integrada.

Assim, percebe-se que à medida que sejam avançadas as negociações para integração, o espaço econômico se torna mais homogêneo. Bouzas (2002, p. 75) afirma que os produtores ineficientes darão lugar aos produtores eficientes com conseqüências positivas sobre a produtividade global das economias, onde os fatores de produção se deslocarão na produção de bens de maior valor agregado.

Menezes e Filho (2002, p. 7) também ressaltam a importância da integração para manter mais recursos regionalmente. Com o crescimento do mercado é provável que haja um aumento nas compras e vendas de produto dentro do bloco, assim os recursos giram internamente.

Atualmente, conforme Carvalho (2004 p. 228), existe mais de 30 grupos regionais, envolvendo cerca de 120 países, fazendo com que países se vejam compelidos a participar dos acordos para não ficar em desvantagem em relação aos que estão articulados em blocos e se fortalecendo nas negociações internacionais.

A União Européia, bloco formado por 27 países europeus cuja origem remonta à união aduaneira criada em 1948 por Bélgica, Holanda e Luxemburgo, é hoje a integração mais abrangente, ainda que não esteja completa. O Euro, moeda comunitária supranacional, utilizada nas operações financeiras, ainda não circula em todos os países membros, apenas 14 dos 27 possuem a moeda em circulação.

4.1. A Experiência Latino Americana

Na América Latina a integração regional teve como principal idealizadora a CEPAL, responsável pela criação em 1960 da ALALC (Associação Latino-Americana de Livre Comércio) cujos objetivos eram, segundo Luz (2008, p. 388): aumentar o tamanho do mercado consumidor, para gerar ganhos de escala, restringir a entrada de produtos estrangeiros similares, aproveitamento, dentro do bloco, das vantagens comparativas de cada país e gerar complementaridade industrial.

Os países que compunham a ALALC eram Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela que incorporaram em seus princípios a cláusula da nação mais favorecida, principio vigente na formação do GATT.

A partir da assinatura do Tratado que originou a ALALC, estipulou-se um prazo de 12 anos para que os objetivos fossem alcançados e a ALALC chegasse ao nível de área de livre comércio, onde a eliminação das barreiras eram definidas por metas de acordo com o respectivo grau de desenvolvimento do membro.

No entanto, segundo Carvalho (2004, p. 235), os obstáculos eram grandes, pois a integração envolvia trocas de produtos quase exclusivamente primários, havia instabilidade monetária, atraso tecnológico, além das longas distâncias provocarem dificuldades de transporte e comunicação. Tais fatores ameaçaram o sucesso do bloco, e culminou com tentativa de mantê-lo, aumentando de 12 para 20 anos o prazo para ratificá-la a área de livre comércio.

Com o fracasso da tentativa, em 1980, em Montevidéu, foi assinado novo tratado para substituir a ALALC, criando a ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), composta pelos então signatários da extinta ALALC, incluindo Cuba, que aderiu ao tratado em 1999.

Enquanto a ALALC pretendia apenas se tornar uma área de livre comércio, a ALADI tinha como objetivo a formação de um bloco regional cuja integração buscasse a formação de um Mercado Comum. Para alcançar esses objetivos, os países

signatários estabeleceram, inicialmente, uma área de preferências econômicas através de uma preferência tarifária regional.

Entende-se por preferência tarifária regional, segundo Luz (2008, p. 389), que as barreiras incidentes sobre as importações de países da ALADI serão sempre inferiores às incidentes sobre países de fora do bloco. Carvalho (2004, p. 236), no entanto afirma que por existirem diferenças significativas dentro da região, os países mais avançados deveriam conceder maior redução tarifária aos de menor desenvolvimento e vice-versa. Nesse grupo enquadravam-se Argentina, Brasil e México. Porém, os países signatários poderiam através de listas de exceções protegerem produtos considerados mais sensíveis.

A grande diferença entre a ALADI e ALALC e a realização de acordo de alcance parcial, envolvendo apenas alguns países-membros. Tal princípio vai contra a cláusula da nação mais favorecida, não obrigando assim, a extensão aos demais das vantagens recíprocas concedidas e permitindo assim, um maior nível de integração a partir de uma integração crescente na busca de uma integração total.

4.2. O MERCOSUL

A partir do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE), instituído pela Ata para Integração Argentino-Brasileira, de 1986, os dois países, Argentina e Brasil, deram um importante passo na formação de um novo bloco econômico. A ata que tinha por objetivo estreitar a relação entre os dois países a partir do aumento da integração econômica culminou com o desenvolvimento de novos acordos, como o tratado de integração em 1988, que foi assinado com o objetivo de instituir uma área de livre comércio no prazo máximo de dez anos.

Nessa primeira etapa, foram assinados também 24 protocolos sobre temas específicos, como bens de capital, trigo, indústria automobilística etc. Tais documentos foram consolidados no Acordo de Complementação Econômica nº 14, assinado em dezembro de 1990, no âmbito da ALADI. Esse acordo, por sua vez, foi complementado e estendido ao Paraguai e ao Uruguai, pelo Tratado de Assunção, de 1991, data em que foi criado o MERCOSUL. (Carvalho, 2004, p. 237).

O tratado de Assunção, assim, iniciou um progressivo estreitamento de laços comerciais entres os quatro países. De inspiração e concepção baseada no projeto da União Européia, o MERCOSUL, tem como objetivo o estabelecimento de um mercado comum. Para tal, os países membros deveriam eliminar barreiras existentes ao comércio, adotar uma tarifa externa comum para países fora do acordo e permitir a livre circulação de capital, serviços e até mão-de-obra.

O Protocolo de Ouro Preto assinado em 16 de dezembro de 1994 na cidade histórica de Minas Gerais foi o primeiro segmento do Protocolo de Assunção estabelecendo as bases institucionais para o MERCOSUL. Sua assinatura consolidou a estrutura orgânica do bloco complementando as bases institucionais do Tratado de Assunção. Assim, com 11 milhões de quilômetros quadrados, correspondendo a mais da metade da América do Sul, aproximadamente 64% da população e com 60% do PIB, o MERCOSUL se transformou em um importante bloco na economia mundial surgindo como a unidade sul-americana que ficou esvaziada durante alguns anos, principalmente com o constante domínio dos EUA e dos países europeus na região

Entre a assinatura do tratado de Assunção e 31 de dezembro de 1994, houve um período de transição, onde os países analisaram questões internas relacionadas aos anexos do tratado cuja pauta incluía assuntos como regime de origem, soluções em controvérsias e salvaguardas. De acordo com Carvalho (2004, p.238), sobre regime de origem, o tratado estabelece regras buscando evitar que o comércio de produtos importados de terceiros venha a se beneficiar das reduções de gravames e restrições acordadas entre os participantes do MERCOSUL.

Em 31 de dezembro de 1994, então, iniciou o estabelecimento de uma união aduaneira que, segundo Porto (2006, p. 290), era algo que a maioria não esperava. O momento era de instabilidade macroeconômica, pois havia uma enorme volatilidade de câmbio entre as economias de Brasil e Argentina. O programa de liberação comercial gradual e de eliminação progressiva de barreiras alfandegárias até se chegar à tarifa zero contou com uma lista de que possuía mais de duas mil exceções, em grande parte devido aos países de menor expressão econômica.

Muito embora a lista de exceção apresentasse um grande número de produtos, o tratado previa, da sua formação, a eliminação gradual dessas barreiras onde os participantes seriam obrigados a seguir o cronograma até que os objetivos fossem alcançados.

Com o objetivo de total implementação até janeiro de 2000, a área de livre comércio iniciou com uma lista de oito mil produtos, correspondendo a mais que 95% dos bens transacionados entre os países membro do acordo. Segundo Porto (2006, p. 290), os dois maiores problemas que persistem até hoje são o setor automotivo e açúcar. O primeiro cuja celebração do acordo sobre a política comercial comum, entre Brasil e Argentina, previa a livre negociação de veículos e autopeças a partir de julho de 2008 foi alterado em novo acordo realizado, prorrogando-se para julho de 2014. Tal decisão tem em vista a importância desse setor que representa 40% da balança comercial dos dois países.

Afora a redução das barreiras tarifárias, ainda em 1994, os países membros do MERCOSUL acordaram, em Buenos Aires, a Tarifa Externa Comum (TEC), com objetivo de negociar em conjunto com países fora do bloco, que de início cobria, aproximadamente, 85% os produtos e, segundo Porto (2006, p.290) admitia um intervalo de 0% a 20%, apresentando algumas exceções. Exceções essas que deveriam ser eliminadas até 2001 quando Argentina e Brasil adotariam uma TEC de 14% para bens de capital.

Então, pode-se dizer que o MERCOSUL é uma união aduaneira imperfeita, dado o não cumprimento das medidas estabelecidas no Tratado de Assunção de 1991 e pelo não alinhamento das políticas econômicas dos países membros. É importante destacar que existem setores estratégicos muito sensíveis a mudanças, principalmente nas maiores economias do bloco, como Argentina e Brasil.

Atualmente, o MERCOSUL é composto pelos seguintes organismos: o Conselho do Mercado Comum, o Grupo do Mercado Comum, a Comissão de Comércio, a Comissão Parlamentar Conjunta, o Fórum Consultivo Econômico e Social e a Secretaria Administrativa. O Conselho do Mercado Comum representa o órgão máximo

e o Grupo do Mercado Comum é responsável pelas funções executivas do bloco. Já em 2002, o Protocolo de Olivos, criou o Tribunal Permanente de Revisão.

Quando comparado ao modelo adotado pela União Européia, percebe-se grandes diferenças. O modelo europeu foi moldado ao longo dos anos, com constantes mudanças na estrutura funcional e jurídica do bloco. Nos países europeus a intenção de criar instituições supranacionais promove a integração do continente, como por exemplo, o Parlamento Europeu e o Banco Central Europeu. Já no MERCOSUL, as negociações são realizadas mediante as relações intergovernamentais, de maneira a concretizar acordos entre os representantes dos países membros.

Afora a política, outra diferença existente entre os blocos é vista nas economias que os integram. Na União Européia, os países possuem economias em estágio de simetria, dessa forma as medidas tomadas pelas instituições supranacionais podem ser adotadas pelos países integrantes do bloco, já no MERCOSUL, são clara as diferenças existentes principalmente com relação a Paraguai e Uruguai em relação a Brasil e Argentina.

Percebe-se que o papel de instituições para promover a integração regional é de fundamental importância, nesse sentido, a criação de órgãos supranacionais, observando os limites de integração econômica entre as economias integrantes do bloco é um meio viável para o sucesso e sustentação do bloco. Tais caminhos poderiam ser seguidos pelo MERCOSUL, porém com cautela, pois as diferenças existem e devem ser solucionadas.

5. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente trabalho foi realizado a partir de dados secundários extraídos junto a Organização Mundial do Comércio (OMC). Os dados extraídos se referem às notificações de regulamentos técnicos e de procedimentos de avaliação de conformidade no Acordo TBT, emitidas pelos países membros da organização. Através do *site* da OMC (www.wto.com) pode-se encontrar as notificações através das ferramentas de busca sob a codificação G/TBT/GEN/N/*.

Tendo em vista o foco em países integrantes do MERCOSUL, foram selecionados para o estudo os países Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai, sendo estes observados tanto de forma individual como integrantes do MERCOSUL.

As notificações foram contadas uma a uma, agrupadas por país e também por bloco. Além disso, um levantamento do total de notificações emitidas por todos os países membros da OMC foi realizado fornecendo os informações sobre o período de 2001 a 2008.

Os dados avaliados se dividem mensalmente, apresentando o número de notificações geradas no período, o número de membros emissores de notificações e as notificações geradas. Uma notificação contém os seguintes itens: o país membro emissor da notificação, o organismo responsável, o artigo do Acordo sob o qual está sendo feita a notificação, o(s) produto(s) abrangido(s), a base legal ou portaria, a descrição da portaria, o objetivo legítimo e alguns documentos importantes.

A partir da tabulação das informações contidas nessas notificações, foi feito um estudo descritivo e comparativo entre os países. Os resultados foram tabelados e apresentados na forma de gráficos para melhor análise e comparação.

6. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Observou-se no período analisado que vai de 2001 a 2008, que os países membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) notificaram um total de 6.471 normas técnicas, que tiveram por objetivo a garantia de atendimento a legislações, segurança, proteção e informação ao consumidor, além de proteção do meio-ambiente.

O gráfico 1 demonstra a evolução das notificações em relação ao Acordo TBT. De acordo com o gráfico, nota-se que os três últimos anos representam os anos com o maior número de notificações, tendo o ano de 2001, como o ano com menor número, apenas 537. Como a média desses anos é de aproximadamente 809 e desvio-padrão de 239, percebe-se que houve uma grande variação de novos regulamentos técnicos nos últimos anos, mesmo que os esforços das últimas negociações da OMC tenham sido em favor da redução das barreiras ao comércio internacional.

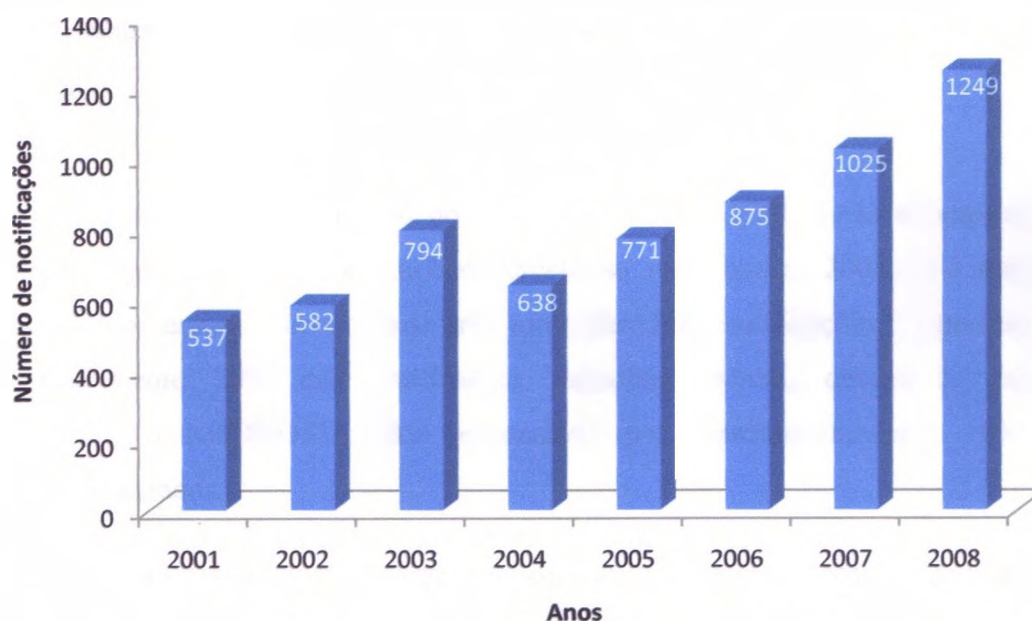


Gráfico 1 - Evolução mundial das notificações ao Acordo TBT (2001-2008)

Fonte: Autor

O gráfico 2 mostra a participação dos países membros do MERCOSUL no total de notificações do bloco no período. O Brasil aparece como o país que mais notificou individualmente, com 54% do total, somando 312 notificações entre 2001 e 2008. A Argentina acompanha o Brasil logo em seguida com 244 notificações ocupando

o segundo lugar com seus 42% de participação. Paraguai e Uruguai completam a lista com 3% e 1% respectivamente.

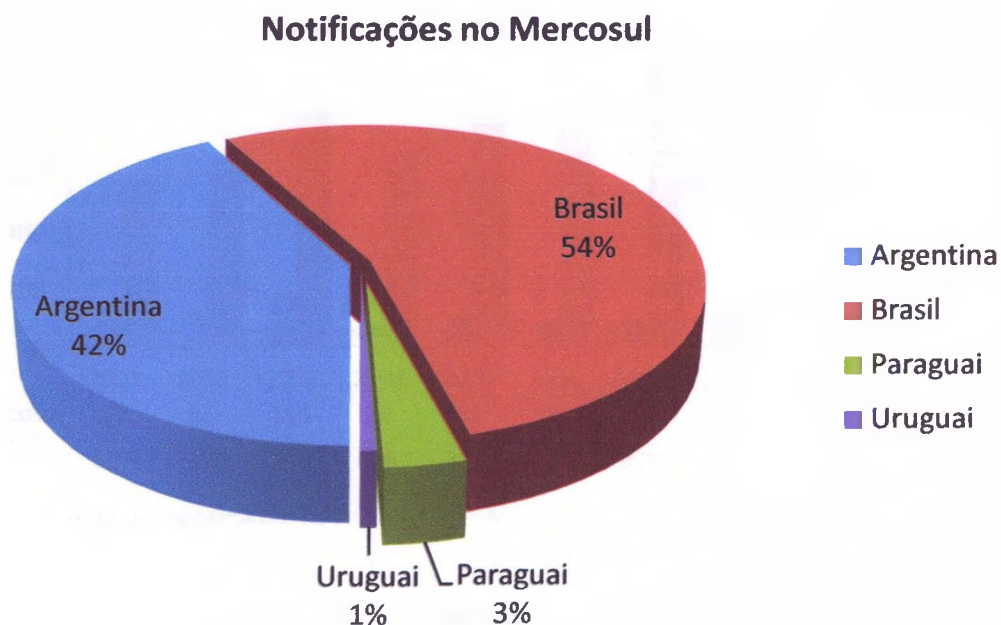


Gráfico 2 - Participação dos países membros do MERCOSUL nas notificações técnicas do bloco (2001-2008)

Fonte: Autor

Como pode ser notado no gráfico 3, o MERCOSUL não acompanhou o crescimento no número de notificações. Percebe-se que o ano de 2003 foi o ano mais representativo desse bloco, com um total de 155 notificações, representando aproximadamente 20% das notificações mundiais, porém, dentro do período mencionado, o MERCOSUL foi responsável por, aproximadamente, 10% das notificações geradas.

Outro ponto que merece destaque é o de que, ao passar dos anos, o MERCOSUL apresenta uma tendência de redução de barreiras técnicas em relação aos padrões mundiais. A média de 73 notificações e o desvio-padrão de, aproximadamente, 37 indica que a quantidade de novos regulamentos técnicos notificados não varia muito, com exceção ao ano de 2003.

Mercosul x Mundo

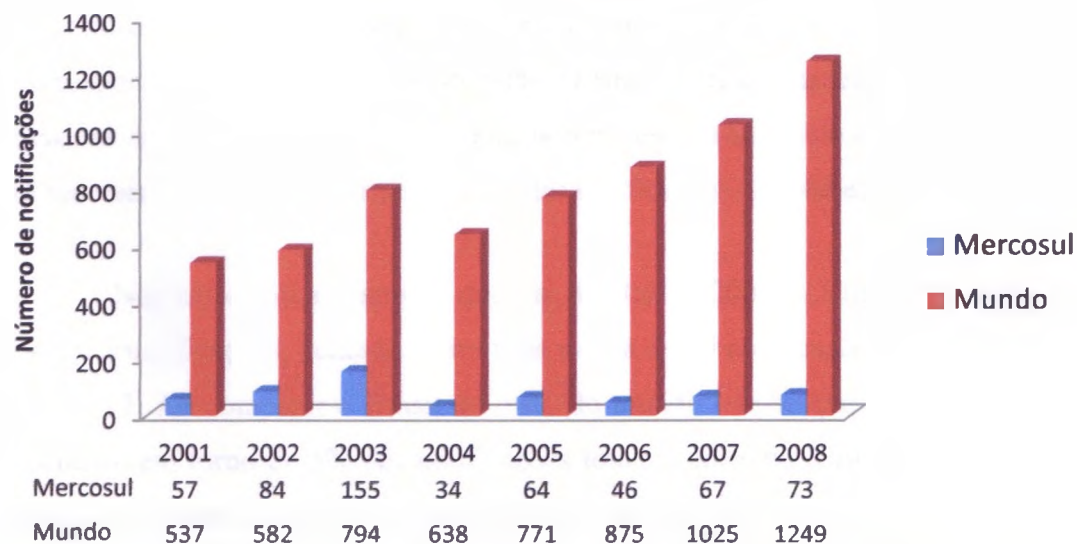


Gráfico 3 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: MERCOSUL x Mundo (2001-2008)

Fonte: Autor

O gráfico 4 representa o comparativo da evolução das notificações ao Acordo TBT entre Argentina e o MERCOSUL. O ano de 2003 apresentou o maior número de notificações argentinas, representando, aproximadamente, 54% do número de notificações do bloco no mesmo período. Nota-se também, no gráfico, que o país acompanhou o aumento das notificações do bloco, com exceção ao último ano. A Argentina no período apresentou uma média anual de 31 notificações.

Argentina x Mercosul

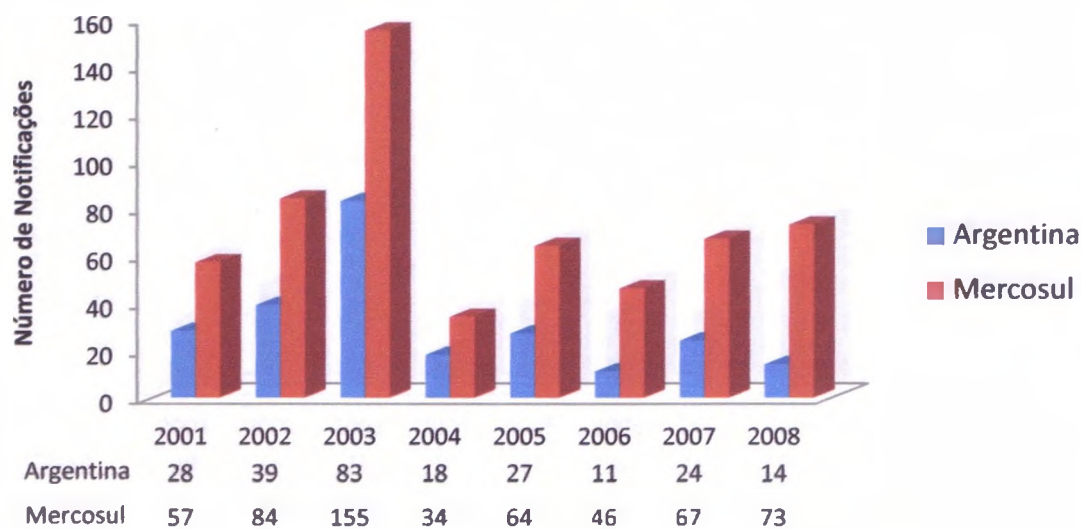


Gráfico 4 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Argentina x MERCOSUL (2001-2008)

Fonte: Autor

Já o gráfico 5 apresenta o comparativo entre Brasil e MERCOSUL. Nota-se pelo gráfico, que o país acompanha os movimentos de alta e de baixa em relação aos anos anteriores, fator esse, explicado em razão do número representativo de notificações que corresponde ao período, no total de 54%. O Brasil apresentou seu maior número de notificações nos anos de 2003 e de 2008, porém destaca-se o ano de 2006 quando o Brasil representou, aproximadamente, 70% das notificações do total emitido pelo bloco.

No período demonstrado, que vai de 2001 a 2008, o Brasil apresentou um total de 312 notificações, gerando assim uma média de 39 notificações anuais e desvio-padrão de 17. Ao comparar o Brasil ao resto do mundo tem-se que essas notificações representam, em torno de 5% das notificações totais colocando o Brasil como um dos principais emissores deste tipo de notificação, que tem o Japão como principal país emissor.

Nesse contexto observa-se a importância dos *enquiry point*, ou “ponto focal”, no caso do Brasil o INMETRO, que atua como centro de informações sobre barreiras técnicas ao comércio. O INMETRO é responsável por cumprir as determinações do Acordo TBT. Além disso, essa instituição é responsável pela notificação dos regulamentos técnicos e procedimentos de avaliação de conformidade à OMC.

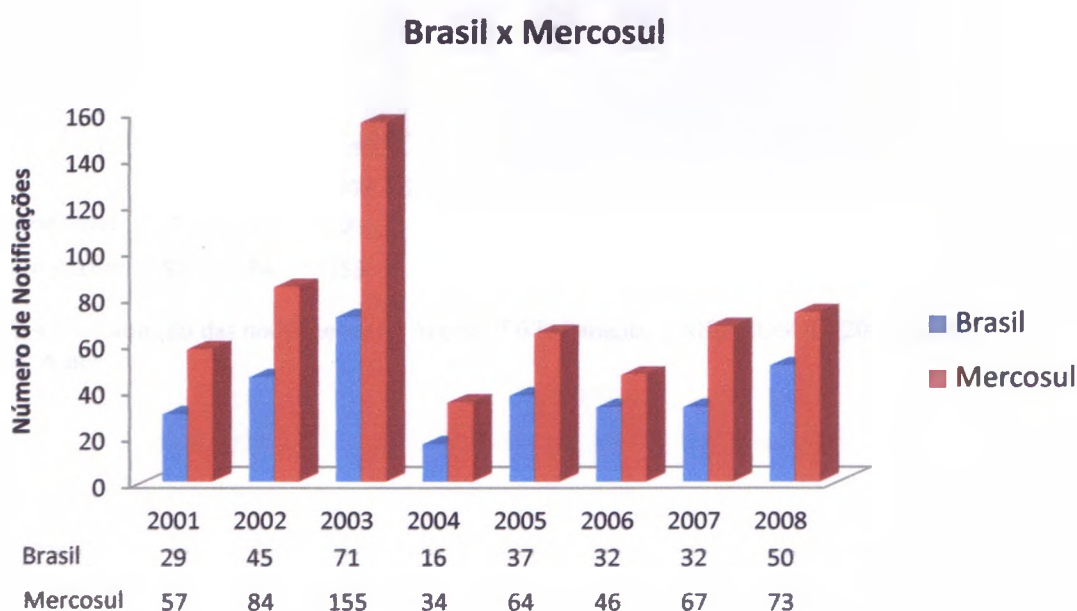


Gráfico 5 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Brasil x MERCOSUL (2001-2008)

Fonte: Autor

Afora Argentina e Brasil, as notificações emitidas pelos demais países, Paraguai e Uruguai, representam apenas 4% do total das notificações, isso porque, juntos, os dois países, emitiram somente 24 das 580 notificações do bloco conforme se pode observar nos gráficos 6 e 7. Apesar de pouco representativo, o Paraguai com 20 notificações apresentou em 2007 seu maior número de notificações, 11 no total, representando aproximadamente 17% do total de emissões pelo MERCOSUL. No caso do Uruguai, no período de 2001 a 2008 apenas quatro notificações foram emitidas com destaque apenas para o ano de 2008 na qual o país apresentou duas notificações.

Um ponto interessante é visto pelo fato das notificações serem concentradas principalmente nos últimos três anos, demonstrando que os países vêm através de seus pontos focais dando maior importância na avaliação da entrada dos produtos estrangeiros em seus mercados, de modo cumprir o Acordo TBT.

Paraguai x Mercosul

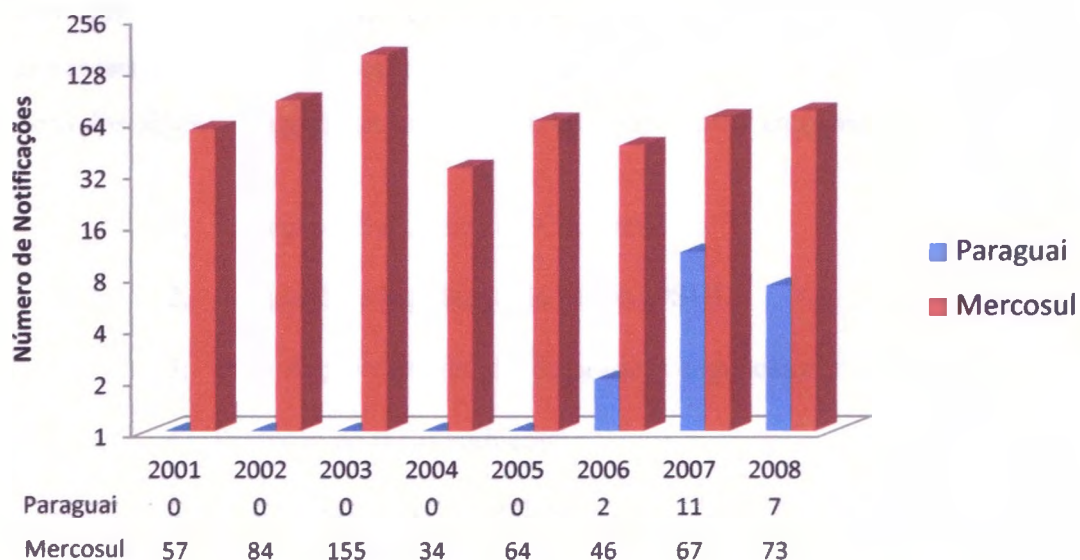


Gráfico 6 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Paraguai x MERCOSUL (2001-2008)

Fonte: Autor

Urugui x Mercosul

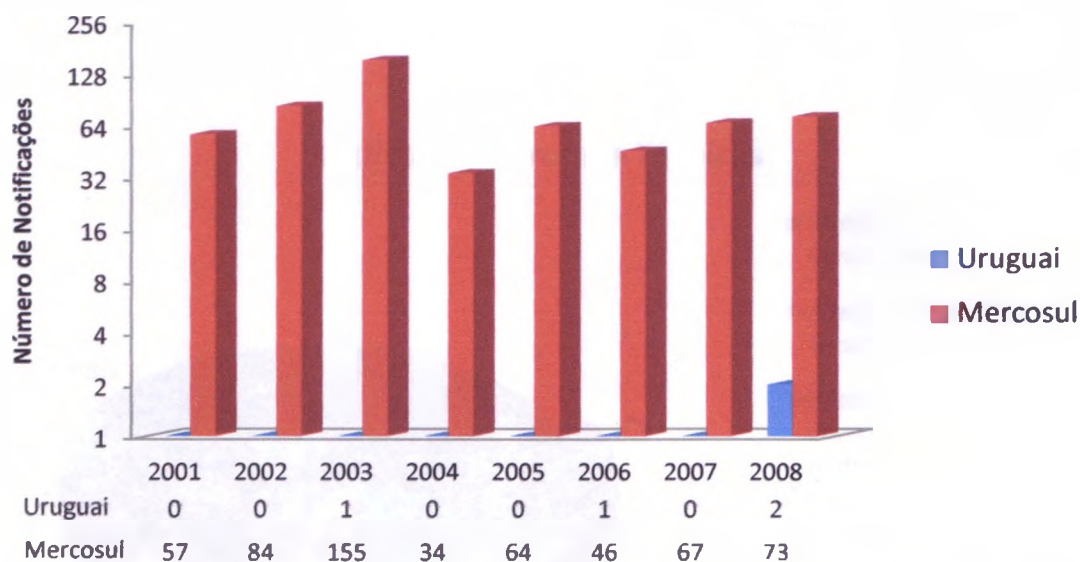


Gráfico 7 – Evolução das notificações ao Acordo TBT: Urugui x MERCOSUL (2001-2008)
Fonte: Autor

Analisando mais detalhadamente as notificações do Brasil ao em relação ao Acordo TBT, procurou-se identificar também, quais os objetivos legítimos que fundamentaram as notificações emitidas. Para facilitar a análise e considerando a natureza dos objetivos legítimos, estes foram agrupados em 7 categorias:

1. Proteção e Segurança do Consumidor;
2. Adaptação a legislação do MERCOSUL;
3. Informação e prevenção de práticas enganosas;
4. Proteção ao meio ambiente;
5. Rotulagem e saúde pública;
6. Procedimentos de Homologação;
7. Não Relacionados.

Uma notificação pode conter um ou mais objetivos legítimos, ou até mesmo, não apresentar nenhum. Os resultados foram contabilizados de modo a permitir uma melhor leitura dos mesmos. Percebe-se que a maior preocupação do Brasil nas normatizações técnicas junto ao Acordo TBT foi a proteção e segurança do consumidor, com 68% dos casos, seguidos pelas questões de rotulagem e saúde pública. As duas

juntas assumem 80% dos casos, demonstrando a atenção dada a saúde e segurança dos usuários. Ressalta-se também, a importância das informações ao consumidor com o objetivo de evitar práticas enganosas (7%) além da proteção ao meio-ambiente (6%).

Razões das Barreiras Técnicas

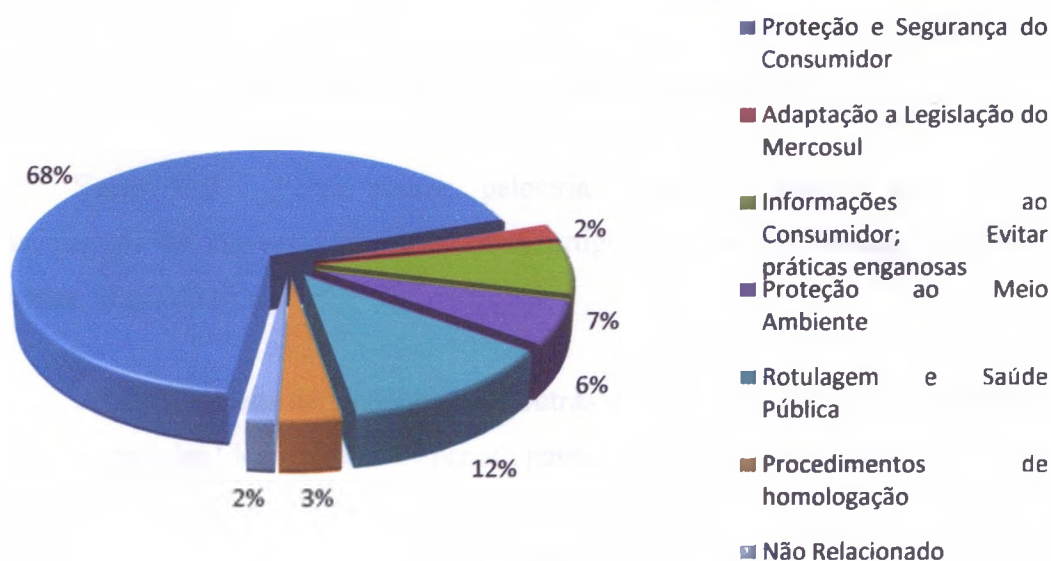


Gráfico 8– Notificações Brasileiras ao Acordo TBT – por objetivos (2001-2008)

Fonte: Autor

Desagregando as notificações brasileiras no período, no total de 312, em capítulos foram encontradas 49 divisões de acordo com sistema harmonizado (SH). Esses capítulos foram agrupados em seções, de acordo com a nomenclatura comum do MERCOSUL, a fim de facilitar sua análise. O gráfico 9 mostra apenas as seções nas quais o país emitiu notificações durante o período, sendo elas assim classificadas:

Seção I – Animais vivos e produtos do reino animal;

Seção II – Produtos do reino vegetal;

Seção III – Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal;

Seção IV – Produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; tabaco e seus sucedâneos manufaturados;

Seção V – Produtos minerais;

Seção VI – Produtos das indústrias químicas ou das indústrias conexas;

Seção VII – Plásticos e suas obras; borracha e suas obras;

Seção VIII – Peles, couros, peleteria (peles com pêlo) e obras destas matérias; artigos de correeiro ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artefatos semelhantes; obras de tripa;

Seção X – Pasta de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas); papel ou cartão e suas obras;

Seção XI – Matérias têxteis e suas obras;

Seção XIII – Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes; produtos cerâmicos; vidro e suas obras;

Seção XIV – Pérolas naturais ou naturais, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê), e suas obras; bijuterias; moedas;

Seção XV – Metais comuns e suas obras;

Seção XVI – Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios.

Seções da Nomenclatura Comum do MERCOSUL

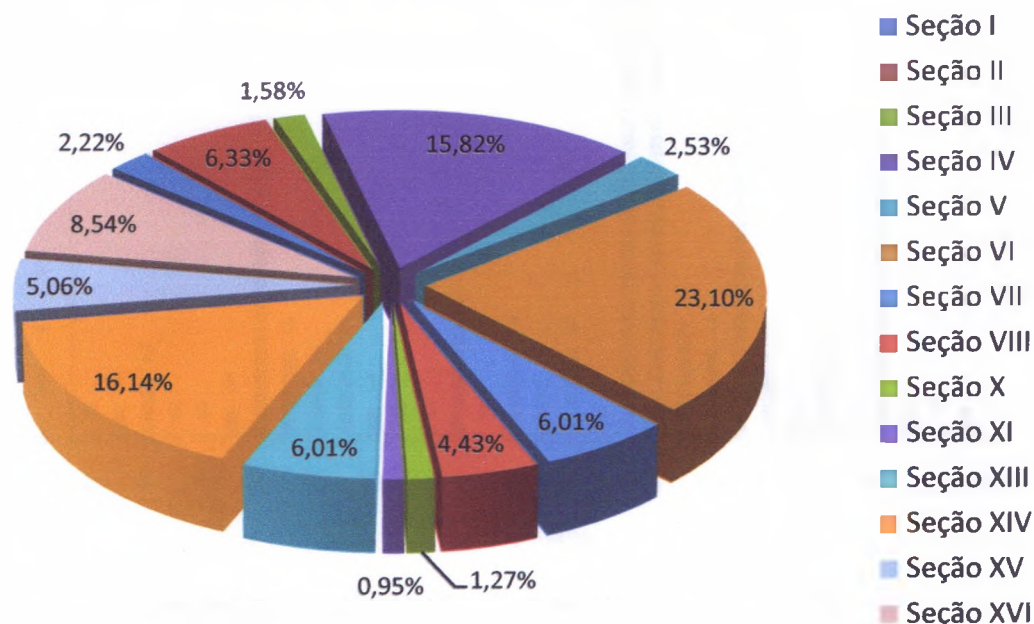


Gráfico 9 – Notificações Brasileiras ao Acordo TBT – por seções (2001-2008)
Fonte: Autor

Percebe-se através do gráfico que a Seção VI (Produtos das indústrias químicas ou das indústrias conexas) com 23,10% e a Seção XIV (Pérolas naturais ou naturais, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê), e suas obras; bijuterias; moedas) com 16,14% compõem as principais notificações brasileiras.

Dentro das 312 notificações constatou-se que mais da metade, 199 notificações, correspondem a produtos não relacionados ao agronegócio. As outras 113 notificações foram relacionadas na tabela disposta nos anexos deste trabalho e mostradas no gráfico 10. A partir desse gráfico, percebe-se que o capítulo mais normatizado nesse âmbito é o Capítulo 21 – que trata de preparações alimentícias diversas – seguido pelo Capítulo 22 - bebidas, alcoólicas e vinagres – com 15,93% e 14,16% aproximadamente.

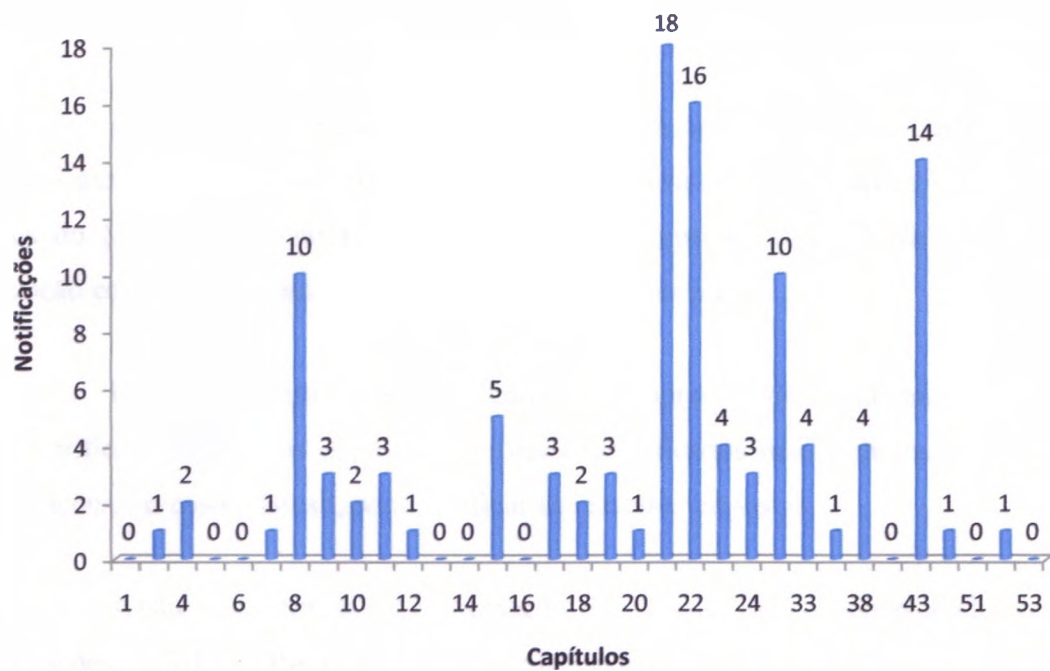


Gráfico 10 - Notificações do Brasil ao Acordo TBT, discriminadas por capítulos (2001-2008)

Fonte: Autor

7. CONCLUSÃO

Esse trabalho teve como objetivo a análise das barreiras não-tarifárias, com especial atenção ao uso das barreiras técnicas, a partir das notificações emitidas por países do MERCOSUL no sentido de verificar a representatividade destas e a sua utilização com entrave comercial em relação aos demais países.

Dentro dos resultados alcançados foram apresentados também, os produtos mais notificados além dos objetivos legítimos identificados pelo principal emissor de notificações, no caso o Brasil, para justificar as barreiras impostas.

Assim, em termos de participação no Acordo TBT, quando analisadas as notificações do MERCOSUL, nota-se que o bloco apresenta-se como um dos principais notificadores, tendo o Brasil como principal membro notificador.

Muito embora as medidas técnicas não representem uma forma de barreira, o uso indevido destas as podem configurar como barreiras técnicas, compondo assim as barreiras não-tarifárias, podendo provocar disfunções no mercado, pois estas, juntamente com as sanitárias, segundo Ferraz Filho (1997), representam os mais importantes tipos de barreiras.

Apesar de Ferraz Filho (1997) apontar que as barreiras não-tarifárias não ocupam lugar maior entre os obstáculos ao comércio internacional brasileiro, percebe-se que a importância destas barreiras vem crescendo a cada ano, pois o Brasil já representa 5% das notificações mundiais. No âmbito mundial essas notificações vêm aumentando não somente em número como também vêm aumentando o número de países emissores dessas notificações, representando em 2008, aproximadamente, 1249 notificações.

No que se relaciona ao Brasil, podemos destacar entre os objetivos que têm direcionado a atuação do país nas notificações, a segurança e proteção do consumidor, com 68% das emissões e em grande parte relacionadas aos produtos não originados do agronegócio.

Em relação aos produtos derivados do agronegócio, percebe-se que alimentos e bebidas correspondem aos principais objetos de notificações. Embora esse

ramo não corresponda à maioria das notificações, apenas 113 ou 36,21%, percebe-se que existe uma tendência mundial em discutir tais barreiras, tendo em vista que os países desenvolvidos se aproveitam de tais barreiras para diminuir a entrada desses produtos em seu território. As medidas de caráter protecionistas buscam, principalmente, a proteção dos produtores locais, tendo em vista o maior custo de produção desses países.

Em resumo, embora sejam necessários maiores estudos que comprovem a utilização das regulamentações técnicas como barreiras a entrada de produtos de origem estrangeira no intuito de proteger o mercado interno, esses entraves, notadamente do tipo não-tarifárias, representam uma ameaça a liberdade comercial. Embora resultados positivos tenham sido alcançados no âmbito da OMC, tanto através dos acordos do tipo TBT ou sanitários, há ainda muito que se alcançar, pois a medida que negociações multilaterais ou bilaterais buscam diminuir a utilização de tais barreiras, países, notadamente mais protecionistas, tendem a buscar novas formas de proteção a seus mercados, seja através de brechas nas legislações ou através de um “novo protecionismo”.

Nesse sentido, a busca por uma maior integração regional, primordialmente, na busca por uma integração econômica, pode gerar um maior número de acordos que possam diminuir tais barreiras. É necessária apenas, boa vontade de políticos e uma melhora nas relações internacionais para que principalmente países em desenvolvimento evoluam e se organizem em blocos, no intuito de aumentar o poder de barganha e poder de representação junto a OMC.

8. REFERÊNCIAS

ANNONI, Danielle. **A Evolução do comércio internacional: reflexões sobre o protecionismo regulatório**. Revista Jurídica: [Guarapuava], Curitiba, PR: Associação de Ensino Novo Ateneu, v.1, n.2 (jul. 2001), p. 153-169

BARRAL, Welber & REIS, Geraldo Antônio dos. **Globalização e o novo marco regulatório do comércio internacional: a inserção brasileira**. Ensaio FEE, Porto Alegre: v.20, n. 1, 1999, p. 185

BARRAL, Welber. **Dumping e comércio internacional: a regulamentação antidumping após a Rodada Uruguai** – Rio de Janeiro: Forense, 2000.

BOUZAS, Roberto & FANELLI, José María. **Mercosur: Integracion y crecimiento** – Buenos Aires: Altamira, 2002.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de. **Economia Internacional**. 3. Ed. – São Paulo: Saraiva, 2004.

CASTILHO, M. R. **Barreiras não-tarifárias: o caso da imposição de restrições ambientais sobre as exportações brasileiras de papel e celulose**. Rio de Janeiro, 1994. 106p. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (CIA). **The World Fact Book 2008**. Disponível no Site <http://www.cia.gov>. (acessado em 12.05.2009).

DUNN, Robert M. & MUTTI, John H. **International Economics**. 5. Ed. – London: 2000.

FERRAZ FILHO, G. **Barreiras técnicas ao comércio internacional**. Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 52. p. 47-56. Jul./set. 1997.

KRUGMAN, Paul R. **Economia Internacional – Teoria e Política**. 5. Ed. – São Paulo: Makron Books, 2001.

LEAMER, E. E. **Cross-section estimation of the Trade Barriers**. In: FEENSTRA, R.C. (Ed.) **Empirical methods for international trade**. Cambridge: MIT Press, 1989. p. 51-82.

LUZ, Rodrigo. **Relações econômicas internacionais: teoria e questões**. 2. Ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

MACHADO, J.B.M. **MERCOSUL: processo de integração . Origem, evolução e crise**. São Paulo: Aduaneira, 2000.

MENEZES, Alfredo da Mota & FILHO, Pio Penna. **Integração Regional: Blocos Econômicos nas Relações Internacionais** – Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

NAKADA, Minoru. **A OMC e o Regionalismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

NOGUEIRA, Saulo P. L.. **Como Derrubar Barreiras Internacionais de Comércio: Manual de Diplomacia Comercial**. São Paulo: Lex Editora, 2006.

OPORTO, Sílvia Fazzinga. **Sistema multilateral de comércio internacional**. 2006

PERINA, M. A.; MACHADO, R. Q.; MIRANDA, S. H. G. **As notificações do Brasil no acordo TBT e a importância das normas técnicas no comércio internacional**. Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 41., Minas Gerais, 2003.

PORTO, Manuel Carlos Lopes. **Teoria e políticas de integração na União Européia e no MERCOSUL** – Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

RÊGO, Elba Cristina L. **Do GATT à OMC: O que Mudou, como Funciona e para onde Caminha o Sistema Multilateral de Comércio**.

RODRIGUEZ, Graciela S. **Comércio internacional, suas instituições e sua relação com o desenvolvimento**. 2004.

SALVATORE, Dominick **Economia internacional**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos Científicos (LTC), 2000.

_____, Dominick. **International Economics**. 7. Ed. – New York: John Wiley & Sons, 2001.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Trading into the future: the World Trade Organization**. Geneva, 1995

ANEXO

Capítulo (SH)	Descrição	Quantidade de Notificações
1	Animais Vivos	0
2	Carnes	1
4	Leites, laticínios e ovos	2
5	Outros produtos de origem animal	0
6	Plantas vivas	0
7	Plantas, raízes e tubérculos, comestíveis	1
8	Frutas	10
9	Café, chá e especiarias	3
10	Cereais	2
11	Produtos da indústria de moagem	3
12	Oleoginosos	1
13	Gomas, resinas	0
14	Matérias para entraçar	0
15	Gorduras	5
16	Preparação de carne	0
17	Açúcares, confeitaria	3
18	Cacau	2
19	Preparações à base de cereais, etc.	3
20	Preparações de produtos de origem vegetal	1
21	Preparações alimentícias diversas	18
22	Bebidas, alcoólicas e vinagres	16
23	Resíduo das indústrias alimentares	4
24	Fumo (Tabaco)	3
29	Produtos químicos orgânicos	10
33	Óleos essenciais e resinóides	4
35	Matérias albuminóides	1
38	Produtos diversos das indústrias Químicas	4
41	Peles e couros	0
43	Peleteria	14
50	Seda	1
51	Lã e pêlos	0
52	Algodão	1
53	Fios de papel	0