



Rede CIN

Rede Brasileira de Centros
Internacionais de Negócios

International Business Centers Brazilian Network

BARREIRAS COMERCIAIS



Abertura

Esta cartilha faz parte de um conjunto de materiais de apoio ao empreendedor brasileiro desenvolvido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) de orientações básicas para monitoramento de medidas que podem afetar o acesso a terceiros mercados. O objetivo da cartilha é auxiliar as empresas brasileiras na compreensão das principais barreiras que afetem suas exportações de mercadorias e serviços e seus investimentos no exterior.

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

Barreiras comerciais podem ser entendidas, de forma geral, como qualquer medida ou prática, de origem pública ou privada, que tenha o efeito de restringir o acesso de bens e serviços de origem estrangeira a um mercado, seja no estágio da importação, seja no da comercialização.

Barreiras aos investimentos, do mesmo modo, dizem respeito a medidas ou práticas que, de alguma forma, restringem a entrada de capitais estrangeiros em um país. As definições são bastante abrangentes, o que reflete o fato de que governos (bem como o setor privado) podem estabelecer barreiras comerciais e aos investimentos por inúmeras maneiras.

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

Classificação de barreiras comerciais

1.1 BARREIRAS TARIFÁRIAS

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



a. Impostos de importação

O imposto de importação pode ser aplicado na forma de um percentual incidente sobre o valor dos produtos importados (tarifa ad valorem) ou como determinado valor por quantidade do produto importado (tarifa específica).

Os picos tarifários, ocorrem quando um país aplica tarifas a determinados produtos em um nível significativamente superior à média aplicada para os demais bens, geralmente para produtos agrícolas, têxteis e vestuário, calçados e automotivos.

As escaladas tarifárias ocorrem quando são aplicadas tarifas mais altas para bens acabados e menores para os respectivos insumos.

b. Impostos de exportação

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

c. Quotas tarifárias de importação

As quotas tarifárias de importação determinam uma quantidade em relação à qual é aplicada uma tarifa específica. Usualmente, essas quotas são definidas por volumes anuais. Para a maior parte das mercadorias, as quotas de importação só podem ser impostas em circunstâncias excepcionais.

d. Quotas tarifárias de exportação

As quotas tarifárias de exportação, do mesmo modo que as quotas de importação, preveem a aplicação de tarifas preferenciais a determinada quantidade de mercadorias exportadas. As quotas de exportação só são admitidas em circunstâncias excepcionais, a exemplo de restrições para evitar o desabastecimento de alimentos ou de outros produtos essenciais no mercado interno.

1.2 BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

Barreiras não tarifárias podem ser descritas como qualquer restrição ao comércio que seja distinta das barreiras tarifárias. Elas são tão importantes quanto as tarifas e quotas, mas sua forma de aplicação, normalmente, é mais complexa e mais difícil de se detectar.

a. Restrições quantitativas

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

As proibições de importação ou de exportação são barreiras ainda mais restritivas, pois impedem, respectivamente, que um produto estrangeiro tenha acesso ao mercado interno, ou que um produto nacional seja vendido para mercados estrangeiros.

b. Regulamentos técnicos

Os regulamentos técnicos são normas que estabelecem características a serem cumpridas obrigatoriamente por produtos ou por seu respectivo processo de produção. Entre outros aspectos, podem tratar ainda de terminologia, símbolos e requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem de produtos, processos ou métodos de produção.

c. Regulamento sanitário e fitossanitário

As medidas sanitárias e fitossanitárias podem ser aplicadas para alcançar os seguintes objetivos de proteger a vida e a saúde humana dos riscos derivados de: (i) presença de aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos que causem doenças em alimentos, bebidas ou ração animal; (ii) doenças transmitidas por animais, plantas ou por produtos deles derivados, ou da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas; (iii) do estabelecimento ou da disseminação de pragas, doenças ou organismos causadores ou portadores de doenças; e (iv) para prevenir ou limitar outros danos a um país decorrentes da entrada, do estabelecimento ou da disseminação de pragas.

Deve-se ter em mente que os regulamentos técnicos adotados por cada país são, normalmente, instrumentos legítimos de implementação de políticas públicas admitidas pelas regras do comércio internacional. Há, no entanto, situações em que o propósito técnico passa a distorcer o comércio e proteger a indústria local, caso em que se transformam em barreiras ilegítimas.

d. Padrões privados/normas voluntárias

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

e. Serviços

As barreiras ao comércio de serviços podem ocorrer de duas formas: (i) limitações ou proibições de acesso a mercado, por exemplo, quando um país não permite que determinado serviço seja prestado por estrangeiros; e (ii) tratamento discriminatório – na prática, mesmo que haja acesso ao mercado, os prestadores estrangeiros não concorrem em condições de igualdade com os prestadores nacionais.

f. Subsídios

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

g. Propriedade intelectual

A existência de leis de proteção à propriedade intelectual, bem como de um sistema capaz de garantir seu cumprimento, é importante para que diversos produtos possam competir em mercados estrangeiros. Há prazos mínimos de vigência das leis, por exemplo, para patentes, marcas, desenhos industriais, direitos autorais, topografias de circuitos integrados e indicações geográficas. Há, também, obrigações mínimas de proteção de segredos comerciais e de sanções contra práticas de concorrência desleal.

h. Compras governamentais

Compras governamentais, dizem respeito às aquisições de bens e serviços feitas por entidades governamentais, normalmente por meio de licitações, para que o governo desempenhe suas atividades. Os fornecedores e produtos estrangeiros enfrentam barreiras para competir nesse mercado, tais como: (i) exigências técnicas difíceis de serem cumpridas por fornecedores estrangeiros; (ii) margens de preferência para fornecedores nacionais ou exigência de compensações (offsets), tais como o uso de conteúdo local ou a transferência de tecnologia; e (iii) vedação da participação de fornecedores estrangeiros em licitações.

i. Regras de origem

Regras de origem são os critérios utilizados para determinar a origem de um produto. Para que um produto seja considerado originário de um país, usualmente, se exige que haja alguma transformação industrial relevante, ou agregação de valor, naquele país.

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

1.3 OUTRAS BARREIRAS

a. *Tributação interna*

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

b. *Controle de preços*

O controle de preços caracteriza-se pela fixação de preços no mercado interno ou pela determinação de preços mínimos de importação. Caso o valor aduaneiro seja definido pelas autoridades aduaneiras, sem justificativa razoável, acima do verdadeiro valor da transação, o resultado prático será a inflação da tarifa cobrada na importação, constituindo uma barreira comercial indevida.

c. *Procedimentos aduaneiros*

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

1.4 BARREIRAS AOS INVESTIMENTOS

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

Conclusões

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

Mais Informações

Para conhecer o Manual de Barreiras Comerciais e aos Investimentos, desenvolvido em parceria entre a CNI e a Apex-Brasil, e saber mais sobre a atividade de apoio ao exportador no monitoramento de barreiras comerciais e aos investimentos que afetam as exportações brasileiras, envie e-mail para gtbfac@cni.org.br ou acesse o Portal da Indústria: <http://www.portaldaindustria.com.br/>



Rede CIN

Rede Brasileira de Centros
Internacionais de Negócios



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA