



UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS
Faculdade de Direito e Relações Internacionais
Curso de Relações Internacionais - FADIR

Matheus Vieira Machado

Barreiras comerciais chinesas ao complexo soja brasileiro

Dourados - MS

Agosto de 2017

Matheus Vieira Machado

Barreiras comerciais chinesas ao complexo soja brasileiro

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Banca Examinadora da Universidade Federal da Grande Dourados, como pré-requisito para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof^ª. Dra. Adriana Kirchoff de Brum

Dourados - MS

Agosto de 2017



ATA DE DEFESA DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Aos 11/08/2017, compareceu para defesa pública do Trabalho de Conclusão de Curso, requisito obrigatório para a obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais o aluno **Matheus Vieira Machado** tendo como título "**Barreiras Comerciais Chinesas ao Complexo Soja Brasileiro**".

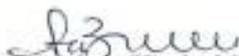
Constituíram a Banca Examinadora os professores Dra. Adriana Kirchof de Brum (orientadora), Dr. João Augusto Rossi Borges (examinador) e Me. Roberto Mauro da Silva Fernandes (examinador).

Após a apresentação e as observações dos membros da banca avaliadora, o trabalho foi considerado APROVADO.

Por nada mais terem a declarar, assinam a presente Ata.

Observações: O aluno deverá reconfigurar a versão final conforme indicações de banca

Assinaturas:


Dra. Adriana Kirchof de Brum
Orientadora


Dr. João Augusto Rossi Borges
Examinador


Me. Roberto Mauro da Silva
Fernandes
Examinador

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP).

M149b Machado, Matheus Vieira

BARREIRAS COMERCIAIS CHINESAS AO COMPLEXO SOJA
BRASILEIRO / Matheus Vieira Machado -- Dourados: UFGD, 2017.
79f. : il. ; 30 cm.

Orientador: Adriana Kirchoff de Brum

TCC (Graduação em Relações Internacionais) - Faculdade de Direito e
Relações Internacionais, Universidade Federal da Grande Dourados.
Inclui bibliografia

1. Brasil. 2. China. 3. Soja. 4. Barreiras. 5. Comércio. I. Título.

Ficha catalográfica elaborada automaticamente de acordo com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

©Direitos reservados. Permitido a reprodução parcial desde que citada a fonte.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar gostaria de agradecer a Deus e sua infinita bondade. Agradeço aos meus pais, Marilin Vieira e Vanderlei Machado, os quais sempre me incentivaram e me ajudaram na árdua caminhada da graduação, na qual muitas vezes tiveram que abrir mão dos seus sonhos para que eu conseguisse alcançar os meus. A todo amor e carinho que foram essenciais para que eu pudesse percorrer esse caminho.

Agradeço aos meus irmãos Max Wiliians e Larissa Machado e a minha cunhada Naara Rockel que sempre demonstraram confiança em mim, em meus sonhos e em minha capacidade. Agradeço todo afeto, todos conselhos e por todos momentos que me apoiaram nas dificuldades.

Ao professor João Augusto por toda instrução e paciência para a construção inicial do presente trabalho.

Agradeço à professora Adriana Brum, minha orientadora, por sua disposição em sempre me auxiliar nas dificuldades e dúvidas que surgiram ao longo do percurso sempre demonstrando competência e dedicação.

Aos meus queridos amigos, Matheus Barros, José Antônio, Guilherme Marin, Marcelo Borges, Thiago Faria, Igor Nunes, Gabriel Gomes, Thiago Marques, Leoncio Sanglard e Pedro Nogueira por me ensinarem o sentido de amizade, fraternidade e companheirismo.

À Lorena Castanho pelo constante apoio e incentivo para o término do trabalho e também pela sua amizade, amor e carinho.

Ao amigo da graduação Thiago Vinícius Ribeiro pelo auxílio nas dúvidas que surgiram ao longo da elaboração desta monografia e à sua amizade nesses anos de curso.

RESUMO

O presente trabalho visa tratar das barreiras comerciais chinesas ao complexo soja brasileiro. A escolha do tema deste trabalho decorre do fato de que o agronegócio brasileiro possui relevância na economia nacional, em especial as *commodities*, entre essas o complexo da soja, que coloca o Brasil como o segundo maior produtor de soja no mundo. A China se tornou nos últimos anos a principal parceira comercial do agronegócio brasileiro, absorvendo grande parte da produção brasileira. A economia internacional passou por importantes mudanças no final do século XX e início do século XXI, ocasionando a ascensão dos chamados países emergentes, entre os quais, Brasil e China, assim, o crescente intercâmbio econômico sino-brasileiro foi impulsionado pelo acelerado crescimento chinês e a conseqüente alta demanda por *commodities*. Atualmente a China é a segunda potência econômica mundial, tornando-se o principal destino das exportações de soja brasileira. Diante deste cenário econômico, buscou-se analisar as barreiras comerciais chinesas aplicadas ao complexo soja, de maneira a identificar os principais entraves entre a comercialização do mesmo. Constatou-se que a China aplica uma escalada tarifária ao complexo soja conforme o grau de processamento do produto e também aplica barreiras não-tarifárias ao complexo soja em geral e outras medidas específicas ao óleo de soja, visando desestimular a importação dos subprodutos da soja.

Palavras chaves: Brasil; China, Soja, Barreiras, Comércio.

LISTA DE QUADROS E FIGURAS:

Quadro 1: Horas necessárias para produzir	21
Quadro 2: Custo de Produção	24
Quadro 3: Rodadas de Negociações Multilaterais do GATT	42
Quadro 4: Resumo de Acordos Rodada Uruguai	43
Quadro 5: Produção Mundial de Soja	56
Quadro 6: Exportação Mundial de Soja	57
Quadro 7: Consumo Mundial de Soja	58
Quadro 8: Exportações Brasileiras do Agronegócio	60
Quadro 9: Destinos das Exportações Brasileiras	61
Quadro 10: Exportações Brasileiras	64
Figura 1: Participação da Soja na economia brasileira	60

LISTA DE SIGLAS E ABREVIACÕES:

AARU – Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai.
ABIOVE - Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais.
AQSIQ – *Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine*.
APEX- BRASIL - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos.
BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento.
BNT – Barreiras Não Tarifárias.
CEBC – Conselho Empresarial Brasil – China.
CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada.
CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento.
CNCA – Conselho Nacional de Certificação e Acreditação (China).
EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuária.
FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.
FMI – Fundo Monetário Internacional.
FUNCEX - Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior.
GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio.
ICONE – Instituto Nacional de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais.
IED – Investimentos Externos Direto.
IMEA - Instituto Matogrossense de Economia Agropecuária.
IVA – Imposto sobre Valor Agregado.
MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.
MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.
MOFCOM – Ministério do Comércio da China.
MRE – Ministério das Relações Exteriores.
OMC – Organização Mundial de Comércio.
PIB – Produto Interno Bruto.
RPC – República Popular da China.
UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento.
USDA – Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. METODOLOGIA.....	17
3. TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E SEUS EFEITOS SOBRE AS RELAÇÕES ECONÔMICAS.....	18
3.1. COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	18
3.1.1. Mercantilismo.....	18
3.2. TEORIAS CLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	20
3.2.1. Adam Smith e a Teoria das vantagens absolutas	20
3.2.2. David Ricardo e a Teoria das vantagens comparativas.....	24
3.3. TEORIA NEOCLÁSSICA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	27
4. BARREIRAS COMERCIAIS: CONCEITOS, CARACTERÍSTICAS E DIFERENÇAS	30
4.1. BARREIRAS COMERCIAIS	31
4.1.2. Barreiras Tarifárias.....	31
4.1.3. Barreiras Não-Tarifárias (BNT).....	34
5. O PAPEL DO ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS E COMERCIO (GATT) E DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC) NA REDUÇÃO DAS BARREIRAS COMERCIAIS.....	39
5.1. O ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT).....	39
5.1.1. O Acordo sobre Aplicação de Medidas Fitossanitárias (SPS).....	46
5.1.2. O Acordo Sobre Barreiras Técnicas (TBT).....	47
5.2. A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO	48
5.3. A INSERÇÃO DA CHINA NA OMC	51
6. ANÁLISE DAS BARREIRAS COMERCIAIS CHINESAS AO COMPLEXO SOJA BRASILEIRO.....	55
6.1. CARACTERIZAÇÃO DO COMPLEXO SOJA E A PRODUÇÃO MUNDIAL.....	55
6.1.1. Soja em grão.....	55
6.1.2. Derivados da soja	56
6.1.3. Principais produtores, exportadores, consumidores mundiais e expectativas para a próxima safra.	57
6.1.5. A importância do agronegócio para o Brasil.....	59
6.2. RELAÇÕES BILETERAIS ENTRE BRASIL E CHINA.....	63

6.3. BARREIRAS COMERCIAIS APLICADAS AO COMPLEXO SOJA BRASILEIRO	66
6.3.1. Barreiras tarifárias	66
6.3.2. Barreiras não-tarifárias	67
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	70
8. REFERÊNCIAS	72

1. INTRODUÇÃO

O agronegócio possui fundamental importância na economia brasileira. É responsável por uma parcela de mais de 20% no Produto Interno Bruto (PIB) (CEPEA, 2016) e responde pela geração de cerca de 25% dos empregos no Brasil (MAPA, 2016). Registrou um saldo comercial de aproximadamente US\$ 83 bilhões em 2013, US\$ 80 bilhões em 2014 e US\$ 75 bilhões em 2015 (MAPA, 2016). A diversidade do solo, do clima e a extensão territorial proporcionam ao país a possibilidade de cultivo de diversos produtos. Dentre eles destacam-se a produção de café, açúcar, laranja, etanol, carne bovina e da soja, objeto de estudo do presente trabalho.

O Brasil é atualmente o segundo maior produtor de soja do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos (EMBRAPA, 2016). A safra brasileira 2014/15 teve uma produção de 96.24 milhões de toneladas (CONAB, 2014), das quais o país exportou 54.4 milhões de toneladas de soja em grão e 14.8 milhões de toneladas de farelo de soja, fazendo o complexo soja ter uma participação de US\$ 29 bilhões na balança comercial brasileira (MAPA, 2016). Na safra 2015/2016, o país produziu um total de 95.63 milhões de toneladas de soja (EMBRAPA, 2016). A safra 2016/17 teve uma produção de 113, 923 milhões de toneladas, das quais o país exportou em grão 51,6 milhões de toneladas, exportou em farelo 14,4 milhões de toneladas e 1,2 milhões de toneladas em óleo totalizando US\$ 25,4 bilhões exportados (EMBRAPA, 2017). Segundo o MAPA (2016), o complexo soja que envolve o grão, o farelo e o óleo é o principal gerador de divisas cambiais para o país.

Em 2013, a China consolidou-se como a principal parceira comercial do agronegócio brasileiro, absorvendo 22,9% do total exportado pelo setor, em termos de faturamento (CEPEA, 2014). Segundo o MAPA (2014), no ano de 2013, a República Popular da China (RPC) comprou o total de 63.4 milhões de toneladas da soja em grão, sendo 32 milhões oriundos do Brasil, tornando o complexo soja responsável por 83,7% dos produtos agrícolas brasileiros exportados para a República Popular da China (RPC). Segundo o Ministério das Relações Exteriores do Brasil (MRE, 2016) a corrente de comércio sino-brasileiro acentuou-se de maneira significativa entre 2001 e 2015 - passando de US\$ 3.2 bilhões para US\$ 66.3 bilhões.

O crescente intercâmbio econômico entre os dois países é resultado do crescimento acelerado da China e sua demanda por alimentos e da eficiência do Brasil na produção de *commodities*. De acordo com o Conselho Empresarial Brasil-China (CEBC, 2017), o Brasil exportou para a RPC em 2015 um total de 40.926 mil toneladas de soja, 185 mil toneladas de minérios de ferro e seus concentrados, 3.472 mil toneladas de celulose, 2.507 mil toneladas de açúcares e 307 mil toneladas de carnes de aves. Nota-se que os produtos da pauta exportadora do Brasil para este país são produtos de baixo valor agregado. No entanto, os produtos importados pelo Brasil da China em 2015 são de alto valor agregado, como máquinas, aparelhos e materiais elétricos e mecânicos e suas partes. Isso configura a deterioração dos termos de troca no comércio sino-brasileiro.

A trajetória de ascensão chinesa deve-se ao processo de crescente abertura econômica e política iniciadas em 1978. A atração de capital estrangeiro, descentralização das decisões econômicas, forte incentivo às exportações e investimento em setores estratégicos foram fatores determinantes para o crescimento da economia chinesa (BASSO, 2016). Atualmente a China é a segunda potência econômica mundial e, segundo Cunha (2008), sua demanda por matérias-primas e energia afeta cada vez mais a distribuição mundial da oferta e dos preços da *commodities*, com distintos impactos sobre os países, produtores e consumidores.

A China ingressou formalmente na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001 (MRE, 2016) e fez importantes reformas na sua economia e concessões para a abertura dos seus mercados a produtos estrangeiros. Contudo, o complexo soja brasileiro sofre barreiras tarifárias e não-tarifárias no acesso ao mercado agrícola chinês, de modo que existe a chamada escalada tarifária, que é o aumento do imposto *ad valorem* conforme o grau de transformação do grão, além da incidência de barreiras técnicas e fitossanitárias.

Mediante a isso, o presente trabalho tem como objetivo geral apontar quais são as barreiras comerciais (tarifárias e não-tarifárias) aplicadas pela China ao complexo soja brasileiro. Os objetivos específicos que nortearão o trabalho são:

- a) Apontar o conceito e diferenças entre as barreiras comerciais presentes no comércio internacional.

- b) Discorrer acerca do papel do Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio (GATT) e da OMC na redução das barreiras comerciais.
- c) Apontar as principais características do comércio sino-brasileiro.
- d) Analisar a conjuntura do complexo soja no contexto mundial e a importância do agronegócio para a economia brasileira.

A relevância deste trabalho se dá devido a dois fatores fundamentais: a importância do comércio sino-brasileiro nas últimas décadas e a importância do complexo soja na pauta exportadora do país.

O primeiro registro do cultivo de soja no Brasil data de 1914 no município de Santa Rosa, RS. Contudo, somente a partir de 1940 foi que ela adquiriu alguma importância econômica, merecendo o primeiro registro estatístico nacional em 1941, no anuário agrícola do Rio Grande do Sul: área cultivada de 640 hectares, produção de 450 toneladas e rendimento de 700 kg/ha. Nesse mesmo ano instalou-se a primeira indústria processadora de soja do país, em Santa Rosa e, em 1949 com produção de 25. 000 toneladas, o Brasil figurou pela primeira vez como produtor de soja nas estatísticas internacionais (EMBRAPA, 2004).

Contudo, somente a partir da década de 1960 que a soja se estabeleceu como cultura economicamente importante para o Brasil. Nessa década a sua produção multiplicou-se por cinco (passou de 206 mil toneladas, em 1960, para, 1,056 milhão de toneladas, em 1969). 98% desse volume era produzido nos três estados da Região Sul. Apesar do significativo crescimento da produção ocorrer na década de 60, foi na seguinte que a cultura se consolidou como a principal do agronegócio brasileiro, resultado da expansão da área cultivada, aumento da produtividade e ao uso de novas tecnologias. Nas décadas de 90 e o 80 a produção deixou de concentrar-se no sul do país espalhando-se para a região tropical com um expressivo crescimento da produção nessas áreas (EMBRAPA, 2004).

Dall'agnol (2000) afirma que a soja foi a grande responsável pelo surgimento da agricultura comercial brasileira, acelerando a mecanização das lavouras, modernizando o transporte, expandindo a fronteira agrícola e colaborando para a técnica e produção de outras culturas, além de patrocinar o desenvolvimento da avicultura e suinocultura brasileira. A geração de tecnologias contribuiu para que o país aumentasse a sua produção de soja, passando a ocupar o segundo lugar entre os maiores produtores

de soja do mundo. Como exemplo podemos constatar no parágrafo abaixo.

Segundo a EMBRAPA (2017) na safra 2016/2017 o maior produtor do mundo foi os Estados Unidos com a produção de 117, 208 milhões de toneladas. O Brasil ficou em segundo lugar produzindo 113, 923 milhões de toneladas. No Brasil os principais estados produtores de soja foram: Mato Grosso, em primeiro lugar, com uma produção de 30, 514 milhões de toneladas, com área plantada de 9, 323 milhões de hectares, resultando em uma produtividade de 3.273 kg/ha. O segundo maior estado produtor foi o Paraná que produziu 19, 534 milhões de toneladas, com área plantada de 5,250 milhões de hectares, resultando em uma produtividade de 3.721 kg/há. O Rio Grande do Sul ficou em terceiro lugar com uma produção de 18, 714 milhões de toneladas, em uma área plantada de 5,250 milhões de hectares, resultando na produtividade de 3.721 kg/há.

Silva *et al* (2010) argumenta que quando se associa elevada produtividade aos baixos custos de produção e aos preços competitivos no mercado internacional, o resultado converge em apontar a soja como uma das atividades mais expressivas da agricultura brasileira na pauta de exportações. A taxa de produtividade de oleaginosa juntamente com os preços internacionais permitiram ao Brasil ocupar uma posição de destaque entre os maiores produtores mundiais. Além disso, o país se beneficia, pois, a soja destaca-se por ser uma das principais commodities comercializadas no mundo. Sua produção é feita em grande escala nos poucos países que a produzem. A soja tem grande importância no cenário internacional, dada a grande diversidade de usos que a mesma possui, tanto na alimentação humana ou animal quanto pelos subprodutos obtidos pelo processo industrial (SILVA *et al.*, 2010).

O principal destino da soja brasileira mudou desde a década de 1990, de maneira que em 1997 o principal destino da oleaginosa era a Holanda, seguido da China, Alemanha, Espanha e Portugal. Contudo, no início da década de 2000 a China passou a ser o principal destino das exportações da soja brasileira (SCNEIDER *et al*, 2013) permanecendo até atualmente. A soja é um item básico que faz parte dos hábitos alimentares da população chinesa (PROCOPIO, 2016) e configura como a maior importadora de alimentos do mundo desde 2012, quando tomou o posto dos Estados Unidos. É também a maior importadora mundial de soja (VILELA, 2013).

Em 2016, a China foi a maior compradora dos produtos brasileiros totalizando US\$ 35, 13 bilhões. O complexo soja, no ano de 2016, foi responsável por 41,59 % das

exportações brasileiras (MDIC, 2017). A soja em grão chegou a cifra de exportações para a RPC de US\$ 14, 38 bilhões, o óleo de soja de US\$ 172, 97 milhões e o farelo de US\$ 3, 446 milhões (ABIOVE, 2017).

Pode-se notar que a China importa em sua maioria o produto básico do complexo soja, o grão *in natura* e importa em pouca quantidade os produtos com um maior grau de processamento, como o óleo e o farelo de soja. Essa característica faz parte do projeto de desenvolvimento econômico da RPC, no qual o país importa produtos de baixo valor agregado, os processa e reexporta no mercado internacional. Isso acontece com o caso da soja, na qual a China tem um grande parque industrial de esmagamento de grão. Além disso, para impedir a entrada dos produtos com maior valor agregado, o país impõe tarifas maiores conforme aumenta o grau de processamento dificultando a variação da pauta exportadora do Brasil.

Conforme aponta Schneider *et al* (2013), enquanto o Brasil eleva a produção e produtividade no setor do complexo soja, alguns procedimentos tarifários e não-tarifários são adotados pelos importadores para melhorar suas posições, que seja via argumentos ambientais, burocráticos ou qualquer outro.

O Instituto Nacional de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE) fez uma estimativa de quanto o Brasil perdia com o protecionismo agrícola chinês analisando produtos como a soja, carnes, açúcar e algodão. A conclusão foi que o país perde US\$ 1 bilhão por ano em exportações com as barreiras comerciais (ICONE, 2011). Um relatório elaborado pelo Banco Mundial em 2014, colocou as barreiras comerciais chinesas como principais entraves à exportação dos produtos manufaturados brasileiros, de modo a dificultar a diversificação das exportações. O escalonamento tarifário implícita ou explicitamente visa instabilizar e desestabilizar a agregação de valor aos produtos primários (RODRIGUES, *et al.*, 2011).

Tendo em vista esse contexto, justifica-se a realização desse trabalho pelo ineditismo do tema e por tratar-se de um produto de relevância econômica entre países emergentes de visibilidade no cenário internacional. O presente trabalho, além da introdução apresentada possui mais 5 capítulos. No capítulo 2 será apresentado o referencial teórico. No capítulo 3 apresentaremos os tipos, conceitos, características e diferenças das barreiras comerciais no comércio internacional. No capítulo 4 o papel do Acordo Geral Sobre Tarifas e comércio (GATT) e da Organização Mundial do

Comércio (OMC) na eliminação das barreiras comerciais no comércio internacional. No capítulo 5 serão apresentados os resultados propostos por este trabalho, com a análise das barreiras comerciais chinesas ao complexo soja brasileiro. E por fim, na seção 6 serão apresentadas as considerações finais.

2. METODOLOGIA

Para alcançar os objetivos propostos utilizamos a pesquisa descritiva e a pesquisa bibliográfica como procedimentos para a coleta de dados, baseada na obtenção de dados secundários, tais como o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços; Ministério das Relações Exteriores; e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

A pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos, páginas de web sites. Qualquer trabalho científico inicia-se com uma pesquisa bibliográfica, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou acerca do assunto. Existem, porém, pesquisas científicas que se baseiam unicamente na pesquisa bibliográfica, procurando referências teóricas publicadas com o objetivo de recolher informações ou conhecimentos prévios sobre o problema a respeito do qual se procura a resposta (FONSECA, 2002, p.32)

Dessa maneira, para coleta dos resultados, foi realizado um levantamento bibliográfico. Foram usados documentos científicos, estatísticas, relatórios, planilhas, balanços comerciais e documentos. Para o levantamento e coleta de dados a pesquisa foi feita exclusivamente na internet por meio do site Google e Google Acadêmico no período de dezembro de 2016 até junho de 2017.

3. TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E SEUS EFEITOS SOBRE AS RELAÇÕES ECONÔMICAS.

3.1. COMÉRCIO INTERNACIONAL

Segundo Maia (2010), para a sobrevivência do ser humano ele precisa satisfazer algumas necessidades básicas, sem o que morreria. Necessita de alimentos, agasalho, abrigo. Para satisfazer essas necessidades o homem precisa obter bens, como por exemplo alimentos. Contudo, ocorre que a disponibilidade dos alimentos na natureza é escassa e devido a isso, obrigou o homem pré-histórico a começar a plantar os seus alimentos, assim começando um processo de produção. Dessa forma, temos dois fatores econômicos: o consumo e a produção.

Diante desse fato, o homem viu a dificuldade de produção de tudo que precisava para sua sobrevivência, criando a divisão do trabalho. Ou seja, o indivíduo produz um tipo de objeto ao qual é necessário para a sua sobrevivência e troca o excedente por outro produto que é necessário para ele (MAIA, 2010). A divisão do trabalho não só poupou tempo como também aumentou a produtividade e a qualidade dos produtos, dessa maneira proporcionando melhores oportunidades de troca (MAIA, 2010).

A evolução dessas trocas, iniciadas na pré-história intensificou-se de tal maneira que ultrapassou os limites locais, desenvolvendo-se entre tribos de diferentes países dando origem ao comércio internacional (MAIA, 2010). Com a criação desse conceito houve a necessidade de teorização das trocas internacionais visando maior entendimento e ganhos para as comunidades e cidades. Surgem então as teorias do comércio internacional que buscam explicar as trocas comerciais entre os países, as diferenciações entre os bens produzidos e as barreiras impostas ao comércio internacional.

3.1.1. Mercantilismo

O mercantilismo segundo Gonçalves *et al* (1998) consistia em um conjunto de doutrinas de política econômica que acompanharam a consolidação do absolutismo e

dos primeiros estados-nação europeus. Não pode ser considerado como uma escola formal de pensamento econômico, mas sim como um conjunto de atividades similares voltadas à atividade doméstica e ao papel do comércio internacional (APPLEYARD *et al*, 2006). Vigorou entre o século XV até meados do século XVII como resultado da expansão do comércio que teve início no final da idade média (CARVALHO, 2007). Surgiu em uma época em que a Europa passava por grandes transformações políticas, religiosa, intelectual, geográfica, além de mudanças como o crescimento da população, o surgimento de uma nova classe de comerciantes, em simultâneo com a descoberta de metais preciosos no novo mundo (SILVA, 2009). Suas ideias expressavam a conjugação dos interesses do Estado nacional e da ascendente burguesia, que se contrapunham ao feudalismo (CARVALHO, 2007).

Os mercantilistas preocupavam-se sobretudo, com a política econômica, com o saldo positivo na balança comercial, com o estoque de metais preciosos e com o poder do Estado (ARAUJO, 1994). Segundo Carvalho (2007), de forma geral, acreditava-se que uma nação seria tanto mais rica quanto maiores fossem sua população e o estoque de metais preciosos da mesma. No mercantilismo, a conexão entre política comercial e política monetária é central em seu sistema, determinando a natureza das políticas econômicas a serem adotadas pelo Estado (GONÇALVES *et al*, 1998). Dessa maneira, visando o acúmulo de metais preciosos o Estado deveria incentivar as exportações e frear as importações de outros países ou até mesmo proibi-las., visando o superávit comercial (CARVALHO, 2007). A atividade econômica nesse cenário seria um jogo de soma zero, na qual o ganho de um país ocorreria à custa da perda de outro (APPLEYARD *et al*, 2006). Na concepção mercantilista, essa seria a principal maneira de incrementar o volume de metais preciosos no país, já que os pagamentos internacionais eram feitos em ouro e prata.

Segundo a doutrina mercantilista, uma variação positiva dos estoques de moeda elevaria o valor da moeda nacional no exterior e produziria uma taxa de câmbio favorável (GONÇALVES *et al*, 1998). Na visão do mercantilismo, com o protecionismo e o aumento do estoque de metais preciosos os preços dos produtos no seu território se elevaria e conseqüentemente os preços dos mesmos subiriam no mercado internacional. Dessa maneira, o comércio com as outras nações traria cada vez mais lucros gerando uma balança superavitária constante.

No entanto, conforme aponta Carvalho (2007) se todos os países agissem dessa maneira as economias se fechariam até o ponto que importariam apenas aquilo que fosse essencial e não pudesse ser produzido internamente. Dessa maneira, se essas políticas tivessem continuidade, conseqüentemente, as exportações ficariam reduzidas a zero, pois para o efetivo aumento das exportações deve haver um incremento em relação às importações. Se todas economias adotassem medidas protecionistas em larga escala as economias acabariam por se fechar não possibilitando o comércio internacional. Sem levarmos em conta esse contexto, não conseguiremos compreender a obra dos clássicos, que estavam tentando combater correntes de pensamento já ultrapassadas procurando explicar o novo contexto econômico a seus contemporâneos (ARAUJO, 1994).

3.2. TEORIAS CLÁSSICAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

3.2.1. Adam Smith e a Teoria das vantagens absolutas

A teoria das vantagens absolutas é defendida por Adam Smith na sua famosa obra chamada *A riqueza das Nações: Investigação sobre Sua Natureza e Suas Causas*, publicada originalmente em 1776. É considerada um marco na história do pensamento econômico pois é a primeira obra a tratar com exclusividade a economia e incluir uma visão sistemática sobre o comércio entre os países (CARVALHO, 2007). A obra de Smith tinha um alvo claro: o mercantilismo. Atacava o conjunto de ideias mercantilistas defendidas e implementadas pelos chefes de Estado, altos funcionários, comerciantes e financistas como as regulamentações, a intervenção excessiva do governo na economia, o monopólio concedido pelo Estado a algumas grandes companhias e contra leis que dificultavam a mobilidade da força de trabalho (ARAUJO, 1994), (CARVALHO, 2007).

Segundo Smith a falha dos mercantilistas consistia na ideia de que o comércio seria um jogo de soma zero, ou seja, que necessariamente registrasse um déficit para uma das nações envolvidas. O autor defendia que o comércio internacional deveria beneficiar as duas partes envolvidas no negócio (CARVALHO, 2007).

Araújo (1994) argumenta que para Smith, a causa da riqueza das nações é o trabalho humano. O trabalho pode gerar um produto anual para os países maior ou

menor dependendo de dois fatores: a divisão do trabalho e o trabalho improdutivo. Dessa maneira, Smith defende veementemente na sua obra a divisão do trabalho. Para o autor, a divisão do trabalho é resultado da tendência inata do homem para a troca e traz consigo uma série de consequências positivas, como: aumento da destreza pessoal, economia de tempo e condições mais favoráveis para que os trabalhadores desenvolvam técnicas, máquinas e instrumentos que lhe poupem esforço (ARAUJO, 1994). Para ilustrar o seu argumento ele utiliza de um exemplo que ficou amplamente conhecido na economia, o exemplo da fabricação de alfinetes:

Tomemos, pois, um exemplo tirado de uma manufatura muito pequena, mas na qual a divisão do trabalho muitas vezes tem sido notada: a fabricação de alfinetes. Um operário não é treinado para essa atividade... nem familiarizado com as máquinas ali empregadas... dificilmente poderia fabricar um único alfinete, em um dia, empenhando o máximo de trabalho; de qualquer forma, certamente não conseguirá fabricar vinte. Entretanto, da forma como essa atividade é hoje executada, não somente o trabalho todo constitui uma indústria específica, mas ele está dividido em uma série de setores, dos quais, por sua vez, a maior parte também constitui provavelmente um ofício especial. Um operário desenrola o arame, um outro o endireita, um terceiro o corta, um quarto faz as pontas, um quinto o afia nas pontas para a colocação da cabeça do alfinete (...). Assim, a importante atividade de fabricar um alfinete está dividida em aproximadamente 18 operações distintas, as quais, em algumas manufaturas, são executadas por pessoas diferentes, ao passo que, em outras, o mesmo operário às vezes executa 2 ou 3 delas. Vi uma pequena manufatura desse tipo, com apenas 10 empregados, e na qual alguns desses executavam 2 ou 3 operações diferentes. Mas, embora não fossem muito hábeis... conseguiam, quando se esforçavam, fabricar em torno de 12 libras de alfinetes por dia. Ora, 1 libra contém mais de 4 mil alfinetes de tamanho médio. Por conseguinte, essas 10 pessoas conseguiam produzir entre elas mais do que 48 mil alfinetes por dia, pode-se considerar que cada uma produzia 4.800 alfinetes diariamente. Se, porém, tivessem trabalhado independentemente uma da outra, e sem que nenhuma delas tivesse sido treinada para esse ramo de atividade, certamente cada uma não teria conseguido fabricar 20 alfinetes por dia. (SMITH, 1983. P. 41-2)

Dessa maneira, segundo a lógica de Smith, podemos constatar que a produtividade decorre da divisão do trabalho, que está diretamente relacionada com a tendência inata do ser humano de trocar, negociar e vender um produto a troca de outro e está por sua vez é estimulada pela ampliação dos mercados. Desse modo é preciso ampliar mercados para ampliar a produtividade e a riqueza. (ARAUJO, 1994). Em outras palavras, conforme Moreira (2012) quanto mais desenvolvida fosse a divisão do trabalho, mais especializado e eficiente seria o trabalho e mais rica seria a nação. Desse

modo, a divisão do trabalho dependeria da extensão dos mercados, quanto mais abertos fossem os mercados nacionais, mais ricas seriam as nações integradas pelo comércio.

O modelo de Adam Smith baseia-se na chamada teoria do valor trabalho, na qual o valor de determinado produto é medido pelo trabalho incorporado na sua produção. Logo, para Smith, a riqueza de uma nação não era medida pela acumulação de metais preciosos e sim pela produtividade de cada nação. Assim sendo, a divisão e especialização do trabalho provocado pelo comércio internacional deverá trazer ganhos de produtividade a serem repartidos pelos parceiros no comércio internacional. (ARAUJO,1994).

Para Smith, para os países obtiverem o máximo possível de ganhos no comércio internacional as nações deveriam se especializar nas suas vantagens absolutas, ou seja, cada país deve se especializar no produto em que tem vantagem nos termos de custos (ou produtividade), ou seja, no produto em que o número requerido de horas para a sua produção é menor que os outros países. Dessa maneira, as nações devem apenas produzir e exportar aqueles produtos nos quais tem maior produtividade e eficiência e importar os produtos nos quais não tem vantagens absolutas. Isso proporcionará aos países vantagens recíprocas (MAIA, 2010).

Para exemplificar o exemplo de Adam Smith utilizaremos o seguinte quadro:

Quadro 1: Horas necessárias para produzir.

País	Horas para produzir uma camisa	Horas para produzir um sapato
A	10	40
B	15	30

Fonte: Maia, 2010.

De acordo com Maia (2010) o quadro nos mostra o seguinte:

- Em A, é necessitamos de quatro camisas para trocar por um sapato;
- A pode comprar um sapato de B, pagando com apenas 3 camisas. Desse modo, existe uma vantagem muito grande nessa troca;
- Em B, com um sapato compramos duas camisas;
- Se B vender um sapato para A, receberá três camisas.

Portanto, podemos constatar que A detém uma vantagem absoluta em relação a B na produção de camisas e que B tem uma vantagem absoluta em relação à A na produção de sapatos. Dessa forma, cada país deve se concentrar na produção do bem que lhe oferece vantagem absoluta exportando o que exceder o consumo interno e utilizar a receita para importar os bens produzidos, com vantagem absoluta, de outro país.

Para demonstrar o exemplo, nos valeremos das palavras de Smith (1983):

Eis uma máxima que todo chefe de família prudente deve seguir: nunca tentar fazer em casa aquilo que seja mais caro fazer do que comprar. O alfaiate não tenta fabricar seus sapatos, mas os compra do sapateiro. Este não tenta confeccionar seu traje, mas recorre ao alfaiate. O agricultor não tenta fazer nem um nem outro, mas se vale desses artesãos. Todos consideram que é mais interessante usar suas capacidades naquilo que têm vantagem sobre seus vizinhos e comprar, com parte do resultado de suas atividades, ou que vem a dar no mesmo, com preço de parte das mesmas, aquilo que venham a precisar.

Smith ainda afirma que o ser humano é levado a agir pelo desejo de uma recompensa e que este impulso é inato (ARAUJO, 1994).

Não é da bondade do açougueiro ou do padeiro que podemos esperar nosso jantar, mas de seu interesse. Nós nos dirigimos não a seu espírito humanitário, mas sim ao seu interesse e nunca lhe falamos das nossas necessidades e sim de suas vantagens. (SMITH, 1985)

Portanto, ao seguir os seus impulsos egoístas os homens interagem entre si levando a uma harmonia social. O choque entre egoísmo e competição acarreta em ganhos sociais e econômicos (ARAUJO, 1994). Ou seja, o interesse pessoal é o motor do crescimento e a concorrência consiste como o instrumento regulador. Dessa maneira não haveria necessidade de o Estado intervir na economia, de maneira que o mercado se autorregularia surgindo assim a teoria da mão-invisível (ARAUJO, 1994).

Em relação ao acúmulo de metais preciosos, característica importante na doutrina mercantilista, segundo Gonçalves (1998), Smith defende que são um produto como qualquer outro. Dessa maneira, um grande produtor de metais preciosos seria naturalmente um exportador desse produto, porque o preço dos outros produtos cotados em ouro e prata, no país com minas, seria mais alto do que no país sem minas.

Em relação a teoria das vantagens absolutas, podemos constatar que ela apresenta uma séria limitação devido a possível ineficiência de um determinado país em ter vantagens absolutas em um produto em relação a outro. Isso faria com que essa nação não pudesse participar do comércio internacional, já que a troca internacional só ocorre, de acordo com a teoria das vantagens absolutas, quando A é mais eficiente que B em produzir um produto. Esta limitação da teoria de Smith será discutida no próximo item em contraposição à teoria de David Ricardo na sua teoria de vantagens comparativas.

3.2.2. David Ricardo e a Teoria das vantagens comparativas

A teoria do comércio internacional chega ao seu apogeu com a obra de David Ricardo intitulada *Princípios de economia política e tributação*, publicada originalmente em 1817. É considerado o maior dos economistas clássicos (ARAÚJO, 1994). A principal contribuição desse autor foi a sua teoria das vantagens comparativas, e que estas são em última instância responsáveis pelos ganhos no comércio internacional (GONÇALVES, 1998). David Ricardo com a sua teoria das vantagens comparativas resolveu o problema que Adam Smith deixou em aberto na sua obra, que consistia na inserção de determinado país que não tem uma vantagem absoluta na produção de um produto em relação aos outros e como ele iria se inserir no comércio internacional. David Ricardo demonstra que não são as vantagens absolutas que importam, mas sim as vantagens comparativas, que sua vez são determinadas pela produtividade do trabalho (CARVALHO, 2007). É importante ressaltar que para Ricardo o único fator de produção é o trabalho e os países diferem apenas na produtividade do trabalho entre as diferentes indústrias (KRUGMAN & OBSTFELD, 2001)

Segundo Coutinho *et al* (2006) a vantagem comparativa reflete o custo de oportunidade relativo, ou seja, a relação entre as quantidades de um determinado bem que dois países devem deixar de produzir para focar a sua produção em outro bem. Segundo a teoria ricardiana, as vantagens comparativas são resultado das diferenças de produtividade do fator trabalho para diferentes bens. Ricardo as relacionou às distinções no clima e no ambiente de cada país. Dessa maneira, os países deveriam se especializar

nos produtos nos quais tivessem vantagem comparativa, focando e aumentando a sua produção doméstica. Como a diferença entre os custos de produção é o que determina o comércio internacional, esse argumento ficou conhecido como teoria dos custos comparativos (CARVALHO, 2007).

Para melhor compreensão da teoria de Ricardo utilizaremos o seguinte quadro:

Quadro 2: Custos de Produção de Tecido

País	100 metros de tecido	100 barris de vinho
A	90 dias	80 dias
B	100 dias	120 dias

Fonte: Maia, 2010.

Segundo Maia (2010), de acordo com a teoria das vantagens absolutas não poderia haver comércio entre esses dois países porque A têm vantagens absolutas em relação a B na produção de vinhos e tecidos, contudo Ricardo apresenta o seguinte raciocínio:

- O país A deve transferir os trabalhadores de tecidos para vinhos, onde tem maior vantagem. Dessa forma, deve comprar tecidos de B e vender vinhos a ele.
- O país B deve fazer o inverso, ou seja, transferir os trabalhadores de vinho para tecidos, onde tem menos desvantagem. Com isso deve comprar vinhos de A e vender tecidos a A.

Dessa maneira, podemos observar:

- O país A vende 100 barris de vinho a B pelo preço equivalente a 90 dias. Como A gasta apenas 80 dias, tem um lucro de 10. Compra 100 metros de tecido pelo preço equivalente a 90 dias. Como gasta 90, não perde nem ganha, nessa operação;
- O país B compra 100 barris de vinho pelo preço equivalente a 90 dias. Como o custo interno é de 120, B tem um lucro de 30. Vende 100 metros de tecido por 90. Como o custo interno é 100, perde 10; mas ganhou 30 no vinho. Portanto, B tem um lucro final de 20.

Conforme Maia (2010) argumenta podemos constatar que essa troca se torna um bom negócio. Portanto, o comércio entre os dois países pode ser realizado, porque a

vantagem absoluta em A em vinho supera a falta de vantagem na troca de tecidos. Dessa forma, de acordo com Ricardo (1982) o comércio internacional não tem que ser necessariamente baseado na teoria das vantagens absolutas. Pode ser vantajoso para um país especializar-se na produção de bens que são produzidos com menos esforço em outro lugar. Da mesma maneira que pode não haver benefícios especializar-se na produção de produtos que o país tem vantagens absolutas se houver uma vantagem maior na produção de outros. (RICARDO, 1982).

Em relação ao comércio exterior Ricardo argumenta que os países exportarão os bens nos quais tem maior produtividade relativa do trabalho (tem vantagem comparativa na sua produção) e importarão os bens nos quais apresentam menor produtividade relativa do trabalho.

A Inglaterra exportava tecidos em troca de vinho, porque dessa forma, sua indústria se tornava mais produtiva; teria mais tecidos e vinhos do que se os produzisse para si mesma. Portugal importava tecidos e exportava vinhos porque a indústria portuguesa poderia ser mais beneficentemente utilizada para ambos os países na produção de vinho. (RICARDO, 1982:107).

Dessa maneira Ricardo mostra, assim como Adam Smith que a especialização da produção estimula o comércio internacional e beneficia o consumidor MAIA (2010). Segundo Appleyard *et al* (2006) com os novos preços determinados pela troca, os produtores necessariamente aumentarão a produção da mercadoria que tem vantagem comparativa porque essa mercadoria tem preço relativamente maior no mercado mundial. Ricardo defende o conceito de especialização completa, que significa que todos os recursos serão destinados à produção de uma mercadoria e mais nenhuma outra (APPLEYARD *et al*, 2006). Portanto, os países envolvidos no comércio internacional alteram os seus padrões de produção dedicando-se à especialização dos produtos nos quais tem vantagens comparativas e assim os países maximizam os seus lucros com o comércio (APPLEYARD *et al*, 2006).

Krugman & Obstfeld (2001) fazem as seguintes críticas ao modelo ricardiano: (a) o modelo ricardiano observa um grau de especialização que não observamos no mundo real; (b) a teoria de Ricardo supõe que não haja efeitos indiretos do comércio internacional sobre a distribuição de renda dentro dos países e, portanto, prevê que os países como um todo sempre terão ganhos no comércio, sendo que na prática, o

comércio internacional possui efeitos fortes sobre a distribuição de renda; (c) ele não reconhece que as diferenças de recursos entre países são uma das causas do comércio e, dessa forma, um aspecto importante do sistema comercial. Apesar dessas falhas, segundo Krugman & Obstfeld, a previsão básica do modelo ricardiano de que os países tendem a exportar os bens em que sua produtividade é comparativamente alta tem sido comprovado por vários estudos ao longo dos anos.

3.3. TEORIA NEOCLÁSSICA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A teoria das vantagens comparativas apresentava algumas restrições que seriam superadas apenas no século XX. David Ricardo apresentava as vantagens comparativas como consequência de um único fator de produção relevante, o trabalho (CARVALHO, 2007). A análise dos economistas clássicos era limitada pela teoria do valor-trabalho (APPLEYARD *et al*, 2006). Os níveis de produtividade nas diferentes nações e os custos eram explicados unicamente por esse fator. Portanto, utilizaremos da teoria neoclássica para buscar uma explicação para as diferenças de custo de produção de uma mercadoria produzida em distintos países.

A origem da teoria remete a um artigo publicado em 1919 por um sueco chamado Eli Filip Heckscher que só seria traduzido para o inglês em 1949. A divulgação das ideias desse autor, que é considerada a mais importante explicação para o comércio internacional depois da teoria das vantagens comparativas de Ricardo, só aconteceu após a tradução para o inglês da tese do seu discípulo Bertin Ohlin em 1933. Já que Ohlin havia sido fortemente influenciado pelo seu tutor, essa argumentação ficou conhecida como a teoria de Heckscher-Ohlin (CARVALHO, 2007). A ideia central da teoria Heckscher-Ohlin é de que cada país se especializa e exporta o bem que requer utilização intensiva do seu fator de produção mais abundante (CARVALHO, 2007).

Conforme aponta Krugman & Obstfeld (2001) embora o comércio possa ser explicado parcialmente por diferenças na produtividade do trabalho, ele também está diretamente relacionado com os recursos dos países. Diferentemente dos clássicos que se apoiam no custo comparativo-trabalho as teorias modernas apoiam-se no custo comparativo-oportunidades (MAIA, 2010). Hecksher e Ohlin procuram explicar porque o custo comparativo-oportunidades é diferente de um país para outro.

Para os autores, as diferenças entre custos, e conseqüentemente de preços são decorrentes das diferentes abundâncias dos fatores de produção de cada nação, como já citado a cima. Além disso, segundo os autores as nações têm tecnologia equivalente, diferindo na disponibilidade dos fatores de produção (COUTINHO *et al*, 2006). São fatores de produção: natureza (matéria-prima), trabalho e capital (MAIA, 2010). Observemos conforme (MAIA, 2010. p. 406-407):

- Natureza: as matérias primas não se encontram distribuídas de forma igual em todos países do mundo. Ela será mais barata no país onde for mais abundante. É o caso do petróleo. Ainda com relação a natureza, devemos nos lembrar de que há países com muita disponibilidade de terras. É o que ocorre com o Brasil, que pode produzir álcool para substituir a gasolina. Isso seria impossível para a Suíça, que dispõe de pequena área territorial. Por isso, a Suíça produz mercadorias que exigem pouca natureza e muita tecnologia, como, por exemplo, relógios.
- Mão-de-obra: há mercadorias e serviços em que o peso da mão-de-obra é muito grande. Onde ela for mais abundante é o lugar ideal para produzi-las. Se as migrações de homens fossem livres, poderia haver uma transferência de trabalhadores do país onde ela é abundante para outro, onde é escassa. Como isso, praticamente, não é possível, devido as leis de imigração, há diferenças salariais que pensam na formação do custo e do preço. É o caso das empresas norte-americanas que se instalaram na China.
- Capital: há mercadorias e serviços em que a mão-de-obra pesa pouco, mas exigem equipamentos (capitais) caríssimos para serem produzidas. Nesse caso, o lugar ideal para sua produção é onde houver abundância de capitais.

Conforme Maia (2010) podemos constatar que o comércio internacional consiste em uma troca de fatores abundantes por fatores raros. Dessa maneira, Maia (2010) argumenta que através da importação e da exportação o comércio internacional permite:

- Aos países de capitais abundantes: investir no exterior e importar. É o caso das grandes multinacionais. Instalaram fábricas na China e importam os produtos por elas lá produzidos.
- Aos países de natureza abundante: exportam seus excedentes e importam o que lhes é raro. É o caso dos países produtores de petróleo.

- A todos os países: através da exportação e importação, o comércio exterior permite trocar fatores abundantes por outros, escassos.

Um importante estudo de Vassif Leontief analisou as exportações e importações dos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial e mostrou que o país exportava produtos nos quais era menos intensivo o uso de capital do que suas importações, e dessa maneira concluiu que os Estados Unidos eram considerados um país de mão-de-obra abundante (MAIA, 2010). No entanto, sabia-se que nos Estados Unidos havia mais capital por trabalhador do que em outros, dessa maneira esperava que o país exportasse bens intensivos em capital e não em mão-de-obra (COUTINHO *et al*, 2006). Esse fato ficou conhecido como Paradoxo de Leontief (CARVALHO, 2007).

Segundo Amaral *et al* (2006) a teoria de Heckscher-Ohlin, baseada na vantagem comparativa relacionada com a disponibilidade efetiva dos fatores de produção vem se mostrando falha ao tentar explicar os padrões de comércio internacional. Esses motivos estão relacionados às características do comércio atual e a falta de realismo desse modelo. De acordo com Amaral *et al* (2006) Krugman & Obstfeld (2001) apontam três fatores atuais que contribuíram para a incapacidade de explicação da teoria no mundo atual. O primeiro está relacionado a expansão do comércio e que a produção envolve a proporção de fatores semelhantes. O segundo é o grande intercâmbio comercial entre países industrializados com a utilização de fatores semelhantes. O terceiro diz respeito a ascensão das empresas multinacionais que criaram um novo tipo de fluxo comercial. A falta de realismo dos pressupostos da teoria em relação a muitas indústrias é o que explica o fracasso do modelo em explicar o comércio internacional de produtos, principalmente os industrializados (COUTINHO *et al*, 2006).

No entanto, o modelo Heckscher-Ohlin continua relevante para estudos de algumas indústrias que empregam muitos recursos naturais, tecnologia comum e mão de obra desqualificada. Mas, quando se trata da utilização de tecnologia sofisticada e mão-de-obra qualificada e alteram a lógica de produtividade nacional, maximizando-a essa teoria deixou de ter importância (COUTINHO *et al*, 2006)

4. BARREIRAS COMERCIAIS: CONCEITOS, CARACTERÍSTICAS E DIFERENÇAS

As barreiras sobre as importações não acabaram no final do período mercantilista. Nas relações comerciais contemporâneas, o livre comércio é mais exceção do que regra, tanto nos países menos desenvolvidos quanto nas economias industrializadas. Geralmente, o governo intervém com o objetivo de favorecer o produtor nacional frente a concorrência estrangeira. Esse processo é denominado proteção e embora predominantemente vise reduzir as importações, pode incluir também mecanismos de promoção às exportações. A proteção pode ser feita por meio de diversos instrumentos de intervenção pública sobre o comércio exterior, em seu conjunto é denominada política comercial (CARVALHO, 2007).

Segundo o ICONE (2017), política comercial, especificamente, constitui-se em um conjunto de medidas e ações, em geral públicas, que afetam transações comerciais de um país com o resto do mundo. Essas medidas podem determinar maior ou menor integração econômica de um país com as demais nações, dependendo da profundidade dos acordos comerciais negociados pelo país em questão, bem como os instrumentos de política comercial que ele aplica aos seus parceiros e quais são aplicados a ele. Como exemplo podemos citar os principais instrumentos de política comercial, as quotas tarifárias, as medidas de defesa comercial, os subsídios às exportações e as barreiras comerciais (tarifárias e não tarifárias), essas últimas, objeto de estudo do presente trabalho.

Os instrumentos de defesa comercial têm como objetivo neutralizar práticas consideradas desleais no comércio internacional executada por empresas (dumping) ou governos (subsídios), bem como assegurar condições de proteção temporária a um setor produtivo (salvaguardas) que venha a sofrer forte concorrência antes a surtos de importação (ICONE, 2017).

Dessa forma, a política comercial de um país afeta diretamente os resultados das suas importações e exportações, tanto no presente como no futuro, pois os compromissos assumidos nos acordos comerciais multilaterais ou bilaterais são negociados com prazos para a implementação. Além disso, a política comercial impacta

também os níveis de atividade e emprego, na medida em que modifica o grau e o tipo de exposição da indústria nacional ao produto importado (ICONE, 2017).

4.1. BARREIRAS COMERCIAIS

O mecanismo de política comercial mais utilizado no comércio internacional são as barreiras comerciais, impostas por muitos países, de maneira que esta não possui uma definição específica, em geral, pode ser entendida como qualquer lei, regulamento, prática ou política governamental que tenha como objetivo reduzir as importações de um produto específico de outros países. São instrumentos protecionistas utilizados pelos governos para a proteção do mercado interno, suas economias ou a produção interna. Por mais que nos últimos anos tenha ocorrido uma redução na utilização, ainda são amplamente utilizadas no comércio internacional (BERTO, 2004).

Para proteger os seus mercados, os países procuram utilizar vários mecanismos que dificultem o acesso de mercadorias importadas – as barreiras comerciais. (INMETRO 2002, p.11)

Nesta seção apresentaremos as barreiras comerciais divididas em tarifárias e não tarifárias para o melhor entendimento do assunto.

4.1.2. Barreiras Tarifárias

Historicamente, as barreiras tarifárias são os instrumentos mais utilizados como forma de restrição no comércio internacional. Podem ser entendidas como um valor cobrado quando um bem é importado e são utilizadas para restringir parcialmente ou totalmente as importações de outro país (FILHO, 2006). Elas podem ser classificadas como específicas e *ad valorem* (DIAS, 2003).

Segundo (KRUGMAN e OBSTFELD, 2001, p. 193) as tarifas específicas “são fixas e cobradas por unidade do bem importado”. As tarifas *ad valorem* “são impostos cobrados como uma fração do valor dos bens importados”. Ou seja, as barreiras tarifárias podem ser um valor previamente fixado (tarifa específica), um percentual do

valor importado (tarifa *ad valorem*) ou ambas (tarifa mista) (CASTILHO, 1994). Atualmente a tarifa *ad valorem* é usada com mais frequência no comércio internacional.

O governo que impõe a tarifa ganha na forma de receita, sendo assim uma fonte de renda do governo. Ainda hoje, em muitos países menos desenvolvidos, representa parcela expressiva da receita pública, como é o caso, por exemplo de Belize, Guiné ou Lesoto, onde cerca da metade das receitas do governo corresponde a tributos sobre o comércio (CARVALHO, 2007).

Krugman e Obstfeld (2001) argumentam que o principal objetivo das barreiras tarifárias é a proteção do produtor local em relação aos preços praticados pela concorrência, de modo que tem como função elevar o preço dos produtos importados no mercado interno, protegendo setores e incentivando o consumo do produto nacional. As tarifas podem ter também como o objetivo a proteção das indústrias nacionais e geração de emprego. Conforme aponta Maia (2010), o crescimento demográfico exige a criação de novos empregos e para sanar esse problema, os governos estimulam a implantação de novas indústrias, muitas vezes sem condições de competitividade com a concorrência. Para mantê-las, torna-se necessário criar barreiras alfandegárias. Se essas barreiras forem temporárias e estabelecidas mediante a um cronograma com tarifas decrescentes, as indústrias locais são obrigadas a modernizar-se e poderão enfrentar a concorrência externa, contudo, se essas barreiras forem permanentes, as indústrias locais se acomodarão e continuarão produzindo artigos caros e ruins.

Os protecionistas defendem a utilização de barreiras na medida que apontam que a argumentação clássica acerca da liberdade de comércio parte do pressuposto do pleno emprego dos recursos. Isso nem sempre acontece na realidade e, se a economia passa por um período de recessão, a tarifa pode ser utilizada para estimular a renda e o emprego. Esse é um dos principais argumentos dos protecionistas, porque o desemprego é um problema de curto prazo e exige medidas de efeito imediato (CARVALHO, 2007).

Já os defensores do livre-comércio argumentam que as políticas macroeconômicas (fiscal, monetária e cambial) constituem alternativas mais eficientes para enfrentar o desemprego porque não geram distorções na macroeconomia. Além disso, quando se combate à recessão se dá via barreiras tarifárias, exporta-se a recessão para outros países, criando tensões internacionais (CARVALHO, 2007).

Dessa maneira podemos observar o debate em torno da eficiência das barreiras, de modo que pensando na realidade local elas podem trazer benefícios, mas quando se analisa o impacto delas no comércio internacional as barreiras tendem a trazer prejuízos ao comércio como um todo, reduzindo o volume de comércio. Podemos argumentar também que as tarifas elevam o preço de um bem no país importador e diminuem o preço desse bem no país exportador. Em decorrência dessas mudanças de preços, os consumidores perdem no país importador e ganham no país exportador.

Rotineiramente costuma-se pensar que as tarifas são usadas em maioria pelos países subdesenvolvidos, devido a menor força de suas economias e não ter condições de competir com os países de primeiro mundo. Contudo, regiões adiantadas como Estados Unidos, União Europeia, Canadá e Japão criam barreiras que prejudicam os países subdesenvolvidos (MAIA, 2010). Podemos usar como exemplo o levantamento de Marcos Cintra:

A tarifa média aplicada aos 15 principais produtos brasileiros de exportação para os Estados Unidos é de 46%. Entretanto, a tarifa média brasileira aplicada aos 15 principais produtos norte-americanos importados pelo Brasil é de 14% (O Estado de S. Paulo, 3-1-2003)

Como podemos notar, as barreiras alfandegárias são amplamente utilizadas pelos países de primeiro mundo afim de discriminar e criar dificuldades ao comércio. Infelizmente, as barreiras alfandegárias, usadas pelos países desenvolvidos prejudicam mais os países pobres do que outros, devido à dificuldade de inserção no comércio internacional. Além de buscar a proteção do produtor e da indústria nacional, as barreiras são utilizadas pelos países desenvolvidos como maneira de discriminar o comércio com outras nações. Conforme ex-presidente do Banco Mundial declarou: “ás áreas de comércio mundial onde há mais barreiras são justamente em que os países em desenvolvimento são mais competitivos” (O Estado de S. Paulo, de 1º-12-1999).

Outro fator importante é a chamada escalada tarifária (*tariff scalation*) que consiste no aumento progressivo da tarifa de importação ao longo da cadeia produtiva, resultando na imposição de tarifas mais elevadas sobre produtos com maior grau de industrialização, dentro da mesma cadeia produtiva (DIAS, 2003). Desse modo os produtos mais elaborados recebem mais proteção. A escalada tarifária é amplamente utilizada por países desenvolvidos, fazendo com que países em desenvolvimento tenham dificuldades na diversificação da sua pauta exportadora, já que são basicamente

exportadores de matéria prima. Desse modo a escalada tarifária consiste não só na proteção da economia e do mercado interno desses países, mas também das suas indústrias transformadoras.

Pode-se observar que as barreiras tarifárias aos países subdesenvolvidos têm impedido a diversificação da pauta exportadora e conseqüentemente dificultado a maximização de ganhos com o comércio e desenvolvimento econômico gerado pelo mesmo. Essas barreiras têm impacto direto na economia dos países produtores de produtos primários, pois são extremamente competitivos na produção dos mesmos, mas não conseguem se especializar na transformação e exportar esses produtos processados porque as barreiras presentes a esses produtos no comércio internacional são grandes. Dessa maneira, os países desenvolvidos, com ótima capacidade industrial, importam os produtos primários, os transformam e reexportam no comércio internacional, maximizando seus lucros.

A negociação da retirada das barreiras às importações é feita nos foros econômicos internacionais, como a Organização Mundial do Comércio, e dos blocos econômicos, como o Mercosul, ou através de acordos específicos. Contudo uma característica importante nos últimos anos chama a atenção, após a implementação dos foros econômicos internacionais nos pós-segunda guerra mundial e acordos para retirada e diminuição das barreiras tarifárias, ocorreu uma diminuição das mesmas, contudo foi compensado pelo aumento das barreiras não-tarifárias buscando manter o protecionismo de maneira oculta. Krugman & Obstfeld (2001) argumentam que a importância das barreiras tarifárias diminuiu nos últimos anos, porque os governos modernos normalmente preferem proteger as indústrias domésticas por meio de várias barreiras não-tarifárias.

4.1.3. Barreiras Não-Tarifárias (BNT)

As barreiras não tarifárias podem ser definidas como toda restrição que distorce o comércio internacional, exceto as tarifas alfandegárias tradicionais (DIAS, 2003). As BNT não requerem pagamento de impostos, mas exigem o cumprimento de requisitos ambientais, administrativos e técnicos (SOUTO, 2007). Contudo, a literatura não oferece uma definição unânime sobre o conceito. Segundo Filho (2006), a discussão

sobre esse tipo de barreira está em distinguir o que são medidas legítimas de proteção à saúde humana e dos animais das medidas utilizadas com fins exclusivamente comerciais. Isso justifica-se devido a utilização das barreiras não-tarifárias como medidas discriminatórias do comércio internacional, de modo são utilizadas para dificultar o acesso de determinado produto aos mercados internacionais.

A definição utilizada pela Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, 2006) é que as barreiras não-tarifárias são todas as regulações públicas e práticas governamentais que estabelecem um tratamento desigual entre bens domésticos e estrangeiros de produção igual ou similar.

Oliveira Jr (2001) identifica cinco razões principais que levam os governos a utilizar barreiras não-tarifárias, quando querem impor restrições comerciais: à existência de constrangimentos institucionais devido aos acordos multilaterais; à própria legislação doméstica; à atuação de firmas e sindicatos; às considerações sobre possíveis retaliações por parte dos parceiros comerciais; e, a incerteza quanto à eficiência das barreiras tarifárias para reduzir importações em segmentos de mercados específicos. O autor ainda destaca a última colocação como principal, pois os governos tendem a considerar que as tarifas podem não ser eficientes para reduzir as importações.

Para Deadorff e Stern (1997) as barreiras não tarifárias podem ser divididas em formais e informais. As formais são aquelas declaradas explicitamente pelo governo de determinado país na legislação nacional ou por ato governamental. As informais são aquelas que podem surgir de procedimentos administrativos, políticas governamentais não publicadas, da estrutura de mercado, de instituições políticas, sociais e culturais.

Nesse sentido (DEADORFF & STERN, 1997 apud FILHO, 2006) dividem as BNT em: a) restrições quantitativas e limitações específicas similares: quotas de importação; limites as exportações; licenças; restrições voluntárias às exportações; b) encargos não-tarifários e políticas relacionadas que afetam as exportações: requerimento de depósito antecipado; imposto *antidumping*; imposto anti-subsídio; c) participação do governo no comércio, práticas restritivas e políticas governamentais em geral: subsídios e outras ajudas; compras do governo, monopólio do governo e franquias exclusivas; política industrial e medidas de desenvolvimento regional; d) procedimentos alfandegários e práticas administrativas: procedimentos de valoração, classificação e desembaraços aduaneiros; e e) barreiras técnicas ao comércio: regulamentações

sanitárias e de padrões de qualidade, de segurança industrial; regulamentação de embalagem, etiquetagem e etc.

Nos últimos anos diversos países passaram a utilizar esses tipos de barreiras comerciais como meio de obstrução do comércio internacional, principalmente para mercados agropecuários (SABADIN, 2006). Para Miranda (2001), o que leva o aumento das BNT é o fato que os seus efeitos de redistribuição não podem ser mensurados de forma exata, sendo apenas supostos. Dessa forma, as reações políticas a esses tipos de barreiras são menores do que as barreiras-tarifárias (SABADIN, 2006).

Segundo Filho (2006) a imposição das BNT não só restringe às importações, mas também a produção, o consumo, a renda, a geração e empregos e o bem-estar. Esses efeitos podem ser diretos ou indiretos e afetam tanto os países que as aplicam como os que estão sujeitos a elas. Sabadin (2006) afirma que a utilização dessas barreiras contribui para que haja uma alteração da oferta e demanda no comércio internacional, impedindo ou inibindo os fluxos comerciais. Os países em desenvolvimento, como o Brasil, são aqueles que mais estão sujeitos a esse tipo de barreiras. Países cuja as bases exportadoras são basicamente de produtos agrícolas *in natura* e que são fortemente protegidos pelos países desenvolvidos.

As principais barreiras não-tarifárias são:

- Licenças de importação: Quando um país enfrenta escassez de divisas, pode controlar a importação mediante a emissão de licenças. O governo designa um órgão que estuda as necessidades do país e autoriza a importação dos artigos essenciais, de acordo com as disponibilidades cambiais (MAIA, 2010).
- Cotas de importação: É uma restrição direta sobre a quantidade de algum bem que pode ser importado. Em geral, a restrição é levada a cabo pela emissão de licenças a alguns grupos de indivíduos ou firmas. A diferença entre cotas e tarifas é que, se impõe uma cota, o governo não recebe nenhuma receita. Quando uma cota, em vez de uma tarifa, é utilizada para limitar as importações, a soma de dinheiro que teria aparecido como receita do governo no caso da tarifa é arrecadada por quem recebe as licenças de importação (KRUGMAN & OBSTFELD, 2001)
- Barreiras Técnicas: São barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos, que se entendem como características do produto,

como função, desempenho, embalagem e etiquetagem, as questões de certificação de origem, resíduos, avaliação de conformidade, rastreabilidade, entre outros (BRASIL, 2002). Como exemplo, podemos utilizar a barreira criada pela União Europeia, na qual as bananas importadas deveriam ter, pelo menos, 14 cm de comprimento e 2,7 cm de largura (MAIA, 2010). Em 1991 no âmbito do GATT foi firmado o Acordo sobre Barreiras Técnicas, o qual serviria para regulamentar esse tipo de barreira não-tarifária, focando nos aspectos e padrões técnicos, testes diversos e procedimentos de certificação, tipos de embalagem e rotulagem (JUNIOR, 2011).

- Barreiras sanitárias e fitossanitárias: São barreiras que visam essencialmente a proteção da vida humana, animal e vegetal contra riscos ao consumo e ao território derivado de doenças e peste. As medidas fitossanitárias podem tomar formas variadas, como inspeção de produtos, proibição do uso de determinados aditivos nos alimentos, determinação de níveis máximos de resíduos de pesticidas, designação de áreas livres de doenças, exigências de quarentena e etc (JUNIOR, 2011). Existe ainda, uma estreita relação entre a área científica e a adoção de medidas sanitárias e fitossanitárias. Com o objetivo de impedir que os países emitam medidas de forma discriminatória, com a intenção de introduzir barreiras ao comércio, exige-se que seja comprovada cientificamente a necessidade de adotar ou manter tal medida. Comprovada tais necessidades, será possível então estabelecer a medida desejada (BRASIL, 2002)
- Subsídios: Os subsídios às exportações são pagamentos diretos, concessão de isenção fiscal, empréstimos subsidiados aos exportadores. Também podem acontecer na forma de empréstimos a juros baixos concedidos a compradores estrangeiros de maneira a estimular as exportações do país (SALVATORE, 2000). A prática do subsídio é considerada ilegal no comércio internacional e existe se reunir três condições: a) ser concedido através de uma contribuição governamental; b) significar um benefício que é conferido a uma indústria; c) ser específico a uma indústria determinada (MUNHOZ, 2013).

Pode-se observar que as BNT podem ser utilizadas tanto para a proteção humana, animal e vegetal (medidas sanitárias e fitossanitárias) como também para a proteção da economia (cotas e licenças de importação). Dessa maneira, podemos observar que além das barreiras tarifárias, no comércio internacional existem inúmeros

mecanismos para discriminar o comércio entre as nações e dificultar o intercâmbio comercial. Como são instrumentos de difícil identificação resta a dificuldade de analisar quais são realmente medidas que visam resguardar a saúde humana, animal e vegetal e quais são utilizadas como instrumentos protecionistas comerciais. A proteção com base nas barreiras não-tarifárias passou a se chamar de “o novo protecionismo”, em contraste com o velho protecionismo, que se baseava nas tarifas alfandegárias (WILLIANSO, MILNER, 1991).

Segundo Kenen (1998), a avaliação de políticas e outros eventos que influenciam o comércio e os pagamentos internacionais podem ser feitas a partir de uma interpretação nacional, ou seja, analisando como esses eventos afetam a situação de um único país, isolado, ao comercializar com outros países. No entanto, em muitos casos, seria útil adotar uma perspectiva cosmopolita, analisando como esses eventos afetam as situações de todos os países em conjunto. Dessa maneira, pode-se notar que o livre-comércio é o melhor regime do ponto de vista global, mas não necessariamente do ponto de vista nacional. Em alguns momentos, um país grande pode maximizar os seus lucros no comércio internacional ao impor tarifas, no entanto, reduzirá os ganhos globais de comércio.

Nesse sentido, a comunidade internacional adotou muitas regras e acordos para evitar que governos individuais buscassem objetivos nacionais em detrimento de objetivos cosmopolitas. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) que foi adotado em 1947, e substituído pela Organização Mundial do Comércio em 1994, surgiu para evitar o uso de barreiras a fim de aumentar os ganhos do comércio ou outros objetivos nacionais restritos (KENEN, 1998).

5. O PAPEL DO ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS E COMERCIO (GATT) E DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC) NA REDUÇÃO DAS BARREIRAS COMERCIAIS.

5.1. O ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT)

O período entre guerras foi marcado por acentuado protecionismo e deterioração das relações econômicas internacionais. Houve tentativas na direção de diminuição do protecionismo e voltar a situação anterior, na qual o protecionismo não era tão acentuado. Contudo, a crise de 1929 freou qualquer empreitada nesse sentido e induziu os países a protegerem suas economias (CARVALHO, 2007).

Os Estados Unidos, que emergiu da Primeira Guerra Mundial como potência econômica, aumentou significativamente as suas tarifas aduaneiras. Isso fez com que os seus parceiros econômicos criassem medidas de retaliação no comércio internacional. Seguiram-se desvalorizações competitivas e uma série de restrições ao comércio. Isso se disseminou rapidamente, resultando em guerras comerciais cada vez mais acirradas. Os primeiros países que tomaram medidas restritivas e desvalorizaram suas moedas foram os menos atingidos pelo colapso econômico, contudo seus ganhos decorreram do empobrecimento dos outros países. Como esse procedimento se disseminou e praticamente todos os países, na esperança de proteger suas economias, protegeram seus mercados levou ao agravamento da crise, com perdas para o conjunto. Surgiram então fortes sentimentos nacionalistas, que contribuíram para deflagrar a Segunda Guerra Mundial em 1939 (CARVALHO, 2007).

Durante a Segunda Guerra Mundial as grandes potências passaram a acreditar que o equilíbrio do sistema internacional se basearia na cooperação econômica e financeira. Com isso os países adotaram medidas liberais como melhor forma de promoção do desenvolvimento comercial. A intensificação dos fluxos financeiros e o processo de globalização criaram a percepção de que a cooperação seria a melhor medida a ser adotada pelos países (THORSTENSEN, 1998).

Como resultado dessa percepção, foi realizada a conferencia de Bretton Woods, em 1944, que originou duas instituições liberais: O Fundo Monetário Internacional

(FMI) e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Também havia planos de criação da Organização Internacional do Comércio (OIC), que tinha como objetivo impedir futuras guerras comerciais como a dos anos 30, mas essa ideia não prosperou porque o congresso americano se recusou a ratificar os termos do acordo (CARVALHO, 2007).

Ao final da Segunda Guerra, em uma conferência sobre o comércio e emprego, promovida pelo Conselho Econômico e Social da Organização das Nações Unidas (ONU), foi apresentado um documento, elaborado basicamente por técnicos da Inglaterra e Estados Unidos, com o nome de Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT). Após incorporar algumas sugestões, o documento foi assinado por vinte e três países, incluindo o Brasil, na rodada de Genebra, em 1947, como conclusão da primeira rodada de negociações multilaterais de comércio (CARVALHO, 2007).

De acordo com Jakobsen (2005, p. 32), o GATT “propunha-se a promover um comércio mais livre e mais justo, mediante redução de tarifas, eliminação de barreiras não-tarifárias, abolição de práticas de concorrência desleal, aplicação e controle dos acordos comerciais e arbitragem dos contenciosos comerciais”. Para Thorstensen (1998) o principal objetivo do GATT era liberalização do comércio internacional através das remoções de barreiras ao comércio internacional. Carvalho (2007) aponta que o objetivo original era reduzir as barreiras comerciais entre países, aumentar a interdependência e, com isso, reduzir os riscos de um novo conflito mundial.

O acordo teria caráter provisório e deveria servir como ponto de partida para a criação da Organização Internacional do Comércio. Como a OIC nunca chegou a existir, as regras do GATT prevaleceram nas negociações internacionais até janeiro de 1995, quando foram incorporadas pela OMC. O acordo conferiu uma disciplina jurídica ao comércio internacional e adotou uma abordagem multilateral, sendo que um acordo negociado entre dois ou mais países deveria ser estendido aos demais países signatários, essa característica é chamada de princípio da não-discriminação (FILHO, 2006). Essa obrigatoriedade resultou no direito de todos se beneficiarem de qualquer redução de barreiras alfandegárias praticada pelos membros do Acordo (CARVALHO, 2007).

Para participar do Acordo Geral, os países signatários assumiram também o compromisso de não aumentar as tarifas ou outras restrições ao comércio. Assim, impedindo seus membros de aumentar as barreiras comerciais e beneficiando-os por

toda e qualquer redução praticada por algum deles. O GATT contribuiu efetivamente para reduzir o protecionismo e facilitar o comércio mundial, embora tenha permanecido na condição de acordo provisório durante toda a sua existência (CARVALHO, 2007).

Dessa maneira, segundo Maia (2010), os princípios básicos do GATT eram:

- O comércio deve ser conduzido de forma não discriminatória;
- Deve ser condenado o uso de qualquer restrição quantitativa
- As disputas devem ser resolvidas por meio de consultas.

Portanto, o objetivo do GATT era o crescimento do comércio internacional por meio das eliminações de todos os tipos de barreiras comerciais e de qualquer tipo de protecionismo.

O GATT abriu as seguintes exceções, segundo Maia (2010):

- Os países que estejam enfrentando dificuldades em suas balanças de pagamento podem estabelecer tarifas restritivas. Isso, entretanto, só é permitido pelo período necessário para o reestabelecimento da normalidade e depois de ouvido o FMI.;
- As regras do GATT podem ser quebradas pelos países subdesenvolvidos quando for necessário para acelerar o seu desenvolvimento econômico. Essa permissão é válida se houver autorização do GATT;
- Quando a produção nacional de artigos agrícolas e de pesca estiver sujeita a restrições e controles, esses mesmos controles e restrições podem ser extensivos aos importados.

Entre 1947 a 1961 o GATT teve diversas rodadas de negociações multilaterais, com um pequeno número de países, mas não obteve resultados expressivos na redução de barreiras comerciais. (FILHO, 2006). A partir da Rodada Kennedy e da de Tóquio foi que ocorreram as primeiras tentativas de reformar o sistema comercial (ALVIM, 2003).

Na Rodada Kennedy (1964-1967) observou-se a continuidade do aprofundamento das concessões tarifárias sobre produtos industrializados, com participação crescente dos países, mais de 60 países participaram da rodada. Também significou um marco na história do GATT, pois pela primeira vez a Comunidade Europeia participou como um bloco nas negociações. Além disso, obteve-se uma

redução linear nas tarifas médias de 35% para os produtos industrializados dos países desenvolvidos, correspondendo a um volume de comércio de cerca de R\$ 40 bilhões. Ademais, iniciou-se a discussão sobre o problema do *dumping*, e cabe ressaltar aqui, que resultou no primeiro código *antidumping* do GATT (OLIVEIRA, 2006). A partir da Rodada Kennedy o número de países signatários cresceu significativamente conforme mostra o Quadro 1, de modo que na Rodada Tóquio (1973-1979) já eram 102 participantes (FILHO, 2006).

A Rodada Tóquio ocorreu no Japão e contou com a participação de mais de cem países que levaram a uma redução tarifária da tarifa média sobre produtos manufaturados em cerca de 30%, representando um comércio global de US\$ 300 bilhões (OLIVEIRA, 2006). Na rodada foram feitas as primeiras negociações envolvendo acordos comerciais e barreiras não-tarifárias e firmaram-se os primeiros acordos comerciais envolvendo produtos agrícolas (KUME e PIANI, 2004). Ademais, houve a elaboração de códigos reguladores com respeito a algumas barreiras não-tarifárias, como compras governamentais, subsídios e direitos compensatórios, *antidumping*, valoração aduaneira e outros. Tais códigos eram assinados somente por aqueles países que tivessem interesse em fechar acordos em áreas específicas cobertos pelos códigos, sendo, pois, de participação voluntária, o que os colocava fora da estrutura formal do GATT (OLIVEIRA, 2006).

Segundo Oliveira (2006), provavelmente o fruto mais importante gerado na Rodada foi a reforma do GATT, com a incorporação efetiva de um tratamento diferencial e mais favorável para os países em desenvolvimento, por meio da *Enabling Cause* (Cláusula de Habilitação). Entretanto, mesmo com a criação do tratamento diferenciado, os países em desenvolvimento não viram suas demandas totalmente atendidas, tendo em vista que não se chegara a um acordo nas negociações envolvendo a área agrícola e também nas questões de salvaguardas. Ainda, os resultados efetivos da Rodada Tóquio em relação as barreiras não tarifárias foram pouco significativas.

Quadro 3 – Rodadas de Negociações Multilaterais do GATT.

Ano/Rodada	Temas Discutidos	Países
1947 (Genebra)	Tarifas	23
1949 (Annecy)	Tarifas	13
1951 (Torquay)	Tarifas	38
1956 (Genebra)	Tarifas	26
1960-1961 (Rodada Dillon)	Tarifas	26
1964-1967 (Rodada Kennedy)	Tarifas e medidas <i>antidumping</i>	62
1973-1979 (Rodada Tóquio)	Tarifas, medidas não-tarifárias e acordos relativos ao marco jurídico.	102
1986-1994 (Rodada Uruguai)	Tarifas, medidas não-tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, solução de controvérsias, têxteis, agricultura, criação da OMC, etc.	123

Fonte: Filho, 2006.

Segundo Alvim (2003, p. 40) “somente na oitava rodada, conhecida como a Rodada Uruguai (1986-1994), as discussões sobre a redução de barreiras tarifárias e não tarifárias relativas aos produtos agrícolas foram incluídas”. Essas negociações tiveram como objetivo a redução do protecionismo e dos subsídios dos países desenvolvidos na questão agrícola perante aos países subdesenvolvidos, os quais são exportadores de produtos de baixo valor agregado (ALVIM, 2003).

Na Rodada Uruguai foi criado o Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai (AARU) e trouxe importante contribuição em três grandes modalidades dos negócios agrícolas: acesso a mercados, subsídios domésticos e competição das exportações. Essas três grandes modalidades trouxeram importantes avanços na redução das principais distorções do comércio como: tarifação, metas de redução tarifária, criação do sistema de quotas tarifárias, redução de subsídios e acesso a mercados até então bloqueados (FILHO, 2006).

O AARU foi importante para o acesso de produtos agrícolas a mercados estrangeiros. O processo de tarifação visava uma maior transparência em relação as barreiras comerciais, constituía na substituição de barreiras técnicas, fitossanitárias e

sanitárias em um equivalente tarifário (*ad valorem* ou específico). A criação das quotas-tarifárias foi para garantir acesso mínimo aos países em desenvolvimento aos mercados dos países desenvolvidos, conforme podemos analisar no Quadro 2. Além disso ficou estabelecido que os países deveriam permitir acesso de produtos importados em 3% do seu consumo doméstico aos seus mercados calculado entre 1986-1988 e que subiria para 5% até o ano 2000 para os países desenvolvidos e até 2004 para os em desenvolvimento (ALVIM, 2003; FILHO, 2006.).

Quadro 1 – Resumo do acordo de acesso a mercados – Rodada Uruguai

<p style="text-align: center;"><u>Tarifação e redução tarifária</u></p> <ul style="list-style-type: none">• As barreiras não tarifárias devem ser convertidas em um equivalente tarifário (tarifação) igual à diferença entre preços internos e externos existentes no período base;• As tarifas não podem ser aumentadas sem notificação e compensação;• As tarifas novas e já existentes deviam ser reduzidas em 36% em relação a uma média aritmética no período base de seis anos (países em desenvolvimento, reduções de 24% em dez anos, a partir do período base);• As tarifas relativas a cada item deviam ser reduzidas em no mínimo 15% (10% no caso dos países em desenvolvimento); <p style="text-align: center;"><u>Acesso mínimo aos mercados</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Quotas mínimas de acesso a mercados foram definidas para <i>commodities</i> sujeitos a tarifas. Os acordos iniciais previam um acesso mínimo de 3% sobre o total do consumo doméstico e ao final do período de implementação um acesso mínimo de 5%;• Com respeito aos <i>commodities</i> tarifados (cujas importações correspondem a mais de 5% do consumo doméstico, os países signatários concordaram em manter o mínimo acesso com base no percentual existente do período base;• Para assegurar um acesso mínimo a determinados produtos sujeitos a barreiras não-tarifárias foram estabelecidas as quotas tarifárias;
--

Fonte: Filho, 2006.

Diante disso, o processo de tarifação contribuiu para a eliminação de barreiras comerciais não-tarifárias. No entanto, segundo Filho (2006), esse processo não criou mecanismos suficientes para a eliminação de todos os obstáculos protecionistas

utilizados pelos países desenvolvidos, de modo que os mesmos utilizaram os processos de escalada tarifária como medida de protecionismo.

Outro aspecto importante negociado no AARU foram as tarifas impostas pelos países, segundo Filho (2006)

Em relação às tarifas, o AARU estabeleceu que deveriam ser reduzidas em 36% (novas tarifas ou já existentes), em relação a uma média aritmética no período base de seis anos, a partir de 1995 (com redução mínima de 15% por produto). As exceções foram feitas para os países em desenvolvimento, os quais reduziram 24% em dez anos (com redução mínima de 10% por produto) a partir do período base.

Além disso, na Rodada Uruguai foi lançada a Organização Mundial do Comércio (OMC) que passou a funcionar em 1995 em substituição ao GATT. Nela foram estabelecidas as regras gerais para a condução do comércio internacional, além de ter como objetivo a promoção do livre comércio entre os países membros, servir como fórum de negociações comerciais e resolução de conflitos (FILHO, 2006).

Dois acordos celebrados durante a Rodada do Uruguai são importantes para o avanço na discussão sobre barreiras não-tarifárias. O Acordo sobre Aplicação Medidas Fitossanitárias (SPS) e o Acordo sobre Barreiras Técnicas (TBT). Ambos são frutos de um cenário do crescimento constante de regulamentação de produtos e serviços relacionados à saúde, à segurança do consumidor e à proteção do meio-ambiente. Podem ser interpretados como parte da construção do “estado de bem-estar”. A demanda por uma regulamentação doméstica que proporcione produtos mais seguros é consequência do aumento do nível de renda e de prosperidade do mundo industrializado. Com a progressiva liberalização comercial, a regulamentação de temas, que pareciam puramente domésticos, como inspeção de alimentos e rotulagem de produtos passou a atingir a exportação de bens nesse momento e precisou ser disciplinado de acordo com as novas regras do comércio internacional. (TREBILCOCK e HOWSE, 1999: 135).

Os acordos SPS e TBT foram elaborados para mediar a discussão sobre barreiras não-tarifárias no comércio internacional. Para tornar o debate mais objetivo, apresentar parâmetros se uma medida restritiva é necessária ou não, com base em critérios técnicos e científicos. Buscando, dessa maneira, uma harmonização no comércio internacional em relação às medidas restritivas, configuradas como barreiras não-tarifárias. Por

harmonizar entende-se a utilização dos mesmos regulamentos no comércio internacional para a elaboração de exigências técnicas e científicas válidas (MAFRA, 2008).

5.1.1. O Acordo sobre Aplicação de Medidas Fitossanitárias (SPS)

Segundo o Inmetro (2017) o Acordo SPS tem como objetivo garantir que as medidas sanitárias e fitossanitárias, elaboradas por países-membros da OMC, não se transformem em obstáculos desnecessários ao comércio. Este acordo define como medidas sanitárias e fitossanitárias legítimas aquelas que têm como objetivos:

- Proteger a vida animal e vegetal dentro do território do país membro dos riscos surgidos da entrada, contaminação e disseminação de pestes, doenças, organismos contaminados ou causadores de doenças;
- Proteger a vida e saúde do ser humano e dos rebanhos animais dentro do território do país membro de riscos surgidos de aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos causadores de doenças em alimentos, bebidas ou rações;
- Proteger a vida e a saúde do ser humano dentro do território do país membro de riscos provenientes de doenças portadas por animais, plantas ou produtos derivados, decorrentes da entrada, contaminação ou disseminação de pestes, ou ainda;
- Proteger ou limitar outros danos dentro do território do país membro, decorrente da entrada, contaminação ou disseminação de pestes.

Segundo Junior (2011), o acordo SPS baseia-se em cinco princípios norteadores, que são:

- Harmonização: os membros signatários do SPS comprometem-se a seguir os procedimentos, avaliação de risco e orientações técnicas a partir de padrões reconhecidos internacionalmente;
- Gestão científica de risco: as medidas sanitárias ou fitossanitárias devem ser baseadas em princípios científicos capazes de avaliar objetivamente os riscos, além disso, tais medidas não devem ser mantidas sem evidencia científica suficiente. Além de respaldar suas decisões em relação à criação de medidas em

princípios científicos, deve estender tais medidas para todos os países membros; isto é, deve prevalecer o princípio da não-discriminação.

- **Equivalência:** os países-membros devem aceitar a equivalência das medidas SPS de outros membros, se for demonstrado cientificamente que tais medidas proporcionam o mesmo nível de proteção. Assim, nos casos em que sejam demonstradas condições idênticas ou similares de produtos e/ou processos, as medidas no âmbito do SPS não devem ser utilizadas como forma de discriminação arbitrária ou injustificada entre os membros, nem deve ser aplicada de forma a restringir o comércio internacional. O critério científico é um dos pilares do acordo SPS. A partir dele pode-se construir um “diálogo técnico” entre padrões sanitários e fitossanitários e entre sistemas de avaliação de riscos.
- **Regionalização:** Um membro signatário do SPS deve permitir a importação de produtos de “sub-regiões” de outro membro, se for demonstrado que elas atendem aos padrões sanitários e fitossanitários requeridos; e
- **Transparência:** os países membros deve fazer notificações para a OMC sobre mudanças nos processos produtivos e/ou no uso de ingredientes que possam afetar o comércio internacional. As notificações são o principal instrumento para a comunicação de qualquer mudança que ocorra nas normas ou regulamentos referentes à qualidade e/ou aos procedimentos de produção.

5.1.2. O Acordo Sobre Barreiras Técnicas (TBT)

O TBT cobre aspectos e padrões técnicos, testes diversos e procedimentos de certificação, tipos de embalagens e rotulagem de produtos em situações e/ou casos que não se enquadram no SPS. Esse acordo não prevê expressamente quais as normas e regulamentos técnicos devem ser utilizados pelos países membros, mas reúne princípios e regras que deverão fazer parte de acordos específicos em matéria de padrões técnicos, de normas criadas por instituições internacionais de normatização, e de regulamentos técnicos adotados por certo país (JUNIOR, 2011).

A principal diferença entre o SPS e o TBT emerge de seus objetivos principais. Os objetivos do acordo SPS são mais limitados e específicos, visando essencialmente à proteção da vida humana, animal e vegetal contra riscos ao consumo e ao território

derivados de doenças e pestes. Os objetivos do acordo TBT são mais amplos, variando desde critérios para a proteção da segurança nacional até para a proteção do meio ambiente (JUNIOR, 2011).

5.2. A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO

Como citado anteriormente, a Rodada Uruguai transformou o GATT em Organização Mundial do Comércio. O GATT era simplesmente um acordo, não um organismo internacional e, praticamente, teve por objetivo desenvolver apenas o comércio internacional. A OMC também tem esse objetivo, contudo é mais ampla, pois se preocupa com os serviços e direitos de propriedade intelectual. É um órgão permanente e com personalidade jurídica (MAIA, 2010).

O início das suas atividades foi em primeiro de janeiro de 1995 e contou com adesão de 124 países, incluindo o Brasil. Atualmente conta com 160 países-membros e sua sede é em Genebra, na Suíça (MRE, 2017).

Segundo Carvalho (2007) as principais funções da OMC são:

- Gerenciar acordo multilaterais de comércio relacionados a bens, serviços e direitos de propriedade intelectual;
- Administrar o entendimento sobre soluções de controvérsias;
- Servir de fórum para as negociações;
- Supervisionar as políticas comerciais nacionais;
- Cooperar com outras organizações internacionais.

A OMC herdou do GATT um conjunto de princípios que fundamentam a regulação multilateral do comércio, dentre os quais se destacam, segundo o Ministério das Relações Exteriores (2017):

- O da nação mais favorecida, segundo o qual um membro da OMC deve estender a todos os seus parceiros comerciais qualquer concessão, benefício ou privilégio concedido a outro Membro;

- O do tratamento nacional, pelo qual um produto ou serviço importado deve receber o mesmo tratamento que o produto ou serviço similar quando entra no território do Membro importador;
- O da consolidação de compromissos, de acordo com o qual um Membro deve conferir aos demais tratamento não menos favorável que aquele estabelecido na sua lista de compromissos; e
- O da transparência, por meio do qual os Membros devem dar publicidade às leis, regulamentos e decisões de aplicação geral relacionados ao comércio internacional, de modo que possam ser amplamente conhecidas pelos seus destinatários.

Em relação a estrutura organizacional da OMC, Carvalho (2007) aponta que a instância maior da OMC é a Conferência Ministerial, composta por representantes de todos os membros, com poder para decidir sobre qualquer questão relacionada aos acordos multilaterais de comércio. Essas conferências devem acontecer a cada dois anos; no espaço entre elas, a OMC é regida pelo Conselho Geral, principal executor das decisões, que atua como Órgão de solução de Controvérsias Comerciais e Órgão de Exame das Políticas Comerciais. Ao Conselho Geral, estão subordinados vários comitês e conselhos de comércio de mercadorias, de serviços e de propriedade intelectual. Esses conselhos, por sua vez, abrigam comitês e grupos de trabalho específicos.

A principal preocupação da OMC é assegurar que o comércio flua da maneira mais estável, previsível e livre o quanto possível. Nela, tudo é decidido por acordos, e nenhum país é obrigado a reduzir o protecionismo, mas fica impedido de aumentar, a não ser que ofereça uma compensação aceitável por seus parceiros comerciais (CARVALHO, 2007)

Sempre que um país se sentir prejudicado pelas práticas de seus parceiros comerciais, deve tentar negociações bilaterais. Se não conseguir resolver os litígios tem dois caminhos possíveis: introduzir medidas de defesa comercial para neutralizar o prejuízo ou recorrer ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC). As disputas são levadas quando um país acredita que seus direitos negociados na OMC estão sendo desrespeitados, comprometendo o sucesso de suas exportações. Caso a demanda seja procedente, a OMC formaliza em relatório suas recomendações para indução do

cumprimento dos acordos firmados ou para que o país que violou forneça compensações ao país prejudicado (CARVALHO, 2007).

A aprovação desse documento se dá por consenso negativo, ou seja, somente não é aceito se todos os países, inclusive o demandante e vencedor da disputa, rejeitarem suas deliberações, o que é extremamente improvável (CARVALHO, 2007).

O país pode recorrer ao Órgão de Apelação que tem a função de julgar o relatório e suas conclusões quanto aos fundamentos legais, isto é, sua conformidade com os termos dos acordos firmados na OMC. Uma vez confirmadas as decisões, se o país infrator não obedecer às recomendações, a OMC pode autorizar a adoção de medidas relatorias. Em suma, uma vez comprovada a infração das normas da OMC, o infrator tem duas opções: oferecer uma compensação aceitável ao país prejudicado ou se sujeitar a retaliações, além de ter sua reputação abalada (CARVALHO, 2007). Esse dispositivo de solução de controvérsias é considerado um dos principais avanços da OMC em relação ao GATT.

É relevante acrescentar que a criação da OMC ampliou o acesso aos mercados dos outros países, contudo, reduziu os graus de liberdade das nações na definição das políticas econômicas que afetam o comércio. Isso porque, a partir do início de seu funcionamento, as políticas comerciais dos países-membros passaram a ser submetidas a regras bem mais rígidas que as anteriores do GATT (CARVALHO, 2007).

Em novembro de 2001 foi lançada a primeira rodada no âmbito da OMC, a Rodada Doha (em andamento) no Catar, que ficou conhecida como *Rodada do Desenvolvimento*. Na ocasião houve debates entre países pobres e ricos. As nações em desenvolvimento, entre elas o Brasil. Lutaram para que houvesse quebra das barreiras às exportações de seus produtos agrícolas e têxteis. As desenvolvidas, particularmente os Estados Unidos, não apoiaram essas reivindicações e estavam mais interessadas na abertura dos mercados para as exportações dos produtos industrializados e para serviços (MAIA, 2010).

Diante desse impasse, a reunião fracassou. Para continuar os trabalhos da Rodada de Doha, em setembro de 2003 houve uma reunião em Cancún, no México, que também fracassou. Como consequência do insucesso dessa nova reunião houve as seguintes consequências segundo Maia (2010):

- O Brasil passou a liderar um grupo de 20 nações, conhecido por G.20, que continuou a lutar pela quebra de barreiras dos produtos agrícolas;
- Iniciou-se uma corrida de negociações para firmar acordos bilaterais de comércio entre países e blocos econômicos.

Foram realizadas novas reuniões: em 2005 em Hong Kong e em 2006 em Genebra. Essas duas reuniões também fracassaram (MAIA, 2010). Conforme aponta Jakobsen (2005), as divergências entre os países membros fizeram com que as negociações não avançassem nas tentativas de retomada das negociações. No entanto, a OMC deve buscar alternativas para a retomada das negociações e para atingir os objetivos da rodada, que são dar continuidade ao processo de liberalização comercial, com enfoque na redução de barreiras não-tarifárias, diminuição das tarifas aduaneiras na importação de produtos agrícolas e na concessão dos subsídios (FILHO, 2006).

5.3 A INSERÇÃO DA CHINA NA OMC

A China era um dos vinte e três países que assinaram o antigo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) que entrou em vigor em 1948. Com a revolução comunista no país, em 1949, o governo de Taiwan decidiu unilateralmente se retirar do Acordo. Em 1986, o governo da República Popular da China solicitou o status de parte contratante, para o reingresso. Um Grupo de Trabalho foi criado em 1987 e, por 14 anos a acessão da China foi negociada. A China participou como observadora na Rodada Uruguai e assinou a Ata Final de Marraqueche, que institucionalizou a OMC, mas o seu status de membro da OMC não foi reconhecido. As negociações para a acessão prosseguiram e foram concluídas em novembro de 2001, no momento em que se lançou a Rodada de Doha (THORSTENSEN, 2011)

A demora para o país entrar na organização deveu-se, principalmente, a forte intervenção do Estado na economia chinesa, e as práticas desleais de comércio, como elevadas tarifas de importação, barreiras não-tarifárias, discriminação de produtos estrangeiros e proteção inadequada aos direitos de propriedade intelectual (PROCÓPIO, 2016).

A entrada da China na organização foi consequência, de um lado, da opção de seu governo em adaptar um modelo econômico baseado nos princípios socialistas de economia planejada em um modelo de economia de mercado, designado por *economia socialista de mercado*, bem como estabilizar as relações comerciais com os demais países. De outro, significou a vontade política dos membros da OMC de integrarem esse país ao seio da organização que tem por objetivo a liberalização do comércio por meio de negociação de regras e supervisão de sua aplicação. Em suma, os interesses foram atendidos dos dois lados: a China, porque necessitava de estabilidade e da previsibilidade das regras da OMC para que suas exportações não fossem discriminadas e ela pudesse se inserir de maneira mais competitiva no comércio internacional; e os demais membros da OMC, porque necessitavam das suas regras para se protegerem da invasão de produtos chineses (THORSTENSEN, 2011).

Para ingressar na OMC a China estabeleceu um programa de remoção de barreiras comerciais e de abertura de mercado para empresas estrangeiras em quase todos os setores produtivos, assim como em larga gama de serviços. Concordou, também, em rever e reformar sua estrutura legal com o objetivo de conferir transparência e previsibilidade aos negócios e transações comerciais com o exterior. Assumiu, ainda, as obrigações inclusas em mais de vinte acordos multilaterais existentes no âmbito da OMC cobrindo todas as áreas de comércio, aceitando os princípios centrais da OMC tais como o da nação mais favorecida, o do tratamento nacional, o da transparência e o da disponibilidade de instrumentos independentes para discutir controvérsias no campo comercial, como o Órgão de Solução de Controvérsias. Dessa maneira, a China buscou adequação da sua política de comércio exterior em relação às regras do GATT, e posteriormente da OMC, visando tornar-se membro efetivo, de forma a qualificar e potencializar sua participação no comércio internacional (MDIC, 2016 apud PROCÓPIO, 2016).

Segundo Thorstensen (2011) ao entrar na OMC a China comprometeu-se a aplicar ao seu comércio internacional os seguintes princípios básicos da organização:

- Não discriminação entre todos os membros da OMC para produtos e empresas.
- Não discriminação entre produtos nacionais e importados e não discriminação entre empresas nacionais e estrangeiras.

- Cumprimento das Listas de Compromissos com reduções substanciais de tarifas consolidadas médias para 15% em agricultura e 8% em bens não-agrícolas.
- Cumprimento dos compromissos de redução dos apoios à agricultura com um teto de 8,5% da produção agrícola e eliminação de subsídios para exportação.
- Transparência de toda a legislação e medidas administrativas relacionadas com o comércio internacional.
- Eliminação de quotas e restrições às importações.
- Adoção de todos os Acordos da OMC, entre eles, o de TRIPs (propriedade intelectual), TRIMs (proibição de condicionar incentivos ao investimento a medidas de restrição a importação, ao desempenho exportador ou ao conteúdo local), Agricultura, Serviços, Defesa Comercial, Barreiras Técnicas, Medidas Sanitárias e Fitossanitárias e Licença de Importações.

Thorstensen (2011) ainda aponta alguns pontos importantes do Protocolo de Acesso da China à OMC em relação à redução barreiras comerciais, como:

- Medidas não-tarifárias: Deverão ser eliminadas as medidas não-tarifárias conforme as datas estabelecidas no Protocolo.
- Licenças de importação ou exportação: Deverá ser implementado o Acordo sobre Licenças de Importação da OMC e, como consequência, publicadas listas das autoridades que podem conceder tais licenças e a lista das tecnologias cuja exportação ou importação dos produtos fabricados esteja restrita.
- Subsídios: Deverão ser notificados à OMC, todos os subsídios concedidos, incluindo os das empresas estatais. Todos os subsídios proibidos, isto é, vinculados às exportações, devem ser eliminados.
- Taxas sobre importações e exportações: Taxas cobradas internamente, incluído a de valor adicionado, devem ser aplicadas conforme as regras da OMC e não devem discriminar indivíduos ou empresas estrangeiras. Taxas sobre exportações devem ser eliminadas.

- Barreiras técnicas ao comércio e medidas sanitárias e fitossanitárias: Deverão ser publicados todos os critérios básicos de regulamentos, padrões técnicos e procedimentos de avaliação de conformidade.

Os impactos dos termos da acessão da China foram significativos, inclusive várias regras negociadas foram mais restritivas que as impostas a outros membros em acessão, como podemos constatar na área da Agricultura, pertinente para este trabalho:

Nas negociações sobre agricultura ficou estabelecida uma maior abertura para o mercado chinês, não só por meio do estabelecimento de tarifas relativamente mais baixas (média de 15%), como também pela eliminação de subsídios à exportação, e a redução de apoios internos para 8,5% do valor da produção agrícola (ainda em aberto na Rodada Doha). Medidas visando à proteção do mercado interno como tarifas e de porcentagens mais altas para apoios internos foram concedidas a outros países em acessão (THORSTENSEN, 2011. p. 9)

Dessa maneira podemos constatar como a China aceitou alterar sua economia para se inserir no comércio internacional buscando otimizar suas relações de troca. O efeito de transformação da China de uma economia voltada para o mercado interno em uma potência comercial voltada para o exterior teve grandes impactos e se fez sentir em toda a economia global, influenciando desde escolhas dos consumidores até os fluxos de investimentos. De modo geral, a condição de membro da OMC é a melhor opção da China para sustentar o ritmo de crescimento econômico e reformas, pois à medida que a economia mundial se tornava mais complexa e interconectada, a participação da China beneficiava tanto a si como o resto do mundo (THORSTENSEN, 2011 apud PROCÓPIO, 2016)

6. ANÁLISE DAS BARREIRAS COMERCIAIS CHINESAS AO COMPLEXO SOJA BRASILEIRO.

Este capítulo tem como objetivo a apresentação dos resultados propostos por este trabalho. Primeiramente apresentaremos uma caracterização do complexo soja. Em seguida as relações sino-brasileira, com ênfase nas relações comerciais entre os dois países e suas principais características. E, por último apresentar quais são as barreiras tarifárias e não tarifárias impostas pela China ao grão, ao farelo e ao óleo de soja.

6.1. CARACTERIZAÇÃO DO COMPLEXO SOJA E A PRODUÇÃO MUNDIAL.

Nesta seção serão apresentadas, de maneira geral, a definição e características da soja, bem como as suas principais utilidades e também as dos seus subprodutos e sua comercialização no mercado internacional.

6.1.1. Soja em grão

A soja em grão é uma *commodity*, isto é, um produto primário, não manufaturado, de grande exposição no mercado internacional que são transacionados nas bolsas de mercadorias internacionais. As commodities geralmente são produzidas em grande escala, com qualidade quase uniforme dentro de um padrão de qualidade conhecido mundialmente. Existem bolsas de valores de mercados abertos específicos para negociar tais commodities. A dinâmica do mercado da soja é dividida em países produtores-exportadores e países consumidores-importadores. A negociação dessas mercadorias é realizada com entrega futura, ou seja, não há movimento físico de produtos na bolsa. O que se negocia são contratos futuros, ou seja, garantia de compra e venda dos produtos em uma data no futuro (IMEA, 2016) (BRANCO, 2008).

A soja é um grão rico em proteínas, e por isso, o seu cultivo como alimento é tanto para seres humanos quanto para os animais. A cadeia da soja é denominada

agroindustrial, isto é, antes mesmo da produção é essencial a existência de um setor de insumos, máquinas e implementos agrícolas para trazer viabilidade para o setor (IMEA, 2016).

No âmbito do agronegócio mundial, a produção de soja está entre as atividades econômicas que, nas últimas décadas, apresentou crescimento dos mais expressivos. Isto pode ser atribuído a diversos fatores, tais como: a estruturação de um grande mercado internacional relacionado com o comércio de produtos do complexo soja; a consolidação da oleaginosa como importante fonte de proteína vegetal, especialmente para atender demandas crescentes dos setores ligados à produção de produtos de origem animal e maior desenvolvimento e oferta de tecnologias, que viabilizaram a expansão da exploração sojícola para diversas regiões do mundo (DALL'AGNOL *et al*, 2010).

6.1.2. Derivados da soja

O processo de industrialização da soja gera vários produtos, porém os dois mais conhecidos são o farelo e o óleo de soja. Do grão esmagado, aproximadamente 80% é convertido em farelo e o restante em óleo. O farelo de soja tem um teor proteico entre 44% a 48% (se o grão for descascado antes da extração do óleo), é utilizado na maioria das vezes como suplemento rico em proteínas para a criação de animais. O farelo de soja pode ser utilizado ainda como alimento de peixe na aquicultura, na produção de ração de animais domésticos e como substituto de leite para bezerros. Para se obter o farelo de soja, é necessário fazer a torrefação e moagem da torta da soja, sendo esta torta o que permanece após a extração do óleo com solventes (MISSÃO, 2006).

Já o óleo de soja é rico em ácidos graxos poli-insaturados. Pode ser usado domesticamente como óleo de cozinha e nas indústrias, como tinta de caneta, biodiesel, tintas de pinturas em geral, xampus, sabões e detergentes (MISSÃO, 2006). A intensificação do esmagamento da soja tem provocado um vínculo crescente entre a indústria, agricultura e pecuária (SOUZA *et al*, 2010).

Além disso, a casca da soja é retirada durante o descascamento inicial dos grãos e contém material fibroso como forragem grossa e também como fonte de fibras dietéticas de cereais matinais e de certos lanches prontos (MISSÃO, 2006)

6.1.3. Principais produtores, exportadores, consumidores mundiais e expectativas para a próxima safra.

A produção mundial de soja na safra 15/16 foi de 313,5 milhões de toneladas, sendo que os maiores produtores mundiais são os Estados Unidos, seguido pelo Brasil, Argentina e China, respectivamente. O Brasil produziu na safra 15/16 um total de 96,5 milhões de toneladas, correspondendo a um total de 30,7 % da produção mundial. A USDA projeta para a próxima safra um total de 337,9 milhões de toneladas para a produção mundial, na qual o Brasil irá produzir, segundo a estimativa, 104 milhões de toneladas, um aumento de 7,5 milhões de toneladas conforme podemos analisar no Quadro 4.

Quadro 4: Produção Mundial de Soja.

Produção Mundial (milhões de t)

Países	Safras		Variação	
	15/16	16/17 ¹	Abs.	(%)
EUA	106,9	117,2	10,4	9,7%
Brasil	96,5	104,0	7,5	7,8%
Argentina	56,8	57,0	0,2	0,4%
China	11,8	12,9	1,1	9,5%
<i>Demais</i>	<i>41,6</i>	<i>46,7</i>	<i>5,2</i>	<i>12,4%</i>
Mundo	313,5	337,9	24,3	7,8%

Fonte: Federação das Indústrias do Estado São Paulo (FIESP, 2017).

O Brasil seguiu liderando as exportações mundiais de soja na safra 15/16 com a exportação de 54,4 milhões de toneladas, seguido pelos Estados Unidos, Argentina e Paraguai, respectivamente. A USDA estima que o Brasil seguirá liderando o ranking das exportações, exportando um total de 5,1 milhões a mais do que na safra 15/16. É importante salientar que as exportações de soja se concentram praticamente no Brasil e nos Estados Unidos, 41,1% e 39,6, respectivamente. O terceiro país exportador, a Argentina fica com uma fatia de 7,4% do mercado internacional, conforme podemos

constatar no Quadro 5. A projeção da USDA estima que os países manterão os seus lugares no ranking de exportação.

Quadro 5: Exportações Mundial de Soja.

Exportações Mundiais (milhões de t)

Países	Safras		Variação	
	15/16	16/17 ¹	Abs.	(%)
Brasil	54,4	59,5	5,1	9,4%
EUA	52,7	55,8	3,1	5,9%
Argentina	9,9	9,0	-0,9	-9,3%
Paraguai	5,3	5,3	0,0	0,0%
<i>Demais</i>	<i>9,9</i>	<i>10,3</i>	<i>0,4</i>	<i>4,3%</i>
Mundo	132,2	139,9	7,7	5,8%

Fonte: Federação das Indústrias do Estado São Paulo (FIESP, 2017)

A China além de ser o maior importador de soja do mundo, o quarto maior produtor é o maior consumidor mundial de soja. Isso é explicado em parte pela grande população chinesa, cerca de 2 bilhões de habitantes e também pela utilização do farelo de soja na criação de animais. Esse fato está ligado também a China ser um dos países que mais processam o grão de soja, de modo que importam o grão *in natura* e o processam no país. Na China, parte é processada para fazer *tofu*, molho *shoyo* e óleo de soja. O molho de soja é usado no Ocidente para dar sabor salgado, ao invés do sal.

Em seguida estão os Estados Unidos, Argentina e Brasil, respectivamente. A USDA estima um crescimento de 5 milhões de toneladas no consumo de soja na próxima safra pelos chineses como aponta o Quadro 6.

Quadro 6: Consumo Mundial de Soja.

Consumo Mundial (milhões de t)

Países	Safras		Variação	
	15/16	16/17 ¹	Abs.	(%)
China	95,0	100,8	5,8	6,1%
EUA	54,6	56,0	1,4	2,5%
Argentina	47,5	49,2	1,6	3,4%
Brasil	43,4	44,1	0,7	1,6%
<i>Demais</i>	<i>75,0</i>	<i>80,3</i>	<i>5,3</i>	<i>7,1%</i>
Mundo	315,5	330,3	14,8	4,7%

Fonte: Federação das Indústrias do Estado São Paulo (FIESP, 2017)

Dessa maneira podemos constatar que a dinâmica da produção, consumo e exportação de soja pouco se alterará na próxima safra, de modo que Brasil e China continuarão como dois dos grandes *players* no comércio internacional de soja. O Brasil como segundo maior produtor mundial e maior exportador tem grande parte do volume das suas exportações de soja com destino a China, que é um grande mercado para a oleaginosa brasileira.

6.1.5. A importância do agronegócio para o Brasil

O Brasil tem chamado para si a atenção do mundo por causa da eficiência na produção de alimentos. Tem elevado o potencial do agronegócio nacional, cujo o crescimento tem sido impressionante no decorrer das cinco últimas décadas, o que foi resultado, não tanto da expansão da sua área de produção, mas, principalmente, do aumento generalizado da sua produtividade no campo, resultado do uso intensivo de tecnologias mais eficientes. Ao longo das últimas décadas, o superávit da balança comercial do agronegócio tem sido superior ao saldo da balança comercial do Brasil, resultado do balanço entre exportações e importações (DALL' AGNOL *et al*, 2010).

O Brasil apresenta importantes diferenciais para elevar sua produção agrícola, materializados nas significativas reservas de terras agricultáveis, na disponibilidade de água para irrigação e de tecnologias para produção em áreas tropicais, além do clima

favorável para elevar seus níveis de produtividade técnica. Atualmente, o Brasil figura como líder na produção mundial de café, de açúcar, de feijão, de suco de laranja e de carne bovina. O Brasil é o país líder no agronegócio. Além disso, é líder na exportação de café, açúcar, carne bovina, carne de frango, suco de laranja, soja, tabaco e etanol (DALL'AGNOL *et al*, 2010).

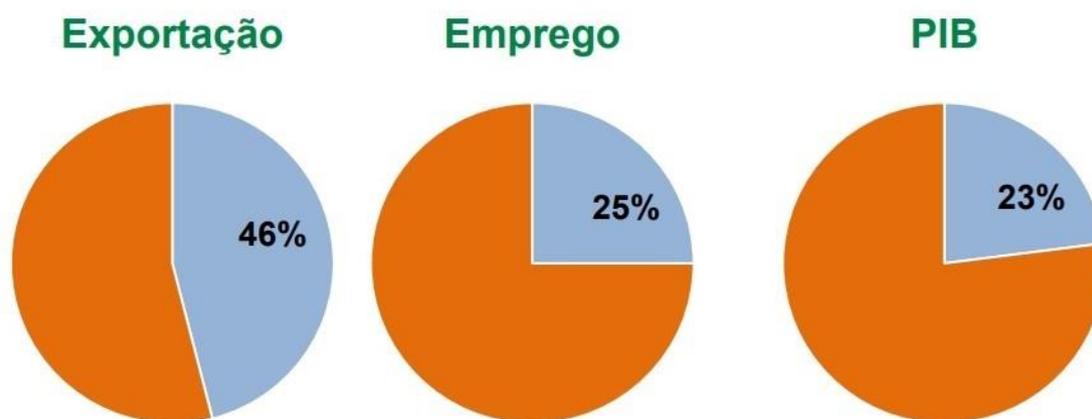
Soja e carnes são os maiores protagonistas das exportações agrícolas brasileiras. O complexo soja liderou de forma absoluta as exportações brasileiras durante as décadas de 1970 e 1980. Durante esse período, as exportações do complexo agroindustrial de carnes tinham pequena contribuição no abastecimento do mercado global. A partir dos anos 90, no entanto, como resultado da produção e da qualidade das carnes produzidas no país suas exportações cresceram significativamente (DALL'AGNOL *et al*, 2010).

Segundo Dall'Agnol *et al* (2010) o que mais diferencia o Brasil dos demais países que são produtores de alimentos é o seu potencial para o aumento da produção agropecuária, o que pode ser alcançado por meio de:

- Aumento dos índices de produtividade técnica, fruto da grande evolução na disponibilização de novas ferramentas tecnológicas e de novos processos empregados no campo;
- Utilização de áreas degradadas pela pecuária extensiva; e
- Adoção de práticas econômicas e ambientalmente sustentáveis, as quais melhoram a eficiência na utilização do espaço agrícola e diminuem riscos de flutuação do mercado.

É significativa a importância do agronegócio para a economia brasileira, tendo grande relevância no PIB, com participação maior do que 20%. É responsável por grande parcela da geração de empregos, principalmente nas regiões produtoras e tem grande participação e no total de exportações do país, como podemos constatar na Figura 1.

Figura 1: Participação da soja na economia brasileira.



Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA, 2016)

As exportações do agronegócio representam 46% do total de bens exportados pelo país. Dentre os produtos mais exportados estão a soja, em primeiro lugar, seguido pelo açúcar, carne de frango, celulose, carne bovina, farelo de soja, café em grãos, milho e outros, conforme podemos constatar no Quadro 7. A soja em grão teve uma queda de vendas em 2016 em relação ao ano de 2015 de 5,1%, totalizando 51,6 milhões de toneladas. Durante 2016, o clima desfavorável em algumas regiões produtoras provocou quebras de safra, o que contribuiu para a redução da disponibilidade de soja para o comércio externo (FIESP, 2016).

Quadro 7: Exportações Brasileiras do Agronegócio 2015 e 2016

Principais Produtos	Valor (US\$ milhões)			Quantidade (mil t)		
	2015	2016	Δ%	2015	2016	Δ%
Soja em grãos	20.982	19.327	-7,9	54.323	51.577	-5,1
Açúcar	7.641	10.436	36,6	24.012	28.933	20,5
Carne de Frango	7.071	6.760	-4,4	4.225	4.307	1,9
Celulose	5.590	5.573	-0,3	11.966	13.521	13,0
Carne Bovina	5.795	5.339	-7,9	1.361	1.349	-0,9
Farelo de Soja	5.821	5.193	-10,8	14.827	14.444	-2,6
Café em grãos	5.555	4.843	-12,8	2.005	1.824	-9,0
Milho	4.938	3.655	-26,0	28.903	21.842	-24,4
Madeira e Produtos	2.703	2.789	3,2	4.670	5.763	23,4
Couros e Produtos	2.713	2.503	-7,8	473	466	-1,5
Suco de Laranja*	1.867	1.914	2,5	73	94	28,2
Papel	2.034	1.874	-7,9	2.136	2.132	-0,2
Carne Suína	1.264	1.470	16,3	542	720	32,8
Algodão	1.290	1.215	-5,8	834	805	-3,5
Óleo de Soja	1.154	898	-22,2	1.670	1.254	-24,9
Etanol	880	896	1,8	1.489	1.435	-3,7
Café solúvel	556	574	3,2	78	84	7,9
Cacau e Produtos	375	390	4,1	90	88	-1,6
Lácteos	319	168	-47,4	77	55	-28,3
Demais produtos	9.674	9.118	-5,8	-	-	-

Fonte: Federação das Indústrias do Estado São Paulo (FIESP 2017)

Em 2015, as exportações do agronegócio brasileiro totalizaram US\$ 88,2 bilhões. Já em 2016, as exportações totalizaram US\$ 85 bilhões, sendo que o saldo positivo do agronegócio ficou positivo em US\$ 71,3 bilhões. O saldo total da balança comercial brasileira fechou o ano com superávit de US\$ 48 bilhões, melhor resultado registrado desde o início da série histórica, iniciada em 1980.

O principal destino das exportações brasileiras do agronegócio em 2016 foi a Ásia, com US\$ 37,4 bilhões, valor 1,8% inferior ao ano anterior, como aponta o Quadro 8. A China permanece na liderança dos principais compradores mundiais dos produtos do agronegócio brasileiro, totalizando US\$ 20,8 bilhões em 2016. Mesmo com uma redução nas compras na comparação com 2015, o país ganhou participação nas exportações brasileiras do agro, com 24,5 do total. Em segundo lugar está a União Europeia, com total de US\$ 16,7 bilhões e em terceiro os EUA, que importaram US\$ 6,3 bilhões.

Quadro 8: Destinos das exportações brasileiras.

Destinos Exportações	Ranking	Valor (US\$ milhões)			Participação (%)	
	2016	2015	2016	Δ%	2015	2016
China	1º	21.280	20.831	-2,1	24,1	24,5
União Europeia - 28	2º	18.259	16.678	-8,7	20,7	19,6
Estados Unidos	3º	6.467	6.257	-3,2	7,3	7,4
Japão	4º	2.526	2.439	-3,5	2,9	2,9
Irã	5º	1.661	2.134	28,4	1,9	2,5
Arábia Saudita	6º	2.256	2.134	-5,4	2,6	2,5
Rússia	7º	2.263	2.080	-8,1	2,6	2,4
Hong Kong	8º	1.921	2.077	8,1	2,2	2,4
Coreia do Sul	9º	2.139	2.008	-6,1	2,4	2,4
Indonésia	10º	1.514	1.675	10,6	1,7	2,0
Demais destinos	-	27.936	26.621	-4,7	31,7	31,3

Fonte: Federação das Indústrias do Estado São Paulo (FIESP, 2017)

Dessa maneira é possível constatar que a dinâmica das exportações do país gira em torno da exportação dos produtos do agronegócio e da sua cadeia agroindustrial. A relevância para a pauta exportadora do país reflete diretamente no Produto Interno Bruto do Brasil e na geração de empregos. O Brasil é destaque na produção e exportação da soja, sendo um produto fundamental para a economia do país, de maneira que a China tem absorvido grande parte da produção brasileira da oleaginosa. As estimativas apontam que a produção e exportação da soja tendem a crescer a cada safra, cabendo ao país aproveitar e maximizar as oportunidades e os ganhos com essa comercialização.

6.2. RELAÇÕES BILETERAIS ENTRE BRASIL E CHINA

As relações sino-brasileiras intensificaram nos últimos anos motivadas, principalmente, pelo processo de globalização adotado pela China. O país asiático, tornou-se, entre os países em desenvolvimento, o principal beneficiário do processo de globalização, principalmente após a sua adesão à Organização Mundial do Comércio em 2001 (COSTA, 2015). Os dois são países emergentes e a aproximação comercial entre os dois países tem sido de grande importância para a economia do Brasil. Segundo Oliveira (2004, p.19), o “Brasil é o maior país em desenvolvimento no cenário latino-americano e a China é o maior país em desenvolvimento no mundo. Ambos estão empenhados em conseguir o desenvolvimento econômico e melhorar as condições de vida das suas populações.

A retomada de relações bilaterais aconteceu em 1974. Contudo, apenas na década de 1990 é possível verificar uma maior aproximação comercial entre os dois países, ocasionada pela abertura econômica brasileira e pela inserção chinesa no comércio internacional após as reformas econômicas iniciadas em 1978. No século XXI, essas relações se estreitaram mais ainda, havendo o aumento dos investimentos externos (IED) entre os dois países e um forte crescimento do fluxo comercial, o que fez com que a China se tornasse o principal parceiro comercial do Brasil no ano de 2009 (MASSUQUETTI *et al*, 2013).

No ano de 2003, a China tornou-se o principal mercado de exportações dos produtos do complexo soja brasileiro, especialmente através dos grãos de soja triturados, com mais de US\$ 1,300 bilhões exportados (NETO & CRUZ, 2013).

Em 2004, o presidente Lula visitou a China para negociar a parceria estratégica entre os dois países. A partir de então, o Brasil começou a receber uma crescente demanda chinesa por produtos primários, tais como soja e minério de ferro. Isto foi um plano tático do governo Lula de estabelecer “parcerias estratégicas” com países emergentes, dando prioridade à China (NETO & CRUZ, 2013).

No ano de 2009 a China tornou-se o principal parceiro comercial do Brasil, ultrapassando o posto ocupado por 80 anos pelos Estados Unidos. Foram US\$ 36,1 bilhões de trocas com a China, contra US\$ 35,6 bilhões com os EUA. O crescente mercado consumidor chinês passou a ser um dos principais produtos do agronegócio

brasileiro, responsável pelo superávit comercial e pelo equilíbrio da balança e pagamentos do país. (MDIC, APEX-BRASIL, 2010).

Nesse mesmo ano, o presidente Lula fez nova visita à China, na qual foi estabelecido um “Plano de Ação Conjunta” para o período de 2010-2014, contemplando todas as áreas de cooperação bilateral. A presidente Dilma Rousseff seguiu a mesma política e fez questão de ir à China durante os seus primeiros 100 dias no cargo, visita esta que tinha caráter eminentemente econômico (BECARD, 2009).

A industrialização chinesa elevou sua demanda por matérias-primas, além da sua capacidade de produção. Além disso, o processo de urbanização também ampliou a demanda por alimentos. Assim, a China tornou-se o maior importador mundial de *commodities*. A Ásia é a principal continente de destino das exportações brasileiras de soja em grãos e no ranking de importadores mundiais da soja brasileira o país aparece em primeiro lugar (MASSUQUETTI *et al*, 2013). Na verdade, a China dispõe de tecnologias e terras aráveis suficientes para a produção de produtos agrícolas, contudo o governo chinês considera mais atrativo importar cereais e utilizar suas terras para produtos mais rentáveis (NETO & CRUZ, 2013).

Apesar de serem agricultáveis menos de 10% de seus 9.600.000 km², os estudos consideram que, mesmo com níveis atualmente disponíveis de tecnologia agrícola, a China dispõe de suficiente quantidade de terras aráveis para alimentar uma população de 1,480 bilhões, projetada para 2025, ou de 1,600 bilhões para 2050 (MARTINS, 2008, p. 75).

Massuquetti *et al* (2013) aponta que as relações comerciais, têm sido marcadas por assimetrias, como o fato de as exportações brasileiras estarem concentradas em produtos básicos, de baixo valor agregado, conforme o Quadro 9, enquanto as importações são, em geral, de produtos manufaturados.

O comércio bilateral Brasil-China cresceu de forma significativa nos últimos dez anos. De 2006 a 2016 a corrente de comércio dos países aumentou significativamente passando de US\$ 16, 4 bilhões para US\$ 58,5 bilhões, registrando o primeiro saldo na balança comercial entre os dois países em 2009 (MDIC, 2017).

O Brasil e a China estão entre as principais economias em desenvolvimento. Devido ao potencial de crescimento dos dois países e do mercado consumidor, a corrente comercial poderá ampliar-se ainda mais. Com o acelerado crescimento

populacional chinês, há uma crescente demanda por alimentos e este país possivelmente dependerá do mercado externo para garantir a alimentação da sua população. O Brasil, sendo um dos principais produtores mundiais de produtos agropecuários poderá beneficiar-se desta situação MASSUQUETTI *et al*, 2013).

O Brasil importou em 2016 da China US\$ 23, 363 bilhões, sendo que este país participou em 17% do total de importações brasileiras, sendo o segundo país do qual o Brasil mais importou (MDIC, 2017). Dentre as importações do Brasil destacam-se: Aparelhos elétricos para telefonia ou telegrafia; Aparelhos e partes para rádio e TV; Circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos; Partes e acessórios para aparelhos mecânicos; Máquinas automáticas para processamento de dados; Produtos químicos orgânicos; Plásticos e suas obras; e outros (CEBC, 2017).

Quadro 9: Exportações brasileiras em 2016.

EXPORTAÇÕES	2016	
	(US\$ MILHÕES)	TON (MIL)
Soja, mesmo triturada	14.386	38.564
Minérios de ferro e seus concentrados	7.315	214.557
Óleos brutos de petróleo	3.908	15.457
Pastas químicas de madeira, exceto para dissolução	1.809	4.470
Carne de aves	859	484
Açúcares, no estado sólido	823	2.403
Carne bovina, congelada	703	165
Ferro-ligas	475	71
Couros e peles curtidos não preparados	389	159
Cobre afinado e ligas, em formas brutas	356	75
Outros	4.110	-

Fonte: Conselho Empresarial Brasil-China (CEBC, 2017)

Verifica-se, então, a natureza complexa e contraditória do impacto que a expansão global da China tem causado, inclusive sobre a economia brasileira. De

qualquer forma, a China transformou-se em um parceiro imprescindível para o Brasil, conforme pode ser averiguado em políticas do governo que visam espreitar e aprofundar os laços políticos e econômicos entre os dois países. Resta o desafio de reduzir as assimetrias nas relações econômicas e comerciais entre os dois países, como, por exemplo, investir em parcerias e pesquisas, produção e comercialização de alta tecnologia, ainda como a diminuição ou retirada de barreiras comerciais aos subprodutos das *commodities* comercializadas com a China (MUSSUQUETTI *et al*, 2013).

6.3. BARREIRAS COMERCIAIS APLICADAS AO COMPLEXO SOJA BRASILEIRO

Mesmo com a adesão à Organização Mundial do Comércio (OMC), a China ainda busca mecanismos de barreiras comerciais para impedir as importações de determinado produto e/ou proteger sua produção interna. É o que constataremos em relação ao complexo soja. Algumas barreiras são permitidas pela OMC, desde que não sejam abusivas e nem proibitivas, tais como barreiras tarifárias, técnicas, sanitárias e fitossanitárias. Contudo, existem barreiras não tarifárias que também impedem ou protelam a importação de produtos de outros países e fazem parte de um conjunto de medidas, por vezes, criadas para discriminar, impedir ou desestimular determinado movimento mercantil. Desta forma, esta seção buscou apresentar as barreiras comerciais chinesas impostas ao complexo soja brasileiro (CARDOSO *et al*, 2014).

6.3.1. Barreiras tarifárias

As tarifas de importação chinesa apresentam a seguinte variação: 0% a 65% para produtos agrícolas e de 0% a 50% para não agrícolas (ACIOLY *et al*, 2011). As barreiras tarifárias aplicadas ao complexo soja pela china são *ad valorem*, sendo que este país aplica esse tipo de barreira em 100% das suas operações. Além disso ocorre uma escalada tarifária conforme o grau de processamento do produto. De acordo com a Associação Brasileira de Óleo Vegetais – ABIOVE (2011) a tributação que incide sobre

a soja *in natura* é de 3% do valor comercializado. Ao farelo de soja é 5% do valor e ao óleo de soja 9%. Esses tipos de escalonamento tarifários visam, implícita ou explicitamente, instabilizar os mercados e desestimular a agregação de valor (RODRIGUES *et al.*, 2011). Dessa maneira, as economias exportadoras são “forçadas” a permanecer na produção de produtos menos elaborados, com desestímulo à industrialização e progresso tecnológico, o que reduz a competitividade e posterga o desenvolvimento da economia preterida (BAUMANN. CANUTO, 2004, p. 141).

No entanto, sendo o MDIC (2008), o comércio com a china possui outras tarifas relacionadas a agricultura em geral. A partir de 2005 as tarifas *ad valorem* sobre a importação agrícola de qualquer país na china são de 15,3%. Além, desta tarifa, a China também aplica o Imposto Sobre Valor Agregado (IVA), com tarifa de 13% sobre o farelo de soja brasileiro.

6.3.2. Barreiras não-tarifárias

Quando a China se associou à Organização Mundial do Comércio – OMC, em dezembro de 2001, o país se comprometeu a implementar reformas para reduzir as barreiras ao comércio e a facilitar acesso a seu mercado dos produtos e serviços importados de Membros da OMC. Em consequência, a China revogou e alterou várias leis, regulamentos e outras medidas protecionistas (MDIC, 2008).

Nesse contexto, a China foi obrigada e eliminar em grande parte o sistema de quotas e aplicar normas internacionais para testes básicos, remover exigências de conteúdo nacional e dar transparência a regimes de licenciamento e registros. O país asiático fez progressos também com reformas, revisões de regulamentos e exigência de conteúdo local (MDIC, 2008).

Entretanto, apesar dessas mudanças, muitas práticas continuam a distorcer o comércio exterior chinês. A quarentena, por exemplo, imposta pela aduana pode atrasar navios com produtos agrícolas não chineses. Ela se baseia em regulamentos sanitários e fitossanitários elaborados a partir de bases científicas questionáveis e regulamentos obscuros sobre a importação de commodities agrícolas (MDIC, 2008).

Em 2001, a China criou a *General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine* (AQSIQ). AQSIQ é um órgão administrativo ministerial responsável pela qualidade, metrologia, inspeção de entrada-saída, quarentena animal e vegetal, certificação, acreditação, normalização e aplicação de medidas administrativas.

O complexo soja está sujeito a legislação chinesa pela Lei sobre a Quarentena de Entrada e Saída de Fauna e Flora, na qual, qualquer animal, planta ou subprodutos que entrem ou saiam do país, ou que estejam em trânsito pelo território chinês, tem que se submeter à inspeção da quarentena (MDIC, 2008). Após a inspeção, se aprovados, os produtos são liberados para circulação interna, se reprovados, o agente ou dono da carga é responsável por conferir tratamento adequado a esses produtos. Quaisquer custos na inspeção e quarentena recaem sobre o agente ou dono da carga (APEX, 2011).

Esse processo é um rigoroso teste, um processo que consome tempo e gastos consideráveis. Por exemplo, no ano de 2004 houve uma situação onde foi devolvido um carregamento de soja, com prejuízos estimados em US\$ bilhão de 2007 após o embargo de um navio carregado com a oleaginosa (CAVULSGIL, 2010).

Antes da importação de animais e plantas, a operação deve ser solicitada à AQSIQ que emitirá permissão de importação com validade de seis meses. Juntamente com o requerimento, é exigido, no caso de importação de animais, plantas e seus produtos, a apresentação de certificados sanitários expedidos pelo organismo competente no país de origem (MDIC, 2008).

Além disso, a China adota o Sistema de Certificação Obrigatória de Produtos – para produtos nacionais e importados - administrado pela Administração de Certificação e Acreditação (CNCA), vinculada à AQSIQ na qual o complexo soja passa para a certificação. O sistema de certificação compulsória ou obrigatória, é aplicado a produtos relacionados à saúde e segurança da vida humana, saúde dos animais e plantas, proteção ambiental e segurança nacional. Em julho de 2009, a AQSIQ lançou uma versão revisada da Regulação do Gerenciamento da Certificação Compulsória de Produtos (*Compulsory Certification Management Regulation*) para esclarecer alguns aspectos do processo de certificação. Ainda sim, preocupações surgiram no comitê de TBT de que o sistema de certificação compulsória poderia ser oneroso e, portanto, um impedimento ao comércio. As autoridades apontaram que melhorias têm sido feitas

continuamente, e que a China está comprometida com a simplificação do procedimento do sistema para assim diminuir o ônus das empresas.

O óleo de soja está sujeito às quotas tarifárias chinesas. Além disso, a China um sistema de licenciamento de importações é aplicado ao óleo de soja, denominado licença de importação automática. São aquelas que são necessárias para produtos que não estão sujeitos a restrições de importações, mas sua importação é monitorada. As solicitações de licença automática de importação devem ser apresentadas às entidades autorizadas pelo Ministério de Comércio da China (MOFCOM). Se o conteúdo e a forma de solicitação estão corretos, a licença automática se outorga, na medida do possível, de maneira imediata ou em prazo não superior a dez dias. A licença automática de importação tem validade máxima de 180 dias dentro do determinado ano civil, podendo ser cancelado a qualquer momento pelo Estado, quando este proibir temporariamente a importação de produtos sujeitos a licenças automáticas ou impuser uma restrição quantitativa a esses produtos (MDIC, 2008).

No protocolo de entrada da China na OMC, o país comprometeu-se a eliminar quaisquer subsídios proibidos de acordo com o artigo 3 do acordo sobre subsídios da organização. Contudo, uma falta de transparência geral torna difícil identificar e quantificar possíveis subsídios às exportações promovidos pelo governo chinês, pois os programas de subsídios da China são frequentemente resultados de medidas administrativas e não são publicados (APEX, 2011).

O secretariado da OMC avalia que essas normas vêm sendo utilizadas com o objetivo de ser instrumentos de barreiras ao comércio, inclusive elas têm sido questionadas. A justificativa dada pelo governo chinês para essas medidas estão associadas à economia de energia, proteção ambiental, da saúde animal e humana e à conservação dos recursos naturais. Essas barreiras não-tarifárias, tanto pelo lado das importações como das exportações têm sido questionadas no âmbito dos comitês da OMC e do Mecanismo de Solução de Controvérsias (THORSTENSEN, 2011).

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se constatar que os países emergentes Brasil e China são dois dos maiores *players* mundiais no agronegócio mundial. O Brasil está entre os maiores produtores de alimentos no mundo, enquanto a china é o maior importador. Destaca-se a importância do agronegócio para a economia e para as exportações brasileiras e o papel que o complexo soja tem na geração de divisas para o país. A produção da oleaginosa cresce a cada ano assim como a demanda chinesa pelo grão. Contudo, a política comercial chinesa impede a diversificação das exportações do complexo soja para a china, com a aplicação de uma escalada tarifária e barreiras não-tarifárias, como o caso das quotas tarifárias ao óleo de soja.

Após a adesão da China à OMC houve significativas reduções nas barreiras comerciais chinesas ao comércio em geral. Com a abertura econômica chinesa, a diminuição de tarifas e a alta demanda por *commodities*, tanto no plano energético quanto alimentar, houve o estreitamento das relações sino-brasileiras, na qual a China ultrapassou o posto dos Estados Unidos como maior parceiro comercial em 2009, e posteriormente ocupou em 2013 o posto de principal parceiro do agronegócio brasileiro. A corrente de comércio cresceu vertiginosamente de 2006 até 2016 passando de US\$ 16, 4 bilhões para US\$ 58,5 bilhões.

O crescente intercâmbio comercial com a China faz com que exista a necessidade de analisar quais são as principais dificuldades de comércio com o país, e no caso deste trabalho, as principais dificuldades de exportação dos subprodutos do complexo soja com maior grau de industrialização. A aplicação de barreiras-não tarifárias e da escalada tarifária ao complexo soja causa um desequilíbrio nas exportações do complexo soja. De modo que esta política comercial chinesa tem como objetivo desestimular a agregação de valor aos subprodutos do grão, conforme pode ser constatado na escalada tarifária de 3% ao grão, (5+13% de IVA) ao farelo e 9% ao óleo. Isso gera um desestímulo nacional ao processamento dos grãos, fazendo com que os exportadores exportem o grão *in natura* gerando um desestímulo à industrialização brasileira.

Desta forma conclui-se que as barreiras comerciais chinesas têm impacto direto no processo de industrialização brasileira, fazendo com que não haja um maior estímulo ao processamento do grão. Mesmo com o crescimento da produção e das exportações de soja a cada ano para a China é possível constatar que elas giram em torno da exportação do grão *in natura*. Os subprodutos têm sua entrada dificultada já que é parte da política chinesa a importação de grãos para o processamento no país. Desta forma, cabe ao Brasil uma possível articulação na OMC para a retirada dessas barreiras tarifárias e não-tarifárias no Órgão de Solução de Controvérsias, com o objetivo de diversificar a pauta exportadora brasileira, gerando maiores divisas e empregos no país com a fortificação das indústrias de processamento.

8. REFERÊNCIAS

ACIOLY, Luciana; PINTO, Eduardo Costa; CINTRA, Marcos Antonio Macedo. **As Relações Bilaterais Brasil-China**. A ascensão da China no Sistema Mundial e os Desafios para o Brasil. IPEA, 2011.

ABIOVE – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE ÓLEOS VEGETAIS. **Tributação na indústria de óleos vegetais**. 2011. Disponível em: <http://www.abiove.com.br/palestras/abiove_palestra_camara_setorial_soja_ago11.pdf>. Acesso em: 06 jan 2017.

_____. **Brasil – Exportações do Complexo Soja**. Disponível em: <http://abiove.org.br/site/_FILES/Portugues/09022017-161722-exp_201701.pdf>. Acesso em: 24/02/2017.

ALVIM, A. M. **Os Impactos dos Novos Acordos de Livre Comércio sobre o Mercado de Arroz no Brasil: um modelo de alocação espacial e temporal**. Porto Alegre: UFRGS, 2003. Tese Doutorado em Economia – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2003.

APEX-Brasil (2010). **China. Informações Estratégicas. Macroindicadores. Intercâmbio Comercial**. Disponível em: <<http://mercadofoco.apexbrasil.com.br/china/informacoesestrategicas/macroindicadores/intercambio-comercial>>. Acesso em: 13/12/2016.

APPLEYARD, Denis R; JR, Alfred J Field; COBB, Steven L; LIMA, André Fernandes. **Economia Internacional**. 6. Ed.

ARAÚJO, Carlos Roberto Vieira. **História do pensamento econômico: uma Abordagem introdutória**. São Paulo: Atlas, 1995

BASSO, Andressa Wagner. **Relações Sino-Latino-Americanas: Uma Análise dos Interesses Adjacentes à Aproximação Chinesa com a América Latina e Implicações Para a Economia Brasileira**. 2016. Monografia – Universidade Federal de Santa Catarina, 2016.

BAUMANN, Renato. CANUTO, Otaviano. **Economia internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BECARD, D.S.R. Cooperação e comércio entre Brasil e China durante o Governo Lula. In: OLIVEIRA, H.A. (Org.). **China e Índia na América Latina: desafios e perspectivas**. Curitiba: Juruá Editora, 2009. p. 163-192.

BERTO, André Rogério. **Barreiras ao Comércio Internacional**. 2004. Disponível em: <<http://www.convibra.org/2004/pdf/65.pdf>>. Acesso em: 28/08/2016.

BRANCO, André Luís de Oliveira Castello. **A produção de Soja no Brasil: Uma Análise Econométrica no Período de 1994-2008**. 2008. Monografia – Pontifícia Universidade Católica, Campinas, 2008.

BRASIL, MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO. **Barreiras técnicas às exportações: o que são e como superá-las**. INMETRO, 2002. 31p.

CARDOSO, Bárbara Françoise.; GALANTE, Valdir Antonio; SCHNEIDER, Mirian Beatriz. **Barreiras comerciais no comércio internacional: O caso da soja no Brasil. A Inserção Internacional do Agronegócio Brasileiro no Pós-Crise: A Atuação da OMC, Barreiras e Políticas Comerciais**. Ed.; LedZe: Curitiba, Brazil, 2014.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de. **Economia Internacional**. Maria Auxiliadora de Carvalho, César Roberto Leite da Silva. – 4, ed. – São Paulo: Saraiva, 2007.

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

CAVUSGIL, S. Tamer. **Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades** / Gary Knight, John R. Riesenberger; tradução Sonia Midori Yamamoto e Leonardo Piamonte; revisão técnica Ricardo Pitelli Britto. – São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

CEBC – Conselho Empresarial Brasil-China. **Pauta de Exportações para a China (2015)**. Disponível em: <<http://www.cebc.org.br/pt-br/dados-e-estatisticas/comercio-bilateral/pauta-de-exportacoes?y=2015>>. Acesso em: 02/02/2017.

_____. **Pauta de Exportações para a China (2016)**. Disponível em: <<http://www.cebc.org.br/pt-br/dados-e-estatisticas/comercio-bilateral/pauta-de-exportacoes?y=2016>>. Acesso em: 02/06/2017.

_____. **Pauta de Importações (2016)**. Disponível em: <<http://www.cebc.org.br/pt-br/dados-e-estatisticas/comercio-bilateral/pauta-de-exportacoes?y=2016>>. Acesso em: 02/06/2017.

CEPEA – Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. **PIB do Agronegócio Brasileiro (2016)**. Disponível em: <<http://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>>. Acesso em: 11/11/2016.

_____. **Faturamento e Volume Exportado do Agronegócio Brasileiro são Recordes em 2013**. Disponível em: <www.cepea.esalq.usp.br/upload/kceditor/files/Cepea_ExportAgro_2013.doc>. Acesso em: 09/11/2016.

CONAB – Companhia Nacional do Abastecimento. **Acompanhamento da safra Brasileira de grãos**. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/15_09_11_10_42_03_boletim_graos_setembro_2015.pdf>. Acesso em: 09/11/2016.

COSTA, Guilherme Octávio Morais. **A Evolução do Comércio entre Brasil e China: Uma Análise das Relações Comerciais Bilaterais Sino-Brasileiras**. 2015. Monografia – Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2015.

COUTINHO, Eduardo Senra; LANA-PEIXOTO, Fernando de Vilhena; FILHO, Paulo Zschaber Ribeiro; AMARAL, Hudson Fernandes. **De Smith a Porter: Um Ensaio Sobre as Teorias de Comércio Exterior**. 2006. Revista de Gestão USP, São Paulo, v. 12, n. 4, p. 101-113, outubro/dezembro 2005

CUNHA, André Moreira. **A Economia Política do Milagre Chinês**. 2008. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807091508220-.pdf>>. Acesso em: 01/02/2017.

DALL'GNOL, A.; **The impact of soybeans on the brazilian economy. In: Technical information for agriculture**. São Paulo: Máquinas Agrícolas Jacto, 2000.

DALL'AGNOL, Amélio; LAZAROTTO, Joelsio José; HIRAKURI, Marcelo Hiroshi (2010). **Desenvolvimento, Mercado e Rentabilidade da Soja Brasileira**. Revista Circular Técnica, 74.

DEARDORFF, A. V., STERN, R. M. **Measurement of Non-Tariff Barriers**. OCDE/GD (97) 129, Paris, 1997 (Economic Department Working Paper, 179)

DIAS, Alexandre Ribeiro. **Barreiras Não-tarifárias às Exportações de Carne Bovina do Rio Grande do Sul Sob a Ótica do Sistema Integrado Agronegocial (SIAN)**. 2003. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária; **Tecnologias de Produção de Soja Região Central do Brasil 2004 - A soja no Brasil. Embrapa Soja, Sistema de Produção**, N° 1. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/451526/tecnologias-de-producao-de-soja---regiao-central-do-brasil-2004> > Acesso em: 17/02/2017.

_____. **Soja em Números**. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/soja/cultivos/soja1/dados-economicos>>. Acesso em: 21/02/2017.

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. **Balança Comercial do Agronegócio**. 2017. Disponível em: <http://az545403.vo.msecnd.net/uploads/2017/01/bca_2016.12-consolidado-ano.pdf>. Acesso em: 20/06/2017.

_____. **Safra Mundial de Soja**. Disponível em: <http://az545403.vo.msecnd.net/uploads/2017/01/boletim_soja_janeiro2017.pdf>. Acesso em: 20/06/2017.

FILHO, Reisoli Bender. **O Mercado de Carne Bovina no Brasil: Os Efeitos da Eliminação das Barreiras Tarifárias e Não-Tarifárias**. 2006. Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

FONSECA, V. **Introdução às dificuldades de aprendizagem**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1995.

GONÇALVES, R; BAUMANN, R; PRADO, L.C.D; CANUTTO, O. **A Nova Economia Internacional: Uma Perspectiva Brasileira**. Editora Campus, 1998.

ICONE - Instituto Nacional de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais. **O Protecionismo Agrícola Chinês**. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/blogs/sala-ao-lado/o-protecionismo-agricola-chines/>>. Acesso em: 10/12/2016.

_____. **Políticas e Negociações Comerciais**. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/biblioteca/perguntas-e-resposta/politicas-e-negociacoes-comerciais>>. Acesso em: 03/03/2017.

INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia. **O Que é Acordo SPS?** Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/faq/sps.asp>>. Acesso em: 02/01/2017.

_____. **Barreiras Técnicas às Exportações: O Que são e Como Supera-las**. 2002, p.12 Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/Manual_BarrTecnicas.pdf>. Acesso em: 03/05/2017.

IMEA – Instituto Matogrossense de Economia Agropecuária. 2016. **Entendendo o Mercado da Soja**. Disponível em: <http://www.imea.com.br/upload/pdf/arquivos/2015_06_13_Paper_jornalistas_boletins_Soja_Versao_Final_AO.pdf>. Acesso em: 02/06/2017.

JAKOBSEN, Kjeld. **Comércio internacional e desenvolvimento: do GATT à OMC, discurso e prática**. São Paulo: Perseu Abramo, 2005

JUNIOR, Orlando Martinelli. **O Quadro Regulatório dos Mercados Internacionais de Alimentos: Uma Análise de Seus Principais Componentes e Determinantes**. 2011. Disponível em: <www.scielo.br/pdf/ecos/v22n2/a08v22n2.pdf>. Acesso em: 20/03/2017.

KENEN, P. B. **Economia internacional: teoria e política**. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998, p. 9-262.

KUME, H.; PIANI, G. **ALCA: ganhos e perdas no comércio bilateral Brasil-Estados Unidos**. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, 2004.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional: teoria e política**. 5.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior** – 11. Ed. – São Paulo: Atlas, 2007.

MAFRA, Rafael D'Aquino. **O Acordo Sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias e Acordo Sobre Barreiras Técnicas ao Comércio Sob a Ótica dos Regimes Internacionais**. 2008. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Brasília, 2008, Brasília.

MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Indicadores Gerais Agrostat**. Disponível em: < <http://indicadores.agricultura.gov.br/index.htm>>. Acesso em: 02/05/2017.

_____. **Exportações do Agronegócio Atingem Quase 100 Bilhões em 2013**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2014/01/exportacoes-do-agronegocio-atingem-quase-uss-100-bilhoes-em-2013>>. Acesso em: 07/08/2016.

_____. **Agronegócio Brasileiro: Perspectivas 2016 CDES**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/noticias/ministra-apresenta-potencial-de-crescimento-do-agronegocio-ao-conselhao/1.pdf>>. Acesso em: 09/06/2017.

MARTINS, Jayme (2008). A era Deng, passo a passo. In: Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional – III CNPEPI: **O Brasil no mundo que vem aí**. Seminário: China. Brasília: Fundação Alexandre Gusmão. p. 65-85.

MASSUQUETTI, Angélica; CAMPETTI, Pedro Henrique de Moraes; KOCK, Juliano Luiz; TAMIOSSO, Rafaela Lauffer Ostermann. **As Relações Comerciais Agrícolas Entre Brasil e China no Período 2000-2011: Perspectivas Para o Agronegócio Brasileiro**.

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Agenda China: ações positivas para as relações econômico-comerciais sino-brasileiras**. 2008. Disponível em: <<http://desenvolvimento.gov.br/agendachina/index.php/sitio/inicial>>. Acesso em 06 jan 2016.

_____. **Estatísticas do Comércio Exterior**. 2017. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-pais>>. Acesso em 06/06/2017.

_____. **Balança Comercial Brasileira – Dados Consolidados**. 2010. Disponível em:< http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1365787109.pdf> Acesso em: 19/07/2016.

MIRANDA, S. H. G.; MOTTA, M. A. S. B. **Exportação de carne bovina brasileira: evolução por tipo e destino**. In: XXXIX Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (Sober), 2001. Disponível em: < <http://www.cepea.esalq.usp.br/pdf/expobovino2001.pdf>>. Acesso em: 06 jun. 2017.

MIRANDA, S. H. G. de. **Quantificação dos Efeitos das Barreiras Não-tarifárias Sobre as Exportações Brasileiras de Carne Bovina**. Tese de Livre Docência. São Paulo: ESALQ/USP, 2001.

MISSÃO, M. R. **Soja: Origem, classificação, utilização e uma visão abrangente do mercado**. Maringá Management: Revista de Ciências Empresariais, v.3, n.1, p. 7-15, 2006.

MOREIRA, Uallace. Teorias do Comércio Internacional: Um Debate Sobre a Relação entre Crescimento Econômico e Inserção externa. **Rev. Econ. Polit. vol.32 no.2 São Paulo Abril/Junho 2012**

MRE, Ministérios das Relações Exteriores. **República Popular da China**. Disponível em:

<http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=4926&Itemid=478&cod_pais=CHN&tipo=ficha_pais&lang=pt-BR>. Acesso em: 20/05/2017.

_____. **Organização Mundial do Comércio**. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/132-organizacao-mundial-do-comercio-omc>>. Acesso em: 02/05/2017.

MUNHOZ, Carolina Pancotto Bohrer. **Defesa Comercial: Medidas Compensatórias e de Salvaguardas na Rodada Doha**. Disponível em: <www9.unaerp.br/revistas/index.php/paradigma/article/download/27/34>. Acesso em: 05/06/2017.

NETO, Tomaz Espósito; CRUZ, Karla Kananda C. da. **Os Resultados da Parceria Estratégica Brasil-China Para o Fortalecimento Comercial da Cadeia Produtiva de Soja no Mato Grosso do Sul 2003-2013**. Revista de Estudos Internacionais (REI), ISSN 2236-4811, Vol. 4 (2), 2013

OLIVEIRA, Henrique Altemani de (2004). **Brasil-China: trinta anos de uma parceria estratégica**. Revista Brasileira de Política. Internacional. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292004000100002>.

OLIVEIRA, Ivan Thiago Machado (2006). **A Ordem Econômico-Social: Uma Análise da Evolução do Sistema Multilateral de Comércio e da Participação da Diplomacia Econômica Brasileira no Cenário Mundial**. Rio de Janeiro, vol 29, nº2, julho/dezembro 2007, p. 217-272.

OLIVEIRA Jr, M. **Restrições comerciais às exportações de produtos siderúrgicos no mercosul**. Ipea - Texto para discussão. Rio de Janeiro, n. 792, mai. 2001, p. 18-23.

PROCÓPIO, Júlia Éllen Nacif. **O Comércio Bilateral entre Brasil e a China Entre 2004 e 2014**. 2016. Monografia, Universidade Federal do Paraná, 2016.

RICARDO, D. **Princípios de Economia Política e Tributação**, São Paulo: Abril Cultural, 1982

RODRIGUES, Francine Rossi; BURNQUIST, Heloisa Lee; COSTA, Cinthia Cabral. Escalada Tarifária e Exportações Brasileiras da Agroindústria do Café e da Soja. IN: **Revista de Economia e Sociologia Rural**, vol. 49, n. 02, p. 295-322, abr/jun 2011. Piracicaba: RESR, 2011.

SABADIN, Catiana. **O Comércio Internacional da Carne Bovina Brasileira e a Indústria Frigorífica Exportadora**. 2006. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal do Mato Grosso do Sul, Universidade de Brasília, Universidade Federal de Goiás, Campo Grande, 2006.

SALVATORE, D. (2000); **Economia Internacional**; 6 ed., Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos Editora S.A.

SILVA, Ariana Cericatto da; LIMA, Érica Priscilla Carvalho de; BATISTA, Henrique Rogê. **A Importância da Soja Para o Agronegócio Brasileiro: Uma Análise Sob o Enfoque da Produção, Emprego e Exportação**. Disponível em: <http://www.apec.unesc.net/V_EEC/sesoes_tematicas/Economia%20rural%20e%20agricultura%20familiar/A%20IMPORT%C3%82NCIA%20DA%20SOJA%20PARA%20O%20AGRONEG%C3%93CIO%20BRASILEIRO.pdf>. Acesso em: 08/09/2016.

SILVA, Soráya. **Ideias Mercantilistas e a Teoria do Comércio Internacional**. 2009. Disponível em: <<http://www.webartigos.com/artigos/ideias-mercantilistas-e-a-teoria-do-comercio-internacional/20756>>. Acesso em: 03/04/2017.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. Coleção Os Economistas. São Paulo, Abril Cultural, 1984. 2 volumes.

SOUTO, Bárbara Wood Almeida. **Impacto Econômico da Adoção da Defesa Sanitária como Barreira Não-tarifária nas Exportações da Indústria Suinícola Brasileira e Catarinense**. 2007. Monografia – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

SOUZA, Mirian Oliveira de; MARQUES; Daniela Vieira; SOUZA, Geraldo da Silva e; MARRA, Renner. **O Complexo Soja: Aspectos Descritivos e Previsões**. Pesquisa Operacional para o Desenvolvimento, Rio de Janeiro, v.2, n.1, p. 1-86, janeiro a abril de 2010.

THORSTENSEN, V. **A Organização Mundial do Comércio e as Negociações sobre Comércio, Meio Ambiente e Padrões Sociais**. Revista Brasileira de Política Internacional (RBPI). Brasília: Ed. UnB/IBRI, ano 41, n.º 2, págs. 29-58, jul./dez./1998.

THORSTENSEN, V. **China e ESTADOS UNIDOS – de guerras cambiais a guerra comerciais**. Política externa, vol. 19, nº13, pp. 11-34, dez/jan/fev, 2010-2011

TREBILCOCK, Michael J.; Michael.; HOWSE, Robert. **The Regulation of International Trade**. Londres: Routledge, 1999.

UNCTAD (United Nation Conference on Trade and Development). **UNCTAD – Trains** (Trade Analysis and Information System), 2006. Disponível em: www.unctad.org. Acesso em:10/01/2016

VILELLA, Eduardo. **As relações comerciais entre o Brasil e a China e as possibilidades de crescimento e diversificação das exportações de produtos brasileiros ao mercado consumidor chinês**. Pesquisa de iniciação científica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2004. Disponível em: <<http://www.pucsp.br/geap/artigos/art4.PDF>> Acesso em: 10/10/2016.

WILLIANSO, J.; Milner, C. (1991); **The word economy: a textbook in international economics**. London, Harvester Wheatsheaf