

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONOMICAS**

**BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS ÀS EXPORTAÇÕES AGROPECUÁRIAS  
BRASILEIRAS PARA A UNIÃO EUROPÉIA.**

**Marcello Paolo Console**

**Florianópolis, agosto de 2006.**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS ÀS EXPORTAÇÕES AGROPECUÁRIAS  
BRASILEIRAS PARA A UNIÃO EUROPÉIA.**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para conclusão do curso.

**Por: MARCELLO PAOLO CONSOLE**

**Orientador: Prof. Dr. Fernando Seabra**

**Área de Pesquisa: Economia Internacional**

**Palavras-chaves:**

- 1. Comércio Internacional**
- 2. Barreiras não tarifárias**
- 3. Protecionismo**
- 4. Exportações**
- 5. União Européia**

**Florianópolis, fevereiro 2004.**

## **TERMO DE APROVAÇÃO**

### **UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

Banca Examinadora resolveu atribuir a nota \_\_\_\_ ao aluno Marcello Paolo Console na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

---

**Prof. Dr. Fernando Seabra**  
**Presidente**

---

**Prof. Celso L. Weydmann**  
**Membro**

---

**Prof. Elizabete S. Flausino**  
**Membro**

## **AGRADECIMENTOS**

Aos meus pais, Stefano Console e Norma de Santis Console e aos meus irmãos, Graziella e Carlo Igor, pela dedicação, atenção, apoio e carinho oferecidos durante toda a minha jornada acadêmica; por acreditarem no meu potencial; pela educação e estrutura dedicada e por possibilitarem a realização dessa etapa.

Aos meus amigos de Florianópolis, Ivan, Peter, Jorge, Javier, Letícia, Israel, Sônia, Sérgio, Darlan, Mauricio e Nino por terem tornado minha vida mais fácil e divertida quando, longe dos familiares, perdemos nossa identidade e segurança. Obrigado pelos ensinamentos e pelo companheirismo.

Às amigas Tatiana Conti, Érika Maeda, Kiara Sfredo e Karine Pizzolatti por terem feito parte da minha vida e me auxiliado nos difíceis períodos em que, por alguma razão, deixei de acreditar em mim mesmo.

Ao meu orientador Fernando Seabra por ter aceitado orientar este trabalho, pela ajuda e dedicação oferecida e a todos os professores que acrescentaram conhecimento à minha pessoa.

À Deus por ter me dado todas as condições necessárias para chegar aonde cheguei.

“Os investimentos em conhecimento geram os melhores dividendos.” (Benjamin Franklin)

## SUMÁRIO

<b>LISTA DE TABELAS.....</b>	<b>VIII</b>
<b>GLOSSÁRIO.....</b>	<b>X</b>
<b>RESUMO .....</b>	<b>XI</b>
<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
1.1. CONTEXTUALIZAÇÃO: O PROBLEMA E SUA RELEVÂNCIA.....	8
1.1.2. ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA.....	11
1.2. OBJETIVOS .....	12
1.2.1. GERAL.....	12
1.2.2. ESPECÍFICOS .....	12
1.3. REFERENCIAL TEÓRICO E METODOLÓGICO .....	13
1.3.1. METODOLOGIA E MODELO DE ANÁLISE.....	13
<b>2. O DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL. ....</b>	<b>14</b>
2.1. DO COMÉRCIO LIBERAL AO DESENVOLVIMENTO DO IDEÁRIO PROTECIONISTA. UMA ANÁLISE HISTÓRICA.....	14
2.2. O PERÍODO PÓS 2ª. GUERRA E O SURGIMENTO DAS BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS E O ROMPIMENTO DAS IDÉIAS LIBERAIS. ....	18
2.3 CRIAÇÃO DA OMC A PARTIR DAS NEGOCIAÇÕES DO GATT.....	23
<b>3. BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS: UMA ABORDAGEM TEÓRICA. ....</b>	<b>27</b>
3.1 RAZÕES PARA A ADOÇÃO DE BARREIRAS PROTECIONISTAS.....	27
3.2. BARREIRAS TARIFÁRIAS E SUBSÍDIOS.....	28
3.3 BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS.....	29
3.3.1 <i>Quotas de Importação</i> .....	30
3.3.2 <i>Barreiras Burocráticas</i> .....	30
3.3.3 <i>Barreiras Técnicas</i> .....	31
3.3.4 <i>Barreiras Ecológicas</i> .....	33
3.3.5 <i>Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias</i> .....	33
<b>4. RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE BRASIL E UNIÃO EUROPÉIA. O CASO DAS BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS PARA OS PRODUTOS AGROPECUÁRIOS BRASILEIROS.....</b>	<b>35</b>
4.1 UNIÃO EUROPÉIA: BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA.....	35
4.2. SUBSÍDIOS OFERECIDOS PELA UNIÃO EUROPÉIA AOS PRODUTORES INTERNOS.....	38
4.3 POLÍTICA AGRÍCOLA COMUM (P.A.C.): A RAIZ DO PROTECIONISMO AGRÍCOLA EUROPEU. ...	39
4.4. SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS COMERCIAIS DA UNIÃO EUROPÉIA.....	41
4.5 AS NEGOCIAÇÕES MUNDIAIS REGIDAS PELA OMC NO QUE DIZ RESPEITO AO COMÉRCIO EXTERNO AGRÍCOLA. DE DOHA (2001) A HONG KONG (2005). ....	42
4.6 BRASIL E AS RELAÇÕES COMERCIAIS COM A UNIÃO EUROPÉIA .....	44
4.7 BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS UTILIZADAS PELA UNIÃO EUROPÉIA AO SETOR EXPORTADOR AGROPECUÁRIO BRASILEIRO. ....	47

4.8 BARREIRAS SANITÁRIAS E FITOSSANITÁRIAS: .....	48
4.8.1 Relacionadas à sanidade animal .....	48
4.8.1.1 Febre aftosa e Encefalopias Espongioformes Transmissíveis (“crise da vaca louca”) .....	50
4.8.1.2 Carne Suína e Carne de Frango.....	51
4.8.2 Relacionadas à Sanidade Vegetal.....	51
4.9 BARREIRAS CIENTÍFICAS: RELACIONADAS À INOCUIDADE ALIMENTAR. ....	52
4.10 BARREIRAS TÉCNICAS.....	54
4.11 QUOTAS TARIFÁRIAS. ....	54
4.11.1 Principais produtos – agropecuários – sujeitos a imposição de quotas.....	54
4.12 OUTRAS BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS.....	55
4.12.1 Outras barreiras não tarifárias incidentes aos setores agrícolas.....	55
4.12.2 Produtos agrícolas geneticamente modificados.....	57
4.12.3 Vinhos.....	58
4.12.4 Chocolates.....	58
4.12.5 Peixes, Crustáceos e Moluscos.....	58
4.13 EVIDÊNCIA EMPÍRICA DAS EXPORTAÇÕES AGROPECUÁRIAS BRASILEIRAS PARTA O MERCADO DA U.E. ....	59
<b>5. CONCLUSÃO.....</b>	<b>69</b>
<b>6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>72</b>
<b>7. BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>74</b>

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Intercâmbio Comercial Brasileiro: Totais Gerais Brasil (2006).....	39
Tabela 2. Intercâmbio Comercial Brasileiro – União Européia (2006) .....	39
Tabela 3 A. Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> carne bovina .....	54
Tabela 3 B. Evolução das importações da U.E. relacionadas à <i>commodity</i> carne bovina .....	54
Tabela 3 C. Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionada a <i>commodity</i> carne bovina .....	54
Tabela 4 A. Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> frango .....	55.
Tabela 4 B. Evolução das importações da U.E. relacionadas à <i>commodity</i> frango .....	56
Tabela 4 C. Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionada a <i>commodity</i> frango .....	56
Tabela 5 A. Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> peixes crustáceos e moluscos..	57
Tabela 5 B. Evolução das importações da U.E. relacionadas à <i>commodity</i> peixes crustáceos e moluscos .....	57
Tabela 5 C. Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionada a <i>commodity</i> peixes crustáceos e moluscos .....	57
Tabela 6 A. Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> frutas cítricas e frutas secas ...	58
Tabela 6 B. Evolução das importações da U.E. relacionadas à <i>commodity</i> frutas cítricas e frutas secas .....	58
Tabela 6 C. Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionada a <i>commodity</i> frutas cítricas e frutas secas .....	59
Tabela 7 A. Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> café .....	59
Tabela 7 B. Evolução das importações da U.E. relacionadas à <i>commodity</i> café .....	.60

Tabela 7 C. Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionada a <i>commodity</i> café .....	60
Tabela 8 A. Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> açúcar .....	61
Tabela 8 B. Evolução das importações da U.E. relacionadas à <i>commodity</i> açúcar .....	61
Tabela 8 C. Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionado a <i>commodity</i> açúcar .....	61

## GLOSSÁRIO

Acordo SPC – Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias.

CECA – Comunidade Européia do carvão e do Aço.

CEE – Comunidade Económica Européia.

EUA – Estados Unidos da América.

EURATOM – Comunidade Européia de Energia Atômica.

FUNCEX – Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior

GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade* – Acordo Provisório de Tarifas e Comércio.

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul.

OECE – Organização Européia de Cooperação Económica.

OGMs – Organismos Geneticamente Modificados.

OIC – Organização Internacional do Comércio.

OMC – Organização Mundial do Comércio.

PAC – Política Agrícola Comum.

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior.

SISBATEC – Sistema de Informações sobre Barreiras Técnicas.

U.E. – União Européia.

## RESUMO

Para o Brasil, a União Européia representa, atualmente, um forte parceiro comercial, onde 23% da totalidade das exportações brasileiras encontram, no mercado europeu, seu destino final. Mas os resultados poderiam ser mais promissores se o mercado interno europeu não fosse rigorosamente protegido por barreiras comerciais que limitam a entrada de produtos – principalmente agropecuários – oriundos de países terceiros (aí implícito o Brasil) cujo objetivo é regular a quantidade importada pelo mercado doméstico e assegurar preços compatíveis com os preços regidos pelo mercado internacional, ganhando competitividade interna e externa e garantindo renda aos produtores agropecuários com subsídios direcionados à tais setores.

As barreiras não tarifárias, tema deste trabalho, são retratadas como o principal fator limitante, utilizadas muitas vezes de forma pouco justificável pela União Européia, incorrendo maiores custos para os produtores internos brasileiros que detém vantagens comparativas no setor agropecuário.

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1. Contextualização: O Problema e Sua Relevância

O comércio internacional visa, através do livre comércio, resultar em vantagens mútuas a todas as nações envolvidas. As fronteiras se ampliam e as exportações tendem a possuir um propósito mais forte na geração de receitas e riquezas. É a partir daí que se verificam conflitos entre os países que, ao protegerem seus negócios, geram reações adversas ao comércio internacional, surgindo disputas, obstáculos e tensões.

As vantagens relativas ao livre comércio se estendem a vários propósitos econômicos. Os agentes especializados em produções que detém vantagens comparativas – caso brasileiro em produções agrícolas – permitem alocações mais eficientes dos fatores de produção com ganhos em economias de escala e conseqüentes reduções no custo unitário dos produtos. Desta forma, verifica-se um aumento da renda gerada e maior competitividade, dado o aumento do número de agentes produtivos no mercado doméstico, ampliando ainda mais as produções e demandando, a preços mais competitivos diante do mercado internacional, quantidades maiores dos produtos em questão.

As barreiras comerciais – implícitas aí as barreiras não tarifárias, principal objeto de estudo deste trabalho – desvirtuam os preceitos do livre comércio impondo mecanismos que travam a dinâmica benéfica retratada no parágrafo anterior. A liberalização do comércio se tornou um fator fortemente perseguido pelos países na tentativa de desenvolver suas economias. A teoria é defendida pelos países desenvolvidos, que detém vantagens comparativas nos setores intensivos em capital, produtos manufaturados – maior valor agregado – e serviços, mas quando a discussão é veiculada aos setores de insumos básicos – agricultura e pecuária – verifica-se uma intensa

contradição. Barreiras não tarifárias são incorporadas como métodos protetores a esses setores sensíveis – pouco competitivos – prejudicando os países em desenvolvimento detentores de vantagens comparativas nesses setores.

Regras são criadas para regular tal dicotomia e ampliar as transações comerciais na busca de transformar interesses individuais em coletivos. O GATT surge como importante órgão dirigente capaz de esclarecer, de forma imparcial e por meio de disposições e regras, os assuntos pertinentes ao desenvolvimento do livre comércio. As disposições do GATT permitiram, ao longo do século XX, substanciais reduções nas barreiras tarifárias e nas discriminações de preferências comerciais dos países mas, em contraposição a esses ganhos, surgiram mecanismos não tarifários cada vez mais sofisticados de entraves e controles (algumas vezes justificáveis de acordo com as regras internacionais, outras vezes não) para proteger setores pouco competitivos.

Este trabalho tem como finalidade analisar as principais barreiras não tarifárias adotadas pela U.E. que incidem sobre o setor exportador agropecuário brasileiro. As barreiras não tarifárias são consideradas, atualmente, como os principais entraves ao desenvolvimento do comércio entre o Brasil e a União Européia. Diversos instrumentos como salvaguardas especiais, preços de entrada vinculados à sazonalidade da produção interna européia, preços de referências e vigilância das importações barram o fluxo comercial produtivo brasileiro quando estes tentam ingressar no mercado doméstico europeu.

Aliados a estes instrumentos, analisa-se as barreiras mais comumente adotadas, regidas por princípios e leis estabelecidos pela Diretriz Européia, como as barreiras sanitárias e fitossanitárias, barreiras científicas e quotas tarifárias que causam rupturas ao livre comércio – amplamente defendido pelo comércio internacional – uma vez que regulam a quantidade máxima importada de produtos provenientes do mercado internacional, na tentativa de estabilizar os preços dos produtos e o mercado interno como um todo.

Originalmente criadas visando objetivos sociais e ambientais, as barreiras não tarifárias possuem no fator comercial sua principal meta. Sua importância e utilização, cada vez mais presente nos dias atuais, protegem mercados à medida que limitam a entrada de produtos internacionais para estabilizar preços internos adicionando custos às produções externas com regulamentos que comprometem o preço final destes produtos, fazendo-os crescer.

A pauta exportadora brasileira vem tomando-se cada vez mais diversificada em termos de produtos e destinos finais, abrangendo diversos mercados no mundo. Quando analisada a pauta exportadora brasileira nas relações comerciais com a U.E., percebe-se a importância do setor agropecuário brasileiro. Tal setor responde, de acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (2005), por 42% do total do volume exportado pelo Brasil ao mercado europeu. Vale ainda salientar que o mercado europeu sempre teve uma participação significativa na pauta exportadora brasileira. Em 2005, as exportações para a União Européia assumiram 22.4% do total exportado pelo Brasil no período, chegando, em valores monetários, a US\$ 44.637 bilhões. Sendo assim, esse trabalho tem como finalidade mostrar que esses valores poderiam ser muito mais expressivos caso alguns dos instrumentos de proteção adotados pela União Européia, muitas vezes de caráter dúbio e arbitrário, não fossem adotados. É fato que a ampliação no volume do comércio exterior brasileiro é portador de inúmeros benefícios à economia do país, mas o moderno comércio internacional está submetido a interesses políticos, territoriais e econômicos que determinam todo o tipo de barreira que possa existir com a finalidade de viabilizá-lo com ganhos ou não. Para os países em desenvolvimento, que possuem pouco poder de barganha, as vantagens mútuas sugeridas pelo princípio do comércio internacional, nem sempre são verdadeiras.

### 1.1.1. Especificação Do Problema De Pesquisa

Assim, como exposto acima, identifica-se, claramente, que um dos principais problemas verificados nas relações comerciais com a União Européia é a implementação das barreiras não tarifárias ao mercado exportador agropecuário brasileiro quando estes ingressam no mercado doméstico europeu.

As exportações brasileiras são limitadas por consideráveis restrições ao comércio sob forma de barreiras não tarifárias e subsídios destinados aos agricultores internos europeus, garantindo assim uma competitividade artificial à produção agropecuária interna. Ao analisar o caso brasileiro, este concentra sua produção em *commodities* agrícolas (geralmente produtos padronizados que apresentam economias de escala) possuindo volumes crescentes de comércio ao longo dos últimos anos. Com o crescente processo de integração econômica, assume-se a necessidade de os países concentrarem sua produção em bens que apresentem vantagens comparativas e reduzirem a produção daqueles bens que deverão perder competitividade no mercado internacional. Este é o preceito do livre comércio, onde os ganhos abrangem todos os participantes. Mas isso não se verifica na prática. Os países desenvolvidos (caso da União Européia) protegem seus setores produtivos mais sensíveis – como é o caso da agricultura – já que não dispõem de vantagens competitivas nesse setor.

## **1.2. OBJETIVOS**

### **1.2.1. Geral**

Avaliar a importância das barreiras não tarifárias que incidem sobre as exportações agropecuárias brasileiras para a União Europeia.

### **1.2.2. Específicos**

Analisar a estratégia europeia de fixar barreiras não tarifárias como medida de proteção ao setor primário.

Avaliar as principais barreiras não tarifárias adotadas pela União Europeia como licenças de importação; restrições quantitativas; medidas de salvaguarda; normas e regulamentos técnicos; regulamentos sanitários e fitossanitários; regulamentos ambientais e burocráticos.

Avaliar as consequências que tais barreiras trazem à economia brasileira como um todo.

### **1.3. REFERENCIAL TEÓRICO E METODOLÓGICO**

Para atender aos objetivos desta pesquisa será realizado um levantamento bibliográfico de algumas obras que evidenciam a problemática da utilização de um protecionismo não tarifário apoiada por teorias econômicas – dipostas no campo da economia internacional – que formam a base e a estrutura do estudo. Focalizará, a partir daí, os resultados que a adoção das barreiras não tarifárias utilizadas pela União Européia como instrumento protecionista, acarretará ao fluxo exportador brasileiro.

Também se utilizará artigos e revistas específicos, publicados por diversas instituições brasileiras de pesquisa econômica. A internet também servirá de suporte para a coleta de dados e informações atualizadas acerca do tema.

#### **1.3.1. Metodologia e Modelo de Análise**

O trabalho proposto estará centrado na análise das teorias aplicadas no campo da economia internacional. Neste sentido, o método básico adotado para a resolução do problema consistirá na análise descritiva, destacando-se os fatores mais importante, de acordo com os autores analisados, dos impactos econômicos que as barreiras não tarifárias adotadas pela União Européia trazem ao Brasil. O método aplicado inclui, como ponto de partida, a problemática propriamente dita. A partir daí, incorpora-se as abstrações referentes - e que podem explicar - ao tema. Na conexão, ou seja, no interrelacionamento de tais abstrações chega-se ao proposto.

O procedimento metodológico que será utilizado para a realização dos objetivos primordiais deste trabalho, estará baseado na leitura e revisão de artigos e textos sobre o assunto em pauta.

O estudo será desenvolvido com base na análise bibliográfica de fontes secundárias, verificando-se como os autores referenciados trataram esta temática. Sendo assim, visando atingir as metas propostas por tal trabalho, será adotado uma metodologia analítica, buscando através do detalhamento das interpretações destes autores, extraídas de diversas produções científicas, explicar as consequências que a problemática impõe.

## 2. O DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.

### 2.1. Do comércio liberal ao desenvolvimento do ideário protecionista. Uma análise histórica.

A difusão da idéia do livre comércio iniciou-se com os trabalhos de Adam Smith onde o teórico propõe uma economia dirigida pelo livre jogo da oferta e da procura sem qualquer intervenção por parte do Estado. Foi a partir de 1790 que os clássicos incorporaram o modelo ao desenvolvimento da teoria de comércio internacional, numa época em que a Inglaterra se firmava como forte potência econômica.

O teorema dos custos comparativos<sup>1</sup>, reformulado por J.S.Mill<sup>2</sup>, utilizado por David Ricardo<sup>3</sup>, mostra como dois países poderiam se beneficiar comercializando seus produtos sem barreiras. Partindo do pressuposto que haja dois países (Inglaterra e Portugal - por exemplo), dois produtos (tecido e vinho), Ricardo argumenta que existindo vantagens comparativas na produção de dois bens (Inglaterra produzindo tecidos e Portugal produzindo vinhos), o livre comércio entre os dois países promoveria uma especialização de cada país em cada produto com quedas nos custos de produção dos mesmos. Desta forma, aumentaria a disponibilidade dos bens em cada país e a satisfação da população inglesa e portuguesa. Custos mais baixos incentivam a poupança e a acumulação de capital.

---

<sup>1</sup> Referencia Histórica: Ricardo 1995, estudo originalmente publicado em 1817.

<sup>2</sup> John Stuart Mill nasceu em Londres, em 1806, tendo morrido em Avignon em 1873. Conhecido sobretudo pelo seu ensaio sobre o “Utilitarismo” (1863), a sua obra inclui textos tão variados como “Sistema de Lógica” (1843), “Princípios de Economia Política” (1848), “Da Liberdade” (1859), “Considerações sobre o Governo Representativo” (1860), “Análise da Filosofia de Sir William Hamilton” (1865).

<sup>3</sup> David Ricardo nasceu em Londres, em 19 de abril de 1772. Sua principal contribuição foi a Lei do Custo Comparativo, que demonstrava os benefícios advindos de uma especialização internacional na composição dos commodities do comércio internacional. Este foi o principal argumento do Livre Comércio, aplicado pela Inglaterra, durante o século XIX, exportando manufaturas e importando matérias primas.

Ricardo afirmava que, em um sistema comercial livre, cada país deveria submeter capital e trabalho nas atividades que lhes seriam mais convenientes (pela dotação natural de fatores e recursos). Desta forma, conseguiriam aumentar a quantidade produzida e a qualidade dos produtos que poderiam ser trocados por uma quantidade também maior de mercadorias provenientes de outras nações.

Mas, apesar do substancial desejo dos clássicos ingleses em apoiar o ideário liberalista, o protecionismo surge, inicialmente, nos trabalhos de Mill, clássico que, com bastante reservas, admite a utilização de um imposto protecionista temporário à indústria infante. Sua imposição é necessária, principalmente à nações em desenvolvimento, quando um país deseja implantar uma nova indústria específica, na qual um outro país já detem vantagens comparativas adquiridas por experiência no setor. À medida que tal deficiência fosse superada, a proteção deveria ser posteriormente eliminada.

Mas foi um economista alemão quem começou a defender o protecionismo, a partir do século XIX, com maior ênfase. List<sup>4</sup>, percebendo a situação em que se encontrava a economia alemã, rivaliza com o pensamento liberal e propõe políticas mais adequadas com a problemática econômica dos estados germânicos. Dirigiu lutas para a unificação econômica dos estados alemães, defendendo a eliminação dos impostos no comércio entre os estados e a unificação de tarifas de importações derivadas de outras nações. List observou que durante o período onde o liberalismo econômico imperou - favorecendo apenas as nações mais poderosas - a industrialização alemã ficou impedida de prosperar. A partir daí, a necessidade de uma política protecionista tornava-se clara, e os estados alemães, ao incorporarem tarifas, experimentaram o primeiro avanço significativo em seu setor industrial.

---

<sup>4</sup> Fredrich List foi um dos mais importantes economistas do século XIX que defendia o protecionismo como forma de promover o desenvolvimento das indústrias alemãs.

De acordo com Buarque de Hollanda, (2002), List considerava o protecionismo favorável às nações com maiores perspectivas de industrialização. Somente algumas nações europeias e os Estados Unidos se encaixavam no perfil criado por List.

List argumentava, de acordo com as palavras de Buarque de Hollanda, que:

“... os países que possuíssem os recursos naturais para o desenvolvimento deveriam modificar seus “sistemas de economia política” de acordo com o nível de progresso de cada um. Considera, então, três estágios de desenvolvimento. No primeiro, as nações ainda não “altamente civilizadas” (como Portugal e Espanha), ainda sem condições de se industrializarem, obteriam vantagens com a adoção do livre comércio com as mais avançadas, de forma a superar seu estado semicivilizado e obter avanços na agricultura. No segundo, onde se situavam os Estados Unidos, Alemanha e, no limite superior, a França, as nações deveriam adotar medidas restritivas ao livre comércio como forma necessária para promover o desenvolvimento de sua indústria, comércio e navegação; o comércio de produtos primários, ao contrário, deveria ser livre, de acordo com os interesses da indústria. No terceiro estágio, tendo atingido o mais alto poder e riqueza a partir de um gradual abandono das práticas restritivas, o livre comércio tornar-se-ia novamente uma prática vantajosa. Na época, somente a Grã-Bretanha se situava neste estágio mais elevado de desenvolvimento.” (Hollanda p.43)

List focalizava sua atenção às nações situadas no segundo estágio onde defendia a participação do Estado como instrumento para perpetuar o caráter protecionista e, assim, estimular o desenvolvimento da indústria nacional, do comércio e do sistema de transporte até que a indústria tivesse plena condição de competir livremente com as nações mais avançadas. Conforme Hollanda, a proteção envolvia desde proibições de importação até imposição de tarifas moderadas e deveriam ser utilizadas no começo do segundo estágio e gradualmente suprimidas com o avanço da industrialização.

O movimento em favor ao protecionismo na Europa se expandiu a partir de 1870. A posição liberal se enfraquece no período entre as guerras mundiais. Proteções ao comércio tornaram-se cada vez mais utilizadas nesse período, principalmente no que diz respeito ao desenvolvimento da industrialização nascente na Europa e nos Estados Unidos.

De acordo com Bauman (1998), um dos principais fatores que levou a 2ª Guerra Mundial foi o forte protecionismo adotado no período entre 1933 e 1939 – período pós depressão- onde a crise econômica de 1929 resultou numa queda da produção mundial em 40%. A supressão dos empregos e a instabilidade nos preços dos produtos – dada escassez de oferta – promoveram o protecionismo como fator regulador dos mercados domésticos.

Dessa forma, o desenvolvimento do potencial econômico inglês via-se limitado por barreiras impostas por outros países aos produtos exportados ingleses. Na visão das vantagens comparativas de Ricardo, tais formas de proteção nada benéficas pois prejudicavam o comércio dos fabricantes ingleses que detinham vantagens comparativas de produção. A balança comercial inglesa experimentou substanciais déficits neste período.

O fortalecimento da indústria, nos países considerados por List como atuantes do segundo estágio de desenvolvimento, se torna evidente e a utilização de formas protecionistas se dissemina como fator decisivo ao desenvolvimento econômico geral. Nesse período, a Alemanha torna-se forte potência industrial transferindo o princípio protecionista ao seu setor agrário. A França, Estados Unidos, Rússia e Espanha adotam posturas cada vez menos agressivas em relação à proteção, desenvolvendo, dessa forma, suas indústrias.

É nessa época – logo após a 2ª Guerra Mundial - que as formas de proteção começam a ter um caráter cada vez menos explícito. Até então, as barreiras utilizadas eram, de certa forma, embasadas numa tarifação. Mas a grande utilidade protecionista deu margem à criação de

barreiras dúbias e arbitrárias que serviam, inicialmente para fraudar a regra geral. De acordo com Hollanda (2002):

“...” Mas já na época ocorriam manipulações que serviam para burlar a regra geral; por exemplo, mediante um excessivo detalhamento nas especificidades de um produto favorecido por tarifa mais baixa, o que, na prática, permitia um benefício tarifário dirigido a um país não fosse estendido a outros. O uso de tarifas de estradas de ferro para produtos exportados diferenciadas dos importados e regras excessivas de controle veterinário para carnes importadas são exemplos de formas utilizadas para estimular as exportações ou dificultar as importações”. (Hollanda p.45)

As barreiras não tarifárias começam a entrar em vigor, mesmo que, ainda, de forma discreta.

## **2.2. O período pós 2ª. Guerra e o surgimento das barreiras não tarifárias e o rompimento das idéias liberais.**

É a partir da 2ª. Grande Guerra que as idéias liberais ressurgem e o comércio internacional deixa de ser tratado isoladamente e passa a ser associado à problemática do desenvolvimento. Após a Segunda Guerra Mundial, o comércio internacional tornou-se cada vez mais livre. Essa liberalização foi supervisionada pelo GATT<sup>5</sup> – *General Agreement on Tariffs and Trade* -

---

<sup>5</sup> GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) : Tratado multilateral de comércio internacional firmado em 1947. O GATT rege-se por três princípios básicos : tratamento igual, não discriminatório, para todas as nações comerciantes; redução de tarifas por meio de negociações e eliminação das cotas de importação.

(acordado entre os países) que regravava a dinâmica do comércio mundial. Promovia o multilateralismo nas relações internacionais de comércio de produtos industrializados – em contraposição ao princípio da nação mais favorecida – e permitia ainda algumas exceções no que rege a proteção da indústria nascente para os países em desenvolvimento.

É nesse momento que os Estados Unidos desponta como fortaleza econômica, já que sua nação não foi atingida diretamente pelos estragos bélicos da Segunda Grande Guerra. O GATT surge como uma instituição de cooperação econômica mundial suprimindo o grande número de medidas protecionistas vigentes desde o início da década de 30 para promover imediatamente o comércio internacional.

De acordo com Bauman (1998), o GATT possuía uma institucionalização vinculada aos interesses dos Estados Unidos na época. Uma das principais cláusulas do acordo, – a chamada cláusula de nação mais favorecida – determinava que toda concessão destinada a beneficiar um parceiro comercial deveria ser estendida a todos os países vinculados aos regimentos do GATT. Tal cláusula impedia as preferências na abertura comercial dos países. Bauman (1998) sugere que os Estados Unidos estavam interessados nos mercados internos europeus – principalmente o mercado interno inglês – no qual poderiam absorver a crescente oferta de produtos manufaturados destinados a exportação. Além de ser o vencedor da 2ª. Guerra Mundial, os Estados Unidos era o país mais avançado tecnologicamente, com os bens de consumo e de capital mais avançados tendo a necessidade de exportar para o mundo e encontrar os mercados abertos, fortalecendo ainda mais sua posição como potencia econômica diante do globo.

Aliado a isso, a necessidade de reestruturação econômica européia, pós guerra, permitiu menores restrições às importações e possibilitou uma maior abertura para os investimentos

---

diretos das empresas norte-americanas. O estabelecimento de filiais americanas em território europeu se tornou comum no período.

Os países chamados de Terceiro Mundo, neste período, passam a se preocupar em diversificar suas indústrias domésticas adotando políticas de substituição de importações e barreiras tarifárias aos produtos oriundos do comércio externo. Tais atitudes estavam respaldadas pelo regimento do GATT que legitimava o tratamento diferenciado para os países em desenvolvimento, uma vez que, era comum os mesmos se defrontarem com problemas de escassez de divisas externas e déficits constantes em suas balanças de pagamentos. Deve-se levar em conta que essas exceções eram explicadas pela pequena participação desses países no comércio internacional.

Mas essa tendência ao livre comércio, severamente perseguida pelos Estados Unidos, entra em xeque em meados da década de 70. De acordo com Hollanda (2002):

“... a explicação básica para essa mudança pode ser encontrada em diversas alterações na economia mundial que afetavam os interesses norte-americanos na defesa dos princípios do livre comércio. Entre essas mudanças, algumas merecem ser destacadas: diminuiu, a partir daquela década, a taxa de crescimento de seu PIB; a economia dos países da Europa Ocidental já se encontrava recuperada e concorria com a norte americana em alguns setores; tornava-se mais evidente a forte expansão da economia japonesa e sua crescente participação no comércio internacional de diversos produtos industrializados; alguns países em desenvolvimento também apresentavam elevadas taxas de crescimento.”  
(Hollanda p.59)

A partir disso, os Estados Unidos volta-se, não apenas à posição de defesa e cumprimento dos acordos estabelecidos pelo GATT, mas utiliza um caráter agressivo de retaliação às nações dispostas a inibir os preceitos do livre comércio.

Dessa forma, como sugere Hollanda, as barreiras não tarifárias entram fortemente em vigor. A postura de diminuir as tarifas alfandegárias apregoada pelo GATT foi mantida, mas:

“... inicia-se, em contraste, uma crescente imposição de barreiras não tarifárias nos Estados Unidos e Europa Ocidental. Algumas destas medidas protecionistas, ignoram explicitamente as regras do GATT: resultam de acordos bilaterais, que usualmente funcionam como uma posição unilateral e coercitiva. Outra classe de medidas leva em conta as regras, com o intuito de desvirtuá-las. Que essas duas classes de medidas têm exercido, na prática, uma função protecionista, constitui um consenso entre os estudiosos.” (Hollanda p.59).

Neste período, verificam-se dois tipos de barreiras não tarifárias mais comumente adotadas. As restrições voluntárias à exportação, que foram mais difundidas e a expansão voluntária das importações.

As restrições voluntárias às exportações tiveram como objetivo limitar as exportações de determinado produto restringindo sua oferta e tornando o produto em questão escasso no país importador e assim maximizando o preço e bem estar do país exportador. Dessa forma, o país exportador se apropria de ganhos provenientes da restrição voluntária ao importador. Restrições voluntárias à exportação foram muito empregadas especialmente para calçados, automóveis e autopeças, mesmo proibidas pelo GATT com as reformulações estabelecidas na Rodada Uruguai.

Expansão voluntária das importações foi outra medida protecionista não tarifária, adotada pelos Estados Unidos, caracterizada por um comportamento bilateral agressivo diante das exportações. Estabelece que determinado país importador seja obrigado a demandar (importar) uma quantidade anual pré-estabelecida de certa mercadoria. Caso contrário seria encaixado como praticante de comércio desleal e punido de acordo com o regimento do US Trade Act<sup>6</sup>..(regras essas promovedoras de distorções no comércio internacional em benefício aos E.U.A)

A partir da década de 80, a utilização do protecionismo começa a ser gradativamente diminuída e a Rodada Uruguai do GATT<sup>7</sup> fundamentou os interesses liberais no comércio internacional. De acordo com Bauman (1998), o GATT se fortalece como mecanismo contrário as relações bilaterais e práticas discriminatórias e impulsiona o multilateralismo comercial. Criase a O.M.C. (Organização Mundial do Comércio) para gerir as regras firmadas pelo acordo (GATT) ampliando seu regimento aos setores agrícolas e de serviços. As exceções protecionistas atribuídas aos países em desenvolvimento foram as mais afetadas, colocando em igualdade de tratamento todas as nações envolvidas.

A inclusão do setor agrícola como competência da O.M.C. poderia ajudar os países em desenvolvimento a promover suas produções (área agrícola - detentora de vantagens comparativas) e participar, de forma mais forte e significativa, do comércio mundial. Desta forma, regras foram criadas para sustentar tal ideal. Para produtos agrícolas, cujas exportações recebem elevados subsídios nos E.U.A. e Europa, estabeleceram-se regras para substituição de

---

<sup>6</sup> A Lei Americana do Comércio de 1974 [U.S. Trade Act of 1974] foi promulgada, com uma disposição que exigia que o presidente determinasse, após a conclusão de acordos futuros, se algum dos principais países industrializados (definidos como sendo o Canadá, a Comunidade Econômica Européia e o Japão) havia deixado de fazer concessões "substancialmente equivalentes" às concessões feitas pelos Estados Unidos.

<sup>7</sup> A oitava rodada do GATT, a Rodada Uruguai, foi iniciada durante uma reunião ministerial em Punta del Este, Uruguai, da qual mais de 125 países participaram. A agenda de negociações incluía a abertura de mercados nas áreas de agricultura e serviços, as restrições aos subsídios e a proteção à propriedade intelectual.

algumas barreiras não tarifárias por tarifárias, diminuição de tarifas e subsídios à produção doméstica e à exportação.

Mas apesar das disposições da O.M.C., mantiveram-se os subsídios, principalmente no setor agrícola (mais frágil) e tal conversão – barreiras não tarifárias-barreiras tarifárias – só aumentou efetivamente a proteção.

Os países desenvolvidos não se mostram propensos a abandonar algumas medidas restritivas à importação de certos produtos. Particularmente para produtos agrícolas, industrializados ou não, barreiras tarifárias e não tarifárias continuam muito elevadas nos E.U.A., Europa e Japão. Barreiras não tarifárias camufladas em exigências sanitárias, não atingidas pelas regras da O.M.C., são aquelas mais aplicadas pelos países desenvolvidos aos produtos *in natura* e àqueles de origem animal.

Apesar das nações desenvolvidas defenderem o livre comércio como instrumento propulsor do desenvolvimento econômico, o “tal” livre comércio, como afirma Bauman (1998), engloba apenas os setores mais sofisticados, intensivos em capital e tecnologia - bens industrializados com significativo valor agregado - na qual possuem vantagens absolutas em relação às nações em desenvolvimento, em contraposição aos seus setores mais frágeis (como a agricultura) que dispõem de práticas protecionistas, evidentes ou camufladas, frente às exportações das nações que possuem vantagens absolutas no setor.

### **2.3 Criação da OMC a partir das negociações do GATT.**

A primeira intenção de criar um órgão capaz de regulamentar o comércio internacional, configura-se no esforço dos democratas norte-americanos ao proporem, em 1947, a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC) como forma de expandir o comércio internacional

em bases não discriminatórias. A falta de concordância nas idéias relacionadas à agricultura, emprego e serviços entre as duas maiores potências econômicas do período – Estados Unidos e Inglaterra – inibiu inicialmente o surgimento da OIC, mas ficava claro que o alto protecionismo adotado no comércio mundial, seja pelo uso de tarifas ou quotas – por exemplo – promovia as amarras ao livre comércio, tornando-o menos dinâmico.

De acordo com Beçak (2006), o GATT (Acordo Provisório de Tarifas e Comércio) surge na tentativa de preservar o que já havia sido estabelecido em acordos multilaterais entre as nações, como um primeiro capítulo do projeto inicial, uma vez que tópicos de extrema importância, como agricultura e serviços, não ficaram sujeitos a regimentos.

No período compreendido entre 1947 e 1960, 5 Rodadas de Negociações – Genebra em 1947; Annecy em 1949; Torquay em 1951; Genebra em 1956; Dillon 1960 – foram capazes de promover uma substancial redução tarifária. De acordo com Beçak (2006):

“ A tarifa média internacional que beirava os 50% nos anos iniciais do Gatt, estava próxima dos 12% na década de 60. Entre os anos de 1950/70 assistiu-se a um *boom* no volume de comércio internacional, com as exportações mundiais crescendo em média 1.5% para cada ponto de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) mundial. (BEÇAK p.26)

Da mesma forma que o comércio internacional cresceu de forma significativa e um maior número de nações se integraram como participantes dos fluxos externos, as medidas discriminatórias ao comércio internacional também se ampliaram. A redução das tarifas trouxe consigo outras medidas protecionistas de caráter não tarifário. Nas palavras de Beçak (2006):

“ Com o crescimento dos países-membros, as práticas discriminatórias foram tornando-se cada vez mais criativas e subjetivas. Somara,-se às tradicionais tarifas e quotas – facilmente constatáveis e contestáveis – as práticas de subsídios, barreiras não tarifárias, assistências governamentais às indústrias nascentes e todo um aparato de entraves, por vezes denominados de práticas desleais, de difícil comprovação e, portanto, mais protelatórias diante das tentativas de contestação de tratamento discriminatório.” (BEÇAK p.26)

O surgimento desse protecionismo, muitas vezes dúbio e arbitrário, se deu como forma de substituir as perdas provenientes das tarifas – com a liberalização do comércio externo. Perdas essas verificadas tanto no sentido de auferir renda, como fator protetor ao mercado doméstico.

A partir daí, o protecionismo não tarifário começa a ser regido por cláusulas oficiais, como, por exemplo, o tratamento diferenciado aos países em desenvolvimento com práticas preferenciais e não recíprocas possibilitando uma maior inclusão dessas nações ao comércio internacional ou, por exemplo, quando questões culturais ou de controle ao desemprego se fazem necessárias como a questão do protecionismo aplicado a agricultura fortemente utilizado pela Europa.

O aumento dos recursos de proteção não tarifária, apesar do propósito inicial benéfico, com o passar dos anos, tomou-se um instrumento comum para defender o mercado doméstico frente ao crescente uso das práticas desleais de comércio. Como exemplo cita-se a utilização das práticas de defesa comercial na forma de salvaguardas, restrições voluntárias as exportações e subsídios às exportações.

Mesmo tendo em vista todas essas dificuldades, que travam a dinâmica livre do comércio, o comércio mundial e a pauta de produtos transacionados continuaram a ascender. Os serviços, até então não incorporado às regulamentações do GATT, propriedade intelectual, questões relevantes à preservação ambiental e à ética (trabalho infantil) entram em pauta e começam a

entrar no âmbito das negociações do GATT, tornando o comércio internacional muito mais complexo e abrangente.

A partir da década de 80 emergem novos “jogadores” comerciais com economias fortalecidas como o Japão e a Alemanha unificada e outros conglomerados comerciais integrados – Mercosul, Europa unificada, Tigres Asiáticos e os interesses do comércio internacional são redesenhados fora da dicotomia E.U.A/Inglaterra. Isso propiciou uma maior equalização das relações de poder e, a partir daí, os entraves para a criação de uma organização capaz de gerir o comércio mundial foram eliminados, surgindo assim, em 1994 a OMC.

### **3. BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS: UMA ABORDAGEM TEÓRICA.**

#### **3.1 Razões para a adoção de barreiras protecionistas.**

Atualmente, as barreiras comerciais, sejam elas tarifárias ou não tarifárias, possuem como principal função a estabilização do mercado interno dos países que as adotam. Tais mecanismos protegem os mercados domésticos à medida que dificultam a entrada dos produtos exportados oriundos do comércio internacional.

As barreiras não tarifárias, principal tema deste trabalho, surgiram a partir da necessidade de proteger mercados sensíveis à competitividade internacional, uma vez que os regimentos liberalistas do GATT e da OMC possibilitaram um significativo decréscimo na utilização das barreiras embasadas em tarifações.

Percebe-se, desta forma, que a medida que as tarifas alfandegárias perdem sua utilidade como fator protecionista, as barreiras não tarifárias são criadas para compensar tal perda, sendo, estas, capazes de travar a entrada de produtos externos ao mercado doméstico ao discriminar a quantidade máxima permitida. Sendo assim, os preços dos produtos produzidos externamente são afetados quando abarcam em território protecionista, mantendo-os acima de seu valor real para promover, de modo artificial, a competitividade dos produtos produzidos internamente, muitas vezes pouco competitivos frente àqueles produzidos externamente.

Aliado a isso, defende-se a utilização de barreiras comerciais como fator protetor à indústria nascente, dando-lhe condições de desenvolvimento e protegendo-a da competição direta de seus substitutos importados, preservando assim o nível de emprego.

O protecionismo é também favorável e justificada, segundo Ellsworth (1978), quando se verifica a necessidade de proteção frente ao comércio desleal – geralmente subsidiado pelos

países para tornar as produções competitivas no mercado internacional e quando for capaz de assegurar o equilíbrio na balança comercial, ao controlar o nível de importações do país.

### **3.2. Barreiras Tarifárias e Subsídios.**

As principais barreiras tarifária, utilizadas no comércio internacional, são as tarifas alfandegárias. De acordo com Krugman e Obstfeld (1999), barreiras alfandegárias são tarifas ou taxas cobradas diante de um produto importado por um país e podem ser de três tipos: específicas, *ad valorem*, ou mistas.

As tarifas específicas incorporam um valor fixo à unidade do produto importado. São ditas *ad valorem* quando incorporam uma fração do bem importado (ao valor final). Tarifas mistas são aquelas que incorporam as outras duas tarifas (específica e *ad valorem*) ao mesmo tempo.

De acordo com Krugman e Obstfeld (1999), as tarifas tem como função principal elevar os preços dos produtos importados no mercado interno, protegendo setores e alavancando receitas.

Já os subsídios à exportação são benefícios concedidos a uma empresa pelo governo como forma de proteção para fomentar uma posição competitiva, inicialmente inexistente, diante dos produtos das empresas estrangeiras. O subsídio pode ser direto (subvenção em dinheiro) ou indireto (créditos à exportação com juros baixos, por exemplo).

De acordo com Krugman e Obstfeld (1999) a forma de subsídio mais utilizada pelo governo é o subsídio às exportações, onde o governo paga um valor (soma fixa por unidade

produzida ou uma proporção do valor exportado) a uma empresa ou indivíduo que remete um produto ao exterior, tornando o produto competitivo frente ao mercado externo.

Segundo Labatut (1994) os subsídios se justificam diante de três prerrogativas:

- quando existe a necessidade de dominar um mercado onde o produto nacional é desconhecido;
- quando os países estrangeiros adotam políticas comerciais que equivalem a subsídios (como forma de defesa bilateral).
- quando é verificado, no país importador, um grau protecionista abusivo.

### **3.3 Barreiras não tarifárias.**

Barreiras não tarifárias são quaisquer restrições, despesas, ou políticas, que não seja uma tarifa e que limite o acesso de produtos importados, como quotas, sistemas de licenciamento, regulamentos sanitários, proibições, visando finalidades diversas como saúde, segurança, proteção ao meio ambiente etc... Existem diversas barreiras não tarifárias, algumas das quais são reguladas em um nível global, enquanto outras são reguladas apenas através de tratados multilaterais ou bilaterais, nacionalmente impostas por mercados ou por setores da sociedade.

De acordo com Abreu Lima (2003) tais barreiras são utilizadas na intenção de dificultar o acesso de determinado produto externo ao mercado nacional e que venha a competir com o bem produzido internamente. Em suas palavras:

“ Tais barreiras são utilizadas no intuito de restringir as importações de certo produto, podendo consubstanciar-se em exigências ao processo de fabricação, transporte, armazenamento, padrões ambientais, sanitários e fitossanitários, ou ainda, em mera restrição ao comércio. Percebe-se,

dessa forma, que facultam uma ampla gama de restrições , o que não acontece com as barreiras tarifárias, que impõem uma tarifa aduaneira sobre o produto, aumentando seu preço, o que fomentaria o consumo do produto nacional.” ( ABREU LIMA p. 167)

As principais barreiras não tarifárias aplicadas ao comércio internacional, segundo Mariz Maia (1998) são: barreiras burocráticas; barreiras técnicas (de maior importância); barreiras ecológicas e barreiras sanitárias e fitossanitárias (amplamente utilizada ao comércio de insumos básicos – agropecuária).

### **3.3.1 Quotas de Importação**

As quotas de importação é uma limitação imposta pelo governo na quantidade de produtos que será importada a um valor pré-estabelecido. Em outras palavras é uma barreira comercial que estabelece a quantidade ou valor máximo de uma mercadoria que pode entrar em um país durante um período específico de tempo.

### **3.3.2 Barreiras Burocráticas.**

São restrições às importações definidas informalmente pelo governo na forma de proibições de importações (como por exemplo)- de caráter político e arbitrário – impossibilitando a entrada dos importados à economia interna. Criação de necessidades de requisitos locais como regulamento que impõe que determinada fração do produto elaborado seja produzido dentro do território nacional também é um exemplo comum de barreiras Burocráticas.

A revista Veja traz um exemplo bastante peculiar, de acordo com Mariz Maia (1998).

“o grupo Pão de Açúcar, a segunda maior rede de supermercados do país, precisou pressionar os burocratas do Ministério da Saúde durante um ano inteiro até conseguir autorização para importar sabão em pó. Qual era o problema? Brasília queria que o Pão de Açúcar provasse que tinham instalações adequadas para vender sabão em pó. (MARIZ MAIA p. 129)

Através desse exemplo, constata-se que os governos podem utilizar-se de medidas burocráticas quando estes precisam conter o fluxo de importações no país.

### **3.3.3 Barreiras Técnicas.**

Conceituam-se barreiras técnicas como medidas e exigências relacionadas a características técnicas de um produto ou serviço ou relativa ao seu processo de fabricação, impostas pelo país importador dificultando assim a entrada do produto estrangeiro no mercado interno.

De acordo com SISBATEC – Sistema de Informações sobre Barreiras Técnicas, 2002:

“Os regulamentos técnicos são promulgados pelos poderes públicos, nos seus diversos níveis (federal, estadual, municipal). Tais regulamentos impõem requisitos técnicos que são obrigatórios para que os produtos por eles abrangidos possam ter acesso ao respectivo mercado, ou estabelecem regras para os procedimentos de avaliação da conformidade correspondentes. Assim, para poder fornecer a esse mercado, os regulamentos técnicos obrigatoriamente têm que ser atendidos. Os regulamentos técnicos devem ater-se, de acordo com o Acordo sobre Barreiras Técnicas da OMC, a objetivos considerados legítimos, ou seja, diretamente destinados a assegurar que os produtos ou serviços

fornecidos nesses mercados atendam a requisitos de segurança de pessoas e bens, saúde, segurança sanitária e fitossanitária, prevenção da concorrência desleal, proteção do meio ambiente, segurança nacional, entre outro.” (SISBATEC, 2002 p.27)

Segundo SISBATEC (2002), é comum algumas medidas técnicas excederem o princípio legal estabelecido pela O.M.C., tomando-se medidas unilaterais e discriminatórias – que vão além dos objetivos legítimos – ao protegerem seus mercados.

Mas as barreiras técnicas podem ser promulgadas pelo mercado, sem interferências por parte do governo.

“Mas há barreiras que não decorrem de medidas estabelecidas pelo Estado. Neste caso, o mercado é que as estabelece, seja por práticas consagradas, seja por tradição, ou pelo que se poderia chamar de “hábitos técnicos”, requisitos técnicos específicos, ou mesmo por razões relacionadas com a qualidade do produto/serviço. Tipicamente, as normas técnicas ou as exigências de procedimentos de avaliação da conformidade consagrados num determinado mercado, mesmo que não tornados obrigatórios pelo Governo, são generalizadamente exigidos pelos clientes, de modo que se convertem numa exigência de fato.” (SISBATEC 2002 p.28)

Desde modo, para uma empresa fazer seu produto penetrar no mercado externo, esta deve atender aos requisitos técnicos pré-estabelecidos por seu cliente. Essa especificidade estabelece condições de qualidade do produto que será consumido decorrente das expectativas e desejos dos clientes.

### **3.3.4 Barreiras Ecológicas**

São barreiras criadas quando há alegação que, para produzir determinado bem, houve algum tipo de agressão ao meio ambiente.

Mariz Maia (1998) cita como exemplo os Estados Unidos que impõe níveis extremamente rígidos de especificações à produção de gasolina para importá-la, alegando defesa ao meio ambiente. Mas as próprias refinarias internas não se enquadravam nas especificações técnicas sugeridas pela política norte-americana, o que possibilitou ganho de causa pela O.M.C. aos exportadores do produto.

As barreiras ecológicas estão vinculadas aos aspectos culturais dos países. Por exemplo, para a U.E. é imprescindível que a importação de madeira seja proveniente de áreas de reflorestamento ou áreas permitidas por regimentos que provem a não agressão ao meio ambiente.

### **3.3.5 Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias.**

Com o intuito de proteger a vida humana e animal contra a utilização de contaminantes, agrotóxicos, aditivos, doenças ou toxinas causadores de patologias, diversos países utilizam-se dessas barreiras, chamadas de barreiras sanitárias, para garantir e preservar a saúde humana, barrando importações suspeitas, que descumprem a determinadas especificações sanitárias. Já as barreiras fitossanitárias compreendem barreiras não tarifárias que protegem os vegetais (plantas e frutas) contaminados por pestes à entrada ao mercado interno – por meio das importações.

De acordo com o Acordo SPS <sup>8</sup> fica estabelecido que as medidas sanitárias e fitossanitárias destinam-se a:

- “proteger a vida ou a saúde animal ou vegetal dentro do território de um Membro, dos riscos procedentes da entrada, estabelecimento ou disseminação de pestes, doenças ou organismos hospedeiros ou causadores de doenças;
- proteger a vida ou a saúde humana ou animal dentro do território de um Membro, dos riscos procedentes de aditivos, contaminantes, toxinas, organismos causadores de doenças vindos de alimentos, bebidas ou suprimentos alimentares;
- proteger a saúde ou a vida humana, dentro do território de um Membro, dos riscos procedentes de doenças causadas por animais, plantas ou produtos desses, ou provenientes da entrada, estabelecimento ou disseminação de pestes; ou,
- prevenir ou limitar outros danos dentro do território de um Membro, provenientes da entrada, estabelecimento ou disseminação de pestes.”

(Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais)

Tais medidas são regulamentadas por leis e decretos que estabelecem uma série de critérios para a preservação da saúde animal e vegetal, incluindo produtos manufaturados, processos e métodos de produção, tratamentos específicos para o transporte de animais e plantas e que garantam a sobrevivência dos mesmos, métodos estatísticos, de amostragem e de verificação que provem o cumprimento dos quesitos sanitários e fitossanitários por parte dos países exportadores.

---

<sup>8</sup> Acordo SPS - Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias - da OMC permite a aplicação de medidas que restrinjam a liberdade de comércio, quando houver necessidade de proteger a vida e a saúde humana, animal e vegetal. A origem do Acordo remonta às negociações da Rodada Uruguai em 1994.

#### **4. RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE BRASIL E UNIÃO EUROPÉIA. O CASO DAS BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS PARA OS PRODUTOS AGROPECUÁRIOS BRASILEIROS.**

##### **4.1 União Européia: Breve contextualização histórica.**

Após 1945, período pós 2ª. Guerra Mundial, a Europa encontrava-se socialmente e economicamente desestruturada dada a grande destruição causada pela guerra. Vários dirigentes europeus, no intuito de restabelecer a paz e ajustar suas economias, propuseram unificar politicamente e economicamente os Estados Europeus.

Em 1947, os Estados Unidos, através do Plano Marshall, ofereceram auxílio financeiro para a reconstrução da economia européia e em 1948 surge a O.E.C.E.<sup>9</sup> – Organização Européia de Cooperação Econômica – como instituição criada para organizar a utilização da ajuda financeira proveniente da federação norte americana.

O primeiro tratado que impulsionou a integração européia foi firmado em Paris, anunciado pelo Ministro francês Robert Schuman<sup>10</sup>, com a criação da Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA)<sup>11</sup>. A França, ao perceber a rápida recuperação da indústria siderúrgica alemã, propõe uma integração ao setor de carvão e aço possibilitando livre circulação desses produtos, que eram os produtos base da indústria no período. Itália, Holanda, Bélgica e

---

<sup>9</sup> Foi criada em 16.Abril de 1948 a Organização Européia de Cooperação Econômica (OECE). Os norte-americanos promoveram a criação de uma organização européia centralizada que administrasse e organizasse a divisão da maciça ajuda econômica do Plano Marshall.

<sup>10</sup> Robert Schuman nasceu em 1886 no Luxemburgo, filho de um francês do Norte do país e de uma luxemburguesa. Formado em Direito, foi eleito deputado para a Assembléia Nacional francesa pela primeira vez em 1919. Católico praticante durante toda a vida, faleceu em 1963, depois de um complexo itinerário político.

<sup>11</sup> A CECA ou Comunidade Européia do Carvão e do Aço foi criada em 1951 no Tratado de Paris. Este foi o primeiro passo concreto com vista à integração européia.

Luxemburgo uniram-se a França e Alemanha e assinaram em 18 de abril de 1951 o Tratado de Paris que fundamentava o mercado comum do carvão e do aço.

A CECA proposta teve grande êxito e mais tarde, em 1957, foi assinado o Tratado de Roma, numa tentativa de alargamento das relações comerciais desses iniciais seis países componentes da CECA a outros setores econômicos. Cria-se, a partir daí, a Comunidade Européia da Energia Atômica (EURATOM)<sup>12</sup> e a Comunidade Económica Européia (CEE)<sup>13</sup> onde os Estados Membros decidiram suprimir os obstáculos comerciais que os separavam e constituir um mercado comum.

O período entre 1957 à 1968 foi marcado por uma forte união aduaneira por parte dos países membros da CEE e ao estabelecimento de vigorosas políticas agrícolas comuns caracterizadas por subsídios direcionados ao setor agrícola fortalecendo-o e protegendo-o frente à concorrência externa.

De acordo com d'Arcy, o alargamento da integração européia foi efetuado, a partir de 1973, com a inclusão do Reino Unido, Dinamarca e Irlanda e foi acompanhado por um aprofundamento das competências da Comunidade e pela introdução de novas políticas nos domínios social, regional e ambiental.

Em 1981 a Grécia é incorporada a CEE seguida logo após, em 1986, por Espanha e Portugal. A entrada desses países acrescentou uma heterogeneidade econômica ainda não experimentada pela Comunidade, visto que estes eram menos desenvolvidos economicamente

---

<sup>12</sup> A EURATOM ou Comunidade Européia da Energia Atômica, tinha como objetivo fomentar a cooperação no desenvolvimento e utilização da energia nuclear e elevação do nível de vida dos países membros mediante a criação de um mercado comum de equipamentos e materiais nucleares, assim como o estabelecimento de normas básicas de segurança e proteção da população. A EURATOM foi criada no Tratado de Roma, assinado em 25 de Março de 1957

<sup>13</sup> Comunidade Económica Européia é uma organização internacional constituída atualmente por 25 Estados-Membros, estabelecida com este nome pelo Tratado da União Européia (normalmente conhecido como Tratado de Maastricht) em 1992, mas muitos aspectos desta união já existindo desde a década de 50. A União tem sedes em Bruxelas, Luxemburgo e Estrasburgo.

que os demais, incitando maior dispêndio financeiro com políticas de desenvolvimento regional e programas estruturais para reduzir as disparidades de desenvolvimento econômico entre os 12 Estados Membros.

A década de 80 foi marcada por forte recessão econômica mundial e novos tratados foram constituídos – como o Ato Único Europeu<sup>14</sup> firmado em 1986 - para dar continuidade ao processo de integração e remover todos os obstáculos nos intercâmbios até 1992, configurando, a partir daí, o novo mercado interno europeu. Esse novo mercado foi viabilizado graças ao Tratado Maastricht<sup>15</sup> que objetivava uma união monetária entre os países membros até 1999, a criação da cidadania europeia, novas políticas externas comuns e de segurança interna.

O Tratado Maastricht foi o precursor da União Europeia (U.E.) e a nova dinâmica econômica europeia atraiu a adesão, em 1995, de três novos países: Áustria, Finlândia e Suécia. A partir daí, a União Europeia prepara-se para substituir as moedas nacionais por uma moeda única – EURO – e em janeiro de 2002 o euro entra em circulação em doze dos quinze países componentes da União Europeia (Bélgica, Alemanha, Grécia, Espanha, França, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Áustria, Portugal e Finlândia) assumindo a postura de grande moeda mundial.

Em meados da década de 90 a União Europeia recebe a candidatura de outros 12 países para integração ao mercado comum - Bulgária, República Tcheca, Hungria, Polônia, Romênia, Eslováquia, Estônia, Letônia, Lituânia, Eslovênia, Chipre e Malta, mas somente em 2004 a União

---

<sup>14</sup> O Ato Único Europeu (AUE) foi assinado a 17 de Fevereiro de 1986 e estabeleceu entre os Estados-Membros as fases e o calendário das medidas necessárias para a realização do Mercado Interno em 1992. Tratava-se de um instrumento institucional novo que alterou pela primeira vez o Tratado de Roma, consagrando o regresso ao voto majoritário no Conselho Europeu, na medida em que alargava o campo das decisões majoritárias ao domínio do mercado interno.

<sup>15</sup> O Tratado de Maastricht, também conhecido como Tratado da União Europeia (TUE) foi assinado a 7 de Fevereiro em 1992 na cidade holandesa de Maastricht.

Européia acolheu dez novos países: Chipre, República Checa, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, Eslováquia e Eslovênia.

A Bulgária e a Romênia esperam seguir o mesmo caminho em 2007; a Croácia e a Turquia iniciaram as negociações para adesão em 2005. A fim de garantir que a UE alargada continue a funcionar de forma eficaz, é necessário dotá-la de um sistema decisional mais simples. Por esta razão, o Tratado de Nice, que entrou em vigor em 1 de Fevereiro de 2003, estabelece novas regras que definem a dimensão, bem como o funcionamento das instituições da UE.

#### **4.2. Subsídios oferecidos pela União Europeia aos produtores internos.**

Subsídios são, de acordo com Krugman & Obstfeld (1999), fornecimentos de fundos monetários destinados a determinadas produções (no caso do comércio de bens) e possuem o intuito de abaixar o preço final dos produtores internos para que estes possam competir com produtos produzidos no estrangeiro (geralmente detentores de vantagens comparativas).

Os subsídios não são mecanismos considerados barreiras não tarifárias ao comércio de bens no mercado mundial, mas são artifícios que também causam rupturas nos preceitos de livre comércio, amplamente defendido pelo comércio internacional.

No caso da U.E., os subsídios são fortemente utilizados como um estímulo artificial a produção de bens agrícolas e a exportação, garantindo assim, os níveis de renda dos agricultores. Desse modo, ao expandir artificialmente volume total de produção interna, ocorre, como consequência direta, uma retração na demanda por importados que detém, naturalmente, menores preços no mercado mundial. Os subsídios servem para contornar os altos custos de produção no setor agricultura e para viabilizar as exportações desses produtos com preços competitivos diante dos bens produzidos externamente.

A carne bovina produzida internamente, por exemplo, é beneficiada por subsídios destinados ao armazenamento e a compra dos excedentes, gerando um sistema de produção consistente e garantindo renda adequada a quem produz. De acordo com o SECEX (2002), a cifra total de ajuda tem aumentado significativamente no decorrer da década de 90 e, em 1998, atingiu um total de 18.341 milhões de euros.

Para o setor de carne suína, os subsídios destinaram 1.521 milhões de euros aos produtores, como forma de tornar os preços de exportação do produto competitivos quando comparados aos preços externos.

Ao setor de aves, os auxílios, na forma de subsídios, são destinados para a alimentação das aves de capoeira - que representa 70% dos custos de produção e são verificados sob a forma de restituições de exportações. Também os setores de leite e derivados, frutas, cereais e vinhos, produções que afetam diretamente algumas das exportações brasileiras ao mercado europeu, recebem algum tipo de subsídio para tornar seus preços competitivos frente ao mercado mundial ou para barrar a demanda por importações desses produtos ao mercado interno.

#### **4.3 Política Agrícola Comum (P.A.C.): a raiz do protecionismo agrícola europeu.**

A Política Agrícola Comum foi criada em 1962 com o objetivo de desenvolver o setor agrícola na região para suprir a população de alimentos dada a escassez de produtos verificada logo após a 2ª. Guerra Mundial. Com o passar do tempo, diversas modificações foram incorporadas e, hoje, a PAC é um conjunto de normas e mecanismos que visam regular a produção, a comercialização e o processamento de produtos agrícolas na U.E. A importância

dessa política se verifica no montante direcionado ao setor agrícola que equivale a quase 50% do orçamento da União.

De acordo com Begnis (2004), a PAC regula todos os assuntos ligados a agricultura na região integrada, objetivando aumentar a produtividade agrícola aliada ao progresso tecnológico, garantir um nível de vida apropriado e equitativo aos produtores rurais, estabilizar mercados, controlar preços compatíveis a realidade dos consumidores e orientar os produtores rurais com mecanismos direcionando-os à obtenção de melhores produtividades para atender melhor as demandas sociais.

Como “subproduto” da PAC, as Organizações Comuns dos Mercados Agrícolas (OCMs<sup>16</sup>), regulamentam a competitividade das produções, coordenando os mercados internos. Segundo Alvim (apud Begnis et al, 2004) as OCMs podem intervir nos mercados protegendo-os ao estabilizar flutuações nos preços dos produtos internos. Citando-o:

“ ... as OMCs envolve políticas setoriais, que determinam diferentes mecanismos de proteção. Por exemplo, a COM pode atuar intervindo nos mercados, através da compra de excedentes agrícolas, quando os preços dos produtos se situam abaixo de um nível inferior, ou elevando tarifas de importação e subsidiando as exportações, de maneira a evitar a queda dos preços internos. Sua importância reside no fato de viabilizar o mercado comum agrícola, eliminando obstáculos ao livre comércio intra-regional dos produtos agropecuários, ao mesmo tempo em que mantém barreiras aduaneiras comuns aos produtos dos países não pertencentes ao bloco.” (Begniss et al p.43)

---

<sup>16</sup> As organizações comuns de mercado (OCM) são as disposições fixadas pelas decisões comunitárias que regulamentam a produção e o comércio dos produtos agrícolas de todos os Estados-Membros da União Europeia (UE). Estas abrangem cerca de 90% da produção agrícola final comunitária.

Os entraves ao acesso de produtos agropecuários ao mercado europeu não se resume apenas as barreiras alfandegárias, conforme a citação de Begnis. Segundo Diaz (2002), as barreiras não tarifárias incidentes são formas de controle as importações e aos preços internos muito eficazes para a U.E., pois teoricamente, sua utilização está vinculada à saúde pública e não a preceitos comerciais.

Entre as principais barreiras não tarifárias controladas pela PAC, como já mencionadas em tópicos anteriores, destacam-se as licenças de importações, normas sanitárias e fitossanitárias e certificados de origem. De acordo com Begnis (2004), as normas sanitárias e fitossanitárias, atualmente, têm atuado como principal barreira comercial aos produtos agrícolas exportados pelo Brasil. Rígidos controles de doenças, pragas, resíduos tóxicos e hormônios (como o de crescimento usado na produção de frango) e certificados que confirmam a sanidade dos produtos - de acordo com as especificações da PAC - incorrem maiores custos para os produtores brasileiros.

#### **4.4. Sistema Geral de Preferências Comerciais da União Européia.**

O Sistema Geral de Preferências é uma política comercial adotada pela U.E. que possibilita preferências distintas entre seus parceiros nos intercâmbios comerciais. São tratamentos diferenciados resultantes da aplicação de várias medidas que determinam condições de acesso privilegiado para determinados parceiros em detrimento a outros. Tais acordos não são homogêneos e acabam por construir uma rede hierarquizada de preferências em suas relações externas.

Um exemplo clássico a ser mencionado é a importação de açúcar por parte da União Européia. O Sistema Geral de Preferências da U.E. proporciona aos países africanos - que foram antigas colônias européias – preferência comercial absoluta na importação desta *commodity*.

#### **4.5 As negociações mundiais regidas pela OMC no que diz respeito ao comércio externo agrícola. De Doha (2001) a Hong Kong (2005).**

Iniciado na Rodada Uruguai (1994), a agricultura ganhou espaço nas negociações mundiais e, para o Brasil, é o tópico de maior importância dentre os estabelecidos pela OMC. A Rodada de Doha possibilitou confrontos entre liberais e protecionistas ao comércio agrícola para diminuir as distorções no comércio internacional por parte dos países desenvolvidos nas formas de restrições quantitativas, barreiras tarifárias e não tarifárias e subsídios que configuram formas desleais de competitividade aos setores exportadores.

Em 2001, o setor agroexportador brasileiro respondeu, de acordo com FUNCEX (2002), por aproximadamente US\$ 19 bilhões do saldo da balança comercial brasileira. Isso demonstra claramente a importância desse setor a estrutura comercial brasileira. A base das negociações na área agrícola, desta forma, compõe prioridade efetiva ao Brasil e, relacionando a temática à União Européia, tem-se como objetivo facilitar o acesso desses produtos ao mercado europeu, eliminando mecanismos de controle de mercados (principalmente barreiras não tarifárias que restringem o volume importado de forma injustificada e desleal ao preceitos do livre comércio).

Entre os países que se posicionaram de forma liberal estão os países que possuem eficiência produtiva no setor agrícola e são fortemente competitivos. Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Bolívia, Austrália, Canadá, África do Sul, Costa Rica, Guatemala, Tailândia, Filipinas, Indonésia, Malásia e Nova Zelândia fazem parte deste grupo. Entre os protecionistas com

posições defensivas a eliminação dos subsídios e acesso facilitado aos mercados internos estão a U.E., Noruega, Suíça, países do Leste Europeu, Japão e Coreia. (Carta de Genebra – Missão Brasil em Genebra).

Muito foi discutido, mas pouco foi efetivamente resolvido. De acordo com Jank (2003), nos países considerados protecionistas, a agricultura é um tópico sensível. Seus mercados são fortemente protegidos por picos e quotas tarifárias (restrições na quantidade importada) e por inúmeras barreiras não tarifárias capazes de regular eficientemente seus mercados.

A Rodada de Cancun surge com o objetivo de avaliar e planejar um acordo efetivo a respeito dos objetivos propostos na Rodada de Doha. O Brasil se posicionou como líder, juntamente com a China e a Índia, frente as negociações agrícolas com os países desenvolvidos protecionistas. Um dos principais tópicos de confronto foram as políticas agrícolas internas adotadas, como por exemplo o PAC – U.E., como fonte subsidiadora de recursos que discrimina as relações comerciais consideradas leais.

Após algumas horas de proposições vinculadas ao assunto, o Conferencia fracassou no objetivo de efetivar acordos. Foram rejeitadas, por parte dos países em desenvolvimento, cláusulas que viabilizariam perdas relacionadas com setor agrícola e com o setor de serviços.

Foi a partir da Conferencia de Genebra que o Brasil, e conseqüentemente os países em desenvolvimento, conseguiram alguns avanços no setor comercial agrícola. A U.E., assim como outros países que utilizam tal recurso, concordaram em suspender gradativamente os subsídios às exportações (o que ainda não foi verificado atualmente na íntegra). Assuntos, como o caráter comercial protetor das barreiras não tarifárias, foram colocados em pauta, mas pouco foi resolvido neste sentido. Privilegia-se assim, a U.E., grande utilizador desses recursos.

A rodada de Hong Kong esboçou um primeiro acordo no que diz respeito a comercialização mundial de produtos agrícolas. Tarifas de importação devem ser reduzidas em

até 70% nos países da União Européia. Mas muitos tópicos relacionados as barreiras comerciais impostas pelos países em desenvolvimento ainda não tiveram sucesso nas negociações entre os grupos interessados. Não há consenso entre as partes. Todos perdem, mas, na perspectiva brasileira, é melhor não haver acordo do que aceitar um acordo pouco interessante para o desenvolvimento brasileiro.

#### **4.6 Brasil e as relações comerciais com a União Européia**

União Européia é o maior parceiro comercial do mundo. Atualmente composta por 25 Estados, representa aproximadamente 7,3% da população mundial com um P.I.B. estimado em 9,5 trilhões de euros – representando 28% do mercado mundial, e responde por mais de um quinto das importações e exportações mundiais, o que a torna a primeira potência comercial do mundo.

Da mesma forma, a União Européia se tornou, atualmente, o maior parceiro comercial brasileiro. Em 2005, o intercâmbio comercial entre Brasil – União Européia totalizou US\$ 44.637 bilhões e o montante de 22.39% das exportações brasileiras tiveram como destino o mercado europeu integrado. O bloco econômico europeu vem ampliando, ainda, sua presença na região do MERCOSUL e, em particular, no Brasil, por meio de investimentos diretos e de trocas de experiências na área técnico-institucional.

A predominância comercial e política exercida pelos Estados Unidos na América Latina, atualmente, deixa de ser tão efetiva em virtude dos avanços nas negociações comerciais com o bloco europeu. A própria presença européia na América Latina, cada vez mais evidente, contrabalança a força político-econômica regida pelos Estados Unidos na região. Como já

mencionado, no caso brasileiro, a importância da União Européia está no fato de que esse bloco é atualmente o principal mercado exportador e importador nacional e um dos mais importantes investidores diretos no país.

As tabelas 1 e 2 ajudam a compor tal estatística e mostram o desenvolvimento das exportações e da balança comercial brasileira relacionadas ao comércio com a União Européia.

Tabela 1.

Intercâmbio Comercial Brasileiro : Totais Gerais Brasil						
Ano	Exportações		Importações		Resultados	
	US\$ F.O.B. (A)	Variação (%)	US\$ F.O.B. (B)	Variação (%)	Saldo (A-B)	Comercio(A+B)
2000	55.085.595.326	14,73	55.838.589.722	13,28	-752.994.396	110.924.185.048
2001	58.222.641.895	5,69	55.572.176.018	-0,48	2.650.465.877	113.794.817.913
2002	60.361.785.544	3,67	47.240.488.130	-14,99	13.121.297.414	107.602.273.674
2003	73.084.139.518	21,08	48.304.598.424	2,25	24.779.541.094	121.388.737.942
2004	96.475.244.310	32,01	62.834.697.626	30,08	33.640.546.684	159.309.941.936
2005	118.308.269.477	22,63	73.585.786.626	17,11	44.722.482.851	191.894.056.103

Fonte: Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. 2006

Tabela 1 apenas compõe a balança comercial brasileira. A tabela 2 mostra o desenvolvimento das relações comerciais entre Brasil – U.E no período de 2000 à 2005.

Tabela 2.

Intercâmbio Comercial Brasileiro - União Européia (U.E.)								
Ano	Exportações			Importações			Resultados	
	US\$ F.O.B. (A)	Var. (%)	Part * (%)	US\$ F.O.B. (B)	Var. (%)	Part * (%)	Saldo (A-B)	Com. (A+B)
2000	15.215.560.692	8,05	27,62	14.517.937.484	-5,18	26	697.623.208	29.733.498.176
2001	15.239.864.439	0,16	26,18	15.397.623.652	6,06	27,71	-157.759.213	30.637.488.091
2002	15.403.446.229	1,07	25,52	13.470.941.898	-12,51	28,52	1.932.504.331	28.874.388.127
2003	18.460.874.969	19,85	25,26	13.014.670.809	-3,39	26,94	5.446.204.160	31.475.545.778
2004	24.159.767.020	30,87	25,04	15.920.076.725	22,32	25,34	8.239.690.295	40.079.843.745
2005	26.492.434.010	9,66	22,39	18.144.460.368	13,97	24,66	8.347.973.642	44.636.894.378

Fonte: Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. 2006

Os dados apresentados demonstram a importância da União Europeia como parceiro comercial brasileiro. Desde o começo do século, o Brasil vem adquirindo constantes ganhos nas relações comerciais com a U.E. e, desde 2002 temos saldo favorável na balança comercial brasileira – relacionada a U.E. (aumento de 331,97%) - decorrente dos intercâmbios comerciais (período 2002/2005).

Comparativamente ao resto do mundo, o saldo comercial brasileiro (exceto U.E.) totalizou US\$36.374.509.209 bilhões em 2005. No mesmo período 2002/2005, o Brasil obteve um crescimento de 225,10% no volume das relações comerciais com o resto do mundo. Nota-se, a partir daí, uma significativa diferença nas taxas de crescimento verificadas entre o Brasil e o resto do mundo e o Brasil e a União Europeia no que diz respeito a intercâmbios comerciais.

Mas os principais contrapontos que impedem o desenvolvimento comercial bilateral Brasil - União Europeia são as conflituosas políticas comerciais adotadas em relação ao setor agrícola. . A política agrícola aplicada pelo bloco europeu (Política Agrícola Comum - PAC<sup>17</sup>), em vigor desde a década de 50, tem dificultado o acesso dos produtos latino-americanos ao mercado europeu e criado, até hoje, grandes impasses nas relações comerciais entre os dois continentes. As barreiras não tarifárias são instrumentos também fortemente utilizados pela União Europeia para proteger seus setores mais sensíveis à concorrência externa. Entre os setores mais atingidos, estão os produtos agroindustriais brasileiros.

De acordo com Rios (2003), o fluxo comercial entre o Brasil e a U.E. cresceu a uma taxa média elevada correspondente ao dobro do crescimento médio do comércio mundial no mesmo período. Mas os índices poderiam ser muito mais expressivos uma vez que os produtos exportados brasileiros ao mercado europeu sofrem com a excessiva proteção praticada pela U.E. Conforme cita Rios:

---

<sup>17</sup> O assunto será melhor retratado no tópico 4.11.

“ A expansão das exportações do Brasil para a União Européia depende, criticamente, da remoção dos entraves que hoje enfrentam os produtos do *agribusiness* do Brasil no mercado europeu. O nível de proteção oferecido pela Comunidade Européia é muito variável entre os setores, entretanto, a proteção média européia aos produtos brasileiros é muito elevada, uma vez que os níveis mais altos de proteção na U.E. recaem sobre os produtos em que o Brasil concentra suas exportações.” (RIOS p.26).

Tendo em vista tais dificuldades, vários acordos entre Mercosul e U.E., foram e estão sendo criados, para reduzir essas discordâncias. A Europa considera o Brasil um país chave no mundo atual: com boa capacidade produtiva, potencial de desenvolvimento, extensão geográfica, economia dinâmica e outros diversos fatores colocam, nos dias atuais, o gigante emergente da América do Sul em destaque na cena internacional e no alvo dos europeus.

#### **4.7 Barreiras não tarifárias utilizadas pela União Européia ao setor exportador agropecuário brasileiro.**

Os principais instrumentos não tarifários aplicados pela U.E. à entrada dos produtos brasileiros ao mercado doméstico europeu podem ser classificadas, de acordo com SECEX (Secretaria de Comércio Exterior):

- Salvaguardas Especiais: mecanismos adotados quando o volume de importação do produto atinge um patamar considerado crítico. Neste caso, as importações adicionais ficam sujeitas a um segundo teto incorporado ao valor já adicionado pelo contingente tarifário. Esse instrumento tem como objetivo principal controlar a oferta do produto no mercado doméstico e conseqüentemente seu preço.

- Preços de Entrada: mecanismo utilizado junto ao fator sazonalidade da produção europeia, afetando diferentes produtos agrícolas nas diferentes épocas do ano. Esse sistema estabelece um preço mínimo por meio do qual o produto importado deve sofrer direitos adicionais somadas, ainda, as barreiras tarifárias. O preço de entrada dos bens agrícolas flutuam de acordo com a produtividade europeia em distintas épocas do ano.

- Salvaguardas de preços e preços de referência: funcionam da mesma maneira que os preços de entrada, possibilitando ao mercado europeu de produtos agropecuários uma certa imunidade contra as flutuações internacionais de preços protegendo, assim, as receitas do setor agropecuário interno.

- Vigilância das importações: mecanismo que implica num controle das quantidades importadas causando efeitos restritivos sobre as importações, dada a incerteza gerada pela ameaça de sua aplicação. Amplamente utilizada nos setores agropecuários, têxteis e siderúrgicos.

#### **4.8 Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias:**

##### **4.8.1 Relacionadas à sanidade animal**

A primeira barreira não tarifária utilizada pela U.E. relacionado à entrada de produtos de origem animal proveniente de países terceiros (aí incluído o Brasil) é um certificado de habilitação de estabelecimentos exportadores do setor animal enquadrado de acordo com as exigências da diretiva comunitária europeia.

De acordo com a SECEX (2002), a diretiva comunitária no.92/46 exige que a totalidade dos produtos de origem animal importados pela U.E. sejam provenientes de estabelecimentos habilitados pela Comissão Européia.

A necessidade de tal habilitação é considerada uma barreira não tarifária às importações da U.E. Citando o SECEX:

“A implementação da referida Diretiva comunitária tem representado uma barreira às exportações do Mercosul, na medida em que o processo de habilitação é lento - a Comissão não tem destinado os recursos necessários para processamento das listas de estabelecimentos que são a ela submetidas -, fazendo que estabelecimentos esperem meses antes de poderem iniciar suas exportações para o mercado da U.E.” (SECEX p.145)

Dessa forma, entende-se que a utilização desse recurso, deixa de ser justificável pela falta de clareza e seriedade por parte da Comunidade Européia na tentativa de barrar as exportações brasileiras com uma burocracia legítima na intenção, mas insatisfatória na prática.

Vale ainda salientar que, de acordo com SECEX (2002), é provável que as inspeções sanitárias por parte da União Européia não sejam tão rígidas no cumprimento das obrigações ditadas pela diretiva comunitária aos estabelecimentos dos produtores internos. A validade e a rigidez da diretiva ficam submetidas apenas nos estabelecimentos dos países exportadores ao mercado interno europeu, incluindo aí custos desnecessários aos preços dos produtos

#### **4.8.1.1 Febre aftosa e Encefalopias Espongioformes Transmissíveis (“crise da vaca louca”).**

As exportações de carne bovina brasileira sofrem discriminação na utilização de barreiras sanitárias por parte da U.E. como forma de conter tais importações, uma vez que o Brasil se mantém livre da febre aftosa já reconhecida pelos termos da OIE.

A diretiva comunitária europeia exige e estabelece as condições de vigilância sanitária e certificados veterinários para importar a carne bovina brasileira. Isso acarreta consideráveis custos para os produtores brasileiros na construção e adaptação de fazendas acordadas aos regimentos injustificados por parte da U. E.

Ao citar o estudo da SECEX (2002):

“A UE não reconhece de forma automática a declaração da OIE, motivo pelo qual, tanto as exportações de carne bovina com osso e de miúdos bovinos, como as de carne suína, sofrem restrições de acesso sem justificativa fundamentada. Exigem-se determinadas condições de criação, engorda e manuseio que os países do Mercosul têm satisfeito, graças ao qual têm alcançado o status de países livres de aftosa, sem vacinação ou com vacinação, segundo o caso, com reconhecimento por parte da OIE. (SECEX p.146)

Reconhece-se, a partir daí, outra barreira não tarifária fundada em princípios pouco arbitrários, contendo o fluxo das exportações brasileiras ao mercado doméstico europeu. Os principais produtos brasileiros que sofrem com tal discriminação são a carne bovina com ossos e a carne bovina *in natura*.

Com relação a “crise da vaca louca”, a Comunidade Européia incorpora mais uma barreira sanitária infundada à carne bovina brasileira impondo especificações e exigências adicionais à sua produção, incorrendo, aí, maiores custos que afetam, de forma injustificada, o setor de carnes e derivados, uma vez que o Brasil nunca registrou um caso da doença em seu território.

#### **4.8.1.2 Carne Suína e Carne de Frango**

As exportações de carne suína fresca do Estado do Rio Grande do Sul são as principais afetadas por uma barreira sanitária implementada pela U.E. como forma de conter a entrada de produtos sujeitos a febre clássica suína.

Já a carne de frango brasileira encontra obstáculos ao acesso ao mercado da U.E. em decorrência das doenças de *Newcastle* e salmonela. Mas conforme o SECEX (2002), missões enviadas ao Brasil pela U.E. confirmaram a inexistência dessas doenças em terras brasileiras. Prova-se, a partir daí, mais uma barreira injustificada mantida pela U.E. como contenção a tais importações.

#### **4.8.2 Relacionadas à Sanidade Vegetal.**

Os principais produtos de origem vegetal exportados pelo Brasil à U.E. que sofrem com as barreiras fitossanitárias impostas pela Comunidade Européia são os cítricos. Doenças como a “*Xanthomonas campestris*” (cancro cítrico), “*Guignardia citricarpa*” (mancha negra) e “*Cercospora angolensis*” acometem as produções e, como medida de proteção a sanidade vegetal,

a U.E. impõe medidas que reduzem o risco de produções afetadas acessarem seu mercado interno – oriundas do comércio internacional.

#### **4.9 Barreiras Científicas: Relacionadas à inocuidade alimentar.**

Outra barreira não tarifária implementada pela U.E. como fator que contém o fluxo das exportações de produtos de origem animal (ex. carne bovina, de frango e pescados) ao mercado europeu são os planos de controle de resíduos. Dentre as substâncias proibidas pela diretiva europeia na criação animal estão os hormônios de crescimento, medicamentos veterinários (antibióticos e vermífugos) e contaminantes (pesticidas, dioxina, metais pesados). Caso os países exportadores não cumprirem com as especificações predefinidas, a relação comercial não se sucede. Tais países devem apresentar seus planos de controle de resíduos ao enviar suas produções ao mercado europeu. Mas, conforme o SECEX (2002), tais regras são abusivas, tendo em vista que o regimento europeu ultrapassa as recomendações internacionais nesse sentido.

O programa de etiquetagem de carne bovina é outra barreira não tarifária imposta pela U.E. A toda carne bovina exportada pelo Brasil deverá ser incorporada uma etiqueta com um código de rastreabilidade que indicará os locais de abate e desossa, possibilitando maior controle, por parte da U.E. sobre a qualidade do produto que chegará ao seu mercado interno.

Relacionado aos produtos orgânicos ou biológicos, a Comunidade Europeia executa barreiras não tarifárias na forma de exigências vinculadas à produção agrícola biológica e requerimentos legais para que a produção possa ser comercializada no mercado interno. Certificados que regulamentam normas de produção, sistema de controle, estabelecimentos aptos à produção, etc... e que incorrem maiores custos aos produtores exportadores.

Barreiras científicas (não tarifária) também são mecanismos amplamente utilizados pela U.E. como meio de barrar importações. Com relação aos contaminantes alimentares, diretrizes europeias estabelecem limites de tolerância no uso de substâncias como aflatoxinas (frutas secas, nozes, cereais e laticínios), ocratoxinas (café), e dioxina (ingredientes de alimentos para animais).

Esse tipo de barreira, conforme cita SECEX (2002), é facilmente discutível e imposta de forma, ironicamente, pouco científica, como no caso do uso de aflatoxinas em frutas secas, nozes, cereais e laticínios.

“O grande problema dessas medidas é que os conteúdos máximos de aflatoxinas fixados para cereais, frutas secas e nozes, vigentes desde de 1º de janeiro de 1999, são maiores que os sugeridos pelo “Comitê Codex de Aditivos Alimentares e Contaminantes” (informe nº 49). Além do que tais medidas não contam com sustentação científica em termos de riscos ao consumidor e os limites estabelecidos não ponderam os aspectos toxicológicos de forma equilibrada e razoável com os aspectos da produção e da oferta disponível. Não existe concordância entre o método analítico, nível proposto de aceitação e de amostragem.” (SECEX p. 152)

Fica claro, a partir da observação acima, que a intenção principal na imposição de tal barreira científica, não é meramente social ou biológica, mas sim comercial.

Frutas tropicais como laranja, melão, manga e banana também sofrem algum tipo de imposição científica contra resíduos pesticidas encontrados nesses alimentos. Um exemplo clássico é o mamão papaia com limites máximos estipulados de ditiocarbamato encontrado apenas na casca da fruta (parte não comestível do alimento.). Às sementes, exige-se um certificado de controle fitossanitário no país exportador e a Comunidade Europeia não admite importações de variedades de sementes capazes de concorrer com as produções internas.

#### **4.10 Barreiras Técnicas.**

O mercado agropecuário exportador brasileiro não está sujeito à barreiras técnicas significativas.

#### **4.11 Quotas Tarifárias.**

Quota é um valor ou quantidade previamente determinados de um produto importado por um dado período, com redução do imposto de importação normalmente cobrado. De acordo com SECEX (2002), a U.E., a partir do Acordo Agrícola definido pela Rodada Uruguai, começou a implantar um sistema de quotas como entrave às importações, na tentativa de reduzir o uso das tarifas comuns. Ficou definido que às importações de determinadas produções agrícolas, até o limite da quota estariam isentas ou sujeitas a tarifas inferiores àquelas cobradas quando o limite é ultrapassado. O valor adicional (extraquota) fica sujeito a tarifas altas, de caráter proibitivo, tornando a comercialização do produto impraticável.

##### **4.11.1 Principais produtos – agropecuários – sujeitos a imposição de quotas.**

- Açúcar: A quota anual de importação do produto, de acordo com SECEX (2002) é de 23.930 ton regida por uma tarifa de 98 euros/ton. Já a tarifa extraquota acumula 339 euros à cada tonelada adicional do produto.

- Bananas: Com quota anual de 240,75 mil t, tarifa de 75 euros/ton e tarifa extraquota de 608 euros/ton.

- Pesca: Ao atum ou bonito, fresco ou refrigerado, é adotado uma quota anual de 17.250 ton. Regida por tarifa zero até o limite e alíquota adicional (extraquota) de 22%.

- Carnes – Hilton Beef (alta qualidade): quota imposta de 58.100 ton às carnes bovinas frescas, resfriadas ou congeladas. Tarifa reduzida, adotada até o limite da quota, de 20%. O valor adicionado por ton importado acima da quota varia de 12,8% somado a 2.211 euros/ton à 12,8% somado a 3.318 euros/ton.

- Frango: quota de 7.500 ton. com tarifa reduzida em 50% do valor normal.

#### **4.12 Outras Barreiras não Tarifárias.**

Ainda deve-se levar em conta os setores agrícolas sujeitos aos instrumentos não tarifários aplicados pela U.E. como forma de controlar o nível de importações no mercado doméstico europeu. Os principais exemplos são: por preços de entrada, salvaguardas especiais, sazonalidade e tarifas específicas.

##### **4.12.1 Outras barreiras não tarifárias incidentes aos setores agrícolas.**

No que diz respeito a frutas e hortaliças, há uma combinação de distintas barreiras não tarifárias aplicadas. O mecanismo “preço de entrada”, utilizado juntamente com o fator sazonalidade eleva os preços dos produtos com penalizações tarifárias quando os mesmos entram no mercado doméstico europeu a preços inferiores aos estabelecidos pela Comissão Europeia. O

fator sazonalidade é incorporado, como por exemplo, à produção de limão, onde, segundo SECEX (2002), em diferentes épocas do ano, é estipulado diferentes tarifas. No período equivalente a 01 de janeiro a 31 de março, fica estabelecido uma tarifa de 47,3 euros/100kg. O período que compreende 01 de junho a 31 de outubro, fixou-se uma tarifa de 55,8 euros/100kg. A partir de 1 de novembro a 31 de dezembro incorpora-se uma tarifa de 46.2 euros/100kg.

Aliado aos fatores preço de entrada e sazonalidade, todas as importações de frutas e hortaliças devem estar sujeitas a licenças de importações e a salvaguardas especiais, cujo objetivo é garantir um nível mínimo de proteção aos produtores internos caso os preços dos produtos se tornem mais baixos no mercado mundial ou caso haja uma elevação anormal no nível de importações dos produtos. Salvaguardas especiais restringem a quantidade importada com taxas tarifárias abusivas, quando estas ultrapassam um limite de quota estabelecido pela U.E. Os principais produtos brasileiros que sofrem com tal discriminação imposta a base dos instrumentos não tarifários são: tomates, maçãs, peras, uvas de mesa, limões, laranjas e mandarinas.

O açúcar brasileiro, tabaco e frangos sofrem discriminação ao acesso ao mercado europeu com a adoção de tarifação específica ao produto. No caso do açúcar, é aplicado tarifa específica de duas formas: destinado ao refino é cobrado 339 euros/ton; não destinado ao refino, 419 euros/ton. Ao frango, a tarifação específica é verificada quando a produção ultrapassa o sistema de quotas estabelecido pela U.E., com cobrança variando de 187 euros/ton a 1024 euros/ton. Já o tabaco sofre discriminação na produção de fumo em folha, com tarifa específica variando entre 220 a 560 euros/ton.

#### **4.12.2 Produtos agrícolas geneticamente modificados.**

Entre principais exigências por parte da U.E. em relação aos organismos geneticamente modificados estão o programa obrigatório de rotulagem e requisitos e certificados para a aprovação da comercialização. Tais exigências incorporam custos maiores aos produtores externos e são consideradas barreiras não tarifárias, uma vez que dificultam a entrada desses produtos através de regulamentos pouco justificáveis. Citando SECEX (2002):

“A UE possui legislação na matéria de organismos geneticamente modificados (OGMs), mediante procedimento relativamente prolongado e complexo que tem suscitado críticas de países exportadores de produtos geneticamente modificados (...). O projeto prevê a adoção do “princípio da precaução” (possibilidade de recurso a medidas preventivas mesmo sem comprovação científica de que um OGM é prejudicial à saúde ou ao meio-ambiente), contemplado em acordos da área ambiental, particularmente a Convenção das Nações Unidas sobre Biodiversidade. Como a futura Diretiva regulará igualmente aspectos comerciais e de saúde pública, não estando restrita a potenciais riscos ao meioambiente, a adoção do “princípio da precaução“ com relação aos OGMs poderá resultar em barreiras ao comércio internacional não justificáveis à luz do Acordo SPS da OMC.” (SECEX p. 160)

Dessa forma, pode-se verificar, mais uma vez, que a U.E. utiliza-se de recursos e regulamentos pouco justificáveis implementando barreiras não tarifárias com comprovação científica irregular ou insatisfatória, para proteger seus mercados. O estímulo aí pouco tem a ver com medidas preventivas a saúde humana ou ao meio ambiente. Ao comércio tem-se o principal fator focado.

### **4.12.3 Vinhos.**

Para a exportação brasileira de vinhos a U.E., as barreiras não tarifárias se configuram em exigências e certificados que autorizam a exportação do produto para a U.E. Entre as exigências estão: utilização, no rótulo, de menções a nomes de variedades de videira (exemplo: *cabernet*), ano da safra e denominações geográficas de origem.

### **4.12.4 Chocolates.**

Com relação aos chocolates, há exigências na fabricação do produto. A diretriz europeia permite a utilização de apenas 5% de gorduras vegetais (além da manteiga de cacau) na composição do produto.

### **4.12.5 Peixes, Crustáceos e Moluscos.**

O setor de peixes, crustáceos e moluscos sofrem discriminação não tarifária quando verifica-se quotas de importação, estabelecendo quantidades limites de acesso ao mercado doméstico europeu. De acordo com SECEX, os principais itens em conformidade aos contingentes tarifários permitidos são:

- contingente tarifário de 17.250t para o atum ( *Thunnus*) e peixes da espécie *Euthynnus*, com tarifa zero quando o produto é destinado à indústria de conservação. A tarifa extra-quota é de 22% sobre o valor importado.

- contingente de 34.000t para o arenque com tarifa zero. A tarifa extra-quota é de 15% NMF durante o período de 1 de janeiro a 14 de fevereiro e de 16 de junho a 31 de dezembro. Esse produto tem tarifa zero durante o período de 15 de fevereiro a 15 de junho.

- contingente tarifário de 2000t para a merluza prateada ( *Merluccius bilinearis*) com uma tarifa reduzida de 8%. A tarifa extra-quota é de 15% sobre o valor importado.

- contingente de 1000t para peixes da espécie *Coregonus* com tarifa reduzida de 5,5%. A tarifa extra-quota é de 9% sobre o valor importado.

- contingente de 200t de peixes da espécie *Alloctytus* e *Pseudocyttus maculatus* com tarifa zero. A tarifa extra-quota é de 15% sobre o valor importado.

- contingente de 25.000t para bacalhau da espécie *Gadus morhua* e *Gadus ogac* e para peixes da espécie *Boreogadus saida* com tarifa zero. A tarifa extra-quota é de 13% sobre o valor importado.

(fonte: SECEX 2002)

#### **4.13 Evidência empírica das exportações agropecuárias brasileiras para o mercado da U.E.**

O objetivo deste tópico é avaliar, de modo indireto, os efeitos das barreiras não tarifárias para o fluxo de exportações de produtos agropecuários brasileiros. Deve-se levar em conta que não foram avaliados outros tipos de barreiras comerciais que podem travar a dinâmica das relações comerciais entre o Brasil e a União Européia.

De acordo com os dados fornecidos pela United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)<sup>18</sup>, avaliou-se os principais produtos da pauta exportadora brasileira, no que diz respeito ao setor agropecuário, destinados ao mercado interno europeu no período de 2005. As tabelas que seguem abaixo permitem analisar a progressão das exportações brasileiras— dado produto específico - destinadas a U.E. e ao resto do mundo.

As tabelas 3 A, 3 B, e 3 C, referem-se a *commodity* carne bovina.

---

<sup>18</sup> Dados fornecidos pelo site <http://unstats.un.org>. Valores referentes ao período 2002/2005.

Tabela 3. A

Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> carne bovina (código 2)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	Mundo	2	\$2,751,221,760
2005	Exportação	Brasil	Mundo	2	\$7,178,503,298

Fonte: United Nations Statistics Division - *Commodity Trade Statistics Database* (COMTRADE)

Tabela 3 B.

Evolução das importações da U.E. relacionadas a <i>commodity</i> carne bovina (código 2)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Importação	Mundo	União Européia	2	\$2,658,713,082
2005	Importação	Mundo	União Européia	2	\$3,937,595,349

Fonte: United Nations Statistics Division - *Commodity Trade Statistics Database* (COMTRADE)

Tabela 3 C.

Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionadas a *commodity* carne bovina (código 2)

Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	União Européia	2	\$761,029,168
2005	Exportação	Brasil	União Européia	2	\$1,251,123,991

Fonte: United Nations Statistics Division - *Commodity Trade Statistics Database* (COMTRADE)

Quando analisado a *commodity* carnes bovinas – frescas, resfriadas ou congeladas (código 2) - temos o Brasil como o principal fornecedor deste produto a U.E. O total importado pela U.E. equivale a US\$ 3,937,595,349 bilhões. O total exportado pelo Brasil ao mercado mundial representa US\$ 7,178,503,298 bilhões, sendo que, deste total, US\$ 1,251,123,991 bilhões são destinados ao mercado integrado europeu. Tais cifras mostram que 17,47% de toda carne bovina produzida pelo Brasil é exportada à U.E. De todo o potencial importador europeu, 31,77% das importações absorvem o produto brasileiro. Sugere-se, a partir daí, que as barreiras não tarifárias impostas ao setor de carnes bovinas podem afetar de maneira substancial as exportações brasileiras deste produto, uma vez que o potencial exportador brasileiro supera

consideravelmente a totalidade demandada pela U.E. no setor. Neste setor evidencia-se a presença de barreiras não tarifárias na forma de barreiras sanitárias e quotas tarifárias. A produção brasileira de carne bovina no período avaliado é crescente – tanto nas exportações para a U.E.(acréscimo de 64%) como para o resto do mundo (acréscimo de 160%). Pode-se chegar a duas conclusões a partir dos dados expostos:

- as exportações brasileiras para o resto do mundo cresceram muito mais que as importações européias pelo produto brasileiro no período - o que sugere a presença de barreiras não tarifárias que dificultaram a entrada da carne bovina ao mercado europeu. Mesmo que os regimentos sanitários se mantiveram estáveis no período, novos produtores poderiam ter dificuldades em exportar para a U.E. pelas exigências de certificados que habilitam locais de produção ou licenças de importações - que são burocracias lentas de serem efetivadas.

- que o Brasil é fortemente competitivo nesse setor e a adoção de barreiras não tarifárias por parte do mercado europeu faz-se necessária para controlar os preços internos, uma vez que a U.E. é pouco competitiva nesta produção.

As tabelas 4 A., 4 B. e 4 C. são relativas a *commodity* frango.

Tabela 4 A.

Evolução das exportações brasileiras da <i>commodity</i> frango (código 4)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	Mundo	4	\$884,374,312
2003	Exportação	Brasil	Mundo	4	\$1,484.911,486
2005	Exportação	Brasil	Mundo	4	\$1,672,594,332

Fonte: United Nations Statistics Division - *Commodity Trade Statistics Database* (COMTRADE)

Tabela 4 B.

Evolução das importações da U.E. relacionadas a commodity frango (código 4)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Importação	Mundo	União Européia	4	\$5,345,917,811
2003	Importação	Mundo	União Européia	4	\$8,847,358,941
2005	Importação	Mundo	União Européia	4	\$9,387,159,147

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 4 C.

Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionadas a commodity frango (código 4)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	União Européia	4	\$481,374,698
2003	Exportação	Brasil	União Européia	4	\$817,348,314
2005	Exportação	Brasil	União Européia	4	\$747,591,374

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Já o setor de frangos, que sofrem com diversas barreiras não tarifárias – como quotas de importação – temos o Brasil como um fornecedor pouco expressivo do produto a U.E. O total importado pelo bloco integrado totaliza US\$ 9,387,159,147 bilhões, sendo apenas US\$ 747,591,374 milhões provenientes das exportações brasileiras. O total brasileiro do produto exportado ao mercado internacional chega a US\$ 1,672,594,332 bilhões. Desta forma, 44,69% da produção da *commodity* frango destina-se ao mercado europeu. Do potencial importador da U.E. somente 17,81% é proveniente das exportações brasileiras. Analisando os valores propostos, pode-se sugerir que as barreiras não tarifárias adotadas pela U.E. influenciam o montante destinado ao mercado interno europeu, uma vez que o potencial exportador brasileiro é alto e poderia atender, com mais significância, as demandas da U.E. pelo produto. Estão implícitos aí dois tipos de barreiras não tarifárias: barreiras sanitárias e quotas de importação, suficientes para dificultar a entrada da produção brasileira de frangos. Vale ainda ressaltar que o montante – valor - das importações européias pela produção brasileira de frangos no período 2003 – 2005 decaiu

em 9.93%. Mas houve um crescimento das exportações brasileiras – no mesmo período – de 13% para o mundo. É possível que novas barreiras não tarifárias foram incorporadas no período.

As tabelas 5 A, 5 B, e 5 C, referem-se a *commodity* peixes, crustáceos e moluscos.

Tabela 5 A.

Evolução das exportações brasileiras da commodity peixes, crustáceos e moluscos (código 3)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	Mundo	3	\$334,195,136
2003	Exportação	Brasil	Mundo	3	\$411,715,584
2005	Exportação	Brasil	Mundo	3	\$390,324,352

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 5 B.

Evolução das importações da U.E. relacionadas a commodity peixes, crustáceos e moluscos(código 3)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Importação	Mundo	União Européia	3	\$9,602,503,357
2003	Importação	Mundo	União Européia	3	\$11,452,576,712
2005	Importação	Mundo	União Européia	3	\$14,311,310,282

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 5 C.

Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionadas a commodity peixes, crustáceos e moluscos (código 3)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	União Européia	3	\$116,739,936
2003	Exportação	Brasil	União Européia	3	\$190,530,812
2005	Exportação	Brasil	União Européia	3	\$238,823,018

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

À *commodity* peixes, moluscos e crustáceos (código 3) - o Brasil não é um grande produtor desta *commodity* ao mercado europeu, mas é um considerável fornecedor. Quando avaliam-se os dados, percebe-se que o potencial exportador brasileiro é um pouco maior que as exportações efetivas deste produto ao mercado interno europeu. Barreiras não tarifárias implícitas aí, poderiam dificultar sua entrada ao mercado doméstico da U.E. Em valores, a U.E. importa o

equivalente a US\$ 14,311,310,282 bilhões do mercado internacional. O total exportado pelo Brasil ao mercado internacional alcança US\$ 390,324,352 milhões, sendo US\$ 238,823,018 milhões direcionados ao mercado interno europeu. Isso quer dizer que 61,15% das exportações brasileiras deste produto atingem o conglomerado integrado europeu. Sugere-se, a partir daí, que barreiras não tarifárias incidentes a esse setor podem ser consideradas expressivas – dado o potencial exportador brasileiro-, mas deve-se levar em conta que o total exportado da *commodity* pelo Brasil ao resto do mundo no período 2003 – 2005 decaiu, mas as exportações destinadas especificamente ao mercado europeu aumentaram em 79,77%.

As tabelas 6 A. 6 B. e 6 C. referem-se a *commodity* frutas cítricas e frutas secas.

Tabela 6 A.

Evolução das exportações brasileiras da commodity frutas cítricas e frutas secas (código 8)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	Mundo	8	\$369,176,736
2003	Exportação	Brasil	Mundo	8	\$504,314,016
2005	Exportação	Brasil	Mundo	8	\$676,835,640

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 6 B.

Evolução das importações da U.E. relacionadas a commodity frutas cítricas e frutas secas (código 8)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Importação	Mundo	União Européia	8	\$8,617,824,803
2003	Importação	Mundo	União Européia	8	\$10,777,887,700
2005	Importação	Mundo	União Européia	8	\$13,914,621,753

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 6 C.

Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionadas a commodity frutas cítricas e frutas secas (código 8)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	União Européia	8	\$326,743,282
2003	Exportação	Brasil	União Européia	8	\$477,071,430
2005	Exportação	Brasil	União Européia	8	\$596,843,047

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

As exportações da *commodity* frutas cítricas e frutas secas (código 8) também sofrem imposições de barreiras não tarifárias que poderiam afetar, mas forma pouco expressiva – conforme análise das tabelas -, a capacidade exportadora brasileira destinada ao mercado europeu. Analisando os dados dispostos, percebe-se que o Brasil é um forte produtor e fornecedor de frutas cítricas a U.E. O total exportado para o mercado europeu abrange a quase totalidade da produção brasileira desta *commodity*. A U.E. importa US\$ 13,914,621,753 bilhões sendo que US\$ 596,843,047 milhões são oriundos das exportações brasileiras. O Brasil tem um potencial exportador – em valores - de US\$ 676,835,640 milhões. Desta forma, 88,18 % do total produzido pelo Brasil penetram no mercado doméstico europeu. A essa *commodity*, barreiras fitossanitárias e quotas de importação são as principais barreiras não tarifárias incidentes ao setor.

As tabelas 7 A., 7 B. e 7 C. são relativas à *commodity* café.

Tabela 7 A.

Evolução das exportações brasileiras da commodity café (código 9)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	Mundo	9	1,556,562,048
2003	Exportação	Brasil	Mundo	9	1,374,627,840
2005	Exportação	Brasil	Mundo	9	1,722,161,888

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 7 B.

Evolução das importações da U.E. relacionadas a commodity café (código 9)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Importação	Mundo	União Européia	9	\$2,611,594,309
2003	Importação	Mundo	União Européia	9	\$3,015,082,496
2005	Importação	Mundo	União Européia	9	\$4,583,476,082

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 7 C.

Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionadas a commodity café (código 9)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	União Européia	9	\$762,367,948
2003	Exportação	Brasil	União Européia	9	\$855,189,622
2005	Exportação	Brasil	União Européia	9	\$1,493,091,193

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Já ao setor de café (código 9), o Brasil tomou-se um dos principais fornecedores ao mercado europeu, mas sugere-se que a prevalescência de barreiras não tarifárias no setor diminuem o potencial exportador brasileiro. Em valores temos o Brasil exportando para o mundo o equivalente a US\$ 1,722,161,888 bilhões, onde US\$ 1,493,091,193 bilhões são destinados ao mercado europeu. Isso equivale a 86,69% do total produzido pelo Brasil que chega ao mercado doméstico europeu. O Brasil responde a 32,57% da demanda importadora européia nessa *commodity*. A partir dos dados analisados, percebe-se que as barreiras não tarifárias ( fitosanitárias ) incidentes ao setor deveriam ser pouco significativas pois, nota-se através dos valores – que tal *commodity* não possui seu acesso ao mercado interno europeu dificultado.

As tabelas 8 A. , 8 B. e 8 C. referem-se a *commodity* açúcar.

Tabela 8 A.

Evolução das exportações brasileiras da commodity açúcar (código 17)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	Mundo	17	\$2,211,634,176
2003	Exportação	Brasil	Mundo	17	\$2,291,406,336
2005	Exportação	Brasil	Mundo	17	\$4,102,358,804

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Tabela 8 B.

Evolução das importações da U.E. relacionadas a commodity açúcar (código 17)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Importação	Mundo	União Européia	17	\$1,508,179,591
2003	Importação	Mundo	União Européia	17	\$1,732,082,510
2005	Importação	Mundo	União Européia	17	\$2,176,856,112

Tabela 8 C.

Evolução das exportações brasileiras ao mercado europeu relacionadas a commodity açúcar (código 17)					
Ano	Fluxo Comercial	País de Origem	Destino Final	Código	Valor Total
2002	Exportação	Brasil	União Européia	17	\$22,739,959
2003	Exportação	Brasil	União Européia	17	\$38,506,309
2005	Exportação	Brasil	União Européia	17	\$69,574,734

Fonte: United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Quando analisa-se a *commodity* açúcar (código 17), as importações da U.E. para o resto do mundo totalizam US\$ 2,176,856,112 bilhões. O Brasil exporta ao mercado internacional US\$ 4,102,358,804 bilhões, mas irrisórios US\$ \$69,574,734 milhões abarcam em território europeu. A *commodity* açúcar é um excelente exemplo para entender como as barreiras não tarifárias dificultam a entrada de produtos brasileiros ao mercado europeu. Do total produzido pelo Brasil, apenas 1,70% tem como destino final o mercado europeu. Analisando o potencial importador da U.E. , somente 3.91 % da produção brasileira é incorporada ao mercado doméstico europeu. Verifica-se aí a presença de barreiras fitossanitárias e quotas de importações que poderiam

dificultar, de forma significativa, o acesso desta *commodity* ao mercado interno da U.E. Conclui-se, a partir dos dados, que:

- a produção brasileira de açúcar – no período estudado – é fortemente competitiva diante dos mercados externos – U.E. principalmente – e a adoção de barreiras não tarifárias torna-se evidente para controlar os preços internos – muito superiores – dada a pouca competitividade produtiva e comercial que a U.E. possui comparativamente a produção brasileira.

- o sistema de preferências comerciais da U.E. discrimina a produção da *commodity* brasileira em prol dos países que foram antigas colônias européias, também produtoras de açúcar.

## 5. CONCLUSÃO

Chega-se ao término deste trabalho concluindo que a U.E. tem se revelado, no decorrer desta última década, o principal parceiro comercial brasileiro, tendo a maior parcela participativa no que diz respeito ao fluxo de importações e exportações brasileiras; fluxos de investimentos diretos - crescentes a cada ano e a trocas de experiências no setor técnico-institucional. Mas apesar dos dados positivos, as relações políticas e comerciais entre o Brasil e a U.E. são conflituosas quando analisamos os intercâmbios comerciais no setor agropecuário.

A U.E. é um dos blocos econômicos mais protecionistas do mundo, uma vez que protegem seus setores pouco competitivos – caso da agricultura – com diversos instrumentos capazes de dificultar a entrada dos produtos externos em seu mercado doméstico, garantindo assim preços e mercados estáveis.

Esses mecanismos são contrários aos preceitos do livre comércio fortemente defendido pela O.M.C. O crescimento da economia dos países está fundamentado no crescimento da economia mundial, que por sua vez depende do desenvolvimento do comércio entre estes países. As barreiras não tarifárias desestimulam tal desenvolvimento e várias negociações no âmbito internacional foram feitas para contornar o protecionismo tarifário discriminativo adotado por todas as nações.

Ganhou-se com a redução quase integral das tarifas alfandegárias, mas com o comércio internacional em expansão, as relações comerciais entre os países se tornam cada vez mais acirradas e complexas. Tal competitividade induz as economias nacionais a adotarem mecanismos protecionistas não tarifários para assegurar o desenvolvimento de setores pouco competitivos diante do mercado internacional. Surge aí uma barreira comercial unilateral e

coercitiva, de difícil comprovação, que muitas vezes destoam das regras internacionais de comércio. O critério para que as regulamentações sanitárias e fitossanitárias, científicas, burocráticas e técnicas não se transformem em barreiras comerciais deveria ser que estas estejam baseadas em regulamentos e padrões internacionais, o que geralmente não se verifica - principalmente no caso europeu.

Este trabalho objetivou analisar as relações comerciais existentes entre o Brasil e a União Européia de produtos agropecuários e a influência das barreiras não tarifárias incidentes sobre o setor. Os setores de carne bovina, frango e açúcar – fortes componentes da pauta exportadora brasileira - foram os mais prejudicados quando analisado o crescimento do fluxo das exportações brasileiras a partir de 2002. Esses setores tiveram crescimentos significativamente superiores quando comparados ao crescimento das exportações direcionadas ao mercado europeu. De forma indireta, a análise permite sugerir que as barreiras não tarifárias dificultaram a entrada destes produtos no mercado doméstico europeu. O caso do açúcar é ainda mais evidente. Tal setor sofre com a discriminação do sistema de preferências comerciais da União Européia, que facilita a entrada das produções de açúcar oriundas dos países que eram antigas colônias européias.

A criação da P.A.C. é um grande exemplo da funcionalidade discriminativa e protecionista da U.E. Subsídios são direcionados aos produtores e barreiras não tarifárias – muitas vezes facilmente discutíveis - são impostas para preservar o mercado interno agrícola do bloco, regulamentando a competitividade da produção, garantindo preços compatíveis com os preços externos e promovendo renda adequada aos produtores domésticos.

Sendo assim, o setor exportador agropecuário brasileiro é prejudicado, quando 42% das exportações que chegam até o mercado europeu – produtos agropecuários – estão sujeitos a algum tipo de barreira não tarifária, que inviabiliza a geração de emprego e renda, limitam a

produção à demanda do país importador, deslocam o eixo de investimentos para outros setores produtivos e incorrem maiores custos – muitas vezes desnecessários - aos produtores do país.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABEU LIMA, Sérgio. **Economia Internacional**. Makron Books, São Paulo, 1996.

BATISTA JR, Paulo Nogueira. Estratégias Comerciais do Brasil. ALCA, União Européia, OMC e Negociações Sul-Sul. Disponível em <http://www.fgvsp.br/eventodeei/PNBpaper.pdf>, Acesso em: julho de 2006.

BAUMAN, Renato et al. **A Nova Economia Internacional – Uma perspectiva Brasileira**. 3ª. Ed. Campus, Rio de Janeiro 1998

BEÇAK Peggy. Revista de economia e Relações Internacionais. **Gatt, OMC e a agenda do comércio internacional**. Fundação Armando Alvarez Penteado, Volume 8 São Paulo, 2006.

DÁRCY, François. **União Européia – Instituições, Políticas e Desafios**. 3ª. Ed. Campus, Rio de Janeiro, 1998.

ELLSWORTH, Paul T. **A Economia internacional**. Editora Atlas, Sao Paulo, 1978.

FUNCEX. Missão do Brasil junto as Comunidades européias: Obstáculos ao acesso das exportações do Brasil ao mercado comunitário. Brasília 2002 Disponível em: < [www. Funcex. com.br/estudos.asp](http://www.funcex.com.br/estudos.asp)> Acesso em Junho de 2006

HOLLANDA FILHO, Sergio B. Livre Comércio versus Protecionismo: uma antiga controvérsia e suas novas feições. **Instituto de Pesquisas Econômicas - USP**, Volume 28 no.1, São Paulo, 1998

JANK, Marcos S.; ARAÚJO, Leandro R. **A Agenda brasileira nas negociações agrícolas da Rodada de Doha da OMC**. Saraiva, São Paulo, 2003.

LABATUT, Ênio Neves. **Política de Comércio Exterior**. Edições Aduaneiras, São Paulo. 1994

MAIA, Jaime de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 7ª. Ed., Atlas, São Paulo, 2001

RIOS, Sandra P. O Desenho das Estratégias Comerciais Brasileiras para os Estados Unidos, América Latina e União Européia. Disponível em: [http://www.ecostrat.net/files/O\\_desenho\\_das\\_estrategias.pdf](http://www.ecostrat.net/files/O_desenho_das_estrategias.pdf) . Acesso: Julho de 2006

SISBATEC. Sistema de Informações sobre barreiras Técnicas, Brasília, 2002. Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/publicações/sti/cartilhasbarreirastecnicas.pdf> Acesso: Julho de 2006

## 7. BIBLIOGRAFIA

ABEU LIMA, Sérgio. **Economia Internacional**. Makron Books, São Paulo, 1996.

ARBACHE, Jorge S. NEGRI, João A. **A Arquitetura Comercial Global**. Os interesses comerciais do Mercosul nos acordos da ALCA e com a União Européia. Konrad Adenauer Stifting, Rio de Janeiro, 2002.

BARRAL, Welber. **Negociações Comerciais Multilaterais**. Fundação Boiteux, Florianópolis, 2003

BATISTA JR, Paulo Nogueira. Estratégias Comerciais do Brasil. ALCA, União Européia, OMC e Negociações Sul-Sul. Disponível em <http://www.fgvsp.br/eventodeei/PNBpaper.pdf>, visualizado em julho de 2006.

BAUMAN, Renato et al. **A Nova Economia Internacional – Uma perspectiva Brasileira**. 3ª. Ed. Campus, Rio de Janeiro 1998

BCHIR et al. Integracion y Comercio. **Consecuencias de un acuerdo de libre comercio entre la U.E. y el Mercosur. Um estudio com el modelo *Mirage***. Intal 17 A.G. Corin Luna, Argentina, 2002.

BEÇAK Peggy. Revista de economia e Relações Internacionais. **Gatt, OMC e a agenda do comércio internacional**. Fundação Armando Alvarez Penteado, Volume 8 São paulo, 2006.

CARVALHO, Auxiliadora de; SILVA, César R. **Economia Internacional**. 2ª. Ed. Saraiva, 2002.

DÁRCY, François. **União Européia – Instituições, Políticas e Desafios**. 3ª. Ed. Campus, Rio de Janeiro, 1998.

DIAZ, Karina R. **Integracion y Comercio**. Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina: Especial referencia al Mercosur y a la Comunidad Andina. Intal 16 A.G. Corin Luna, Argentina, 2002.

FLORES, Renato. **Acordo Mercosul – União Européia**. O Alargamento da União Européia e as Negociações Mercosul – U.E. – Uma nota preliminar. Konrad Adenauer Stifting, Rio de Janeiro, 2003.

FUNCEX. Missão do Brasil junto as Comunidades européias: Obstáculos ao acesso das exportações do Brasil ao mercado comunitário. Brasília 2002 Disponível em: < [www.funcec.com.br/estudos.asp](http://www.funcec.com.br/estudos.asp)> Acesso em Junho de 2006

HOLLANDA FILHO, Sergio B. Livre Comércio versus Protecionismo: uma antiga controvérsia e suas novas feições. **Instituto de Pesquisas Econômicas - USP**, Volume 28 no.1, São Paulo, 1998

IPEA **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão**. Aspectos regionais do Comércio de Bens entre o Brasil e a União Européia, São Paulo, 2002. Disponível em [http://www.ipea.gov.br/pub/td/td\\_2000/td\\_705.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2000/td_705.pdf) Acesso em: Junho 2006.

JAGUARIBE, Hélio. **Na Arquitetura Comercial Global**. Perspectivas do Brasil na política internacional. . Konrad Adenauer Stifting, Rio de Janeiro, 2003.

JANK, Marcos S.; ARAÚJO, Leandro R. **A Agenda brasileira nas negociações agrícolas da Rodada de Doha da OMC**. Saraiva, São Paulo, 2003.

KENEN, Peter B. **Economia Internacional – Teoria e Política**. Campus, Rio de Janeiro 1998

KRUGMAN Paul; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional – Teoria e Política**. 5ª. Ed. Makron Books, São Paulo, 2001.

LABATUT, Ênio Neves. **Política de Comércio Exterior**. Edições Aduaneiras, São Paulo. 1994

MAIA, Jaime de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 7ª. Ed., Atlas, São Paulo, 2001.

RIOS, Sandra P. O Desenho das Estratégias Comerciais Brasileiras para os Estados Unidos, América Latina e União Européia. Disponível em: [http://www.ecostrat.net/files/O\\_desenho\\_das\\_estrategias.pdf](http://www.ecostrat.net/files/O_desenho_das_estrategias.pdf) . Acesso: Julho de 2006

SECEX. **Resenha de Política Exterior do Brasil**. Ministério das Relações Exteriores – Brasília. 2003. Disponível em [http://www.mre.gov.br/portugues/ministerio/sitios\\_secretaria/cdo/resenha\\_politica.asp](http://www.mre.gov.br/portugues/ministerio/sitios_secretaria/cdo/resenha_politica.asp)>. Acesso em: Junho 2006

SISBATEC. Sistema de Informações sobre barreiras Técnicas. , Brasília, 2002. Disponível em <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/publicações/sti/cartilhasbarreirastecnicas.pdf>> Acesso: Julho de 2006

WALQUIL et al. União Européia e Mercosul: O setor Agrícola no processo de integração iter-blocos. **Estudos do CEPE**, vol. 20, Santa Cruz do Sul, 2004.

#### **Sites consultados:**

[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)

[www.fazenda.gov.br](http://www.fazenda.gov.br)

[www.portaldoexportador.com.br](http://www.portaldoexportador.com.br)

[www.bbcbrasil.com](http://www.bbcbrasil.com)

[www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

[www.aeb.org.br](http://www.aeb.org.br)

[www.funcex.gov.br](http://www.funcex.gov.br)

[www.sisbatec.gov.br](http://www.sisbatec.gov.br)

[www.unctad.com](http://www.unctad.com)

[www.unstats.un.org](http://www.unstats.un.org)