

O BRASIL E A AMÉRICA DO SUL: o protecionismo como barreira ao desenvolvimento econômico¹

Priscila Matulaitis Cottarelli²

RESUMO

O presente artigo visa apontar a atual situação brasileira no tocante aos mecanismos protecionistas e barreiras alfandegárias na América do Sul. A intenção é compreender como a diminuição do protecionismo brasileiro impactaria no comércio do Brasil. O foco é a relação brasileira com países da América do Sul, uma vez que a posição econômica forte do país dentro da região o torna polo de concentração de capital. Assim sendo, as recomendações práticas aqui presentes consideram a adoção de políticas econômicas mais inclusivas e a diminuição das barreiras de importação impostas pelo Brasil.

Palavras-chave: Protecionismo; OMC; Brasil; América do Sul; Relações de Comércio; Public Forum 2015.

ABSTRACT

This article explores Brazil's current situation regarding the protectionist mechanism and the customs barriers in South America. The main intention is to understand the impacts when reducing barriers to trade to Brazil's economy. This endeavor seeks to expose the relation between Brazil and the other countries in South America, since Brazil holds a strong economic position in the region, making it an important economic player with great capital concentration. Thus, the practical recommendations of this paper will consider the implementation of a more inclusive economic policy with the decrease of Brazilian's trade barriers.

Key Words: Protectionism; WTO; Brazil; South America; Trade relations; Public Forum 2015.

¹ Artigo de pesquisa apresentado como requisito parcial à participação da delegação brasileira no WTO Public Forum 2015 - Genebra, Suíça.

² Graduada em Administração de Empresas pela Fundação Getulio Vargas (EAESP) e aluna de Direito da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (FDUSP) e da Universidade de Lyon (França). Possui amplo conhecimento no campo do direito internacional, sendo, atualmente pesquisadora no Núcleo de Estudos em Tribunais Internacionais (NETI-USP) tendo como foco a OMC. E-mail: priscila.cottarelli@usp.br.

1. INTRODUÇÃO

Com o advento do comércio entre os Estados era fundamental a criação de regulamentos para impor limites às trocas entre os governos. Assim, para uma maior regulamentação do comércio internacional foi criado o GATT em 1947, que logo foi substituído pela Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1995. O objetivo buscado era um maior controle sobre tarifas e restrições alfandegárias, almejando a criação de um mundo onde o livre comércio reinaria. Mesmo com avanços na diminuição de barreiras, outras formas de protecionismo tornaram-se evidentes, como as regulamentações técnicas, as barreiras não tarifárias e regras constitucionais nacionais próprias. Desta forma, os diferentes níveis de regulamentação nacional se tornaram um desafio para a liberação comercial, uma vez que, mesmo não tendo um intento primário protecionista, as grandes divergências dos sistemas regulatórios e a falta de coordenação e acompanhamento interno e externo de órgãos governamentais acabam impondo restrições ao comércio internacional.

Apesar de não ser possível estipular com exatidão o impacto do protecionismo nas economias dos países da América do Sul, é evidente que a diminuição no acesso aos mercados de países mais industrializados leva a uma maior estagnação das exportações. Esta estagnação foi observada, por exemplo, no início da década de 80 na economia brasileira: ao impor barreiras de importação, os países mais desenvolvidos impactaram negativamente na capacidade de exportação do Brasil, o que dificultou ainda mais a superação da crise econômica na qual se encontrava a maior parte da América Latina (MARQUES e BATISTA JR, 1987). Assim, historicamente, existem exemplos de protecionismo que trouxeram consequências ruins para seus parceiros comerciais; desta forma, as altas barreiras alfandegárias atuais do Brasil, poderiam acarretar em uma estagnação econômica – como a da década de 80 – para os parceiros sul-americanos brasileiros.

Analisando o nível de protecionismo histórico do Brasil, tem-se que, em média, a barreira efetiva imposta por esta economia, nos últimos 15 anos, foi da ordem de 25%, enquanto a média global ficou entre 4,5% e 9%. Essa tarifa se manteve estável durante os anos, ao passo que países concorrentes, como Argentina, México e China, reduziram significativamente seus impostos sobre

importação (NEUMANN, 2014). Portanto, há razões para se acreditar que o Brasil e suas altas taxas estejam prejudicando o comércio como um todo na América do Sul, do mesmo modo que sua economia foi afetada no início da década de 80 pelo protecionismo de países mais desenvolvidos.

Analisando mais especificamente a situação atual, é notável as dificuldades econômicas do presente momento, cujo início remete-se a 2008 com a chamada crise dos suprimidos. O Brasil desempenha papel essencial na América do Sul, uma vez que é o grande centro exportador e importador da região; logo, altas taxas de importação prejudicariam o comércio internacional, mas, majoritariamente os países da América do Sul os quais dependem dos produtos brasileiros. O protecionismo do país apenas agrava a crise sul-americana e prejudica a ascensão econômica do subcontinente, reproduzindo, como já dito anteriormente, a situação do início da década de 80 ocorrida no Brasil.

A crise ressalta a importância da união econômica entre os países, principalmente em um cenário aonde o comércio internacional vem passando por profundas transformações. Os avanços em negociações internacionais e a recente ratificação do Acordo de Facilitação de Comércio da OMC por vários países incitam uma conjuntura positiva tanto para a Conferência Ministerial em Nairóbi – que ocorrerá em dezembro de 2015 – quanto para concluir as negociações multilaterais da Rodada Doha. Destarte, continuar impondo altas barreiras tarifárias e não tarifárias apenas acarreta em um retrocesso dos acordos constituídos nas últimas décadas, demonstrando que o Brasil precisa mudar suas políticas econômicas para se ajustar às demandas internacionais correntes.

Além das barreiras alfandegárias, há a questão do sedentarismo acionário brasileiro no que se refere aos acordos preferenciais de comércio (APCs). Estes se proliferaram na seara internacional, modificando o cerne das discussões globais do âmbito multilateral para o preferencial (IEDI, 2014). Ao excluir-se das novas tendências mundiais, o Brasil cada vez mais se isola e perde oportunidades importantes de comércio, impactando negativamente em seu crescimento.

Esse projeto busca de maneira sucinta demonstrar como a diminuição de barreiras alfandegárias no Brasil poderia privilegiar o comércio interno e também o

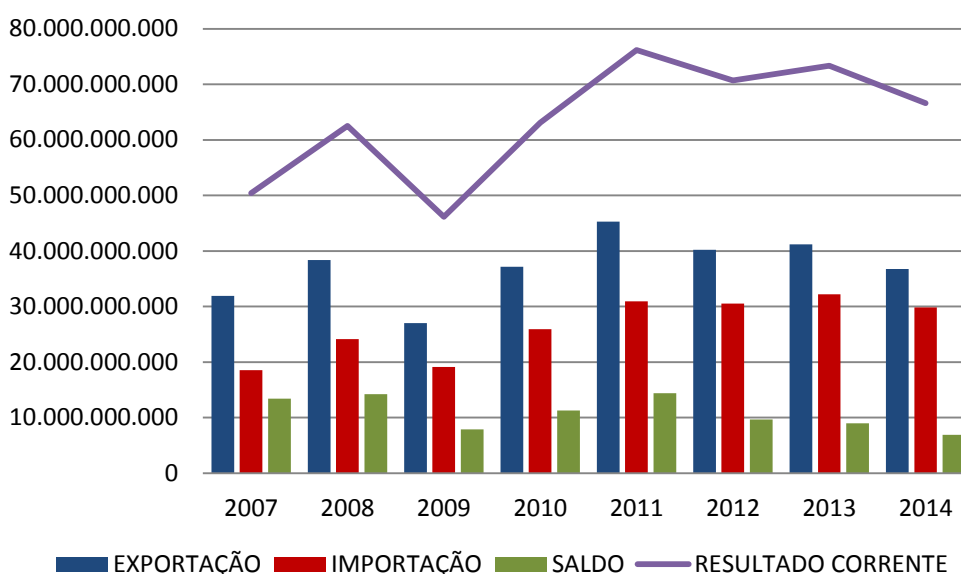
de seus parceiros na América do Sul, seguindo o preceito de que quando há uma relação de comércio aberta e mais equilibrada, os países se beneficiam mutuamente. Ademais, também há a explicitação de que a utilização dos APCs como mecanismo de desenvolvimento comercial beneficiaria o país.

Importante salientar que as análises desta pesquisa pretendem apenas iniciar um diálogo sobre o tema, não tendo a presunção de esgotar o assunto. Para um estudo mais refinado caberia investigar as relações do Brasil com cada país da América do Sul separadamente, pois é notório que vários Estados possuem relações econômicas especiais com o Brasil. O caso da Argentina, por exemplo, impele à pesquisas mais específicas, uma vez que o país é parte do Mercosul e possui diversas medidas unilaterais (seguidas de retaliações mútuas) acordadas com o Brasil. Todavia, este trabalho visa apenas pincelar pontos fundamentais para o futuro do comércio entre Brasil e América do Sul, não focando, neste momento, em nenhum país específico do subcontinente.

2. RELAÇÃO COMERCIAL BRASIL-AMÉRICA DO SUL: BREVE EXPOSIÇÃO

Antes de adentrar ao estudo da redução tarifária, é válido demonstrar a importância do fluxo comercial entre Brasil e a América do Sul. Esta é um destino chave das exportações de manufaturados do Brasil, contrastando com a tendência geral do aumento da participação relativa de produtos básicos no volume de exportação brasileira (MRE, DPR, DIC, 2015).

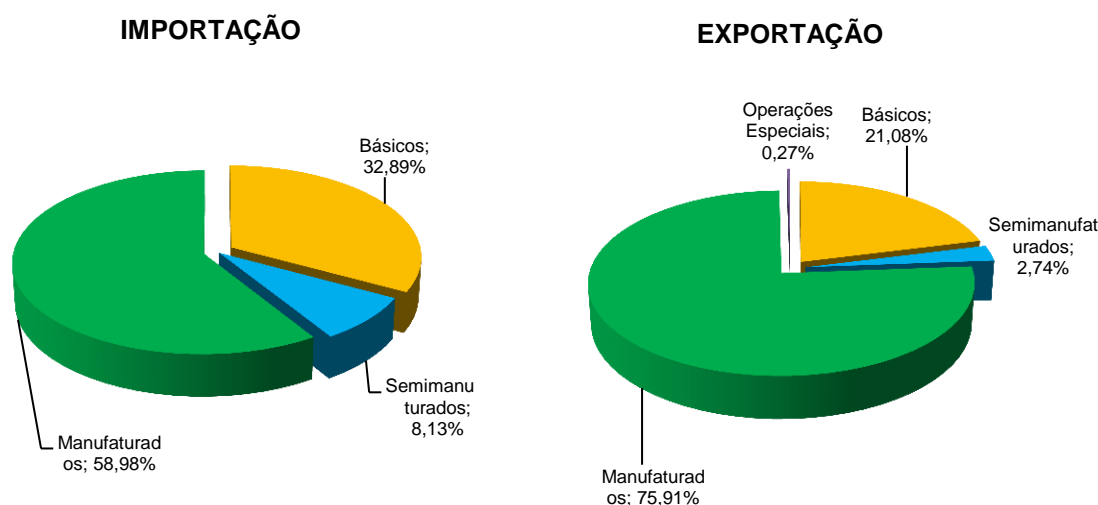
Gráfico 1: Intercâmbio Comercial Brasil e América do Sul



Fonte: MDIC. Elaboração própria.

O Gráfico 1 apresenta a evolução do intercâmbio comercial brasileiro com a América do Sul nos últimos oito anos. Em 2014, o Brasil exportou US\$ 36,7 bilhões para os países da América do Sul, apresentando uma pequena queda em comparação com os anos anteriores. Mesmo com a redução, o subcontinente permanece como um dos cinco maiores parceiros comerciais do Brasil, juntamente com a China, a União Europeia e os Estados Unidos (IEDI, 2014). A partir de 2011, as importações aumentam e as exportações diminuíram, impactando na balança comercial do país que caiu de US\$ 14,3 bilhões em 2011 para US\$ 6,8 bilhões em 2014. Mesmo assim, a América do Sul continua tendo peso importante para a formação da balança comercial brasileira total. Importante salientar que os principais parceiros comerciais do Brasil na América do Sul são a Argentina – maior parceiro comercial da região tanto como país receptor dos produtos brasileiros, como país originário de itens importados pelo Brasil –, o Chile, a Bolívia e a Venezuela.

Gráfico 2: Exportação e Importação Brasil - América do Sul por fator agregado (2014)



Fonte: MDIC. Elaboração própria.

Como mostra o Gráfico 2, aproximadamente 76% das exportações brasileiras para a América do Sul foram concentradas em produtos manufaturados, normalmente produtos com alto valor agregado. Em torno de 21% foram produtos básicos e menos de 3% foram semimanufaturados. Paralelamente, as importações foram majoritariamente de produtos manufaturados, chegando a quase 59% da pauta de importação; enquanto os produtos básicos correspondem 33% das importações e os semimanufaturados 8%. Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento (MDIC), a participação dos produtos manufaturados na importação

brasileira caiu em -8,4% de 2013 para 2014, enquanto caiu em -17,98% para a exportação no mesmo período. Espera-se uma diminuição ainda mais acentuada para o final de 2015, demonstrando o período de crise na qual está situada a região: diminuição das relações de comércio, baixa acumulação de capital, desvalorização da moeda e nenhum novo acordo relevante de comércio firmado.

3. BRASIL, AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O PROTECIONISMO

O setor industrial brasileiro tem advogado a favor da negociação de novos acordos de livre-comércio pelo Brasil. Entidades como a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e a Federação das Indústrias de São Paulo surpreenderam o governo brasileiro ao se posicionarem contra o ativismo governamental de proteger a economia durante o atual período de baixo crescimento econômico (BONOMO, 2015). Pode-se caracterizar a mudança de atitude por conta do avanço das estruturas globais de produção industriais: as cadeias globais de valor.

O Brasil embasa suas premissas ideológicas na concepção de que a proteção à economia é condição *sine qua non* para o desenvolvimento. Todavia, com a globalização e a busca por menores custos, a estrutura de produção industrial sofreu grandes mudanças: os produtos não são mais nacionais ou estrangeiros, uma vez que todos os bens agora são parcialmente produzidos no Brasil e parcialmente em diversos outros países no exterior. Desta maneira, com a ampliação das transnacionais brasileiras que utilizam amplamente da lógica das cadeias globais de valor, a política de proteção seria uma barreira para o desenvolvimento e competitividade. A consolidação de novos acordos, principalmente com países da América do Sul, permitiria uma maior inserção do mercado brasileiro às cadeias de valor, melhor protegendo e também promovendo os investimentos do Brasil em outros territórios.

Focando nos países vizinhos, a maior abertura da economia brasileira poderia promover maior competitividade internacional, pois proporcionaria que o Brasil forjasse acordos vantajosos com Estados sul-americanos, diminuindo o custo da produção total. Os países da América do Sul poderiam trazer benefícios para as indústrias brasileiras, já que – através de APCs – poderia se chegar a alianças estratégicas com compartilhamento de mão-de-obra, matérias-primas essenciais,

tecnologias e informações. Com a maior união do Brasil com a América do Sul, os produtos da região poderiam ser construídos em conjunto, tornando-os melhores, mais baratos e mais requisitados globalmente. Desta forma, o subcontinente, e conseqüentemente o Brasil, teria um ganho líquido maior, promovendo mais desenvolvimento. Ainda mais, como será exposto a seguir, um contato direto mais aberto e com menos barreiras traria aumento no comércio total entre os países da América do Sul e o Brasil, auxiliando a região a se desenvolver mais rapidamente.

De acordo com Lucas Ferraz (2015), professor da Fundação Getúlio Vargas, o Brasil é uma das economias mais fechadas do mundo. Sob a ótica do comércio tradicional, considerando 140 economias, o Brasil fica na 138ª posição considerando o total das importações pelo BIP, ou seja, é a 3ª economia mundial mais fechada. Já quando analisadas as exportações de intermediários pelo PIB, o ranking brasileiro é o da 133ª posição. O Brasil aparece ainda em 1º lugar no ranking de equivalente tarifário das barreiras regulatórias de serviços, apresentando uma tarifa de 36,8. A diferença com o segundo lugar, o Japão que tem tarifas de 20,6%, é grande: 16,2%.

Analisando o protecionismo de diversos países, é visível a tendência de diminuição de tarifas: entre 2003 e 2012, a Argentina reduziu suas barreiras de 12,37% para 7,69%, enquanto a China diminuiu de 9,44% para 6,93%. O mesmo ocorreu em diversas partes do mundo, incluindo México, Colômbia, Índia e Tailândia. No Brasil, as tarifas se mantiveram estáveis, inclusive com um aumento observado nos últimos três anos (CARNEIRO, 2014; NEUMANN, 2014), o que demonstra que o país está se posicionando contra as tendências contemporâneas mundiais. Um ponto de partida para a mudança seria um contato maior e mais aberto com os países vizinhos.

A importação em todos os casos é requisito para quem quer exportar, sendo assim, um aumento de alíquota – como observado recentemente no Brasil – demonstra como o Brasil está na contramão do mundo e dificulta ainda mais a inserção das empresas nacionais nas cadeias globais de valor (NEUMANN, 2014). Segundo Flavio Lyrio Carneiro (2014), quando analisadas as a média simples de tarifas brasileiras com as de outros países entre 2003 e 2012 – considerando diversos setores, entre eles os têxteis, químicos, plásticos, siderúrgico – nota-se que

o Brasil, em praticamente todos os casos, possui as maiores tarifas, seguido pela vizinha Argentina que é a segunda colocada no ranking.

Em seu relatório “*World Tariff Profiles 2014*”, a OMC oferece dados atuais sobre o perfil tarifário de seus Estados-membros. Fundamental entender esses dados para obter uma visão sobre a situação atual das tarifas empregadas pelo Brasil quando comparadas com outros países da América do Sul.

Como é possível observar pela Tabela 1, o Brasil apresenta uma média simples de suas tarifas consolidadas de 31,4%. Por outro lado, a média das tarifas aplicadas (NMF) é de 13,5%. Importante ressaltar que a média sofre aumento quando são considerados os produtos agrícolas: passa a ser de 35,4% para a média consolidada e de 10,2% para a aplicada. Já para os produtos não-agrícolas, as médias consolidada e aplicada são, respectivamente, 30,8% e 14,1%.

Tabela 1: Perfil Tarifário do Brasil - Resumo e Médias Tarifárias Simples

Summary		Total	Ag	Non-Ag	WTO member since	1995
Simple average final bound		31.4	35.4	30.8	Binding coverage:	Total 100
Simple average MFN applied	2013	13.5	10.2	14.1		Non-Ag 100
Trade weighted average	2012	10.0	12.5	9.9	Ag: Tariff quotas (in %)	0.2
Imports in billion US\$	2012	240.2	11.5	228.7	Ag: Special safeguards (in %)	0

Frequency distribution		Duty-free	0 <= 5	5 <= 10	10 <= 15	15 <= 25	25 <= 50	50 <= 100	> 100	NAV
		Tariff lines and import values (in %)								
Agricultural products										
	Final bound	2.7	0.0	0.4	1.1	7.1	74.9	13.7	0	0
	MFN applied 2013	7.9	6.4	57.1	13.8	13.3	1.4	0.2	0	0
	Imports 2012	5.1	1.9	56.8	16.0	10.8	9.3	0.1	0	0
Non-agricultural products										
	Final bound	0.7	0.1	0.6	2.1	23.7	72.7	0	0	0
	MFN applied 2013	5.5	14.4	12.7	27.6	25.8	14.0	0	0	0
	Imports 2012	34.7	7.4	6.9	23.0	19.0	9.0	0	0	0

Fonte: OMC - *World Tariff Profiles 2014*.

Quando comparadas as médias brasileiras com a de outros países da América do Sul, apresentados na Tabela 2, percebe-se que a Colômbia mantém, em geral, as maiores médias gerais simples, enquanto o Chile e o Equador possuem as menores. Já com relação as tarifas aplicadas, o Brasil, a Argentina e a Venezuela são os com as maiores médias, enquanto o Chile e o Peru apresentam as menores.

Passando a analisar especificamente a redução das tarifas do Brasil frente aos países da América do Sul, há um estudo recente sobre protecionismo elaborado

pele Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) em 2014. No relatório é simulando uma situação na qual há duas reduções principais de taxas, a saber: (i) redução de 100% das tarifas agrícolas e industriais tanto do Brasil quanto de seus parceiros econômicos da América do Sul; e, (ii) redução de 25% nas barreiras não tarifárias dos países parceiros do Brasil.

Nessa situação, os resultados seriam positivos para o Brasil no tocante as reduções de taxas, já que se teria um aumento de 0,4% nas exportações e importações globais, o que corresponde a US\$ 0,9 bilhão nas exportações e US\$ 0,2 bilhão nas importações. Portanto, a balança comercial continuaria positiva, com acréscimo de US\$ 0,7 bilhão. As diminuições nas barreiras não tarifárias seriam ainda mais vantajosas, já que as exportações e importações globais seriam acrescidas em 1,3%. Esse valor corresponde a US\$ 3,1 bilhões em exportações e US\$ 3,0 bilhões na importação, com saldo de US\$ 0,1 bilhão.

Tabela 2: Perfil Tarifário dos Principais Países da América do Sul

Tariffs and imports: Summary and duty ranges							
Argentina - 2013				Paraguay - 2013			
	Total	Ag	Non-Ag		Total	Ag	Non-Ag
Simple average final bound	31.9	32.6	31.8	Simple average final bound	33.5	33.1	33.5
Simple average MFN applied	13.4	10.1	13.9	Simple average MFN applied	10.0	10.0	10.1
Bolivia - 2013				Peru - 2013			
	Total	Ag	Non-Ag		Total	Ag	Non-Ag
Simple average final bound	40.0	40.0	40.0	Simple average final bound	29.5	30.9	29.3
Simple average MFN applied	11.6	12.3	11.5	Simple average MFN applied	3.4	4.0	3.3
Chile - 2013				Uruguay - 2013			
	Total	Ag	Non-Ag		Total	Ag	Non-Ag
Simple average final bound	25.1	26.1	25.0	Simple average final bound	31.5	34.0	31.2
Simple average MFN applied	6.0	6.0	6.0	Simple average MFN applied	10.5	9.9	10.6
Colombia - 2013				Venezuela - 2013			
	Total	Ag	Non-Ag		Total	Ag	Non-Ag
Simple average final bound	42.1	91.6	34.6	Simple average final bound	36.5	55.8	33.6
Simple average MFN applied	8.8	14.9	7.8	Simple average MFN applied	13.3	16.8	12.8
Ecuador - 2013				Brazil - 2013			
	Total	Ag	Non-Ag		Total	Ag	Non-Ag
Simple average final bound	21.7	25.7	21.1	Simple average final bound	31.4	35.4	30.8
Simple average MFN applied	10.1	18.5	8.8	Simple average MFN applied	13.5	10.2	14.1

Fonte: OMC - World Tariff Profiles 2014; IEDI, 2014.

Apesar dos ganhos destas reduções serem pequenos em números, o aumento do fluxo comercial em tempos de crise tem consequências no mercado de trabalho, principalmente no fomento a criação de emprego. Quando há aumento do fluxo de vendas a economia como um todo se beneficia e a sociedade ganha, com

menores taxas de desemprego, criação de novos empreendimentos e maior acesso a mercados. Ademais, sem o protecionismo, as chances de o Brasil adentrar novas cadeias globais de valor, inclusive no âmbito da América do Sul, são grandes. Com essa inserção existem ganhos de escala, de economia de escopo e possivelmente menos encargos tributários, tornando o produto mais competitivo – tanto nacionalmente quanto internacionalmente.

4. CONCLUSÃO E SUGESTÕES

Sendo um dos países mais fechados do mundo, o Brasil precisa atualizar suas tarifas e barreiras alfandegárias para se tornar mais competitivo. Nos últimos anos, o país realizou apenas três acordos bilaterais, a saber: com o Egito, com Israel e com a Palestina. Essa escassez de acordos torna a indústria brasileira ainda mais ineficiente internacionalmente. É possível citar duas possíveis opções para a redução de tarifas brasileiras: redução unilateral ou através de acordos de comércio. A primeira funcionou bem nos anos 90, mas de acordo com Lucas Ferraz (2015), não há espaço político para a adoção desta medida no atual momento na qual se encontra o Brasil. Portanto, a diminuição de taxas por acordos seria uma via mais factível. Mesmo assim, o consenso doutrinário gira em torno da necessidade de maiores negociações e da configuração de mais acordos preferenciais de comércio (APCs). A dependência quase total da Organização Mundial do Comércio (OMC) e do Mercosul não pode continuar, pois estagna o desenvolvimento do comércio brasileiro e tampouco beneficia os países da América do Sul – um dos maiores parceiros comerciais do país atualmente.

Os APCs com a América do Sul podem trazer muito benefícios para o Brasil, pois promovem a competitividade da indústria brasileira na seara internacional. Considerando a desvalorização do real e o momento de crise econômica e instabilidade política na qual se encontram diversos países da América do Sul, o aumento do fluxo de comércio é benéfico para a saúde futura dos Estados, pois promove desenvolvimento, crescimento e baixas taxas de desemprego. Qualquer acordo entre os países da América do Sul é recomendável, uma vez que a abertura do Brasil por acordos é mais vantajosa e também propicia um comércio mais equilibrado, a única via que efetivamente levará a região a uma maior integração – esta tão almejada nos últimos anos pela política do governo brasileiro.

Mesmo com a perspectiva da finalização da Rodada Doha e a proximidade da Conferência Ministerial em Nairóbi, o Brasil precisa solucionar o imobilismo econômico e negocial atual, lançando-se em novas negociações e acordos. Essa tendência, como já mencionado, é observada em diversos países desenvolvidos e em desenvolvimento, sendo o caminho mais propício para um desenvolvimento econômico mais balanceado. O Brasil não pode ficar isolado dos atuais mega-acordos, os grandes marcos regulatórios do comércio na atualidade, principalmente os que envolvem os países da América do Sul. Sugere-se, assim, por conta da proximidade dos países na América do Sul, um maior diálogo com eles, visando o progresso mútuo. Como explicitado, este maior contato levaria a uma injeção líquida à curto-prazo de quase US\$ 1 bilhão na economia do Brasil, aumentando o volume total comercializado na América do Sul em mais de US\$ 7 bilhões. Estas são oportunidades que o Brasil está deixando escapar ao ater-se de maneira intransigente a suas políticas protecionistas. Além do mais, com isso está prejudicando seus parceiros que também deixam de crescer e se beneficiar de novos acordos e novas cadeias de valor regionais.

Assim sendo, as prioridades atuais devem se concentrar na diminuição das tarifas e barreiras alfandegárias e não alfandegárias, principalmente para os países da América do Sul, por conta de sua proximidade e de sua importância no comércio total do Brasil. Fundamental lembrar que apenas cláusulas de cooperação não são mais suficientes para uma interação comercial adequada: é essencial um fomento aos acordos, sejam eles bilaterais, multilaterais ou mega-acordos. Mudanças são necessárias para que o desafiador cenário econômico brasileiro atual seja superado, sendo o primeiro passo o aumento das relações com seus parceiros na América do Sul, tornando a região mais competitiva e mais relevante na seara econômica internacional.

REFERÊNCIAS

BONOMO, D. A indústria brasileira e o livre-comércio. **Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI)**, 2015. Disponível em: <http://www.iedi.org.br/artigos/imprensa/2015/iedi_na_imprensa_20150527_a_industria_brasileira_e_o_livre_comercio.html>. Acesso em: 01 set. 2015.

CARNEIRO, F. L. **COMÉRCIO E PROTECIONISMO EM BENS INTERMEDIÁRIOS**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (ipea). Brasília, p. 54. 2014. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3221/1/td_2007.pdf>. Acesso em: 01 set. 2015.

FERRAZ, Lucas. **O Brasil nas Cadeias Globais de Valor**. Palestra proferida na I Conferência Anual de Comércio Internacional (I CACI). São Paulo - SP, em 02 de setembro de 2015.

IEDI. **O BRASIL E OS NOVOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO: O PESO DAS BARREIRAS TARIFÁRIAS E NÃO TARIFÁRIAS**. INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. São Paulo, p. 1-128. 2014. Disponível em: <<http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/533dbc3b1b3d08f0.pdf>>. Acesso em: 01 set. 2015.

MARQUES, M. S. B.; BATISTA JR, P. N. Protecionismo dos países industrializados e dívida externa Latino-americana. **Rev. adm. empres. [online]**, Rio de Janeiro, v. 27, p. 36-47, abril/junho 1987. ISSN ISSN 0034-7590.

MRE, DPR, DIC. **Brasil - Comércio Exterior (dados até abril de 2015)**. Ministério das Relações Exteriores, Departamento de Promoção Comercial e Investimentos, Divisão de Inteligência Comercial. Brasília, p. 16. 2015.

NEUMANN, D. Proteção Tarifária do País Se Mantém Elevada e "Rivais" Reduzem Impostos. **Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial**, 2014. Disponível em: <http://www.iedi.org.br/artigos/imprensa/2014/iedi_na_imprensa_20141020_protecao_tarifaria.html>. Acesso em: 06 set. 2015.

OMC, ITC E UNCTAD. **World Tariff Profiles 2014**. [S.l.], p. 204. 2014. Disponível em: <https://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf>. Acesso em: 02 set. 2015.