



**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

Eduardo Peixoto da Eira

**O Programa INOVAR-AUTO: Uma Análise com a Teoria da Economia
Internacional e os Acordos da OMC**

Brasília

2016

Eduardo Peixoto da Eira

**O Programa INOVAR-AUTO: Uma Análise com a Teoria da Economia
Internacional e os Acordos da OMC**

Monografia de graduação apresentada ao
Departamento de Economia da
Universidade de Brasília, para conclusão
do curso de Graduação em Economia.

Orientador: Professor Dr. Daniel Gersten
Reiss

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus por ter estado ao meu lado em todos os momentos durante minha vida e principalmente durante esta graduação e por todas as oportunidades que Ele tem me oferecido. Aos meus pais, pela criação e formação que eles me proporcionaram e todo o apoio e orações que eles não cessam de me conceder. Agradeço ainda a Malu, minha companheira de todas as horas que aguentou todas as minhas reclamações e não deixou de me motivar um segundo sequer. Aos meus amigos próximos, por todas as orações e incentivos diários. Por fim, ao meu orientador e toda sua paciência comigo.

Resumo

Em janeiro de 2013 entrou em vigor no Brasil o programa INOVAR-AUTO que, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, visa melhorar a indústria automotiva nacional. Este programa oferece incentivos fiscais com créditos do IPI para empresas já com fábricas nacionais, que pretendem abrir novas fábricas ou que pretendem apenas comercializar automóveis dentro do Brasil em troca de elas investirem em determinados seguimentos no setor automotivo brasileiro. Mesmo sendo discutíveis os reais benefícios gerados na economia nacional, a União Europeia e o Japão alegam que ele não está em sintonia com acordos mundiais. Estes países acusam o Brasil de gerar, por meio do programa, uma concorrência desleal entre os veículos nacionais e os importados. O presente trabalho analisará se programa realmente negligencia estes acordos além de verificar se ele está em sintonia com as teorias do comércio internacional como as de Ricardo e de Heckscher-Ohlin que afirmam que o livre comércio é sempre mais benéfico do que um comércio com barreiras.

Palavras-chave: INOVAR-AUTO; OMC; Comércio Internacional; IPI.

Abstract

In January 2013 came into force in Brazil the INOVAR-AUTO program aimed at improving the national automotive industry. This program offers tax incentives with IPI credits to companies already with domestic factories, those intend to open new plants or intend to only sell cars within Brazil in exchange for them to invest in certain segments of the Brazilian automotive industry. Even though the real benefits generated in the national economy is debatable, the European Union and Japan claim that it is not in line with global agreements. These countries accuse Brazil of generating, through the program, unfair competition between domestic and imported vehicles. This study will examine whether the program actually neglects these agreements and to verify if it is in line with the theories of international trade such as Ricardo and Heckscher-Ohlin who claim that free trade is always more beneficial than a trade hurdles.

Keywords: INOVAR-AUTO; WTC; Internacional Trade; IPI.

Lista de figuras

Figura I – Derivação da curva de demanda por importação nacional e oferta de exportação estrangeira.	19
Figura II – Efeitos da tarifa	20
Figura III – Custos e Benefícios da Tarifa para o País Importador	21
Figura IV – Uma Tarifa em um País Pequeno	22

Lista de Siglas e Abreviaturas

ASMC – Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias

DSU – *Dispute Settlement Understanding*

FNDCT – Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*, ou, Acordo Geral de Tarifas e Comércio

II – Imposto de Importação

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados

ITO – *International Trade Organization*, ou, Organização Internacional do Comércio

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

NMF – Nação Mais Favorecida

OMC – Organização Mundial do Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

OSC – Órgão de Soluções de Controvérsias

PBM – Plano Brasil Maior

SSC – Sistema de Soluções de Controvérsias

TIPI – Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados

TRIMs – *Agreement on Trade-Related Investment Measures*

SUMÁRIO

0. Introdução	8
1. Teoria da Economia internacional	10
1.1 Economia Pré-Ricardo	10
1.2 A Teoria de Ricardo	11
1.3 A Teoria de Hecksher e Ohlin	15
2. As Barreiras ao Comércio Mundial	18
2.1 Tarifas de Importação	18
2.2 Outras Barreiras ao Comércio	22
2.3 Razão Para Utilização das Barreiras ao Comércio	24
3. A Organização Mundial do Comércio	27
3.1 Do GATT à OMC	27
3.2 O Sistema de Soluções de Controvérsias	30
3.3 O Funcionamento de um Painel	32
3.4 O Brasil na OMC	34
4. O Programa INOVAR-AUTO e os Painéis na OMC	36
4.1 O Programa INOVAR-AUTO	36
4.2 Os Benefícios do INOVAR-AUTO para o Brasil	39
4.3 As Acusações Feitas ao Brasil	41
4.4 A Discussão a Respeito do INOVAR-AUTO	47
4.5 A conclusão a respeito do INOVAR-AUTO na OMC	48
5. Conclusão	50
6. Referências Bibliográficas	53

Introdução

Em janeiro de 2013 entrou em vigor no Brasil o Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores, INOVAR-AUTO. Este programa oferece incentivos fiscais para empresas já com fábricas nacionais, que pretendem abrir novas fábricas ou que pretendem apenas comercializar automóveis dentro do Brasil. Mesmo sendo discutidos os reais benefícios gerados em uma visão nacionalista, alguns países alegam que ele não está em sintonia com acordos mundiais. O objetivo geral do presente trabalho é analisar se o programa INOVAR-AUTO está de acordo com as normas da Organização Mundial do Comércio (OMC) tomando por base as teorias dos economistas Ricardo e Hecksher e Ohlin.

No primeiro capítulo será feita uma breve história da economia internacional passando pelos mercantilistas e por Adam Smith até chegar às teorias de Ricardo e de Hecksher e Ohlin. Estas são duas das principais teorias ainda hoje utilizadas para explicar este comércio. Ricardo elabora a teoria de vantagens comparativas que considera que todos os países possam ter vantagem na produção de ao menos um bem e, assim, comercializá-los com outros países. Já Hecksher e Ohlin elaboram a teoria de Proporções de Fatores que também considera que os países tenham vantagens nas produções de determinados bens, mas adiciona ainda a possibilidade de redistribuição da renda nacional. Ambas apontam que o livre comércio internacional sempre será melhor para os países do que uma situação de autarquia, ou seja, sem comércio exterior. Este capítulo será baseado nos livros dos autores Kenen (1998) e Krugman; Obsteld, (2012), além de outros autores com colocações pontuais.

O segundo capítulo mostra que há a possibilidade de impor barreiras ao livre comércio gerando maiores ganhos nacionais. Nele serão apresentados os tipos de barreiras existentes e seus efeitos. O imposto de importação, sendo, ainda hoje, a mais popular das barreiras, será tratado com maior atenção, sendo detalhadas suas diversas formas e seus efeitos na economia. As razões para a utilização das barreiras também estarão presentes neste capítulo e será discutido se elas realmente são justificáveis. Este capítulo será baseado nos livros dos autores Salvatore (1978), Kenen (1998) e Krugman e Obsteld (2012), entre outros.

No capítulo seguinte será apresentada a Organização Mundial do Comércio (OMC), com uma pequena parte de sua história, seu sistema de solução de controvérsias, os painéis e uma pequena parte da participação do Brasil. Em sua pequena história, serão tratados os motivos que levaram à sua criação e quais suas principais novidades. Serão apresentados também os princípios da Organização tendo um maior foco no de Nação Mais Favorecida e no de Tratamento Nacional. Serão mostrados os passos do sistema de soluções de controvérsias e também dos painéis, junto com as suas funcionalidades. Por fim serão retratadas algumas das participações do Brasil na organização. Este capítulo será baseado nas informações retiradas do site da OMC junto com críticas de autores como Magalhães (2006) e Varella (2009).

O último capítulo trata do programa INOVAR-AUTO, com detalhes de seu funcionamento e seus benefícios para o Brasil. Este programa visa aumentar o investimento nacional em tecnologia e inovação, além de melhorar e ampliar a produção nacional de veículos. A União Europeia e o Japão, porém, acusam o Brasil de um protecionismo desleal causado pelo programa. Esses países afirmam que o INOVAR-AUTO não segue os acordos da OMC, obrigatórios para todos os membros da organização. Ainda neste capítulo serão apresentadas as reclamações destes países junto com os acordos reclamados. Ele será finalizado com a discussão central deste trabalho, se o programa realmente fere os acordos da OMC. Para este capítulo serão retiradas as informações da lei nº 12.715, na qual está descrito o INOVAR-AUTO, dos acordos da OMC, e do site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), além de trabalhos de autores como Feriato (2013), Lima (2016) e Machado (2015).

1. Teoria do Comércio Internacional

As teorias do comércio internacional foram aprimoradas com o passar do tempo. No final da Idade Média, com o início do mercantilismo, pensava-se apenas em exportar mais do que importar para obter ganhos, ou seja, obter uma maior quantidade de ouro. Com o passar do tempo, os economistas começaram a criar teorias de que os ganhos podem ocorrer para a maioria dos países, mas havendo perdas nos demais, não importa a quantidade importada ou exportada.

Neste capítulo será apresentada uma breve história da economia internacional e duas das principais teorias utilizadas até os tempos de hoje, a de Ricardo e a de Hecksher-Ohlin. Nele será mostrado que o livre comércio terá sempre um resultado econômico positivo.

1.1 – Economia pré-Ricardo

A Economia Internacional estuda as relações econômicas entre nações, sendo elas diferentes das trocas dentro de um mesmo país. O comércio dentro de um mesmo país não enfrenta dificuldades como: impostos de importação (II), o idioma, o tipo de moeda e as leis, que podem diferir entre os países. Com isso, esse tipo de comércio ganhou bastante atenção dos economistas já no século XVI, com a visão mercantilista (KENEN, 1998).

Nessa visão, o enriquecimento de uma nação com base na economia internacional se dava por ter uma exportação maior de que uma importação, assim, entraria mais ouro no país, enriquecendo-o. Com isso, é possível ver claramente que os países que exportarem mais do que importarem vão ganhar com o comércio, ao contrário dos países que importarem mais. Explicando este pensamento, temos as palavras de Thomas Mun (1664), um comerciante inglês, com a tradução da editora Campus para o livro do Kenen (1998):

A forma mais comum... de aumentar nossa riqueza e nosso tesouro é através do *Comércio Exterior*, por isso devemos observar sempre esta regra: todo ano, vender mais aos estrangeiros do que consumimos deles. Suponhamos que este Reino tenha abundância de tecidos, chumbo, estanho, ferro, peixe e outros bens nativos e nós exportemos anualmente o excesso para outros países por 2,2 milhões de libras. Assim, teremos que comprar bens estrangeiros para nosso consumo no valor de dois milhões de libras. Sendo essa ordem devidamente mantida em nosso comércio, teremos a certeza de que o Reino enriquecerá seus cofres a cada ano com duzentas mil

libras, quantia que será colocada no Tesouro, pois a parte que não nos for devolvida em bens terá que ser trazida para casa na forma de tesouro.

Um pouco mais a frente na história, no século XVIII, Adam Smith, em seu livro, *A Riqueza das Nações*, critica este pensamento mercantilista e apresenta o conceito de vantagem absoluta, que consiste em um país exportar um bem se o seu custo de produção no país fosse menor do que no exterior. Assim, cada país deveria se especializar e produzir apenas o que fosse melhor e mais vantajoso para ele, deste modo, este país conseguiria produzir cada vez mais e melhor os seus produtos, e depois poderia trocá-los com outros países que estariam produzindo outros produtos. Um país então, não deveria gastar seus recursos para produzir um bem se outro país consegue produzi-lo mais barato, e depois comercializá-lo, fazendo com que ambos os países tenham os bens necessários e paguem menos por eles. Assim, não teriam nações ganhando mais do que outras com o livre comércio, todas poderiam ganhar simultaneamente (KENEN, 1998).

1.2 – A Teoria de Ricardo

No ano de 1817, o economista inglês David Ricardo publicou seu livro *The principles of political economy and taxation*, ou Princípios de Economia Política e de Tributação. Neste trabalho, Ricardo aprimorou o estudo da economia internacional, e desenvolveu melhor a teoria da vantagem absoluta de Smith apresentando a sua teoria de vantagem comparativa que até hoje é usada por muitos economistas. Ainda em seu livro, Ricardo apresentou a teoria de que o comércio internacional se deve apenas pela diferença na produtividade do trabalho, que foi aprimorada por outros economistas e foi modelada no que é conhecido hoje como modelo ricardiano. Para Ricardo, o ganho do comércio não está no aumento do montante de ouro do país, mas sim no aumento da quantidade e qualidade dos produtos e com isso a soma de satisfações (RICARDO, 1817).

Ricardo, com seu conceito de vantagem comparativa resolve uma lacuna deixada por Smith, visto que sua teoria sobre vantagem absoluta é limitada caso um país não tenha vantagem absoluta em nenhum bem que ele produz, como podem ser os casos de vários países pequenos que não conseguem produzir mais do que os países maiores em nenhum bem. Ricardo mostra que o importante então, não é a produção total de cada país, mas sim a razão de produtividade de cada um deles. Um país terá vantagem

comparativa na produção de um bem se o custo de oportunidade desse bem em relação aos demais é mais baixo comparado com outros países. Com isso, os ganhos do comércio surgem da possibilidade de trocar produtos por preços relativos mais baratos dos que os preços de autarquia, isto é, sem o comércio internacional. Os países ganharão com o comércio se exportarem os bens nos quais possuem vantagem comparativa (KRUGMAN; OBSTELD, 2009).

O modelo ricardiano simples é apresentado com dois países, dois bens produzidos e um único fator de produção utilizado para os dois bens que é o trabalho. Este fator é fixo em cada país, não podendo haver migração entre países, mas pode ser móvel dentro do país, podendo haver troca entre setores. Este modelo é bastante utilizado para comparar a situação de autarquia de um país com o livre comércio (DEARDORFF, 2007).

Vamos pensar em um mundo com dois países, o local e o estrangeiro, e dois bens que são produzidos por ambos, queijo e vinho. Há nessa economia um único fator de produção que é o trabalho. A condição climática no país local é mais adequada para o plantio de parreiras, logo, é necessário menos horas de trabalho para gerar o vinho. Já a condição climática do país estrangeiro não é tão favorável para parreiras, mas é boa para a criação de vacas, o que faz com que se gaste menos horas para a produção do queijo. Para este exemplo então vamos pensar que o país local, dispendo de todos os fatores para a produção de vinho, faça 120 litros de vinho, e, se dispuser todos os seus fatores para a produção de queijo, produz 60 quilos de queijo, ou seja, o custo de oportunidade para a produção de 60 quilos de queijo é de 120 litros de vinho. Já o país estrangeiro, com todos os seus fatores na produção de vinho, produz 80 litros de vinho, e, com todos os seus fatores na produção de queijo, produz 160 quilos de queijo; o custo de oportunidade de produzir 80 litros de vinho, então, é de 160 quilos de queijo. Ambos os países têm custos de oportunidade constantes.

Neste exemplo, caso não ocorra o comércio, o país local, caso tenha uma demanda por ambos os produtos, poderia produzir apenas 40 quilos de queijo e 40 litros de vinho. O país estrangeiro, por sua vez, caso queira produzir ambos os produtos, poderia produzir apenas 80 quilos de queijo e 40 litros de vinho. O comércio entre ambos os países proporciona que ambos possam aumentar a sua quantidade de vinho e de queijo sem que precise aumentar os seus fatores de produção. Caso o país local se especialize na produção de vinho e o estrangeiro na produção de queijo, a economia terá 120 litros de vinho e 160 quilos de queijo. Com o comércio, o país local poderia

exportar metade da sua produção de vinho e importar 60 quilos de queijo, assim, ele teria 60 litros de vinho e 60 quilos de queijo, mais do que teria sem o comércio. O país estrangeiro, então, teria 100 quilos de queijo e 60 litros de vinho, mais do que uma ocasião de autarquia também. Podemos afirmar então que o país local tem vantagem comparativa na produção de vinho, já o estrangeiro na produção de queijo. É justo pensar então que o país local se especializará na produção de vinho e o país estrangeiro na produção de queijo, para que ambos possam ser trocados, e então os dois países terão vinho e queijo, com custos de produção mais baratos.

Em outro exemplo, temos o país local que, dispondo de toda a sua capacidade de produção, produz 10 aviões ou 1.000 computadores. Já o país estrangeiro, dispondo de todos os seus fatores de produção, produz 15 aviões ou 3.000 computadores. Em autarquia, a demanda do país local é de 5 aviões e 500 computadores e no estrangeiro de 5 aviões e 2.000 computadores. Com o comércio internacional, no entanto, o país local pode produzir 10 aviões e troca 5 por 750 computadores do estrangeiro que produz 3.000 computadores. Com o comércio, a demanda mundial será diferente da de autarquia, assim, o país local continuou com 5 aviões mas aumentou o número de computadores para 750. O país estrangeiro também teve um ganho com o comércio de 250 computadores a mais, tendo 5 aviões e 2.250 computadores.

No primeiro exemplo citado, cada país tinha vantagem absoluta para a produção de cada bem, por isso, cada país se especializou na produção do bem que tinha essa vantagem. Pode ocorrer, no entanto, que um país não tenha vantagem absoluta em nenhum bem, apenas uma vantagem comparativa, como é o caso do segundo exemplo. Neste outro exemplo, mesmo não tendo vantagem absoluta em um dos países, o comércio é bom para ambos. Em contrapartida com as teorias anteriores às de Ricardo, em que um país teria que perder para que outro ganhasse com o comércio internacional.

O preço dos bens neste modelo é baseado pela teoria do valor trabalho de Ricardo. Nesta teoria, o preço de cada bem é representado pela quantidade de trabalho realizado na produção do bem. Os trabalhadores são livres para buscarem os menores salários, por isso podem se mover entre os setores, fazendo com que os salários de todos os setores se igualem (KRUGMAN; OBSTELD, 2009).

O comércio internacional surge a partir de preços diferentes do mercado internacional com os preços de autarquia, ou seja, um país irá importar bens somente se o preço destes bens for menor no exterior, enquanto que um país irá exportar um bem somente se o preço deste bem for maior no exterior. Estes preços buscam sempre se

igualar após a abertura ao comércio. Assim, em um exemplo de dois países, A e B, sendo o país A com vantagem comparativa na produção de soja enquanto que o país B tem vantagem comparativa na produção de calçados. Com o comércio entre eles, o preço da soja no país A será menor do que o preço do mercado internacional, ao mesmo tempo em que os preços dos calçados neste país serão maiores do que os do mercado internacional. Neste caso, o preço da soja irá subir, enquanto que o preço dos calçados irá cair, dentro do país A.

A quantidade produzida, por sua vez, vai depender da demanda mundial que será estabelecida após o comércio. Duas situações podem ocorrer com a demanda mundial. A primeira é a demanda em que ambos os países devem se especializar no bem em que têm vantagem comparativa. Nela, ambos os países ganham com o comércio. A segunda é a demanda em que apenas um dos países se especializa em seu bem que tem vantagem comparativa. Nela, o comércio será positivo para o país que se especializou e neutro para o país que se manteve produzindo ambos os bens (DEARDORFF, 2007).

Com este modelo de Ricardo, podemos assumir então que o comércio internacional sempre gerará ganhos para os países. Esses ganhos são decorrentes do aumento de produtos que a população poderá consumir, e com isso, o aumento de seu bem-estar. Vale lembrar ainda, que este modelo de Ricardo tem várias outras aplicações, com dois países e diversos bens e diversos países e dois bens. Porém, as conclusões e os resultados obtidos serão basicamente os mesmos, de sempre haver ganhos com o comércio (MACIEL, 2014).

Segundo Krugman e Obstfeld (2009), existem três mitos sobre o comércio internacional que essa teoria de Ricardo pode provar que não são reais.

1. *O livre comércio é benéfico somente se o país for suficientemente forte para resistir à concorrência estrangeira.* Este mito está baseado na ideia de Smith da vantagem absoluta. Ricardo apresenta a vantagem comparativa, e com ela, a possibilidade de um país produzir mais barato comparativamente, mesmo não tendo vantagem absoluta, assim como vimos no segundo exemplo deste capítulo.
2. *A concorrência estrangeira é injusta e prejudica outros países quando se baseia em salários baixos.* É comum pensar que a China tem maiores ganhos de comércio por conta dos salários baixos, porém, novamente, com a vantagem comparativa, é melhor e mais barato para a China alocar todos os seus fatores e se especializar em um bem que tenha vantagem comparativa e trocá-lo por

outros bens que não têm essa vantagem, assim, ela produzirá mais e mais barato e importará também mais e mais barato. Como ela trocará os bens com outros países, estes também ganharão com o comércio.

3. *O comércio explora um país e o torna pior se seus trabalhadores recebem salários mais baixos que os trabalhadores de outras nações.* As indústrias no leste asiático, com pouquíssimas leis trabalhistas e salários baixos podem ser uma questão que explique esse mito. Porém, o comércio surge a partir das vantagens comparativas, e com ele, ganhos. Podemos assumir então que, se este comércio ocorre, há ganhos decorrentes da vantagem comparativa neste mercado, e sem ele, a situação poderia estar pior.

1.3 – A teoria de Hecksher-Ohlin

Embora o modelo de Ricardo explique com clareza que o comércio internacional tem sempre um saldo positivo entre os países, ele fala apenas de ganhos no país como um todo. Para apresentar as influências do comércio para setores dentro de um país, na década de 1920, dois economistas suecos, Eli Hecksher e Bertil Ohlin, desenvolveram a teoria chamada de teoria de Hecksher e Ohlin, ou teoria das proporções de fatores (KENEN, 1998).

Essa teoria, na forma mais simples, apresenta um mundo com dois países, dois bens produzidos, dois fatores de produção, a mesma tecnologia entre os países, as mesmas condições de demanda e os fatores de produção são móveis entre os setores. Ela se baseia em dois pressupostos: os bens são diferentes em relação à proporção de fatores utilizados para as suas produções; os países apresentam diferentes proporções para os seus fatores (KRUGMAN; OBSTELD, 2009).

Para exemplificar essa teoria, vamos assumir dois fatores de produção, o capital e o trabalho, um país, o local, e dois bens, carros e soja. O país local é abundante em trabalho em relação ao capital. Os carros requerem mais capital do que trabalho para a sua produção enquanto que a soja requer mais trabalho do que capital. Assumiremos ainda que a taxa de juros é a remuneração do capital enquanto que o salário é a remuneração do trabalho.

Ao contrário da teoria de Ricardo, os bens não necessitam de uma quantidade fixa do fator de produção, no caso o trabalho, para serem produzidos. Ambos os bens necessitam dos dois fatores de produção para serem elaborados, porém com uma diferença na razão dos fatores. Neste exemplo, a produção de carros requer mais capital,

logo, aumentando o capital investido, a produção aumentará, no entanto, aumentando a quantidade de trabalhadores, a produção, de forma reduzida, também aumentará.

A razão entre capital ou trabalho escolhida para a produção dos bens será determinada então pelo custo do fator de produção. Caso os salários sejam muito altos, os produtores irão optar por ter mais capital investido do que força de trabalho, e vice-versa. O custo de produção final dos bens será determinado pelos custos dos fatores de produção. O bem *trabalho-intensivo*, no exemplo a soja, será mais caro se os salários forem mais caros, assim como o bem *capital-intensivo*, no exemplo os carros, será mais caro se os juros forem mais caros.

Outro ponto importante a ser analisado nessa teoria é como pode ocorrer uma mudança de preços na economia. Considera-se uma economia competitiva, logo, os preços serão os mesmos dos custos de produção, que por sua vez, serão determinados pelos custos dos fatores de produção. Com isso, um aumento nos salários aumentará os preços dos bens que utilizam o trabalho, aumentando mais os preços dos bens *trabalho-intensivo*, no exemplo, a soja. (MACIEL, 2014)

Assim como Ricardo, essa teoria pode nos ajudar a fazermos um paralelo entre a economia em autarquia e em livre comércio. Utilizando o mesmo exemplo, teremos também um país estrangeiro que é abundante em capital em relação ao trabalho. Neste exemplo, podemos observar que o país local vai ter uma vantagem comparativa na produção de soja, por ter maior abundância no fator de produção intensivo deste bem. Por outro lado, o país estrangeiro terá uma vantagem comparativa na produção de carros.

O Comércio Internacional ocorrerá apenas se houver uma diferença de preços entre os produtos. De acordo com o exemplo, o país local tem vantagem comparativa na produção de soja em relação ao país estrangeiro, logo, o preço dela, no país local será menor do que o preço internacional. Pelo mesmo raciocínio, o preço dos carros no país estrangeiro também será menor do que o preço do mercado internacional. O país local vai exportar soja e importar carros enquanto que o estrangeiro fará o inverso. Com isso, ambos os países ganham com o comércio, pois poderão comprar produtos com preços mais baratos no mercado internacional (KRUGMAN; OBSTELD, 2009).

Um ponto importante a ser analisado nessa teoria é o que essa mudança nos preços, após a abertura do comércio causa na economia. No país local, o preço da soja irá subir, com isso, o preço de seus fatores subirá também. Por ser um bem *trabalho-intensivo*, os preços dos salários subirão mais em comparação aos juros, com isso, a

razão salário-juros aumentará. Este fato faz com que os trabalhadores tenham sua renda aumentada em relação à renda dos capitalistas, ou seja, há uma distribuição de renda dos capitalistas para os trabalhadores.

O mercado busca o equilíbrio. Assim, os capitalistas passarão a ser trabalhadores para buscar os ganhos maiores que o salário está gerando. Claro que produtores de carros não viram produtores de soja do dia para a noite. No curto prazo há uma perda para eles, mas no longo prazo, quando a economia voltar ao seu ponto de equilíbrio, todos ganharão por terem uma maior quantidade de produtos a serem adquiridos em comparação com a situação de autarquia.

Nesta teoria, podemos perceber que o livre comércio será sempre beneficente pelo fato de sempre haver vantagens comparativas dentro dos países, e com isso, importar produtos mais baratos de outros países. Além dos ganhos do comércio como União, há também uma redistribuição de renda no país, fazendo com que ocorra um novo equilíbrio e uma maior igualdade de renda, mesmo que seja no longo prazo (KRUGMAN; OBSTELD, 2009).

Neste capítulo vimos duas das principais teorias do comércio internacional. Com elas podemos concluir que o livre comércio será sempre benéfico para os países. Assim como elas, outras teorias que também tem uma linha ricardiana, concordarão que o livre comércio é sempre positivo. Porém, essas teorias explicam apenas no campo teórico do comércio, no mundo real, elas servem apenas como uma base para sustentarmos o comércio. No próximo capítulo veremos o que leva os países a colocarem barreiras ao comércio, e com elas, terem outros ganhos.

2. Barreiras ao Comércio Mundial

No capítulo anterior foi apresentado que o comércio internacional é sempre benéfico quando o livre comércio é adotado. Porém, em poucos casos esse comércio é feito como mostrado nessas teorias, já que modelos são apenas uma simplificação da realidade. Na maioria dos casos existem barreiras ao comércio, como tarifas, cotas de importação ou exportação e subsídios.

O uso da política de barreiras ao comércio tem o objetivo de aumentar o bem-estar de sua população às custas de outros países, ou seja, a qualidade de vida de um país será aumentada enquanto que em outro será diminuída. Neste capítulo, tratarei das barreiras ao comércio internacional, principalmente a tarifa de importação, explicando o seu funcionamento e como são gerados os seus ganhos ou perdas. Apresentarei também outras medidas que podem ser tomadas como barreira ao comércio. Ao final apresentarei algumas das razões destas políticas e discutirei se de fato são boas para os países e para o comércio internacional como um todo.

2.1 – Tarifas de Importação

A tarifa de importação é a mais básica das políticas comerciais, isto é, as políticas que o governo utiliza para que ocorram negociações comerciais com outros países. Ela é constituída por um imposto cobrado sobre produtos importados, podendo ser específica ou *ad valorem*. As tarifas específicas são cobradas com um valor fixo para cada unidade comprada, por exemplo, R\$5,00 para cada barril de petróleo importado. As tarifas *ad valorem*, por sua vez, são cobradas como uma fração do valor do bem importado, por exemplo, 30% do valor aduaneiro de um automóvel.

Krugman e Obsteld (2012) afirmam que os motivos principais para adoção dos impostos de importação em um país podem ser dois: para obter uma receita governamental ou para proteger o mercado interno. A primeira ocorre visto que, com a presença de um imposto, o Estado está obtendo uma receita, assim como qualquer outro tributo. No segundo caso, um imposto faz com que, nos preços dos produtos importados, seja adicionado o preço do imposto, encarecendo assim o produto estrangeiro e permitindo que o produto nacional seja mais competitivo.

Para produtos importados que não sejam produzidos no país, a função da tarifa é meramente de arrecadação governamental, caso não haja a intenção de criação de uma indústria nascente. Embora também haja certo estímulo para a produção do bem

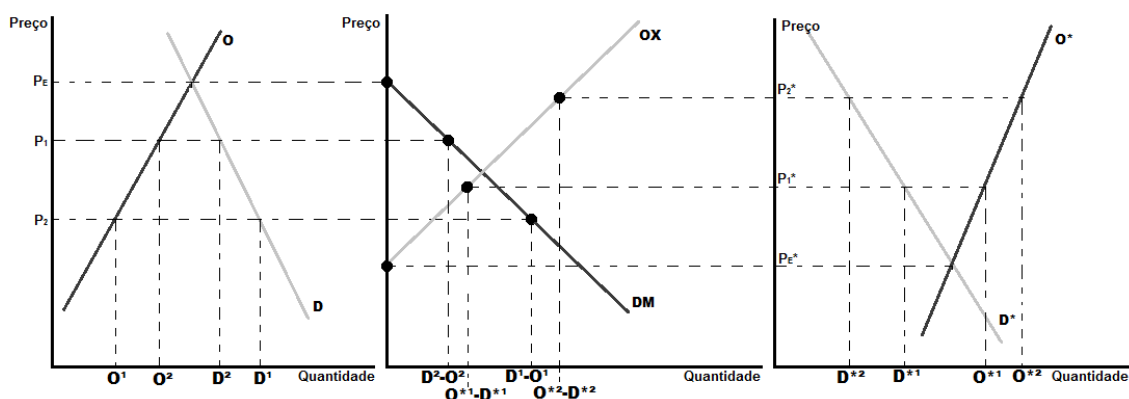
nacionalmente, mesmo que nada seja produzido. É o caso do café para determinados países europeus. No caso do vinho e do fumo para os EUA, a tarifa é compensatória, ou seja, ela funciona como uma proteção da indústria nacional para que ela possa competir com a estrangeira (KENEN, 1998).

A tarifa tem diferentes efeitos para países grandes ou pequenos. Em um país suficientemente grande, ou seja, capaz de influenciar na produção e nos preços mundiais, a imposição da tarifa vai aumentar o preço mundial e com isso aumentar a quantidade mundial produzida daquele bem, de acordo com as leis básicas de oferta e demanda, havendo então um novo preço de equilíbrio. Em um país pequeno, a imposição da tarifa não altera o preço mundial, e com isso, não afeta a quantidade mundial produzida, logo, o preço do bem importado será apenas o preço mundial mais a tarifa.

Como já vimos, o comércio internacional ocorre quando há uma diferença de preços no mercado interno e externo. Para o país importador, o preço no mercado internacional tem que estar menor do que no mercado interno, ou seja, tem que haver uma escassez de oferta e um excesso de demanda nacional. Para o país exportador, por sua vez, tem que acontecer o contrário, o preço estar maior em seu mercado do que no mercado internacional, ou um excesso de oferta e uma escassez de demanda nacional.

As curvas de oferta e demanda mundiais, representadas na figura I, então, serão formadas pelas curvas de cada um dos países. A curva de demanda mundial será derivada das curvas do país importador onde há excesso de demanda. A curva de oferta mundial, por outro lado, será derivada das curvas do país exportador onde há um excesso de oferta.

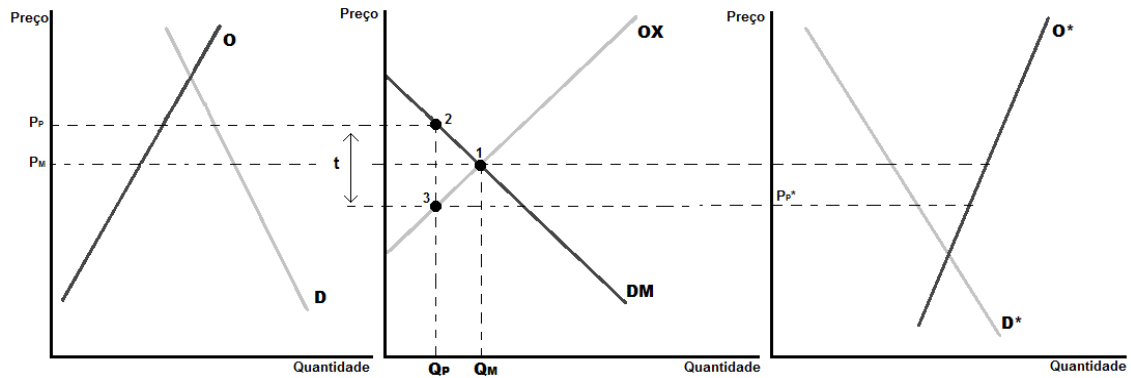
Figura I – Derivação da curva de demanda por importação nacional e oferta de exportação estrangeira.



Fonte: Feita pelo autor com base em Krugman e Obsteld (2012).

O primeiro caso que observaremos, na figura II, é o de um país suficientemente grande. A imposição de uma tarifa para a importação faz com que o preço do bem importado seja elevado, porém, como a quantidade produzida vai variar devido ao novo preço de equilíbrio, o preço do bem aumenta menos do que o valor da tarifa.

Figura II – Efeitos da tarifa.

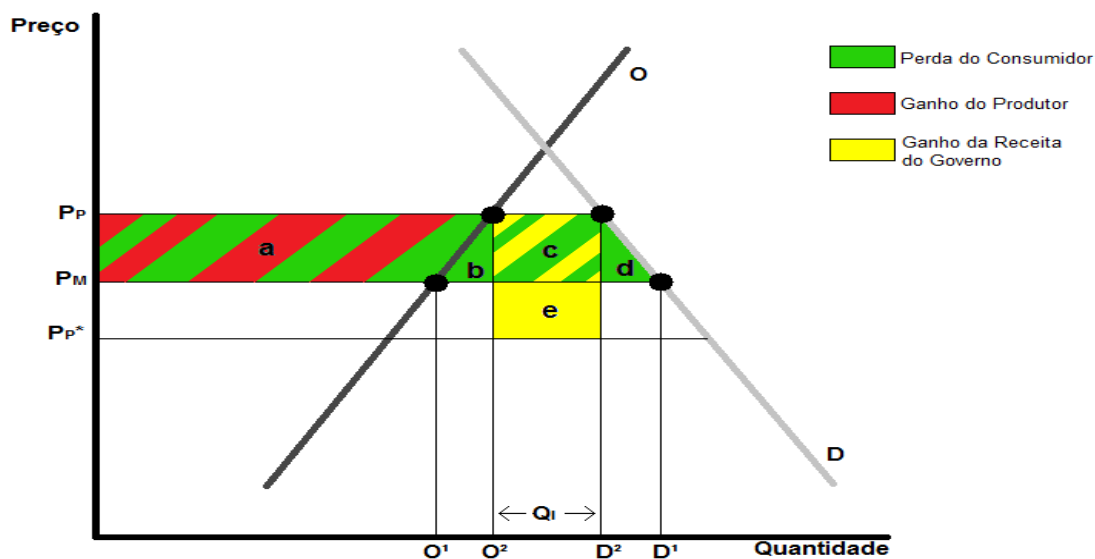


Fonte: Feita pelo autor com base em Krugman e Obsteld (2012).

Onde **O** é a curva da oferta nacional, **D** é a curva da demanda nacional, **DM** é a curva de demanda por importação, **OX** é a curva de oferta de exportação, **O*** é a curva de oferta do estrangeiro, **D*** é a curva de demanda do estrangeiro. O ponto **1** é o equilíbrio entre Preço e Quantidade mundiais, o ponto **2** é o preço cobrado após o imposto, o ponto **3** é o preço vendido com o imposto e **t** é o valor do imposto de importação. Neste gráfico acima, podemos ver que o imposto de importação incide diretamente no preço.

Analisando o gráfico da economia local junto com os excedentes dos consumidores, dos produtores e do governo, na figura III, podemos ter uma ideia melhor do efeito da tarifa dentro do país. Nele, **O¹** é a quantidade ofertada com o preço mundial, **O²** é a quantidade ofertada com o preço após os impostos, **D²** é a quantidade demandada após os impostos, **D¹** é a quantidade demandada sem os impostos, **Q_I** é a quantidade importada com a tarifa e **P_P** é o preço pago após a tarifa. Neste gráfico, podemos observar que a incidência dos impostos gera uma perda para os consumidores, nas áreas **a**, **b**, **c** e **d**. Gera também um ganho para o governo devido à arrecadação de impostos, nas áreas **c** e **e**. E por fim um ganho para os produtores na área **a**. As perdas do consumidor das áreas **a** e **c** são compensadas, respectivamente, pelo ganho do produtor e pelo ganho com o governo.

Figura III – Custos e Benefícios da Tarifa para o País Importador.



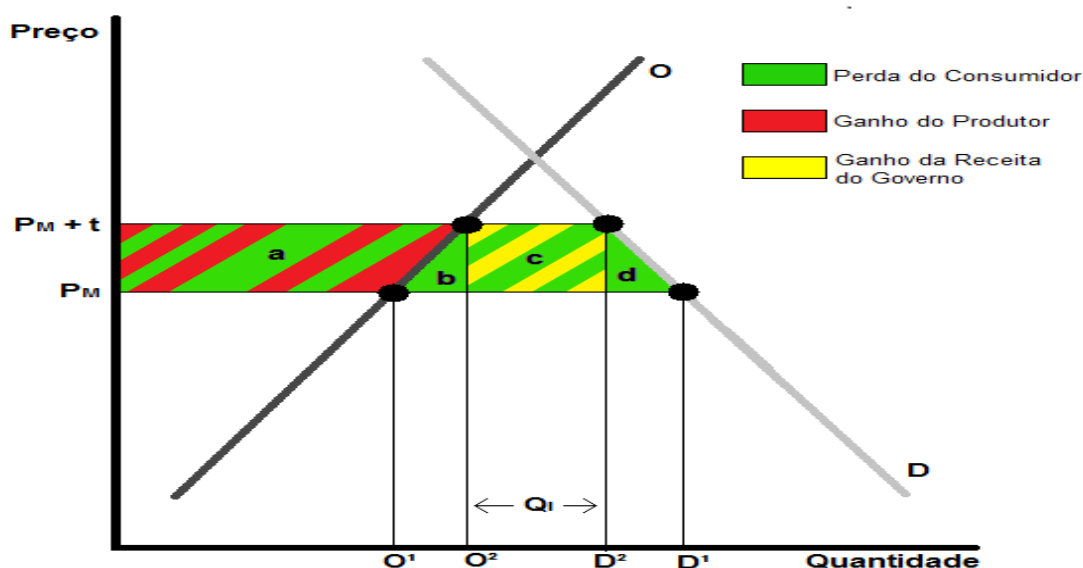
Fonte: Feita pelo autor com base em Krugman e Obsteld (2012).

A tarifa pode trazer um aumento de bem estar para o país quando a receita do governo na área **e** for maior do que as perdas de bem-estar no consumo nas áreas **b** e **d**. Logo, um país suficientemente grande pode aumentar seu bem-estar econômico acima do de livre comércio, mas reduzirá o bem-estar mundial. Essa situação não poderia perdurar por muito tempo, pois a OMC entraria como intermediadora. Sobre isso nós veremos mais no próximo capítulo (KENEN, 1998).

Como é observado, a medida protecionista adotada com uma tarifa interfere diretamente no nível de atividade do setor protegido. A imposição desta tarifa leva a um aumento na produção das empresas deste setor. Claramente existe um benefício para essa indústria, assim, essas pressionam o governo para que esta tarifa seja de fato aderida (ARAKE, 2014).

Para um país pequeno, uma tarifa de comércio não afeta o preço mundial e com isso não afeta a quantidade mundial produzida. Para este caso, representado na figura IV, então, o preço do produto importado será apenas o preço mundial mais o valor da tarifa. Podemos observar que neste caso, sempre ocorrerá uma perda de bem-estar para o país. As áreas **a**, **b**, **c** e **d**, representam a perda dos consumidores. As áreas **a** e **c**, respectivamente, o ganho do produtor e o ganho com o governo, compensam uma parte da perda dos consumidores, já as áreas **b** e **d**, não podem ser compensadas, e por isso há sempre uma perda de bem-estar na economia importadora (KRUGMAN; OBSTELD, 2012).

Figura IV – Uma Tarifa em um País Pequeno.



Fonte: Feita pelo autor com base em Krugman e Obsteld (2012).

2.2 – Outras barreiras ao comércio

Embora as tarifas sejam a política comercial mais simples, a maioria das intervenções adotadas pelos países são de outras formas. Todas, porém, tem efeitos parecidos com os da tarifa, então, uma vez tendo-a entendido, fica fácil compreender as demais. Krugman e Obstfeld (2012) apresentam outras sete políticas frequentes adotadas pelos países para barrar o livre comércio.

Os subsídios à exportação têm um efeito inverso às tarifas. Eles consistem em um pagamento às empresas que produzem bens que serão comercializados no exterior. Esses produtores, então, exportarão seus produtos até o ponto em que o preço doméstico seja o preço internacional mais o valor do subsídio. Com esta política, o preço no país exportador vai aumentar, enquanto que o preço no país importador vai diminuir. Para o país local, que adota a medida, os consumidores têm uma queda de bem-estar devido ao aumento dos preços, os produtores, um aumento de bem-estar devido ao recebimento do subsídio e o governo também perde por ter que pagar o subsídio às empresas. Com isso, podemos afirmar que os subsídios sempre geram mais custos do que benefícios (KRUGMAN; OBSTELD, 2012).

As cotas de importação funcionam como uma restrição da quantidade de bens que o país pode importar. Geralmente elas são estipuladas diretamente para as empresas

importadoras. É importante ressaltar que as cotas de importação sempre elevarão os preços domésticos do bem importado. O caso é bastante semelhante ao caso das tarifas. O efeito no gráfico é basicamente o mesmo, a diferença é que a arrecadação do governo com o uso das tarifas é repassada para as empresas detentoras das cotas de importação. Nesta política, os consumidores perdem bem-estar pelo aumento dos preços, enquanto que as empresas detentoras das licenças de importação apresentam um ganho. Neste caso, o efeito é o mesmo do uso de tarifas, podendo haver um aumento ou uma redução do bem-estar geral no país (KRUGMAN; OBSTELD, 2012).

A restrição voluntária às exportações ocorre de maneira parecida com as cotas de importação. Essa, porém, é estabelecida pelo país exportador, geralmente em comum acordo com o importador e principalmente solicitado pelo mesmo. Para evitar outras restrições comerciais que veremos no próximo capítulo, esse tipo de política vem sendo a mais utilizada nos últimos anos. Os efeitos dela para o país importador são bastante parecidos com as cotas de importação com a diferença que os ganhos que eram dos produtores nas cotas, agora são dos exportadores do país estrangeiro, ou seja, para o país importador, essa política terá sempre uma grande diminuição no bem-estar nacional (KRUGMAN; OBSTELD, 2012).

Krugman e Obstfeld (2012) apresentam ainda mais quatro políticas de barreira ao comércio. São elas:

- **Necessidade de Comércio Local.** O governo pode exigir que uma certa quantidade de determinado bem seja produzido no país. Esta medida também é bastante semelhante às tarifas. O preço dos bens comercializados dentro dos países será, no entanto, a média dos preços dos bens importados com os nacionais. O ponto importante dessa política está no fato de que esse aumento de preços não gera nem receita para o governo nem para os importadores, mas é repassado como custo para os consumidores, ou seja, há sempre uma piora no bem-estar nacional.
- **Subsídios de Crédito à Exportação.** Como uma forma de burlar o subsídio direto que é ilegal de acordo com as normas da OMC, nesta política, o governo oferece empréstimos com juros muito baixos para as empresas exportadoras. Assim, os efeitos são os mesmos do subsídio direto ao exportador.
- **Aquisição Nacional de Bens.** Os produtos produzidos nacionalmente terão prioridades para as compras dos bens utilizados pelo governo, mesmo custando

mais do que os importados. Essa medida tem efeitos semelhantes ao da necessidade de comércio local.

- Barreiras Burocráticas. Para que se limite as importações, sem utilizar nenhuma das políticas já descritas, o governo impõe uma maior burocracia para os bens importados, dificultando a entrada dos bens estrangeiros. Os efeitos são semelhantes às cotas de importação.

2.3 – Razões para utilização das barreiras ao comércio

Como vimos, várias são as opções de políticas que um governo pode adotar para impor barreiras ao livre comércio. Na maioria dos casos, essa política causará uma perda de bem-estar, e mesmo que gere um aumento de bem-estar, ela pode ser impedida pela OMC para que não haja perda de bem-estar mundial. Mesmo tendo essa perda de bem-estar, elas são utilizadas pelos países, por diversas razões, algumas coerentes, outras não.

Salvatore (1978) apresenta oito razões para se utilizar as barreiras comerciais. São elas:

1. *Proteger o mercado de trabalho interno contra estrangeiros que apresentam salários mais baixos.* Esta premissa está falha, como já vimos no capítulo anterior. O conceito de vantagens comparativas permite que haja comércio igualmente favorável para ambos os países, mesmo havendo uma diferença de salários entre eles. Ainda no primeiro ponto, se a produtividade do trabalho for suficientemente maior do que no estrangeiro, o custo de produção será marginalmente menor, logo, não há a necessidade de barreiras.
2. *Igualar os custos dos bens importados com os custos dos bens produzidos internamente para que o mercado nacional possa competir com o internacional.* Não havendo diferença de preços, não haveria comércio, com isso o país estaria como se estivesse em autarquia, o que já vimos no capítulo passado que é pior do que o livre comércio.
3. *Reduzir o desemprego nacional, já que bens que eram apenas importados passaram a ser produzidos dentro do país;*
4. *Melhorar o déficit da balança de pagamento, diminuindo o número de importações;*

5. *Melhorar a relação de troca dos bens nacionalmente e com isso melhorar o bem-estar do país;* Os motivos três, quatro e cinco podem ser justificados. Estes pontos, porém, geram um aumento de bem-estar para o país em detrimento do bem-estar mundial. Os países em desvantagem não permitiriam estas ações por muito tempo, e com autorização da Organização Mundial do Comércio, poderiam entrar com represálias a essas medidas (SALVATORE, 1978).
6. *Proteção do mercado interno contra o dumping, exercido por países estrangeiros;* Esta razão pode ser analisada por duas situações. A primeira é o caso de o *dumping* realizado ser para prejudicar e eliminar a concorrência, para usufruir de um monopólio no futuro. Neste caso, é aceitável o uso das tarifas, pois assim o país pode se proteger desta má ação. O segundo caso é se o *dumping* for persistente. Neste caso, os consumidores estarão se beneficiando dele por ter preços ainda mais baixos, assim, não faz sentido o uso de barreiras.
7. *Permitir o surgimento de empresas domésticas e o seu crescimento até que se tornem eficientes;* Este ponto é válido e muito utilizado pelos países em desenvolvimento. Porém devem-se tomar alguns cuidados em seu uso. Esta política deve ser adotada apenas se uma indústria tiver realmente potencial para igualar a produtividade mundial deste bem, mas, por ter inúmeros custos naturais existentes em qualquer indústria nascente, como *know-how* e baixa produtividade inicial, não consegue crescer. Vale ressaltar que essa barreira deve ser temporária e desfeita após a indústria conseguir alcançar a produtividade mundial. Outro ponto importante é que essa indústria deve gerar ganhos suficientes para cobrir os custos de perda de bem-estar gerados pelos impostos no período de seu desenvolvimento (SALVATORE, 1978).
8. *Proteger as indústrias que são importantes para a defesa nacional.* Finalmente, o oitavo ponto é um ponto que não é analisado economicamente. A proteção das indústrias de defesa nacional é útil para caso o país entre em estado de guerra, possa produzir as suas armas e se defender, uma vez que o inimigo possa ser o país do qual as armas são importadas. Kenen (1998) afirma que, nesta situação, o uso de tarifas não é o mais adequado, pois a perda de bem-estar recairia somente sobre os

consumidores. A melhor política então neste ponto seria o subsídio às indústrias de defesa para que a perda do bem-estar recaia sobre todos pelos maiores custos do governo.

Muitos economistas também defendem a utilização de tarifas para corrigir uma falha do mercado doméstico. Algumas falhas como: desemprego em determinados setores, defeitos nos mercados de capitais ou de trabalho que evitam que os recursos sejam transferidos para outros setores e o vazamento tecnológico de setores novos na economia. Podemos pensar em um bem cuja produção possa melhorar a tecnologia da economia como um todo, e mais empresas se beneficiem desta tecnologia, mas esta produção não pode ocorrer, pois as empresas não conseguem competir com os produtos importados. Neste caso, o benefício social marginal que a produção deste bem gera pode ser maior do que as perdas de bem-estar das tarifas, e assim, é justificado o uso das mesmas (KRUGMAN; OBSTELD, 2012).

O argumento do uso de tarifas de importação para aumentar a receita do governo também é falho. Baumann et al., (2004) descreve que é mais eficiente taxar o consumo diretamente, sem ter que envolver o mercado externo.

Além dos argumentos já mencionados neste capítulo, muitos outros também são a favor do uso de tarifas, mas, analisando-os mais detalhadamente, vemos que os ganhos geralmente não superam as perdas, assim como a teoria nos diz. As tarifas tendem a ser instrumentos de medida *second best*, ou seja, a segunda melhor opção para resolver o problema inicial. Para que as perdas de bem-estar sejam minimizadas os governos deveriam sempre buscar políticas diferentes das barreiras ao comércio quando buscarem resolver os eventuais problemas na economia (KENEN, 1998).

Existem vários meios de se barrar o livre comércio. A grande maioria deles causará perda de bem estar nacional. Os impostos e as cotas de importação podem aumentar o bem-estar nacional, porém em detrimento do bem-estar mundial. As outras barreiras geram uma perda de bem-estar nacional e mundial. Todos estes casos são analisados pela OMC que será tratada em nosso próximo capítulo.

3. A Organização Mundial do Comércio

Nos dois capítulos anteriores, vimos o quanto o livre comércio internacional é benéfico para os países. Vimos as barreiras que podem ser adotadas pelos países, seus pequenos benefícios e a queda de bem-estar que elas geram. Mesmo quando as barreiras geram um benefício, este é em detrimento de uma perda de bem-estar mundial.

O livre comércio, porém, tem que ser aderido por todos os países, visto que se apenas um país abaixar as suas tarifas de importação, ele irá perder com o comércio enquanto que os outros irão ganhar. Para resolver estes problemas, começaram a ser estudados acordos bilaterais de comércio. O mundo, no entanto está inteiramente interligado e acordos apenas bilaterais não cobririam todos os países. Foi pensada a ideia, então, de se fazerem acordos multilaterais, abrangendo vários países. Estes acordos levaram a criação do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), ou, Acordo Geral de Tarifas e Comércio e em seguida à OMC. Ela auxilia os países na proteção contra barreiras abusivas ao comércio. Neste capítulo, apresentarei um pouco da história da OMC, qual o seu objetivo, suas funções, seus princípios e seu mecanismo de solução de controvérsias.

3.1 – Do GATT à OMC.

Em um cenário pós-Segunda Guerra, as economias dos principais países do mundo na época estavam abaladas, e seria necessário fazer algo para que o comércio internacional voltasse a fluir (MAGALHÃES, 2006). Neste contexto, 15 países se uniram em dezembro de 1945 para reduzir e consolidar seus direitos aduaneiros, ou seja, diminuir as tarifas de importação e tornar mais previsível e seguro o comércio. Segundo a OMC, essas regras recém-aplicadas geraram um montante de 10 bilhões de dólares no comércio, o que era cerca de 20% do comércio mundial da época. Quando o GATT foi assinado no dia 30 de outubro de 1947, o grupo havia se expandido para 23 países.

Inicialmente, a intenção era de criar uma terceira instituição para lidar com o comércio internacional. Isto era previsto para o dia 21 de novembro, menos de um mês depois, em Havana, onde seria criada a *International Trade Organization* (ITO), ou, Organização Internacional do Comércio. Essa organização seria uma agência especializada da Organização das Nações Unidas (ONU). Porém, essa instituição não

foi criada, por conta de retificações que eram impossíveis em alguns países, principalmente nos Estados Unidos, que não concordaram com os termos da ITO.

Segundo Maia (2004) o objetivo principal do GATT era o crescimento do comércio internacional eliminando as tarifas e todas as formas de barreiras a este comércio. Ele estava baseado em três princípios básicos: O comércio deveria ser conduzido de forma não discriminatória; não seria aceito o uso de qualquer restrição quantitativa; os conflitos deveriam ser resolvidos por meio de consultas.

Krugman e Obsteld (2012) destacam que o GATT ficou em vigor por quase meio século, com várias rodadas de negociações que continuavam os esforços para reduzir as tarifas do comércio. A sua oitava e última rodada de negociações, no Uruguai, foi também a rodada mais longa, de 1986 a 1994, e deu origem à Organização Mundial do Comércio. Nestes anos do GATT, o comércio mundial teve um crescimento excepcional, as exportações de mercadorias cresceram 6% ao ano e o comércio total no ano 2000 era 22 vezes maior do que em 1950. Após a criação da OMC, segundo o próprio GATT e a Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento, estima-se que a economia mundial tenha elevado a sua renda em mais de \$200 bilhões por ano, cerca de 1%.

Na Rodada Uruguai, buscou-se solucionar, como tema principal, questões que não conseguiram ser solucionadas na rodada de Tóquio. Estas questões eram: os novos acordos de comércio de mercadorias; o sistema de solução de controvérsias; e o mecanismo de exame das políticas comerciais. A solução encontrada pelos participantes foi a criação da OMC (BAUMANN et al., 2004).

No dia 1º de janeiro de 1995 entrou em funcionamento então a OMC, que hoje possui 153 membros, cujo objetivo principal é aumentar o bem-estar dos cidadãos de seus membros. Suas principais funções são: gerenciar acordos que compõem o sistema multilateral do comércio e supervisionar a adoção dos acordos e implementação deles pelos seus membros, verificando suas políticas comerciais nacionais. Outra função que também merece destaque é seu Sistema de Resolução de Controvérsias que foi criado para resolver conflitos que possam ocorrer entre países caso um deles não concorde com as medidas e as políticas fiscais adotadas pelo outro.

A OMC e o sistema multilateral do comércio estão estabelecidos em cima de cinco princípios, para que o comércio internacional flua melhor e mais equilibrado. O primeiro princípio é o de comércio sem discriminação, que está detalhado em dois fundamentos; são eles:

1. Nação Mais Favorecida (NMF), que se baseia em tratar os outros igualmente. Por esse fundamento, não se pode discriminar entre os parceiros de comércio. Caso seja oferecida uma facilidade em relação ao comércio, como uma redução de impostos de certo produto, por exemplo, a um país, ela tem que ser oferecida a todos os outros países que comercializam aquele produto sendo eles ricos ou pobres, fortes ou fracos. A importância deste fundamento já vem desde o GATT, em seu primeiro parágrafo. Algumas exceções são permitidas. Os países podem:

- a. Estabelecer acordos de livre comércio aplicados apenas dentro de um grupo, por exemplo, União Europeia e MERCOSUL;
- b. Oferecer um melhor acesso em seu mercado para economias em desenvolvimento;
- c. Aumentar barreiras para determinados produtos se esses forem considerados negociados de forma injusta, com países específicos.
- d. Em circunstâncias limitadas, oferecer diferentes tratamentos no comércio de serviços, porém, apenas em situações restritas.

2. Tratamento Nacional, que consiste em tratar igualmente os produtos nacionais e os importados. Após a entrada dos produtos importados no mercado, pagando os seus devidos impostos de importação, ambos os produtos, nacionais e importados, têm que receber o mesmo tratamento, quanto à locomoção, pagamento de impostos, consumo, venda etc. Este fundamento, no entanto, só começa a valer após o pagamento do imposto de importação, logo, o II não está em desacordo com este fundamento da OMC.

Ambos esses fundamentos são de caráter não discriminatório no âmbito do comércio mundial. O primeiro visa manter uma igualdade entre os países, enquanto que o segundo busca manter uma igualdade entre os produtos. O fundamento do Tratamento Nacional procura diminuir a desvantagem de produtos importados, acabando com a diferença entre os produtos após o II, evitando a utilização de tarifas “ocultas” e gerando uma maior transparência internacional, deixando-os competitivos frente aos nacionais (LAWSON, 2005).

O segundo princípio é o do comércio mais livre, gradualmente, através de negociações. O melhor meio de incentivo ao comércio é a redução das barreiras, sendo elas por impostos ou legislações que dificultam o comércio. O terceiro princípio é o da previsibilidade, por meio de obrigações e transparência. A transparência sobre as decisões atuais e futuras é de grande importância para que os investidores saibam o que

esperar em cada país. O quarto princípio é o de promover uma competição justa. O princípio da não discriminação já busca promover essa competição justa, mas a OMC também busca tornar mais leais as práticas de *dumping* e subsídios. O quinto princípio é o de encorajar o desenvolvimento e a reforma econômica. Com este princípio, a OMC busca ajudar as nações em desenvolvimento a conseguirem formar uma economia mais forte.

Além da consolidação do GATT, outros dois acordos, que serão importantes para o desenvolvimento do presente trabalho, também foram instituídos na Rodada Uruguai. O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) e o Acordo de Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio, ou *Agreement on Trade-Related Investment Measures*, (TRIMs).

O Acordo TRIMs tem como objetivo a expansão da liberalização econômica, visando facilitar o investimento internacional e aumentar o crescimento econômico dos países membros da OMC, principalmente dos países em desenvolvimento. Este foi o primeiro acordo que abordou este tema, e embora tenha se buscado melhorá-lo na Rodada Doha, ele permaneceu como foi criado na Rodada Uruguai, e continua sendo o principal instrumento que aborda este tema (HASTREITER; WINTER, 2014).

Já o ASMC tem o objetivo de demonstrar o que são e quais os tipos de subsídios, além de estabelecer suas regras restritivas, buscando sempre o menor impacto no comércio internacional e tendo como foco o livre comércio. Este acordo também regula as medidas que podem ser adotadas para compensar a utilização de subsídios para a importação.

3.2 – O Sistema de Soluções de Controvérsias

Na Rodada Tóquio, um acordo sobre soluções de controvérsias foi firmado, porém ainda rústico, e insatisfatório, não sendo juridicamente eficaz e sem muita previsibilidade e transparência. Após anos de experiência com o GATT, o Sistema de Solução de Controvérsias (SSC) atual nasceu pronto junto com a OMC (MAGALHÃES, 2006).

Este sistema estabelece automaticamente painéis e adota relatórios dos painéis e dos órgãos de apelação, a não ser que haja um consenso para não fazê-lo. Nesse processo de solução, estão envolvidas as partes, terceiros, os painéis do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), o Órgão de Apelação, o secretariado da OMC, árbitros, peritos independentes e várias outras instituições especializadas.

O conselho geral é quem julga as controvérsias, baseando-se no *Dispute Settlement Understanding* (DSU), um texto legal que contém as regras para as soluções de controvérsias na OMC, e exerce suas atividades por meio do Órgão de Solução de Controvérsias. Para Noronha (1995), um ponto positivo do DSU é um elemento de autoridade que foi introduzido e que deve atuar do início ao fim do processo de solução da controvérsia.

O OSC é composto por representantes governamentais de todos os membros da OMC, que residem em Genebra, onde está a sede da OMC, e recebem instruções de suas capitais sobre as posições a serem tomadas. Este órgão tem autoridade para estabelecer painéis, adotar painéis e relatórios do Órgão de Apelação, manter a vigilância das decisões e recomendações e autorizar a suspensão de obrigações prevista nos acordos abrangidos da DSU. Sendo mais prático, o OSC é responsável pelo estabelecimento de um painel e tomar a sua decisão judicialmente, pela execução da decisão e de autorizar as medidas para punir um membro quando ele não cumpre a decisão. As suas reuniões geralmente são mensais, mas podem ocorrer reuniões extraordinárias caso um membro requeira e o diretor geral aceite e convoque a reunião. Segundo Noronha (1995), a criação do OSC solucionou problemas que havia no GATT, tornando este sistema de resoluções de disputas muito mais jurídico, evitando que os países tomem decisões unilaterais.

As decisões tomadas pelo OSC são por consenso, sendo alcançado quando todos estão de acordo com o que está sendo proposto. Vale ressaltar que o presidente apenas pergunta se sua decisão pode ser adotada, caso ninguém se manifeste, a decisão é aprovada, por isso quem não for de acordo deve estar presente na reunião e se manifestar contra. Um único membro pode fazer com que as decisões sejam reprovadas. No entanto, quando se trata de um painel ou quando se autoriza uma retaliação, o próprio OSC toma a decisão a menos que haja um consenso para não fazê-lo. Os membros que estão incluídos nos conflitos nos painéis não são excluídos de participar das reuniões, com isso eles têm o direito de se opor à criação do painel, porém eles precisam insistir muito para que consigam que a decisão não seja aprovada.

Os painéis são organismos quase judiciais responsáveis pela análise de conflitos entre países quando se trata de comércio internacional. É um órgão de primeira instância e é composto por três, ou excepcionalmente cinco, peritos selecionados. Um painel nunca é permanente, ele apenas é formado para certo conflito, e após a sua solução, ele é desfeito, por isso, cada painel trata de um tema diferente e de disputas distintas.

Qualquer um pode fazer parte de um painel, basta ser bem qualificado e independente. A OMC tem uma lista de possíveis pessoas que possam trabalhar em um painel, governamentais e não governamentais, e seus membros propõem novos nomes regularmente. Vale ressaltar que um membro do painel é sempre independente, mesmo que seja uma autoridade governamental, ela não estará representando o seu país.

Os painéis devem rever os aspectos factuais e jurídicos de cada caso e apresentar um relatório ao OSC. Este por sua vez expressa suas conclusões sobre as alegações do autor da denúncia, e se elas são bem fundamentadas, e se as ações desafiadas são inconsistentes de acordo com a OMC. Se ele entender que são de fato inconsistentes, e que houve uma violação por um dos membros da OMC, o painel faz a recomendação para a implementação das medidas necessárias.

Para Varella (2009), um dos benefícios do SSC é um fortalecimento jurídico com decisões guiadas mais de acordo com normas jurídicas e menos de acordo com a vontade de grandes potências. Nos doze primeiros anos da OMC, a Comunidade Europeia e os EUA eram responsáveis juntos pela derrota em quase metade das controvérsias solucionadas pelo OSC.

Já Baumann et al. (2004) e Soares (2011) afirmam que um dos problemas deste sistema é que a única forma de reaver os direitos de uma das partes é por meio de uma retaliação, impondo medidas discriminatórias. Estas medidas, porém, são proporcionais ao tamanho dos países. Um país pequeno, então, não conseguiria fazer uma retaliação proporcional a um país maior.

3.3 – Funcionamento de um painel

O primeiro passo para a resolução de um conflito entre países na OMC é a consulta, quando as partes que estão em disputa conversam para tentarem resolver a divergência entre elas. Caso falhem, eles podem pedir ao diretor geral da OMC para mediar ou ajudar para um dos dois lados. Este primeiro passo tem um período de sessenta dias. Se continuarem sem conseguir resolver o conflito, o país que estiver em desacordo pode pedir pela elaboração de um Painel. O país que está sendo acusado pode bloquear a criação do Painel uma vez, mas se o OSC se encontrar novamente para tentar implementar o painel, este país não pode mais bloqueá-lo.

Após a criação do Painel, são seguidas várias etapas:

1. Apresentação de cada caso por ambas as partes por escrito para o Painel;

2. Os dois membros em disputa e terceiros interessados na disputa apresentam seus casos na primeira audição do Painel;
3. Os países envolvidos apresentam seus recursos e argumentos orais na segunda audição do Painel;
4. Caso ao menos uma das partes apresente argumentos científicos ou técnicos, o Painel deve consultar especialistas no assunto para preparar um relatório consultivo;
5. É apresentado um esboço do relatório para as partes, dando o prazo de duas semanas para elas comentarem. Ainda não é divulgado resultado nem conclusões;
6. Enfim é apresentado um relatório intermediário incluindo os resultados e conclusões dando o prazo de uma semana para as partes se elas quiserem uma revisão;
7. São feitas as revisões em no máximo duas semanas. Neste tempo, podem ser feitas reuniões adicionais com ambos os lados;
8. O relatório final é apresentado para as duas partes e, três semanas depois, para os outros membros da OMC. Se for concluído que de fato há uma quebra em um acordo ou obrigação junto à OMC, é recomendado que a medida em questão entre em acordo com as normas da OMC, podendo ser sugerida a forma de como ocorrer;
9. Dentro de sessenta dias o relatório passa a ser uma regra ou recomendação do OSC.

Todo este processo do Painel dura em média um ano, quando não há recursos. No caso de ocorrerem recursos, o período do Painel pode durar até um ano e três meses.

Depois de tomada a decisão do Painel, se ela comprovar que um país esteja de fato contra as normas da OMC, o país em desacordo deve corrigir rapidamente a sua culpa. Caso isso não ocorra, ele deve oferecer uma compensação ou enfrentar alguma decisão do país prejudicado que desfavoreça o país que estava fora das normas em primeiro lugar. A prioridade, porém, é sempre a de o país que esteja em discordância com as normas da OMC volte a segui-las para que haja benefício a todos os membros.

No caso de o país que perdeu a disputa no painel não voltar a sua política para as normas da OMC, nem oferecer uma compensação no prazo de vinte dias, o país ganhador do Painel pode pedir ao OSC uma permissão para uma retaliação ao primeiro

país. Esta decisão é temporária de até trinta dias para que o país perdedor volte sua política para as normas da OMC. Em qualquer caso, o OSC monitora as decisões que serão implementadas até que o problema seja resolvido.

3.4 – O Brasil e a OMC

O Brasil era um dos 23 países membros que participaram da criação do GATT. Por isso, a relação do Brasil com a regulamentação do comércio internacional é antiga, e vem dos primeiros esforços de disciplinar e melhorar este comércio. A discussão que o Brasil mais se fez presente foi para a regulamentação da Cláusula da Nação Mais Favorecida (BAUMANN et al., 2004).

Em dezembro de 1994, o governo brasileiro, após a aprovação do Senado e da Câmara dos Deputados, autorizou o nosso ingresso na OMC, tornando-nos sócios fundadores (MAIA, 2004). Não é por acaso que um país entra na OMC. Todos que estão lá buscam benefícios, tais como: um maior e mais justo comércio internacional, estímulo de um crescimento econômico, um aumento na variedade e na qualidade de produtos ofertados e uma proteção contra lobbying de outros países.

Para ter esses benefícios, no entanto, é necessário seguir as normas já elencadas nesse capítulo. Todos os países estão sujeitos a essas normas, e com o Brasil não é diferente. É necessário seguir essas normas caso queira evitar os conflitos.

Desde o início da OMC até abril de 2016, o Brasil esteve envolvido em 45 disputas, sendo 29 como reclamante e 16 como reclamado. Além dessas ações, o país ainda esteve envolvido como terceiro em mais 100 disputas.

Em sua primeira disputa na OMC, o Brasil entrou com recurso contra os EUA, no dia 10 de abril de 1995. Neste caso o Brasil reclamava sobre as leis americanas a respeito das tarifas da gasolina que prejudicavam o comércio. Nesta disputa, os EUA tiveram que atender a decisão do OSC e voltar as tarifas sobre a gasolina ao padrão normal. Na sua última disputa, foi o Brasil quem entrou com o recurso, no dia 4 de abril de 2016. Neste caso, o Brasil entrou em recurso contra a Tailândia a respeito de subsídios concedidos para a produção de açúcar tailandês. Esta disputa ainda está em revisão, e não chegou a se montar um painel ainda.

A primeira das 16 disputas reclamadas contra o Brasil na OMC foi a disputa de número 22 feita pelas Filipinas no dia 30 de novembro de 1995. Nesta ação o país reclamante argumentava sobre impostos que o Brasil exercia sobre os cocos

desidratados exportados pelas Filipinas, que segundo eles estava em desacordo com as normas da OMC. O OSC concordou com a apelação das Filipinas nesta controvérsia.

As duas últimas ações contra o Brasil na OMC foram, respectivamente, da União Europeia e do Japão, ambas com a mesma reclamação, impostos e taxas brasileiros no setor automotivo, produtos eletrônicos e indústria tecnológica. Estas ações são basicamente por conta do programa do governo brasileiro, INOVAR-ATO, e serão retomadas no capítulo 4. Este programa será tratado mais a fundo no próximo capítulo no qual também será feita uma discussão se o governo brasileiro está agindo corretamente com esta política.

4. O Programa INOVAR-AUTO e os Painéis na OMC

No ano de 2011, o governo Dilma lançou, no Brasil, o Plano Brasil Maior (PBM) cujo foco era reerguer a indústria nacional, principalmente o setor automotivo, que foi o foco de várias medidas estimulando a sua produção. Este plano tinha três principais medidas: o estímulo ao investimento e à inovação, o comércio exterior e a proteção das indústrias nacionais. Dentro do PBM, foi instituído também o INOVAR-AUTO, programa que será o foco deste capítulo. (LIMA, 2016)

Segundo o governo brasileiro, este programa já trouxe benefícios para o Brasil, como um investimento interno de mais de R\$ 4,6 bilhões e a criação de mais de 7 mil novos empregos, além de novas marcas abrindo fábricas dentro do país. A União Europeia e o Japão, por outro lado, acreditam que este programa traz benefícios para o Brasil em detrimento do resto do mundo, e que as normas dele não estão de acordo com a OMC. Neste capítulo eu apresentarei o programa INOVAR-AUTO, discutirei se ele trouxe benefícios para o Brasil, quais são as críticas apresentadas pela União Europeia e pelo Japão e discutirei a esse respeito.

4.1 – O Programa INOVAR-AUTO

O governo Dilma anunciou, junto com o PBM, a medida provisória nº 563/2012 cujo artigo 31 diz respeito à criação do Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores – INOVAR-AUTO. O objetivo deste programa é induzir o desenvolvimento tecnológico, a inovação, a segurança, a proteção ao meio ambiente, a eficiência energética e a qualidade dos automóveis, caminhões, ônibus e autopeças produzidos no Brasil, utilizando incentivos fiscais. Este programa foi regulamentado pelo decreto nº 7.819/2012, publicado no dia 03 outubro de 2012 no diário oficial da União. (LIMA, 2016)

Nas palavras do ex-ministro da fazenda Guido Mantega: "Somos o quarto maior mercado automotivo do mundo e temos de aumentar a produção para que esse mercado seja ocupado pela produção nacional". Já o ex-ministro do desenvolvimento Fernando Pimentel afirmou: "Queremos mais competitividade, mais tecnologia e mais segurança para os carros produzidos e vendidos no Brasil. O objetivo é colocar o país na rota tecnológica global". (NALON; COSTA, 2012)

O programa INOVAR-AUTO está inscrito na lei nº 12.715, de 17 de setembro de 2012, e está descrito nos artigos 40 ao 44. Ele entrou em vigor em 1º de janeiro de

2013 e estará em vigor até o dia 31 de dezembro de 2017. Como todo programa tributário, este também é direcionado e tem caráter temporário e optativo.

As empresas que poderão habilitar-se ao INOVAR-AUTO são as que produzem, comercializam ou têm projetos de abertura de novas fábricas para produção, dentro do Brasil, dos produtos dos números 87.01 a 87.06 da Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI). As empresas habilitadas então são beneficiadas com créditos do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Após habilitadas, as empresas serão beneficiárias por 12 meses, podendo ser renovada até 31 de março de 2017 (LIMA, 2016). Para se habilitarem, é necessário cumprir ao menos três dos quatro pontos a seguir:

- Realizar, no país, atividades fabris e de infraestrutura de engenharia;
- Realizar, no país, investimento em pesquisa, desenvolvimento e inovação;
- Realizar, no país, dispêndio em engenharia, tecnologia industrial básica e de capacitação de fornecedores;
- Aderir ao programa de etiquetagem veicular de âmbito nacional.

Os produtos listados dos números 87.01 a 87.06 da tabela TIPI são: Tratores (87.01); Veículos para transporte de 10 pessoas ou mais, incluindo o motorista. (Vans e Ônibus) (87.02); Automóveis de passageiros e outros veículos automotores principalmente concebidos para transporte de pessoas (exceto os da posição 87.02), incluindo os veículos de uso misto (*station wagons*) e os automóveis de corrida (87.03); Veículos automotores para transporte de mercadorias. (Caminhões) (87.04); Veículos automotores para usos especiais (por exemplo, auto-socorros, caminhões-guindastes, veículos de combate a incêndio, caminhões-betoneiras, veículos para varrer, veículos para espalhar, veículos-oficinas, veículos radiológicos), exceto os concebidos principalmente para transporte de pessoas ou de mercadorias (87.05); Chassis com motor para os veículos automotores das posições 87.01 a 87.05 (87.06).

Os benefícios do INOVAR-AUTO são créditos no IPI a serem pagos dois meses após as despesas gastas nas áreas que geram este crédito. Por exemplo, o crédito usado em março é referente aos gastos realizados em janeiro. Como este benefício acaba em dezembro de 2017, os gastos em novembro e dezembro de 2017 não darão direito ao crédito do IPI. O órgão responsável por fiscalizar se este gasto está realmente sendo aplicado nas áreas exigidas é o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Exterior (MDIC). Os gastos que geram crédito no IPI devem ser feitos no Brasil e podem ser relativos a:

- Insumos estratégicos;
- Ferramentaria;
- Pesquisa;
- Desenvolvimento tecnológico;
- Inovação tecnológica;
- Recolhimento ao Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT);
- Capacitação de fornecedores; e
- Engenharia e tecnologia industrial básica.

As empresas que buscam apenas comercializar no Brasil também podem receber tais benefícios, desde que invistam em inovação tecnológica ou comprem insumos no mercado nacional. Segundo Feriato (2013) essas medidas são inviáveis para as empresas que se restringem a comercializar os veículos, visto que os produtos são todos feitos fora do Brasil e os custos que seriam feitos como investimento, seriam maiores do que os benefícios do programa e não teriam retorno para elas.

Segundo o MDIC, o programa também incentiva fabricantes mundiais a investirem em novas fábricas no Brasil, ou promover novos projetos para fábricas já existentes. Essas podem receber créditos de IPI para automóveis importados durante o período de construção ou ampliação das novas fábricas. Essas empresas, porém, estão limitadas quanto à quantidade desses veículos. Essa limitação se dá a vinte e quatro avos da capacidade anual prevista no projeto de investimento (FERIATO, 2013).

As empresas que forem instaladas no Brasil e aderirem ao INOVAR-AUTO terão que realizar gastos, dentro do território nacional, em pesquisa e desenvolvimento de no mínimo 0,13% da receita bruta em 2013, 0,30% em 2014 e 0,50% entre 2015 e 2017. Além desses, também precisam realizar investimento em engenharia, tecnologia industrial básica e capacitação de fornecedores de, no mínimo, 0,50% da receita bruta em 2013, 0,75% em 2014 e 1% entre 2015 e 2017 (LIMA, 2016).

Os créditos relativos a gastos com pesquisa, desenvolvimento ou inovação tecnológica ou recolhimento ao FNDCT, corresponderão a 5% dos gastos, porém, não podem passar de 2% da receita bruta da empresa. Já os créditos referentes à capacitação de fornecedores e engenharia e tecnologia industrial básica corresponderão a 50% do

valor dos gastos entre 0,75% e 2,75% da receita bruta da empresa de bens e serviços (CASA CIVIL, 2012).

Para empresas que produzem ou comercializam apenas para o Brasil, o crédito do IPI é estabelecido multiplicando-o por um fator de acordo com o ano vigente. Este fator é decrescente de acordo com o ano em que ele foi gerado, começando em 1,30 para o ano de 2013 e terminando em 1,00 no ano de 2017. Já para empresas que se instalam no Brasil depois de 2013 e passam a ser habilitadas pelo INOVAR-AUTO, o crédito do IPI também é multiplicado por um fator que fica estabelecido como 1,30 no primeiro ano de habilitação, chegando até 1,00 em seu quinto ano (CASA CIVIL, 2012).

Por exemplo, uma empresa que tenha gasto R\$ 100.000,00 em janeiro de 2013 em pesquisa, desenvolvimento ou inovação, terá um crédito, em março de 2013 de $1,30 \times 5.000 = 6.500$, ou seja, esta empresa terá um crédito de R\$ 6.500,00 no seu IPI de março, sendo que os 5.000 correspondem a 5% do total gasto.

Outro objetivo do INOVAR-AUTO é desenvolver etapas de produção de pelo menos 80% dos veículos produzidos nacionalmente. Assim, até 2017, espera-se que das doze etapas de produção de um carro, oito sejam realizadas no Brasil. Para os caminhões, das quatorze etapas, dez seriam produzidas dentro do território brasileiro. (LIMA, 2016)

4.2 – Os benefícios do INOVAR AUTO para o Brasil

Segundo o MDIC, o Brasil possui um dos maiores mercados de produção e comercialização de automóveis no mundo, e, por esse motivo, precisa melhorar a sua produção para conseguir melhor atender ao mercado interno e o externo. Essa melhora na produção é esperada nos setores em que é obrigatório o investimento para as empresas habilitadas no INOVAR AUTO. Um ponto importante tratado no programa é em relação ao fornecimento de insumos estratégicos e ferramentaria na produção dos automóveis, nos quais o governo também pretende ampliar.

O programa prevê metas mínimas a serem alcançadas pelas empresas, como: eficiência energética; investimento em pesquisa e desenvolvimento; investimento em engenharia e tecnologia industrial; e uma porcentagem mínima da produção em território nacional. Além dessas metas das empresas, ainda há uma meta geral de investimento de novas empresas dentro do país. Todas essas metas foram definidas na criação do programa.

Segundo dados retirados do site do MDIC, a meta mínima estipulada para novos investimentos dentro do país com novas fábricas ou linhas de produção é de R\$ 4,7 bilhões até o final de 2017. Até o momento, esses investimentos já ultrapassaram R\$ 4,6 bilhões, aumentando para 374 mil unidades a capacidade produtiva e gerando mais de 7 mil empregos. Espera-se aumentar ainda mais R\$ 2,7 bilhões e mais 110 mil unidades com mais de 3 mil postos de trabalho até o final de 2017.

As empresas habilitadas se comprometem a uma meta mínima de aumentar em 12,08% a eficiência energética dos automóveis comercializados no país. Essa eficiência é calculada pelo número de quilômetros por litro que o automóvel realiza ou por megajoules por quilômetro. As empresas buscaram investir em inovação, tecnologia e *design* para conseguirem manter a meta mínima. As empresas que não conseguirem aumentar as suas eficiências de acordo com a meta estarão sujeitas a multas que podem variar de acordo com a distância atingida da meta mínima.

As empresas habilitadas que mantêm fábricas no Brasil são obrigadas a realizar investimentos nas atividades fabris. A produção nacional nessas etapas de pelo menos 80% dos veículos comercializados das empresas habilitadas fomenta o desenvolvimento de novos fornecedores. A meta mínima é de pelo menos 8 etapas fabris dentro do país para o ano de 2013 e um aumento para 10 etapas para o ano de 2017. Essa exigência também fez com que empresas investissem na modernização das etapas fabris, principalmente quanto a pintura e fabricação de motores. A realização dessas etapas é analisada permanentemente por uma equipe técnica do MDIC, por meio de visitas e auditorias.

O investimento em pesquisa e desenvolvimento ou engenharia e tecnologia industrial é optativo para as empresas habilitadas. Há, no entanto, uma meta mínima de crescimento de 0,15% e 0,5% respectivamente.

As metas que são de responsabilidade das empresas serão avaliadas apenas no final do programa, em 2017. Há, porém, uma ideia de como avançaram esses investimentos com base no que as empresas já se propuseram a fazer. Estima-se que os gastos com pesquisa e desenvolvimento tenham crescido 0,22%, 0,07% a mais do que a meta mínima. Já o gasto com engenharia e tecnologia industrial é estimado em 1,4%, 0,9% a mais do que a meta mínima.

Embora o governo tenha divulgado estes dados favoráveis e que mostram uma grande melhora de investimento para a economia brasileira, alguns economistas discordam. Segundo Lima (2016), por exemplo, o INOVAR-AUTO não gerou grande

impacto na dinâmica de produção da indústria automobilística brasileira, e ainda afirma que se observa uma queda no nível de atividades do setor após a implementação do programa.

Outros especialistas no setor automotivo também discordam desses benefícios que o governo diz ter trazido para a economia. Segundo Letícia Costa, este programa não teve efeitos reais sobre a economia brasileira, e seu impacto foi apenas de uma proteção do mercado interno (REIS, 2014).

Um estudo econométrico feito por dois professores da Universidade Federal do Paraná, Alexandre Porsse e Felipe Madruga, também contesta os dados do governo. Os professores utilizaram o modelo ORANIG-BR, que possui um ano-base em 2007, e calcularam um coeficiente de desoneração média do IPI entre 2010 e 2013 e calibraram os dados para se adequarem à base de dados de 2007. O resultado deste estudo mostra o pequeno efeito desta política de redução do IPI no setor automotivo e na economia brasileira (PORSSE; MADRUGA, 2014). Segundo este estudo, esta política adotada pelo governo, principal política do programa INOVAR-AUTO, foi responsável apenas por um pequeno aumento de 0,02% no PIB e de 0,04% no número de empregos. Além destes fatores, ela foi responsável por uma desoneração de mais de R\$8 bilhões por conta do crédito do IPI (MACHADO, 2015).

Segundo Machado (2015), a medida de incentivo fiscal não era a melhor opção para fomentar a inovação, principalmente para a indústria automobilística. Para ele, este mercado não necessita deste tipo de investimento, mas sim de outras políticas para ampliar a inovação. Ainda segundo o autor, este incentivo torna o governo vulnerável ao *lobby* do setor automotivo, que, após ter-se acostumado com o benefício vai brigar para mantê-lo.

Os benefícios deste programa a respeito da melhora dos veículos produzidos internamente só poderão ser comprovados ao final de 2017. Os benefícios para a economia brasileira, no entanto, já podem ser avaliados por já ter passado mais da metade da duração do programa. Contrariando o governo, os especialistas na economia brasileira afirmam que este programa não trouxe grandes benefícios.

4.3 – As Acusações Feitas ao Brasil

Embora, segundo o governo, este programa tenha trazido benefícios para o Brasil, mesmo que contestados por especialistas, outros países alegam que ele está em

desacordo com algumas normas da OMC. No dia 19 de dezembro de 2013, a União Europeia entrou com um pedido de consulta na OMC, e, no dia 2 de julho de 2015 o Japão também entrou com outro pedido. Ambos estes recursos se transformaram em painéis e estão sendo avaliados.

Esses dois pedidos de consulta são bastante parecidos, e, embora tenham sido feitos pelo motivo principal do INOVAR-AUTO, eles abrangem ainda outros temas. Ambos acusam o Brasil de conceder benefícios aduaneiros no setor de eletrônicos e para exportadores. A União Europeia ainda questiona a zona franca de Manaus. Aqui será tratado apenas a respeito do primeiro questionamento, no setor automotivo, por ser o foco do presente trabalho.

Em seu painel contra o Brasil, a União Europeia acusa-o de penalizar as distribuidoras de veículos importados sem fábricas no Brasil, pois o crédito concedido não compensaria os investimentos necessários para conseguir a habilitação no INOVAR-AUTO. Um segundo ponto acusado é o fato de o programa favorecer o uso de bens brasileiros para a fabricação dos veículos nacionais. O terceiro ponto apresentado é que outros países do MERCOSUL e alguns de fora também são beneficiados com o programa, porém esse benefício não se estende a todos os membros da OMC. Este trecho tirado do pedido de consulta da União Europeia mostra uma parte da acusação feita:

O montante do crédito fiscal para as empresas "habilitadas" participantes depende da quantidade e da natureza das despesas de cada participante no Brasil. De longe o item mais importante para obter os créditos de impostos, são gastos sobre "insumos estratégicas e ferramentas" no Brasil. Portanto, os distribuidores de veículos importados sem atividades de fabricação no Brasil não pode ganhar crédito fiscal considerável para compensar o IPI sobre bens importados. As condições relativas às despesas em Pesquisa e Desenvolvimento e tecnologia também são baseados em um critério que penaliza produtos importados. Além disso, o sistema é voltado a favorecer o uso de componentes nacionais por fabricantes domésticos. Ademais, as condições de utilização dos créditos fiscais obtidos pelas empresas participantes limita as possibilidades de compensar o IPI devido sobre bens importados. Finalmente, INOVAR-AUTO parece conceder certos benefícios fiscais a mercadorias originárias de um número limitado de outros países, incluindo o Mercosul e os países não membros do MERCOSUL, sem esses benefícios serem alargado a outros membros da OMC. (UNIÃO EUROPÉIA, 2013) (Tradução livre)

O Japão em seu pedido de consulta junto a OMC também ressaltou o fato de o Brasil beneficiar países do MERCOSUL e também o México que não pertence ao bloco econômico, e não beneficiar outros membros da OMC. Outro ponto importante que o

Japão citou foi o fato de o Brasil utilizar o crédito do IPI como subsídio para o uso de autopeças nacionais na produção interna.

Ambos os países utilizaram os mesmos artigos do GATT para basearem as suas argumentações. Os artigos utilizados foram o artigo I, parágrafo 1 e o Artigo III, parágrafos 2, 4 e 5. Além desses, ainda foram usados o artigo 3.1 (b) e 3.2 (Utilizado somente pelo Japão) do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, e os artigos 2.1 e 2.2 do Acordo de Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio.

O Artigo I do GATT diz a respeito do Tratamento de Nação Mais Favorecida. O parágrafo 1 deste artigo, diz:

Qualquer vantagem, favor, privilégio ou imunidade concedida por qualquer parte contratante a qualquer produto originário de ou destinado a qualquer outro país será conferido imediata e incondicionalmente ao produto similar originário de ou destinado para os territórios de todas as outras partes contratantes. (OMC, 1994) (Tradução livre)

Este é o primeiro fundamento do primeiro princípio da OMC, já observado no capítulo 3 desta monografia. Todas as vantagens, privilégios favores ou imunidades garantidas aos produtos importados de um país membro da OMC devem ser concedidos a todos os membros.

O artigo III diz respeito ao Tratamento Nacional de Impostos e Regulamentações Internas. Os parágrafos 1, 2, 4 e 5 deste artigo dizem:

1. As partes contratantes reconhecem que os impostos e outros encargos internos, leis, regulamentos e exigências relacionadas com a venda interna, oferta para venda, compra, transporte, distribuição ou utilização de produtos e regulamentações quantitativas internas que exige a mistura, o processamento ou a utilização de produtos em quantidades ou proporções determinadas, não deve ser aplicada a produtos importados ou nacionais, de modo a proteger a produção doméstica;
2. Os produtos do território de qualquer parte contratante, importados para o território da outra parte contratante não serão sujeitos, direta ou indiretamente, a impostos ou outros encargos internos de qualquer tipo superiores aos aplicados, direta ou indiretamente, aos produtos domésticos. Além disso, nenhuma parte contratante pode aplicar impostos ou outras taxas internas para produtos importados ou domésticos de forma contrária aos princípios enunciados no parágrafo 1;
4. Os produtos do território de qualquer parte contratante, importados para o território da outra parte contratante serão objecto a tratamento não menos favorável do que o concedido aos produtos similares de origem nacional no que respeita a todas as leis, regulamentos e exigências relacionadas com a sua venda, a oferta para venda, compra, transporte, distribuição ou uso. As disposições do presente parágrafo não evita a aplicação de encargos diferenciais de transporte

interno, baseados exclusivamente na operação económica do meio de transporte e não na nacionalidade do produto;

5. Nenhuma parte contratante deve criar ou manter qualquer regulamento quantitativo interno relativo à mistura, prossiessamento ou utilização de produtos em quantidades ou proporções específicas que exige, direta ou indiretamente, que qualquer quantidade ou a proporção específicas de qualquer produto que é objeto do regulamento deva ser fornecida a partir de fontes domésticas. Além disso, nenhuma parte contratante deve aplicar qualquer regulamentação interna de forma contrária aos princípios enunciados no parágrafo 1. (OMC, 1994) (Tradução Livre).

Este artigo diz respeito ao segundo fundamento do primeiro princípio da OMC. Os produtos importados de outros países membros da OMC devem ser tratados com os mesmos impostos, as mesmas tarifas cobradas e as mesmas leis e regulamentos. O segundo parágrafo diz que os impostos cobrados, direta ou indiretamente, e as cobranças feitas para os produtos importados têm que ser as mesmas para os impostos e cobranças feitas para os produtos domésticos.

O quarto parágrafo diz que os produtos importados não podem receber tratamento diferente quanto a leis, regulamentações de compra e venda, transporte, distribuição e uso do que os produtos nacionais. Já o quinto parágrafo relata que os membros da OMC não podem estabelecer regulamentos que influenciem as empresas domésticas a utilizar matéria-prima, ou produtos primários, que tenham origem doméstica, na totalidade ou em proporções, na produção de seus produtos nacionais.

Segundo Lawson (2005) uma das dificuldades deste acordo é quando as medidas adotadas não são explicitamente discriminatórias, porém acabam por favorecer o produto nacional em detrimento do importado. O autor argumenta que mesmo que a medida não seja direta, se ela causar um favorecimento do produto nacional em detrimento do importado, ela não está em acordo com esta norma do GATT.

O segundo acordo citado foi o ASMC. Seu primeiro artigo define os subsídios e seu primeiro parágrafo apresenta quando ocorrem os subsídios. Nele está escrito:

1.1 Para efeitos do presente Acordo, um subsídio existirá se:

(a)1. Houver uma contribuição financeira do governo ou de qualquer entidade pública no território de um membro, isto é, sempre que:

(i) uma ação do governo envolve uma transferência direta de fundos (por exemplo, subsídios, empréstimos e injeções de capital), potenciais transferências diretas de fundos ou responsabilidades (por exemplo, garantias de empréstimos);

(ii) receitas públicas normalmente exigíveis sejam perdoadas ou não sejam cobradas (por exemplo, incentivos fiscais, tais como créditos fiscais);

- (iii) o governo fornecer bens ou serviços além dos de infraestruturas gerais;
- (iv) o governo faça pagamentos a um mecanismo de financiamento, ou encarregar um organismo privado de executar uma ou mais das funções descritas nos incisos (i) a (iii) acima, os quais seriam normalmente de incumbência do governo, e a prática não difira realmente das práticas normais dos poderes públicos. (OMC 2, 1995) (Tradução Livre).

Neste primeiro artigo do acordo, os subsídios são apresentados como uma contribuição financeira do governo ou qualquer outro órgão público. Essa contribuição, no entanto, não necessariamente é direta, ela pode ser por meio de incentivos fiscais ou créditos em impostos, como é dito no ponto (ii). Além desses, ainda é considerado subsídio, quando o governo provê bens ou serviços além dos de infraestrutura geral, como educação e saúde, ou mesmo quando o governo investe dinheiro em fundos de investimento que estão ligados com iniciativas privadas.

Segundo Magalhães (2006) e Nasser (2005) este acordo de subsídios penaliza nações em desenvolvimento. Segundo os autores, os países hoje desenvolvidos, chegaram a ter indústrias consolidadas antes de esses acordos serem firmados, e utilizaram, para isso, muito subsídio. Os países em desenvolvimento não podem mais usar os subsídios, e por isso, segundo os autores, não conseguiriam formar uma indústria melhor estruturada. Com isso, as riquezas se concentrariam ainda mais nos países mais desenvolvidos.

Vale lembrar, no entanto, que, após a vigência do acordo em janeiro de 1995, os países em desenvolvimento teriam 8 anos para regularizar as suas economias eliminando os subsídios podendo ser estendido para mais dois anos, enquanto que os países desenvolvidos teriam apenas 5 anos. Outro ponto também é de que para os países com economias pequenas que não afetam o mercado internacional o subsídio é válido, sendo que deve ser cortado a partir do momento que interferir no comércio mundial (MAGALHÃES, 2006).

Ambos os países também utilizaram os parágrafos 3.1(b) e 3.2 deste acordo. Estes são referidos aos subsídios proibidos. Eles estão descritos da seguinte maneira:

3.1 Salvo o disposto no Acordo sobre a Agricultura, os seguintes subsídios, no propósito do artigo 1, são proibidos:

(b) Subsídios subordinados, exclusivamente ou entre outras condições, à utilização de produtos nacionais em detrimento de produtos importados.

3.2 Um membro não concederá nem manterá subsídios referidas no parágrafo 1. (OMC 2, 1995) (Tradução Livre)

Neste artigo III está bem claro que os subsídios listados no parágrafo 1 são proibidos. O subparágrafo 3.1(b) ainda enfatiza a proibição de subsídios que incentivam o uso de bens domésticos em detrimento dos bens importados.

Segundo Feriato (2013) os subsídios que eram destinados à pesquisa, ou para favorecer regiões mais pobres eram aceitos na OMC. Estes, porém, foram revisitados no dia 31 de dezembro de 1999, tornando agora todos os subsídios passíveis de ações ou recursos junto a OMC.

A União Europeia e o Japão ainda citaram o Acordo TRIMs. Ele está pautado no GATT, principalmente nos artigos III e IX. O artigo IX do GATT diz o seguinte:

Nenhuma proibição ou restrição que não seja impostos de importação, taxas ou outros encargos, que for efetivada por meio de cotas, licenças de importação ou de exportação ou outras medidas, deverá ser instituída ou mantida por qualquer uma das partes contratantes, na importação de qualquer produto do território de qualquer outra parte contratante ou na exportação ou venda para exportação de qualquer produto destinado ao território de qualquer outra parte contratante. (OMC 1, 1995) (Tradução livre).

Nenhum país pode manter proibições ou restrições para a importação de produtos que não sejam os impostos de importação, contingentes ou licenças de importação. Neste sentido, as restrições quantitativas às importações consistem em uma barreira não tarifária (HASTREITER; WINTER, 2014).

Os parágrafos 1 e 2 do segundo artigo do Acordo TRIMs falam apenas que ele está baseado nos artigos III e IX do GATT e citam o anexo que contém algumas medidas que são proibidas pelo acordo.

1 (a) a compra ou utilização, por uma empresa, de produtos de origem nacional ou de qualquer fonte doméstica, tanto especificados em termos de produtos particulares, em termos de volume ou valor dos produtos, quer em termos de uma proporção do volume ou valor da sua produção local;

1 (b) que as aquisições ou utilização de produtos importados por parte de uma empresa sejam limitadas a uma quantidade relacionada com o volume ou valor dos produtos locais que ela exporta;

2 (a) A importação por uma empresa de produtos usados ou relacionados com a sua produção local, na generalidade ou numa quantidade, relacionada com o volume ou valor da produção local que exporta;

2 (b) A importação por uma empresa de produtos usados ou relacionados com a sua produção local, restringindo o seu acesso a divisas numa quantidade relacionada com o afluxo de divisas atribuíveis a essa empresa;

2 (c) A exportação ou venda para exportação por uma empresa de produtos quer especificados em termos de produtos particulares, em termos de volume ou valor dos produtos, quer em termos

de uma proporção do volume ou valor da sua produção local. (OMC 1, 1995) (Tradução livre).

O primeiro ponto diz respeito à proibição das medidas que determinam que uma empresa adquira ou utilize produtos nacionais em sua produção em determinada proporção ou volume. Já o segundo ponto apresenta a proibição das medidas que determinam que uma empresa limite a quantidade de produtos importados relacionando-a ao volume ou valor da produção local. O terceiro ponto também está relacionado com o segundo, proibindo medidas que limitam a importação de produtos para a utilização na produção. Os dois últimos pontos proíbem as medidas relacionadas com restrição de divisas estrangeiras e exportação de bens, respectivamente.

Este acordo então gera uma grande restrição para políticas nacionais de regulamentação interna de fluxo de capitais. Segundo Hastreiter e Winter (2014), este acordo tem sido visto como um empecilho para a criação de medidas nacionais que buscam o desenvolvimento, pois ele limita a ação do Estado para adotar medidas de estímulo com objetivos específicos de interesses governamentais.

4.4 – A discussão a respeito do INOVAR-AUTO

O programa INOVAR-AUTO foi acusado de estar contra três acordos da OMC: o GATT, o ASMC e o Acordo TRIMs. No primeiro deles, ele é acusado de ir contra as duas normas principais da OMC, a de Nação Mais Favorecida e a de Tratamento Nacional. Feriato (2013) afirma que apesar de o programa parecer não fazer distinção entre os veículos importados e nacionais, visto que é possível para empresas que apenas comercializam veículos no país também aderir ao programa, o crédito do IPI não compensaria os custos que essas empresas deveriam incorrer dentro do país. O autor cita dois motivos principais: no primeiro ele apresenta o fato de as empresas apenas comercializarem dentro do país, e por isso, não faz sentido a aquisição dos insumos nacionais. No segundo ponto, o autor afirma que, por terem esse regime de vendas, não é viável o investimento em tecnologia no país, visto que eles não produzem, então não usufruiriam deste investimento.

O ASMC afirma que conceber benefícios fiscais para a produção de bens nacionais, mesmo que seja para o setor de tecnologia, é considerado um subsídio proibitivo, desde que afetem as importações e exportações do país em questão. Feriato (2013) afirma que o crédito presumido do IPI especificamente a indústria automobilística, no programa INOVAR-AUTO, induz a uma aquisição dos bens

nacionais em detrimento dos importados, mesmo que não sendo obrigados por lei. Para o autor, apenas a indução já é suficiente para caracterizar como um subsídio proibido pela OMC.

Medidas que priorizam a utilização de insumos nacionais em detrimentos dos importados, sendo em qualquer proporção, ou mesmo a limitação das importações dos insumos, são proibidas pelo acordo TRIMs. Hastreiter e Winter (2014) afirma que o programa INOVAR-AUTO estabelece limitações de insumos importados na produção nacional, como uma contrapartida à vantagem fiscal. Além dessa medida, o programa exige dispêndios mínimos dentro do país. Para o autor, ambas as medidas não respeitam o Acordo TRIMs.

O autor deste trabalho entrevistou um conselheiro do Ministério de Relações Exteriores, e um dos responsáveis pela defesa do Brasil nos painéis para saber as respostas oficiais do país nos painéis. Na entrevista, o conselheiro afirmou que uma das defesas do Brasil é de que o programa é justo por manter a mesma política para todas as empresas, tanto importadoras quanto produtoras. Ainda nesta entrevista, o conselheiro afirmou que há acordos bilaterais de automóveis entre Brasil e México e, por isso, o país pode oferecer os benefícios no IPI aos automóveis importados mesmo que este não faça parte do MERCOSUL.

4.5 – A conclusão a respeito do INOVAR-AUTO na OMC

Um ponto importante de se ressaltar é que, mesmo com alguns autores defendendo que estes acordos penalizam os países em desenvolvimento e privilegiam os países mais ricos, o Brasil está desde o início na OMC. O país assinou e concordou com todos eles. Eles buscam a liberalização do comércio, assim como Ricardo, Hecksher e Ohlin também buscavam, afirmando que este será sempre melhor do que um comércio com barreiras.

Por ser um membro da OMC, todas as políticas adotadas pelo Brasil referentes ao comércio, principalmente as que podem afetar o comércio exterior, devem levar em consideração os acordos, pois os assinou e concordou em cumpri-los. Cumprir estes acordos mantém o país em sintonia com os outros membros da organização e evita conflitos como o painel que está acontecendo, além de ser o esperado para um país membro da OMC.

Tendo em vista as normas do programa INOVAR-AUTO, é possível reconhecer que este não segue os três acordos a cima citados e assinados pelo Brasil na OMC. Os

dois princípios nos quais está apoiado o GATT não estão sendo cumpridos, visto que o programa não trata com equivalência os automóveis importados e os nacionais, além de oferecer benefícios para outros países, não oferecendo para todos os membros da organização.

Mesmo com a alegação brasileira de que o programa trata todas as empresas da mesma forma, é fácil observar que, com uma análise econômica, ele distingue os produtos produzidos dentro do país dos que são importados, pois estes não conseguem os benefícios de créditos do IPI, já que as normas exigidas são inviáveis para as empresas importadoras. Esta política gera então uma clara preferência dos consumidores para os veículos nacionais por poderem ser comercializados mais barato, já que suas empresas terão custos menores devido aos créditos do IPI.

Como o ASMC trata um subsídio como uma ajuda do governo podendo ser ela através de isenção de impostos, fica claro observar também que o INOVAR AUTO vai contra este acordo. O crédito do IPI que o governo oferece para as empresas nacionais que aderirem ao programa pode ser considerado como uma isenção, assim ele pode também ser considerado um subsídio. Além de ser um subsídio, ele ainda privilegia o produto nacional em detrimento do importado, indo estritamente contra o ponto 3.1 (b) deste acordo.

A discordância com o acordo TRIMs também é fácil de ser percebida. Este acordo impede que os países membros da OMC façam políticas determinando que empresas utilizem produtos nacionais em sua produção. Proíbe ainda que seja estabelecida uma cota para importação de produtos em relação à produção local. Ambas essas medidas são utilizadas no programa, pois, uma das cláusulas para as empresas se habilitadas é de utilizar insumos nacionais em sua produção. Além disso, as empresas que estabelecem fábricas no país só podem importar vinte e quatro avos do seu investimento para conseguir os benefícios.

Tendo feito esta análise, pode-se concluir que este programa realmente não segue três dos acordos da OMC. As acusações realizadas pela União Europeia e pelo Japão são, portanto, razoáveis. Sendo assim, é possível que o OSC permita que a União Europeia e o Japão façam uma retaliação ao Brasil. Neste caso, os verdadeiros benefícios do programa INOVAR-AUTO só poderão ser calculados após esta retaliação, pois, mesmo que o Brasil tenha obtido ganhos até agora, como afirma o governo, estes deverão ser calculados com os prejuízos após as retaliações para sabermos se o saldo será positivo ou negativo.

Conclusão

O estudo do comércio internacional ganhou um maior foco a partir do período mercantilista com a ideia de que a obtenção de ganhos se resumiria em exportar mais do que importar, para entrar mais ouro no país. Smith avança com essa teoria e apresenta o conceito de vantagem absoluta, em que os países podem obter ganhos produzindo apenas os produtos cujos custos seriam os menores e trocá-los com os demais produtos com outros países.

Ricardo aprimora ainda mais essa teoria com o conceito de vantagens comparativas. O importante é a produção de um bem em relação a outro bem. Com este conceito, países pequenos também podem ganhar com o comércio internacional, pois, mesmo não conseguindo produzir mais do que países maiores, eles podem possuir vantagem comparativa em algum dos bens. Assim, eles se especializariam na produção deste bem e o comercializariam com outro país que tivesse vantagem comparativa em outro bem.

Heckscher e Ohlin expandem essa teoria e apresentam a teoria das proporções dos fatores. Nesta teoria os bens necessitam de dois fatores em proporções diferentes para a produção. Esta diferença na proporção dos fatores faz com que o mesmo produto tenha diferença de preços em diferentes países, visto que cada país também tenha uma proporção diferente destes fatores. Essa diferença favorece o comércio internacional. Assim como a teoria de Heckscher-Ohlin, outras teorias que seguem esta mesma linha ricardiana também terão o livre comércio sempre como positivo.

Em ambas essas teorias, o comércio internacional é tratado livremente, ou seja, sem barreiras. Elas demonstram que o livre comércio é sempre positivo para todos os países, ou pelo menos neutro para um deles.

Mudando o foco dessas teorias de livre comércio, surgem as barreiras, com uma visão mais nacionalista, sendo a mais comum delas os impostos de importação. Essas barreiras fazem com que os países possam aumentar o seu bem-estar, porém, sendo este em detrimento do bem-estar do restante do mundo. Elas podem causar também uma perda de bem-estar nacional.

Buscando aumentar o bem-estar mundial e tornar o comércio internacional o mais livre possível, foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC). Esta é uma organização mundial com normas a serem seguidas por todos os seus membros. Os princípios mais importantes da OMC são: Nação Mais Favorecida e Tratamento

Nacional. Estes princípios fazem com que os membros tratem tanto os países quanto aos produtos sem distinções.

Um dos pontos mais relevantes da OMC é o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) que julga se países estão de acordo ou não com suas normas. Este julgamento é feito através de um painel onde um país entra com um pedido de consulta acusando outro país de estar em desacordo com as normas da OMC. O painel fará uma análise do caso e o julgará. Caso o país reclamado seja julgado culpado, ele deverá voltar suas políticas para as normas da OMC, caso não volte, o OSC pode permitir uma retaliação do país reclamante como uma espécie de compensação. Vale lembrar que há autores que afirmam que os acordos da OMC são rígidos e penalizam os países em desenvolvimento

Em janeiro de 2013 foi instituído no Brasil o programa INOVAR-AUTO. Este dá créditos no IPI de empresas nacionais que cumpram uma série de requisitos, dentre eles, investimento em tecnologia e inovação dentro do país e utilização de insumos e peças nacionais para a fabricação dos veículos. O objetivo principal do programa é induzir o desenvolvimento tecnológico, a inovação, a segurança, a proteção ao meio ambiente, a eficiência energética e a qualidade dos automóveis, caminhões, ônibus e autopeças produzidos no Brasil.

Segundo o governo, o programa INOVAR-AUTO já gerou benefícios como aumento no investimento e criação de novos empregos para o país. Ele afirma ainda que as metas estipuladas no início do programa já tenham sido alcançadas. Outros autores afirmam, no entanto, que estes benefícios não foram relevantes.

Por acharem que o INOVAR-AUTO exerce um protecionismo desleal e que ele vai contra acordos da OMC, a União Europeia e o Japão entraram com um pedido de consulta no OSC. Este pedido já foi aceito pelo órgão e já está sendo avaliado como um painel. Eles acusam o Brasil de não respeitar os princípios de NMF e o de Tratamento Nacional, além de utilizar subsídios ilícitos e fazer medidas de investimento que estão em desacordo com as normas da OMC.

Todos os países membros da OMC assinaram e concordaram com todos os acordos da organização. É importante que esses sejam seguidos para que os países mantenham a sintonia e evitem conflitos como os painéis, além de ser esperado dos países cumprirem suas palavras perante os outros membros.

Neste trabalho foram analisados os acordos citados pelos reclamantes, as respostas dadas pelo Brasil e autores que abordaram o tema. É possível observar que as

medidas do INOVAR-AUTO não respeitam estes acordos, e com isso, são razoáveis as acusações feitas pelos reclamantes.

Como o esperado, de acordo com a teoria, segundo especialistas, o programa INOVAR-AUTO não trouxe grandes benefícios para a economia brasileira. Ao invés disso, dificultou o livre comércio e a entrada dos automóveis importados no país. É possível reafirmar então as teorias de Ricardo e Hecksher-Ohlin, afirmando que o livre comércio é melhor do que um comércio com barreiras.

Referências Bibliográficas:

ARAKE, M. N. C. O. **A Relação Entre Defesa da Concorrência e Protecionismo na Análise do Ato de Concentração envolvendo Braskem e Solvay**. Monografia, Brasília: Universidade de Brasília - UnB, 2014.

BAUMANN, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. **Economia Internacional Teoria e Experiência Brasileira**. 1ª ed. Rio de Janeiro - RJ: Elsevier, 2004.

CASA CIVIL. Lei nº12.715. . Recuperado dezembro 6, 2016, de http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/_Ato2011-2014/2012/Lei/L12715.htm, 2012, setembro 17.

DEARDORFF, A. V. The Ricardian Model. , Princeton Encyclopedia os the Economy., 2007.

FERIATO, J. M. F. O Novo Regime Automotivo Brasileiro e o Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC. , Direito Internacional., 2013.

HASTREITER, M. A.; WINTER, L. A. C. O Acordo TRIMS e o Programa “Inovar-Auto”: Medidas de Investimento Proibidas pela OMC. , v. 4, n. 37, p. 444–479, 2014.

KENEN, P. B. **Economia Internacional: Teoria e Política**. 3º ed. Rio de Janeiro - RJ: Campus, 1998.

KRUGMAN, P. R.; OBSTELD, M. **Economia Internacional**. 8ª ed. São Paulo - SP: Pearson, 2012.

LAWSON, M. N. Do Princípio da Não-Discriminação no Comércio Internacional: A Cláusula de Nação Mais Favorecida e a Obrigação de Tratamento Nacional. , Jus Vigilantibus., 2005.

LIMA, U. M. O Brasil e a Cadeia Automobilística: Uma Avaliação das Políticas Públicas para Maior Produtividade e Integração Internacional Entre os Anos 1990 e 2014. , 2016.

MACHADO, D. T. R. M. **Análise Fiscal das Políticas de Subsídio e Desoneração no Setor Automotivo Brasileiro**. Monografia, Paraná: Universidade Federal do Paraná, 2015.

MACIEL, B. P. C. **O IMPACTO DA ABERTURA COMERCIAL SOBRE VARIÁVEIS SOCIAIS E DO MERCADO DE TRABALHO: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA E COMPARAÇÃO DE RESULTADOS.** Monografia, Brasília: Universidade de Brasília - UnB, 2014.

MAGALHÃES, L. R. P. **Subsídios na Disciplina da Organização Mundial do Comércio - OMC: A Necessidade de Maior Liberdade Para a Ação Governamental nos Países em Desenvolvimento.** Dissertação, Brasília: Centro Universitário de Brasília, 2006.

MAIA, J. M. **Economia Internacional e Comércio Exterior.** 9^a ed. São Paulo - SP: Atlas, 2004.

NALON, T.; COSTA, A. C. Pacote do Governo sufoca importadoras de carros. **notícia.** Recuperado dezembro 6, 2016, de <http://veja.abril.com.br/noticia/economia/pacote-do-governo-sufoca-importadoras-de-carros>, 2012, janeiro 10.

NASSER, B. A. **Política Industrial e os Acordos da OMC: Subsídios, TRIMs e Investimentos.** , 2005.

NORONHA, G. D. J. **A OMC e os Tratados da Rodada Uruguai.** São Paulo - SP: Observador Legal, 1995.

OMC. The General Agreement on Tariffs and Trade 1947. . Recuperado dezembro 6, 2016, de https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm#art1_1, 1994.
OMC 1. Acordo de Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio. . Recuperado dezembro 6, 2016, de https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims_e.htm#art2_1, 1995.

OMC 2. Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias. . Recuperado dezembro 6, 2016, de https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm_01_e.htm#art3_1_b, 1995.

PORSSE, A. A.; MADRUGA, F. G. **Efeitos Distributivos de Políticas Tributárias Anticíclicas: Análise da Desoneração do IPI sobre o Setor Automobilístico.** , Associação Brasileira de Estudos Regionais Urbanos., 2014.

REIS, S. **Inovar-Auto: Único Efeito Prático É a Proteção de Mercado.** **AutomotiveBusiness.** São Paulo - SP. Recuperado junho 30, 2016, de <http://www.automotivebusiness.com.br/noticia/20273/inovar-auto-unico-efeito-pratico-e-a-protexao-de-mercado>, 2014, agosto 18.

RICARDO, D. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo - SP: Victor Civita, 1817.

SALVATORE, D. **Economia Internacional**. São Paulo - SP: McGRAW-HILL DO BRASIL, 1978.

SOARES, C. N. I. A. **OMC - A Efetividade do Sistema de Soluções de Controvérsias**. Monografia de especialização e Relações Internacionais, Brasília: Universidade de Brasília - UnB, 2011.

UNIÃO EUROPÉIA. Request for Consultation by The European Union. . Recuperado dezembro 6, 2016, de https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=135446,131213,128543,121909,121883,121852,121653&CurrentCatalogueIdIndex=6&FullTextHash=, 2013, dezembro 19.

VARELLA, M. D. Efetividade do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio: Uma Análise Sobre os Doze Primeiros Anos de Existência e das Propostas Para Seu Aperfeiçoamento. , *Revista Brasileira de Política Internacional.*, v. 52, n. 2, p. 5–21, 2009.