

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DA REGIÃO DOS VINHEDOS – CARVI
ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

RAQUEL DORNELLES

BARREIRAS COMERCIAIS NAS EXPORTAÇÕES ENTRE BRASIL E ESTADOS
UNIDOS DO SETOR METALMECÂNICO DA SERRA GAÚCHA

BENTO GONÇALVES

2022

RAQUEL DORNELLES

BARREIRAS COMERCIAIS NAS EXPORTAÇÕES ENTRE BRASIL E ESTADOS
UNIDOS DO SETOR METALMECÂNICO DA SERRA GAÚCHA

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado ao Curso de Comércio
Internacional da Universidade de Caxias do
Sul, como requisito parcial para a obtenção do
grau de Bacharel em Comércio Internacional.
Orientadora TCC I e II: Prof^a Rosimeri
Machado

BENTO GONÇALVES

2022

RAQUEL DORNELLES

**BARREIRAS COMERCIAIS NAS EXPORTAÇÕES ENTRE BRASIL E ESTADOS
UNIDOS DO SETOR METALMECÂNICO DA SERRA GAÚCHA**

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado ao Curso de Comércio
Internacional da Universidade de Caxias do
Sul, como requisito parcial para a obtenção do
grau de Bacharel em Comércio Internacional.
Aprovado em: ____/____/____

Banca Examinadora:

Orientador Prof.

Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof.

Universidade de Caxias do Sul

Prof.

Universidade de Caxias do Sul

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a minha família, meu pai Ernesto e meu irmão Rafael, que me apoiaram durante toda a graduação e mais ainda durante o período de elaboração deste trabalho acadêmico, sempre me incentivando a continuar sem desanimar e a acreditar em mim mesma cada vez mais. Ao suporte do meu pai durante este período, entendendo meu cansaço, a correria do dia a dia e colaborando no que fosse necessário para facilitar a rotina; agradeço a minha mãe, Marli, que apesar de não estar mais ao meu lado, contribuiu muito para que eu seja a pessoa que hoje sou, e por ser para mim um grande orgulho e exemplo de força, dedicação, coragem e modelo de grande mulher, a saudade é enorme. Aos meus amigos que estiveram ao meu lado, apesar da minha ausência, que ficaram felizes por mim a cada etapa, que me incentivaram e me acalmaram em muitos momentos.

Agradeço também a minha orientadora Prof.^a Rosimeri Machado, por toda paciência, incentivo, auxílio, conhecimento a mim transferido, e prontidão para esclarecimento de minhas dúvidas, e por ser a ótima profissional e professora que és. A todos os professores, colegas e funcionários da universidade com os quais tive contato durante o decorrer da minha passagem acadêmica, auxiliando e agregando conhecimento. As pessoas que contribuíram com informações para agregar valor ao trabalho acadêmico realizado, aos respondentes da pesquisa aplicada, aos autores que deram embasamento, e a todos que de algum modo, agregaram grandeza a referente pesquisa.

Agradeço a todos que cruzaram meu caminho, também agregando a minha vida profissional, acadêmica e pessoal, todos que passam pela nossa vida nos trazem algo que nos possa ensinar.

“A persistência é o caminho do êxito.”

Charles Chaplin

RESUMO

O comércio internacional é de extrema importância para a economia de um país e para economia mundial como um todo. Com a prática do comércio internacional é possível que um país exporte o que produz de excedente internamente e compre de outros países as matérias e produtos os quais possui deficiência de produção interna. Porém, nas negociações internacionais envolvidas à compra e venda de produtos há diversas práticas legislativas e burocráticas, nenhum país possui um comércio totalmente livre. Essas práticas podem apresentar-se de diferentes maneiras, sendo conhecidas como barreiras comerciais, que podem ser do tipo tarifárias, não tarifárias, técnicas ou ainda em modo defesa comercial. As barreiras tarifárias são as que são aplicadas como tarifas, por exemplo impostos, barreiras não tarifárias são as que são impostas por um país como regulamentos, políticas ou práticas. Já as barreiras técnicas são regulamentos de níveis técnicos, sanitários, fitossanitários e de vigilância, e quanto a defesa comercial, são práticas que não deveriam ser aplicadas, pois podem vir a prejudicar o comércio entre os países, são práticas como subsídios, dumping e salvaguardas. Esta pesquisa optou por analisar a influência destas barreiras no comércio do Brasil com uma das maiores potências mundiais, os Estados Unidos da América. A relação entre estes dois países é de grande importância, e os Estados Unidos são atualmente o maior importador de produtos manufaturados brasileiros. Dentre estes produtos manufaturados, temos presente fortemente na região escolhida como tema deste trabalho acadêmico, a Serra Gaúcha, o setor metalmeccânico, mais especificamente produtos de cutelaria, ferramentas e produtos de metal para uso doméstico e pessoal. Deste modo, o presente trabalho acadêmico se propõe a fazer o levantamento das possíveis barreiras comerciais nas exportações de Brasil e Estados Unidos, no setor metalmeccânico da Serra Gaúcha, com o intuito de descobrir como estas barreiras podem influenciar positivamente ou negativamente os negócios entre ambos os países. Para isso, além do embasamento teórico levantado para introduzir o assunto, foi realizada a aplicação de uma pesquisa natureza quantitativa, de nível descritiva, usando de estratégias de enquete, pesquisa bibliográfica e pesquisa documental, com o objetivo de trazer ao estudo processos estatísticos, quantificação, características e relações entre variáveis. Com o resultado desta pesquisa deseja-se trazer informações que sirvam de apoio e base para atuais ou futuros empreendedores do ramo que estão ou desejam estar inseridos nos negócios com Estados Unidos da América.

Palavras-chave: Comércio Internacional. Barreiras Comerciais. Brasil. Estados Unidos. Metalmeccânico.

ABSTRACT

International trade is extremely important for the economy of a country and for the world economy as a whole. With the practice of international trade, it is possible for a country to export what it produces in surplus internally and buy from other countries the materials and products which it has deficiency of internal production. However, in the international negotiations involved in the buying and selling of products, there are several legislative and bureaucratic practices; no country has totally free trade. These practices may present themselves in different ways, and are known as trade barriers, which may be of the tariff, non-tariff, technical, or in trade defense mode. Tariff barriers are those that are applied as tariffs, for example taxes; non-tariff barriers are those imposed by a country as regulations, policies or practices. The technical barriers are regulations on technical, sanitary, phytosanitary, and surveillance levels, and as for trade defense, they are practices that should not be applied because they can harm trade between countries, such as subsidies, dumping, and safeguards. This research chose to analyze the influence of these barriers in Brazil's trade with one of the world's greatest powers, the United States of America. The relationship between these two countries is of great importance, and the United States is currently the largest importer of Brazilian manufactured goods. Among these manufactured products, the metal-mechanic sector is strongly present in the region chosen as the subject of this academic work, Serra Gaúcha, more specifically cutlery products, tools, and metal products for domestic and personal use. Thus, the present academic work proposes to survey the possible trade barriers in exports from Brazil and the United States, in the metal-mechanic sector in Serra Gaúcha, in order to find out how these barriers can positively or negatively influence the business between both countries. For this, besides the theoretical foundation raised to introduce the subject, quantitative research was carried out, of descriptive level, using survey strategies, bibliographical research and document research, with the objective of bringing to the study statistical processes, quantification, characteristics and relations between variables. With the result of this research, it is desired to bring information that will serve as support and basis for current or future entrepreneurs of the branch who are or wish to be inserted in the business with the United States of America.

Keywords: International Trade. Trade Barriers. Brazil. United States. Metal Mechanics.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fluxograma de exportação.....	22
Figura 2 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Que tipos de barreiras você encontra nas exportações da empresa em que atua?”	58
Figura 3 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Qual a importância que você acredita que a OMC tem na regulamentação do comércio entre os países?”	58
Figura 4 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Quais medidas poderiam contribuir para melhorar os resultados das exportações do ramo metalúrgico?”	59
Figura 5 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Qual sua percepção sobre a relação comercial do Brasil e dos Estados Unidos?”	60
Figura 6 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Qual sua visão sobre a perspectiva do setor metalmeccânico no cenário mundial? De crescimento ou estagnação?”	61
Figura 7 – Simulação de Exportação.....	74
Figura 8 – Detalhes da Simulação de Exportação.....	74

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Valores de exportações e importações no Brasil de janeiro a setembro de 2021 (valores em milhões).....	26
Tabela 2 – Principais destinos das exportações do RS.....	30
Tabela 3 – Exportações do RS por CNAE 2.0.....	30
Tabela 4 – Exportações de Brasil para Estados Unidos – produto 8215.....	31
Tabela 5 – Principais países parceiros.....	35
Tabela 6 – Valores do comércio exterior.....	35
Tabela 7 – Indicadores do comércio exterior.....	35
Tabela 8 – Rodadas de negociações.....	38
Tabela 9 – Escala Likert.....	62
Tabela 10 – “O quanto você concorda que as seguintes barreiras não tarifárias são impostas na comercialização dos produtos metalmecânicos?”.....	64
Tabela 11 – “Quais destas tarifas você concorda que vêm sendo aplicadas nos produtos do setor metalmecânico?”.....	66

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Top 10 destinos das exportações.....	26
Gráfico 2 – Exportação de bens da indústria, 10 principais setores da indústria – 2020 (%).....	28
Gráfico 3 – 10 principais países de destino das exportações de produtos industrializados - participação na exportação de produtos industrializados - 2020 (%)..	28
Gráfico 4 – Participação na exportação de bens da indústria de transformação - 10 principais setores da indústria de transformação - 2020 (%).....	29
Gráfico 5 – 10 principais países de destino das exportações da indústria de transformação -participação nas exportações de bens da indústria de transformação - 2020 (%).....	29
Gráfico 6 – Qual sua idade?.....	51
Gráfico 7 – Qual seu nível de escolaridade?.....	52
Gráfico 8 – A que segmento do metalmeccânico a empresa em que você trabalha pertence?.....	52
Gráfico 9 – Há quanto tempo você atua no comércio Internacional?.....	53
Gráfico 10 – Na sua opinião, quais desses fatores levam as empresas a optarem pela exportação de seus bens?.....	53
Gráfico 11 – Quais fatores afetam as exportações do ramo metalúrgico na empresa em que atua?.....	54
Gráfico 12 – Você acredita que a OMC atua eficientemente no combate às barreiras comerciais?.....	55
Gráfico 13 – Qual destas barreiras tem mais incidência sobre os produtos do setor metalmeccânico?.....	56
Gráfico 14 – Quais destes tipos de defesa comercial você acredita que são mais praticadas nos negócios do segmento metalmeccânico?.....	56
Gráfico 15 – Quais destes tipos de defesa comercial você acredita que estão envolvidas nas relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos?.....	57

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Barreiras tarifárias.....	40
Quadro 2 – Resumo da fundamentação teórica.....	44
Quadro 3 – Metodologia.....	50
Quadro 4 – Tarifas de Sistema Harmonizado dos Estados Unidos.....	73

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
1.1	DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA.....	15
1.2	OBJETIVOS.....	16
1.2.1	Objetivo Geral.....	16
1.2.2	Objetivos Específicos.....	16
1.3	JUSTIFICATIVA.....	17
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	19
2.1	COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	19
2.2	EXPORTAÇÕES.....	21
2.2.1	Exportações no Brasil.....	25
2.3	EXPORTAÇÕES E CARACTERÍSTICAS DO SETOR METALMECÂNICO.....	27
2.4	RELAÇÃO BRASIL X ESTADOS UNIDOS.....	32
2.5	ESTADOS UNIDOS.....	34
2.6	BARREIRAS COMERCIAIS.....	36
2.6.1	Barreira não tarifárias.....	39
2.6.2	Barreiras tarifárias.....	40
2.6.3	Barreiras técnicas.....	41
2.6.4	Defesa comercial.....	41
2.6.4.1	Salvaguardas.....	42
2.6.4.2	Dumping.....	42
2.6.4.3	Subsídios.....	42
2.7	SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO CONCEITUAL.....	43
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	45
3.1	NATUREZA.....	45
3.1.1	Níveis.....	46
3.1.2	Estratégias.....	46
3.1.3	Participantes do Estudo.....	47
3.1.4	Procedimentos de Coleta de Dados.....	48
3.1.5	Procedimentos de análise de dados.....	48

4	ANÁLISE DOS DADOS	51
5	DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	68
6	BARREIRAS DOS ESTADO UNIDOS.....	71
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	78
7.1	LIMITAÇÕES DO ESTUDO E SUGESTÕES DE PESQUISAS FUTURAS.....	80
	REFERÊNCIAS.....	81
	APÊNDICE A – PESQUISA.....	86

1 INTRODUÇÃO

Com o passar do tempo, cada vez mais o assunto globalização tem estado em pauta ao redor do mundo. Segundo Dias e Rodrigues (2013), o surgimento da globalização tem como característica um processo em que capitais e tecnologias privados, pertencentes a grandes corporações empresariais transnacionais, iniciam circulação por todo o globo e cruzam fronteiras nacionais, mudando o tratamento jurídico dado ao comércio internacional.

Um dos elementos mais definidores da globalização é a possibilidade de estabelecer transações com maior facilidade entre os países do mundo. Ao falar de globalização é essencial perceber a ampliação do comércio internacional impulsionado pelas importações e exportações. (TRIPOLI; PRATES, COELHO, 2016).

Conforme Segre (2018), comércio internacional é o intercâmbio de mercadorias e serviços entre economias distintas, baseadas nas especializações de cada um na divisão internacional do trabalho.

Ainda segundo Segre (2018), o comércio internacional é de fundamental importância para a promoção de crescimento da economia nacional, aumentando qualidade e capacidade produtiva de bens produzidos internamente, aumentando também investimentos estrangeiros no país e nacionais no demais países, além da vantagem de troca de tecnologia entre as nações. A promoção de crescimento de visibilidade do país perante o comércio internacional é de encargo dos ministérios das relações exteriores e dos governos através dos organismos internacionais, sendo as negociações apoiadas e geridas por órgãos governamentais intervenientes, que também atuam no controle das medidas ou práticas impostas pelo setor público ou privado nas ações de compra e venda entre os países, controlando as chamadas barreiras comerciais.

Segundo Baumann e Messa (2017), a adoção de barreiras traz um conjunto de efeitos derivados, ao mesmo tempo que a proteção de um setor contribui para a melhoria da balança comercial e pode incentivar a produção nacional, ao mesmo tempo pode distorcer fatores de produção e contribuir com o aumento de preços aplicados no mercado interno. Apesar disso, não existe nenhuma economia totalmente aberta, todos os países adotam algum tipo de barreira, seja ela explícita ou dissimulada.

Inúmeras regras internacionais que foram resultantes de várias décadas de negociações comerciais internacionais disciplinam a maioria das barreiras comerciais existentes. A história de desenvolvimento destas regras se deu após a 2ª Guerra Mundial, em que foram criadas várias instituições com o objetivo de garantir a cooperação internacional, sendo assim, criado um

importante acordo, o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) de 1947, no qual os países assumiram a responsabilidade de reduzir tarifas aplicadas (APEX-BRASIL, 2017).

O GATT tinha caráter provisório, era um acordo multilateral, tinha normas apenas sobre intercâmbio de mercadorias e nunca teve poder suficiente para impedir medidas protecionistas por completo, enquanto a OMC (criada com o intuito de substituir o GATT) é uma organização perdurável com um forte sistema de solução de controvérsias, abrangendo comércio de bens e serviços, e propriedade intelectual. O GATT era composto de contratantes enquanto a OMC é composta de membros (SILVA, 2004).

É de fundamental importância, então, no comércio internacional, conhecer bem o mercado em que se está inserindo, conhecendo diferentes aspectos e particularidades daquela nação, como política, economia, cultura, aspectos jurídicos, legislações entre outros, que podem vir a ser empecilho ou a favorecer os negócios.

Segundo Barral e Pimentel (2006), vê-se com otimismo os efeitos do comércio internacional, como a redução da pobreza, permitindo maior acesso à bens e possibilidade de consumos de diversas classes sociais. A liberalização do comércio internacional reduz o valor de bens de primeira necessidade, conseqüentemente, aumentando o valor real dos salários do mercado de trabalho, também gerando a criação de novos empregos, uma vez que o mercado não é vítima de limitações excessivas.

A criação de estratégias globais são fundamentais para a internacionalização das empresas, uma vez que existem fatores externos que influenciam na atuação das empresas, sendo eles, governamentais, competitivos, de custo e de mercados. Estas forças de globalização de mercados, consistem nas ações de clientes, nas estruturas de canais de distribuição, do marketing industrial. Já a de custos dependem da economia do negócio, e as governamentais dependem das leis governamentais impostas e quanto as competitivas, têm dependência da ação dos concorrentes. Estes grupos são diferentes de empresa para empresa, e podem sofrer alterações ao longo do tempo, pois cada empresa apresenta um diferente potencial de globalização (LUDOVICO, 2007).

O seguinte trabalho acadêmico tem como objetivo realizar um estudo da influência das barreiras comerciais no mercado internacional da relação entre o Brasil e os Estados Unidos, com foco no setor metalmeccânico da região da Serra Gaúcha, usando de metodologia levantamento de pesquisas, dados, artigos, e outras matérias relacionadas ao assunto, que contribuíram para a aplicação da pesquisa quantitativa e no embasamento deste trabalho acadêmico.

A relevância deste trabalho se dá pela importância do setor metalmeccânico na economia da nossa região, sendo um dos setores industriais mais representativos da economia do Rio Grande do Sul, com participação de 37,6% do PIB industrial (FIERGS, 2021).

Nota-se a importância do setor metalmeccânico gaúcho quando trazemos os números de concentração de empresas deste setor no Rio Grande do Sul, representando uma parcela de 12,5% do total nacional, sendo, Região Metropolitana de Porto Alegre (44,3%), Regiões Nordeste (26,4%) e noroeste (15,2%) (SINMETAL, 2022).

O setor metalmeccânico envolve diversas atividades relacionadas a transformação de metais, desde fabricação de máquinas agrícolas, ônibus, matrizes, material elétrico, entre outros. Sendo este setor muito amplo, a seguinte pesquisa opta pela seleção de três categorias para aprofundar o estudo e levantar dados, sendo elas, a fabricação de ferramentas, produtos de metais para uso doméstico e pessoal em geral e o ramo da cutelaria.

A estrutura deste trabalho é composta de 5 capítulos. No primeiro capítulo é feita a introdução do tema, levantados os objetivos gerais e específicos e a justificativa da pesquisa.

No segundo capítulo é apresentada a teoria usada como referencial para pesquisa, relacionada aos assuntos abordados.

No terceiro capítulo apresentam-se os processos metodológicos usados para levantamento de informações e aplicação de pesquisa, caracterizando o modelo de pesquisa aplicada, o foco da pesquisa, e como foram levantados os dados a serem analisado no referido trabalho acadêmico, e como os mesmos serão analisados.

No quarto capítulo é feita a análise dos dados obtidos através da pesquisa aplicada, conforme nos capítulos anteriores, interpretando as respostas dos entrevistados.

No quinto, sexto e sétimo capítulos do trabalho acadêmico é realizada a conclusão do estudo, caracterização do mercado americano ligado à aspectos da pesquisa, menção de considerações finais conforme pesquisa feita e resultado obtido.

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

O comércio internacional entre os países vem se desenvolvendo cada dia mais, e trazendo maior representatividade na economia dos países envolvidos. Esse aumento na proporção das negociações internacionais vem acompanhado da necessidade de criar métodos para proteção do país, dos seus produtos e da sua economia.

Esse modo de proteção entre países é conhecido como barreira comercial que, apesar de não ter uma definição exata, pode se apresentar em forma de lei, medida, regulamentação ou

prática governamental que venha a aplicar restrições no comércio de produtos, serviços ou em investimentos entre os países (SISCOMEX, 2021).

A maioria das barreiras comerciais existentes são resultados de décadas de negociações entre os países, inicialmente, com o surgimento do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* / Acordo Geral de Tarifas e Comércio) em 1947, que apresentou acordos de comércio internacional com objetivo de reduzir taxas aduaneiras, tarifas e obstáculos de comércio entre os países (APEX-BRASIL, 2017).

Em 1º de janeiro de 1995, entrou em vigor a Organização Mundial do Comércio (OMC), sendo responsável pela gestão dos acordos gerais sobre tarifas e comércio (SEGRE, 2018).

As barreiras comerciais estão presentes em diferentes mercados espalhados pelo mundo inteiro. Podemos notar isto, também, nos mercados que mais movimentam a economia da região em que moramos. Sendo assim, esta pesquisa opta por analisar um mercado fortemente presente na região da Serra Gaúcha, o metalmeccânico, focando nas negociações internacionais desse ramo, realizadas com uma das maiores potências mundiais, os Estados Unidos.

Portanto, este trabalho acadêmico tem objetivo responder a seguinte questão: Quais as barreiras comerciais nas exportações entre Estados Unidos e Brasil, do setor metalmeccânico da Serra Gaúcha?

1.2 OBJETIVOS

A seguir, estão apresentados os objetivos gerais e específicos desta pesquisa acadêmica.

1.2.1 Objetivo Geral

Realizar uma pesquisa para identificar as barreiras comerciais existentes nas exportações entre os Estados Unidos da América e o Brasil, em relação ao setor metalmeccânico da região da Serra Gaúcha.

1.2.2 Objetivos Específicos

Com o intuito de alcançar o objetivo geral deste trabalho acadêmico, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- a) contextualizar as barreiras comerciais que serão pesquisadas;

- b) identificar e descrever os tipos de barreiras comerciais na exportação aplicadas entre os Estados Unidos e o Brasil do setor metalmeccânico;
- c) analisar os impactos destas barreiras no setor metalmeccânico;
- d) descrever como estas barreiras podem influenciar (positivamente ou negativamente) os negócios entre Estados Unidos e Brasil.

1.3 JUSTIFICATIVA

A relação entre Brasil e Estados Unidos tem laços muito fortes, em diferentes aspectos, como cultural, diplomático e econômico, sendo os dois países grandes parceiros comerciais, com números expressivos nas exportações e importações. Apesar disso, muitas vezes esta relação comercial é comprometida por barreiras impostas por ambos os governos desses países, dificultando assim a troca de mercadorias e serviços entre os dois mercados.

Estas barreiras podem ser tarifárias ou não tarifárias, sendo que na primeira se encaixam as tarifas aduaneiras, ou seja, impostos cobrados sobre o produto, por exemplo. Já nas barreiras não tarifárias citamos medidas como salvaguardas, dumping, subsídios, entre outras.

Para o sucesso das empresas em um mercado externo é de fundamental importância que se saiba os diversos fatores que implicam na entrada do produto que se deseja exportar, no respectivo mercado que se deseja iniciar atividades. É importante saber as taxações, restrições, impedimentos, o modo como o país trabalha, cultura, economia, e outros muitos fatores para que se alcance o esperado mérito de empresa exportadora, lucro, vantagem competitiva e desenvolvimento.

Exportar é uma decisão empresarial, sendo uma alternativa estratégica para o desenvolvimento, ganho de experiência e visão global para uma empresa. A partir da atividade de exportação obtém competitividade, eficiência e produtividade (SEGRE, 2018).

Posto isto, a seguinte pesquisa se justifica na investigação de como as barreiras comerciais impostas podem ter influência positiva ou negativa na relação comercial entre os dois países, os Estados Unidos da América e o Brasil, enfatizando o setor metalmeccânico da Serra Gaúcha, que é um mercado com forte representatividade nos números econômicos da região, com ênfase no ramo da cutelaria, ferramentas e artefatos de metal para uso doméstico e pessoal, da região metropolitana da Serra Gaúcha, fazendo assim o levantamento de dados e pesquisa com empresas que se encaixam nestes quesitos.

Com o resultado deste estudo é esperado que as empresas metalúrgicas da região possam entender melhor o funcionamento do mercado dos Estados Unidos, as exigências que são

impostas perante a entrada de produtos de metais neste país alvo, servindo, assim, juntamente com outras pesquisas existentes, como apoio de conhecimento, funcionamento e expertise ao exportador e/ou empresas exportadoras do segmento aqui estudado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo da presente pesquisa traz base teórica para 5 conceitos, sendo eles a temática do comércio internacional; exportações; exportações do setor metalmeccânico; características do setor metalmeccânico; relações comerciais entre Brasil e EUA; barreiras comerciais;

2.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL

“A expressão comércio internacional em seu sentido mais amplo se traduz nos dias de hoje nas significativas modificações estruturais ocorridas na economia internacional durante o século XX” (DIAS; RODRIGUES, 2013, p. 124).

“A expressão comércio internacional aplica-se ao intercâmbio de bens e serviços entre nações distintas, resultante das especializações de cada nação na divisão internacional do trabalho” (SEGRE, 2018, p. 1).

Para Souza (2009), o comércio internacional vem se tornando a cada dia mais importante nas últimas décadas, pois com o processo de globalização dos mercados, a oportunidade de visibilidade internacional e de evolução têm incentivado as indústrias brasileiras na ampliação de mercado para outros países.

Ainda segundo Souza (2009, p. 15), “O comércio internacional é, assim, uma via de duas mãos – exportação e importação – que, ao ser concretizada, envolve não somente a parte comercial (mercadorias ou prestação de serviços) como também a parte monetária (pagamento de mercadorias ou de serviços prestados).”

As teorias do comércio internacional surgiram na metade do século XVIII baseadas na necessidade de trocas de produtos entre os países.

Segundo Souza (2009, p. 12):

O comércio internacional, tratado de forma analítica a partir dos mercantilistas do século XVII, foca o estudo das transações reais na economia internacional, ou seja, de troca física de mercadorias e de serviços entre países, e ao lado da análise monetária internacional, que engloba as transações financeiras internacionais, constitui uma área de estudo da economia internacional. Ao tratar da análise das compras e vendas ao exterior – importações e exportações – de determinado país, é comum designar esse estudo como comércio exterior.

Acredita-se que foi neste período que surgiram as bases conceituais para as teorias hoje aplicadas no comércio internacional.

Segre (2018) nos diz que nenhum país é autossuficiente em tudo, exportam o excedente e importam o que precisam para as necessidades de produção e consumo. Essa troca entre os países é de extrema importância para o desenvolvimento de suas economias nacionais e melhoria de qualidade e produtividade dos produtos no país produzidos. Além disso, trazem investimento estrangeiro, crescimento do investimento nacional no exterior e também, troca de tecnologias entre si.

Até em torno do fim da década de 1980, a industrialização brasileira seguia um processo de substituição de importações, que permitiam apenas a entrada de bens sem similar nacional ou o que fosse necessário para cobrir o excesso de demanda. A causa disso era as recorrentes crises cambiais, e as estratégias usadas para impedir esta entrada eram o aumento de tarifas aduaneiras, listagem de produtos proibidos, inserção de limites para compras externas, etc. Criando assim um mercado industrial diversificado, porém adepto as excessivas medidas protecionistas, dificultando assim a execução de um comércio internacional por parte das indústrias brasileiras (CORSEUIL; KUME, 2003).

A partir do ano de 1988, começou a ocorrer a instalação de uma política de importação, que tinha como objetivo, incentivar uma aplicação mais eficiente dos recursos por meio da competição externa. Para alcançar este objetivo foram realizados três planos de ação de redução tarifárias, nos períodos de 1988-1989, 1991-1993 e 1994, com um pequeno retrocesso no período de 1995-1998, devido à crise Mexicana de 1994 (CORSEUIL; KUME, 2003).

Ainda, segundo Corseuil e Kume (2003), na primeira fase (1988-1989) ocorreram duas reformas tarifárias (junho de 1988 e setembro de 1989) com o objetivo de eliminar uma tarifa nominal sobre as importações, em seguida, entre 1991 e 1993 iniciou-se a redução das BNTs e dos regimes especiais de tributação, reduzindo gradualmente as tarifas de importação. A próxima etapa, correspondente à terceira, ocorreu em 1994, reduzindo as tarifas relacionadas ao Plano Real, para ajustar então, os preços domésticos. Na sequência veio o ajuste realizado nos períodos de 1995 a 1998, que trouxe o retrocesso no programa de liberação comercial, elevando tarifas para certos bens, impasses de importação, como listagem de produtos os quais eram necessários uma prévia licença de importação, entre outros entraves.

Os anos de 1990 foram importantes na trajetória de evolução das empresas no Brasil, uma vez que o aumento da concorrência entre as empresas, países e blocos comerciais redefiniram as estratégias de crescimento das empresas, suas organizações internas e relações entre firmas individuais, proprietários e administradores, sendo que estas mudanças continuam ocorrendo, trazendo mudanças, novas tecnologias e remodelando relações entre mercado e Estado e questões patrimoniais (MIRANDA, 2001).

2.2 EXPORTAÇÕES

Exportação é o envio para fora do país de artigos que nele são produzidos. Quando feito um bom planejamento, baseado em conhecimento sobre o funcionamento e regras do comércio exterior, pode-se obter grande sucesso, contribuindo, também, com o desenvolvimento do país. Se este prévio planejamento não for realizado, e não se tiver este conhecimento internacional antes de iniciar as atividades no mercado externo, a empresa corre risco de ter prejuízos, e uma experiência nada agradável, trazendo efeitos negativos para o país de origem. Quando bem realizada a exportação aumenta a competitividade da empresa, seu desenvolvimento, sua experiência e seu posicionamento estratégico perante os demais países (SEGRE, 2018).

Quando se fala de mercado exterior, sabe-se que existem dificuldades de inclusão, por questão de cultura, hábitos, legislações, idioma e outros, por isso a importância do planejamento estratégico para os que atuam no mercado internacional (DIAS; RODRIGUES, 2013).

Os autores Dias e Rodrigues (2013) salientam ainda que as empresas que desejam entrar no mercado internacional devem obter uma “cultura exportadora” antes de aderir ao comércio exterior, estas empresas devem entender que após a inserção no mercado externo, não se deve retornar aos negócios exclusivamente nacionais devido a uma melhora no mercado interno. Também é necessário a definição de quais produtos ou serviços ela deseja exportar, e atentar-se se este produto atende as exigências, necessidade e preferências do país comprador, através de um estudo de mercado.

Seguindo a linha de pensamento de Dias e Rodrigues (2013), na maioria dos casos as empresas desejam exportar para aumentar sua produção, produtividade, recursos financeiros, ocupação da fábrica, geração de empregos, entre outros fatores. Porém é extremamente importante entender o mercado e fazer um prévio planejamento antes de inserir-se no mesmo.

Conforme o Siscomex (2021), as principais etapas para a exportação são: Avaliação da capacidade exportadora da empresa, classificação de mercadoria e na sequência, formação de preço de exportação. A próxima etapa é a identificação do mercado para onde se deseja exportar, em seguida vem a realização da promoção do produto que se deseja exportar, sendo as últimas duas etapas a negociação com o exportador e operacionalização da exportação.

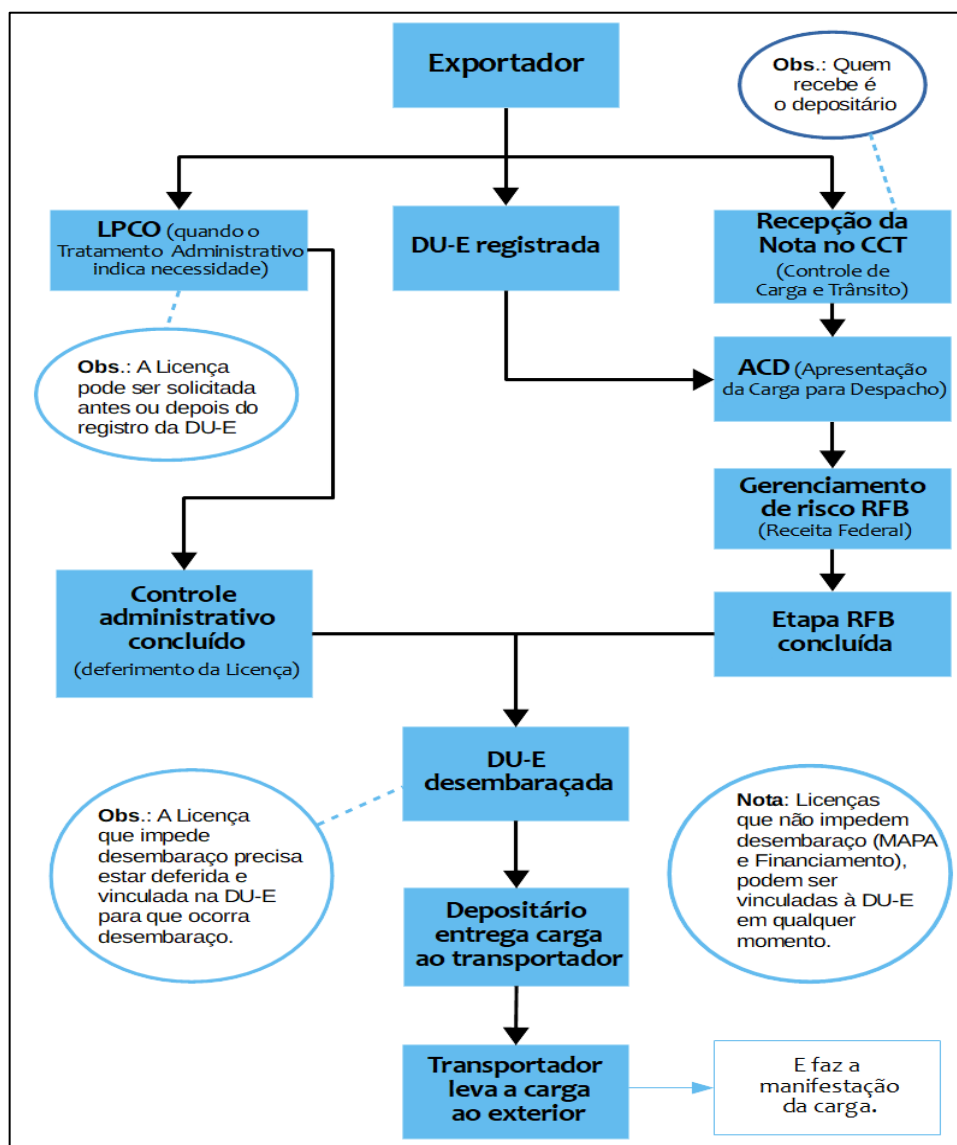
Quanto ao planejamento de exportação, plano internacional e pesquisa de mercado é possível citar, segundo Dias e Rodrigues (2013, p. 172):

Pensando numa concorrência internacional, verifica-se que ela é acirrada e muitas vezes sem limites, pois a competição não vê bandeira nem origem, e se não se tomar certos cuidados o massacre será inevitável, com grande dificuldade para um

reerguimento. É por essa razão que a pesquisa de mercado assume papel fundamental para obtenção de êxito nos mercados onde se pretende estar com os produtos, principalmente nos mercados externos, que são aqueles onde se desconhece quase que totalmente. A pesquisa de mercado possibilitará a identificação de compradores/importadores potenciais para o produto que se pretende exportar, identificando ainda todas as características dos futuros consumidores, além de mostrar todos os aspectos legais, tarifários e da economia desse país com o qual se trabalhará.

Para exemplificar a parte governamental burocrática da operacionalização de exportação, que abrange o aspecto aduaneiro, é possível apresentar o seguinte esquema:

Figura 1 – Fluxograma de exportação



Fonte: Brasil (2021).

Quanto aos órgãos que controlam o comércio internacional no Brasil, estas instituições governamentais, têm uma organização descentralizada, ou seja, não há um órgão específico que

centralize todos os interesses nacionais. Estas organizações estão organizadas conforme a área de competência e responsabilidade, as quais são: Política de Comércio Exterior, Política Fiscal e Política Financeira, segundo Poyer e Roratto (2017).

No ano de 2019 houve algumas mudanças do Governo Federal, a fim de reduzir o número de ministérios e enxugar a máquina pública. Alguns dos atuais órgãos são (CONEXÃO ADUANAS, 2020):

- a) CAMEX (Câmara de Comércio exterior): Pertencente ao ministério da economia, tem como objetivo, formular, adotar, implementar e coordenar as políticas e atividades relacionadas ao comércio exterior de bens e serviços, financiamento às exportações, investimentos, tanto brasileiros no exterior quanto estrangeiros diretos. Em prol de aumentar a produtividade do país e sua representatividade no exterior;
- b) MDIC (Ministério da indústria, Comércio Exterior e Serviços) / SECINT (Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais): O MIDC foi extinto recentemente, sendo substituído pela SECINT, devido a ter se tornado uma subministério dentro do Ministério da Economia. Este órgão é responsável por assuntos relacionados à política de desenvolvimento da indústria brasileira, regularizando e executando programas de incentivo ao comércio exterior. Participa da CAMEX e exerce função pela SECEX;
- c) SECEX (Secretaria do Comércio Exterior): Sua função é dar suporte ao MDIC/SECINT nas questões política internacionais do país. Faz a gestão de controle comercial, orientando, planejando, supervisionando, e avaliando estas atividades de acordo com os demais órgãos de controle;
- d) DECEX (Departamento de Operações do Comércio Exterior) / SUEXT (Subsecretaria de Operações de Comércio Exterior): Desenvolve a parte operacional da SECEX, elaborando e implementando dispositivos regulamentares comerciais, do comércio exterior brasileiro. É responsável pelo licenciamento de exportação e importação do país e, também, pelo SISCOMEX (Sistema Brasileiro de Comércio Exterior). Atualmente o DECEX é nomeado SUEXT;
- e) MF (Ministério da Fazenda): É responsável pelas políticas monetária e fiscal, defende interesses fazendários, controlando a entrada e saída de mercadorias no comércio exterior. Essas operações são realizadas através da Receita Federal do Brasil (RFB) que faz a fiscalização e cobrança aduaneira de mercadorias, produtos e bens que entram e saem do país;

- f) BACEN (Banco Central do Brasil): é vinculado ao MF e integra o Sistema Financeiro Nacional, executando políticas do Conselho Monetário Nacional, e autoriza a compra e venda de moedas estrangeiras no Brasil;
- g) APEX (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos): Atua promovendo os produtos e serviços brasileiros no mercado internacional, com o objetivo de trazer investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

Algumas outras secretárias e suas mudanças: (CONEXÃO ADUANAS, 2020)

- a) Subsecretaria de Facilitação de Comércio Exterior – SUFAC (antigo DECOE);
- b) Subsecretaria de Negociações Internacionais – SEINT (antigo DEINT);
- c) Subsecretaria de Defesa Comercial e Interesse Público – SDCOM (antigo DECOM);
- d) Subsecretaria de Inteligência e Estatísticas de Comércio Exterior – SITEC (antigo DEAEEX);
- e) Subsecretaria de Estratégia Comercial;
- f) Subsecretaria de Investimentos Estrangeiros;
- g) Subsecretaria de Financiamento ao Comércio Exterior;
- h) Secretaria de Assuntos Econômicos Internacionais (antigo SAIN);
- i) Subsecretaria de Instituições Internacionais de Desenvolvimento;
- j) Subsecretaria de Finanças Internacionais e Cooperação Econômica;
- k) Subsecretaria de Financiamento ao Desenvolvimento e Mercados Internacionais.

Quanto aos órgãos Anuentes, são aqueles que devido a algumas particularidades e especificidades de alguns produtos, expedem certos pareceres técnicos sobre a possibilidade ou não de importação ou exportação desses produtos. Órgãos Anuentes de importação (CONEXÃO ADUANAS, 2020):

- a) Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL;
- b) Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA;
- c) Agência Nacional do Cinema – ANCINE;
- d) Comando do Exército – COMEXE;
- e) Departamento de Operações de Comércio Exterior – DECEX;
- f) Departamento de Polícia Federal – DPF;
- g) Departamento Nacional de Produção Mineral – DNPM;
- h) Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA;

- i) Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP;
- j) Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq;
- k) Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – EBC;
- l) Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial – INMETRO;
- m) Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA;
- n) Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações;
- o) Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA.

Órgãos Anuentes de exportação (CONEXÃO ADUANAS, 2020):

- a) Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL;
- b) Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP;
- c) Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA;
- d) Comissão Nacional de Energia Nuclear – CNEN;
- e) Comando do Exército – COMEX;
- f) Departamento de Operações de Comércio Exterior – DECEX;
- g) Departamento de Polícia Federal – DPF;
- h) Departamento Nacional de Produção Mineral – DNPM;
- i) Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA;
- j) Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação – MCTI;
- k) Ministério da Defesa – MD;
- l) Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA (CONEXÃO ADUANAS, 2020).

Estes órgãos são de fundamental importância no comércio exterior, pois têm a função de liberar ou não a entrada e saída de mercadorias no país, checando se há conformidade com requisitos e normas internacionais, e se existem proibições de venda deste produto no Brasil.

2.2.1 Exportações no Brasil

Quando falamos de mercado interno brasileiro, falamos de um mercado que apresenta muitas oportunidades para a atuação de empresas nacionais, o que é o grande motivo pelo qual, muitas delas optam por manter-se apenas no mercado interno. Porém, atualmente, diversas dessas empresas que optavam por focar apenas no mercado nacional, estão migrando para o mercado externo, pois viram nos negócios internacionais, chance de desenvolverem seus

negócios, adquirindo qualidade nos produtos e competências como de produção, negociação, tecnológica e criando uma melhor imagem perante parceiros, como fornecedores, bancos, clientes e outros, melhorando seus negócios no mercado externo e conseqüentemente no mercado interno (SISCOMEX, 2021).

Abaixo apresenta-se uma tabela com valores de exportações e importações no Brasil do mês de janeiro de 2021, até o mês de setembro de 2021 (BRASIL, 2022).

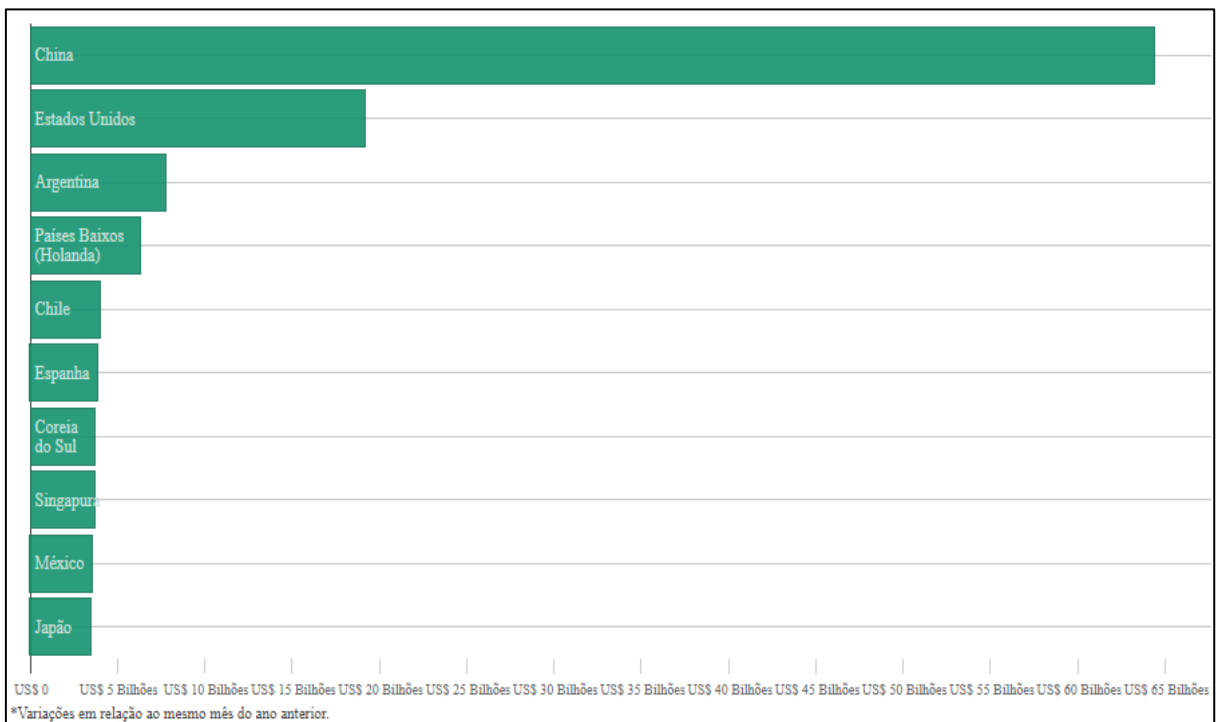
Tabela 1 – valores de exportações e importações no Brasil de janeiro a setembro de 2021 (valores em milhões)

Mês	Exportações		Importações		Corrente		Saldo		Var.% MD mesmo Mês do Ano Anterior			
	Valor	MD	Valor	MD	Valor	MD	Valor	MD	Exp	Imp	Corrente	Saldo
09/2021	3.718,7	1.239,6	3.045,5	1.015,2	6.764,3	2.254,8	673,2	224,4	42,8	62,2	51	-7,3
08/2021	27.184,5	1.235,7	19.547,0	888,5	46.731,4	2.124,2	7.637,5	347,2	49,1	61,1	53,9	25,3
07/2021	25.604,1	1.163,8	18.126,1	823,9	43.730,3	1.987,7	7.478,0	339,9	37,9	60,4	46,4	2,9
06/2021	28.307,5	1.348,0	17.841,3	849,6	46.148,8	2.197,6	10.466,2	498,4	62	62,5	62,2	61
05/2021	26.243,0	1.249,7	17.648,5	840,4	43.891,5	2.090,1	8.594,5	409,3	42,7	57,4	48,2	19,7
04/2021	25.978,6	1.298,9	16.096,8	804,8	42.075,4	2.103,8	9.881,8	494,1	47,7	40,8	45	60,3
03/2021	24.286,7	1.055,9	17.863,4	776,7	42.150,1	1.832,6	6.423,3	279,3	26,9	19,8	23,8	51,9
02/2021	16.373,4	909,6	14.538,8	807,7	30.912,2	1.717,3	1.834,6	101,9	6,6	5	5,8	21,7
01/2021	14.961,7	748,1	15.166,8	758,3	30.128,5	1.506,4	-205,1	-10,3	14,1	-2,9	4,8	*

Fonte: Brasil (2022).

Quanto aos principais destinos das exportações brasileiras, temos:

Gráfico 1 – Top 10 destinos das exportações



Fonte: Comexstat (2021).

Quando se fala em economia nacional, a razão principal para exportar é a obtenção de recursos para realizar pagamentos de importações importantes na sua produtividade, e na absorção de novas tecnologias. A atividade de exportar gera a abertura do país para o mundo, criando parceiros comerciais, e obtendo maior conhecimento administrativo e de negociação, que são obtidos pelas negociações com outros países, que talvez não seria possível se a empresa se mantivesse apenas no mercado interno (VAZQUEZ, 2015).

2.3 EXPORTAÇÕES E CARACTERÍSTICAS DO SETOR METALMECÂNICO

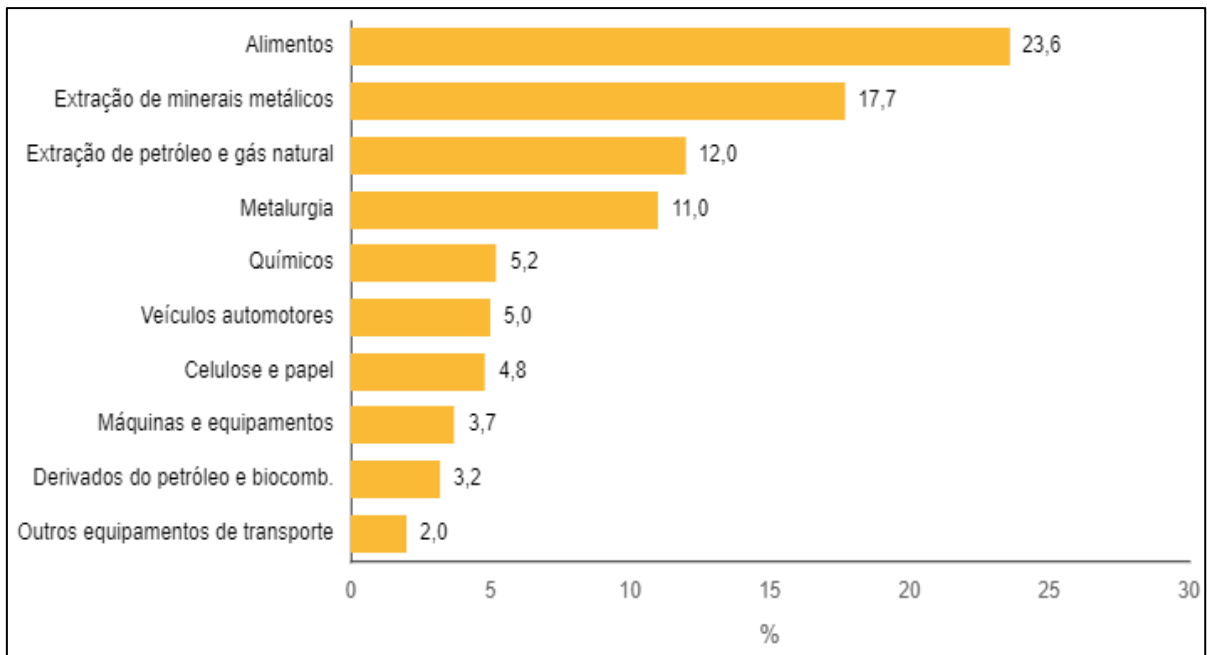
O setor metalmeccânico é um conjunto de atividades econômicas que têm conhecimento e técnicas para produzir e processar metais e seus derivados. Essas atividades utilizam ferro, alumínio, e outros metais, e os transformam em artefatos compostos, aço e ligas metálicas. A siderurgia é a indústria base do metal mecânico. Os produtos metalúrgicos são os que tem maior valor dentro do segmento, chegando à indústria automobilística, de fabricação de máquinas e equipamentos, e outros segmentos produtivos, de comércio e serviços (FIEP, s.d.).

Por setor metalmeccânico nos referimos a empresas de produção e transformação de metais, e de empresas de bens e serviços intermediários (fundições, forjarias, oficinas de corte, soldagem), e de empresas de produtos, como equipamentos, máquinas, veículos, entre outros. Este setor funciona como alavanca trazendo a possibilidade de elevação dos níveis de competitividade de outros segmentos, podendo movê-los para um rápido crescimento, rentabilidade e níveis mais altos de tecnologia. Quando este setor trabalha a nível mundial, traz efeitos positivos ligados a vantagem competitiva (SEBRAE, 2016).

A seguir alguns gráficos disponíveis no portal da indústria que mostram a posição que o segmento metalmeccânico se encontra em relação as exportações do Brasil.

Referente gráfico 2, mostra o valor das exportações de bens do setor dividido pelo valor das exportações de bens da Indústria.

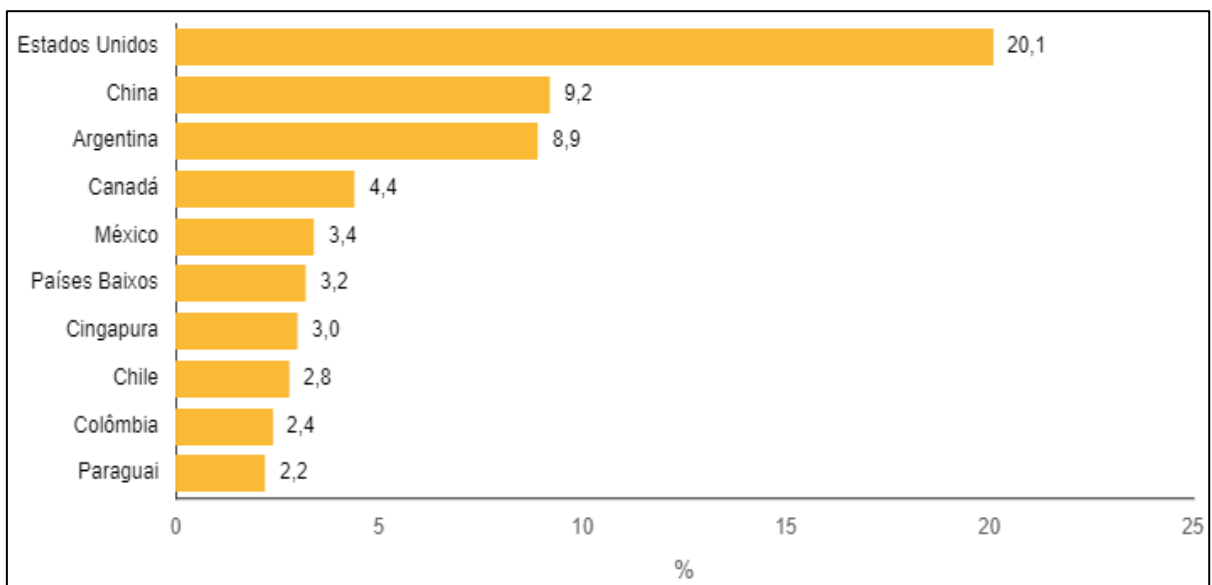
Gráfico 2 - Exportação de bens da indústria, 10 principais setores da indústria - 2020 (%)



Fonte: Comexstat (2021).

O Gráfico 3, a seguir, mostra o valor das exportações de produtos industrializados por país de destino, em dólares, dividido pelo valor total das exportações de industrializados. Os produtos industrializados incluem os produtos semimanufaturados e manufaturados da classificação por fator agregado, disponibilizada pelo Ministério da Economia.

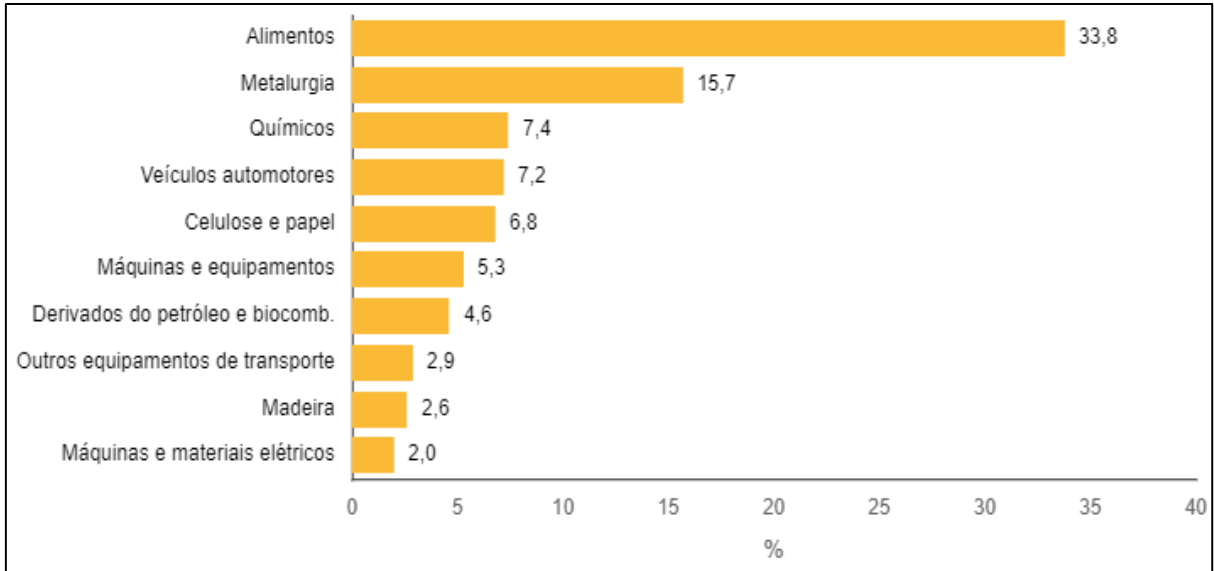
Gráfico 3 - 10 principais países de destino das exportações de produtos industrializados - participação na exportação de produtos industrializados - 2020 (%)



Fonte: Comexstat (2021)

O gráfico 4 mostra o valor das exportações de bens do setor dividido pelo valor das exportações de bens da Indústria de Transformação.

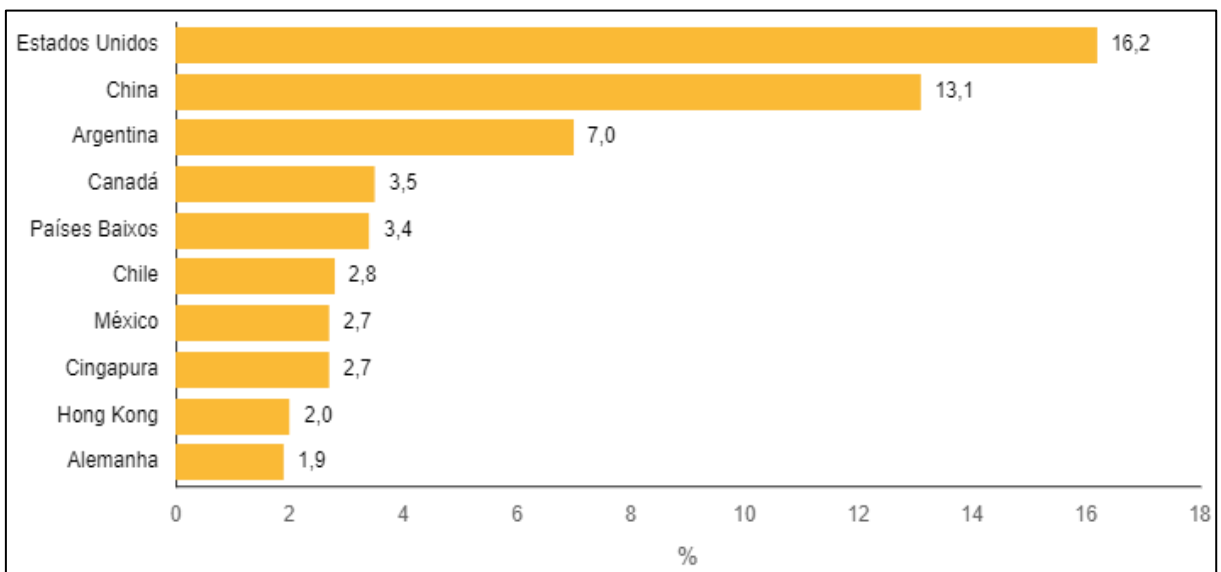
Gráfico 4 - Participação na exportação de bens da indústria de transformação - 10 principais setores da indústria de transformação - 2020 (%)



Fonte: Comexstat (2021).

O gráfico 5 traz o valor das exportações de bens da Indústria de Transformação para o país dividido pelo valor total das exportações de bens da Indústria de Transformação.

Gráfico 5 - 10 principais países de destino das exportações da indústria de transformação - participação nas exportações de bens da indústria de transformação -2020 (%)



Fonte: Comexstat (2021).

O setor metalmeccânico é muito importante para a economia brasileira e gaúcha, pois realiza investimentos e criação de empregos. Os setores de produção de veículos automotores e de máquinas e equipamentos estão entre os cinco principais no Rio Grande do Sul, com um total de 15,5% do PIB gaúcho, segundo dados da FIERGS (2019).

Tabela 2 – Principais destinos das exportações do RS

Valores em US\$ milhões

	jan-jul/20	Part. (%)	jan-jul/21	Part. (%)	Var. (%)	US\$ milhões
China	2.989	35,1%	4.178	37,5%	39,8%	1.189
Estados Unidos	680	8,0%	902	8,1%	32,6%	221
Argentina	439	5,2%	530	4,8%	20,7%	91
Coreia do Sul	205	2,4%	357	3,2%	73,8%	152
Chile	181	2,1%	251	2,3%	38,8%	70
Uzbequistão	193	2,3%	250	2,2%	29,2%	56
Holanda	98	1,2%	241	2,2%	145,3%	143
Paraguai	161	1,9%	237	2,1%	47,3%	76
Bélgica	249	2,9%	225	2,0%	-9,7%	-24
Arábia Saudita	180	2,1%	210	1,9%	16,7%	30
Total do Grupo	5.375	63,0%	7.380	66,3%	37,3%	2.004
Total Geral	8.527	100,0%	11.138	100,0%	30,6%	2.611

Fonte: FIERGS (2019).

Tabela 3 – Exportações do RS por CNAE 2.0

Valores em US\$ milhões

	jan-jul/20	Part. (%)	jan-jul/21	Part. (%)	Var. (%)	US\$ milhões
Alimentos	1.929	22,6%	2.558	23,0%	32,6%	629
Químicos	628	7,4%	873	7,8%	39,0%	245
Tabaco	664	7,8%	700	6,3%	5,4%	36
Celulose e papel	381	4,5%	535	4,8%	40,4%	154
Máquinas e equipamentos	378	4,4%	532	4,8%	40,8%	154
Couro e calçados	354	4,1%	499	4,5%	41,1%	145
Produtos de metal	255	3,0%	394	3,5%	54,5%	139
Veículos automotores, reboques e carrocerias	370	4,3%	355	3,2%	-4,0%	-15
Madeira	152	1,8%	178	1,6%	17,1%	26
Borracha e plástico	147	1,7%	175	1,6%	18,8%	28
Outros	487	5,7%	738	6,6%	51,7%	253
Total da Indústria	5.744	67,3%	7.537	67,7%	31,2%	1.794
Agro	2.783	32,6%	3.599	32,3%	29,3%	816
Transações Especiais	-	0,0%	0	0,0%	-	0
Total Geral	8.527	100,0%	11.138	100,0%	30,6%	2.611

Fonte: FIERGS (2019).

O Rio Grande do Sul possui PIB industrial de R\$ 89,0 bilhões, equivalente a 6,8% da indústria nacional. Emprega 777.301 trabalhadores na indústria. É o quarto maior PIB do Brasil com R\$ 396,5 bilhões (PORTAL DA INDÚSTRIA, 2019).

Como foco a seguinte pesquisa optou por abranger mais as categorias de fabricação de ferramentas, produtos de metais para uso doméstico e pessoal em geral, e o ramo da cutelaria.

Para melhor resultado na busca por dados específicos do setor, foi selecionado o NCM base 82 (Ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns) e mais especificamente o NCM 8215.20.00 (colheres, garfos, conchas, escumadeiras, pás para tortas, facas especiais para peixe ou para manteiga, pinças para açúcar e artigos semelhantes) para pesquisa mais aprofundada.

NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) é a solução encontrada para facilitação do processo de troca de mercadorias entre diferentes países, com diferentes culturas e idiomas. O código NCM foi adotado no Brasil, com o início do Mercosul em 1991, baseado no Sistema Harmonizado (SEGRE, 2018).

Quando pesquisados dados relacionados ao NCM escolhido obtemos, conforme portal Penta-Transaction, que no período de janeiro de 2021 até maio de 2021, os Estados Unidos importaram do Brasil, mercadorias referentes ao NCM 8215 o total de US\$ FOB 993.648 (162.665 KG Bruto).

Abaixo pode-se ver a tabela 4, a qual apresenta as exportações do Brasil para os Estados Unidos, nos anos anteriores, do mesmo NCM, conforme portal UN Comtrade Database (2022). Tal tabela trata dos seguintes itens: Colheres, garfos, conchas, escumadeiras, pás para tortas, facas especiais para peixe ou para manteiga, pinças para açúcar e artefatos semelhantes, de metais comuns (exceto tesouras para aves domésticas ou lavagantes nem as tesouras comuns, das posições 8201 ou 8213).

Tabela 4 – Exportações de Brasil para Estados Unidos – produto 8215

	Fluxo em Dólares			Evolução
	Ano 2018	Ano 2019	Ano 2020	
Estados Unidos	2.571.388	1.537.844	1.575.190	-38,7%

Fonte: UN Comtrade (2022).

Nos Estados Unidos o código NCM é correspondente ao código HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of United States). Nenhum produto de importação pode ser introduzido no país sem a classificação deste código, conforme a tabela aduaneira do país. É necessário que o

importador providencie a correta classificação da mercadoria a ser introduzida no seu mercado, podendo contar com o auxílio informativo da alfândega norte americana (BRASIL, 2016).

2.4 RELAÇÃO BRASIL X ESTADOS UNIDOS

Quando falamos de Brasil e Estados Unidos, falamos de duas economias dinâmicas e diversificadas e um encontro de valores e interesses. Os Estados Unidos é atualmente o principal destino das exportações brasileiras de produtos manufaturados, além de ser grande investidor no Brasil. Já o investimento do Brasil nos EUA vem crescendo a cada dia, com os objetivos de obter escala, tecnologia e conhecimento mundial. Ambos os países também apresentam forte relação nos quesitos turismo, cultura, intercâmbio acadêmico (BRASIL, 2021).

Ainda no portal do Governo do Brasil, lemos que existe interesse por parte dos dois lados em melhorar as relações bilaterais, que apesar de firmadas, ainda apresentam oportunidades a serem exploradas, como melhorias de negócios e investimentos, integração de cadeias de valor, facilitação e desburocratização do comércio, melhora de iniciativas tecnológicas de inovação e ciência, e cooperação nos aspectos, de segurança, educação, cultura, espaço exterior, e outros.

Brasil e Estados Unidos tem uma relação desenvolvida política e economicamente, eles têm uma parceria firmada entre si que compartilha do compromisso de expandir o crescimento econômico e prosperidade. Os Estados Unidos foi o primeiro país a reconhecer a independência do Brasil em 1822 (STATE, 2021).

Quanto a questão histórica, as exportações brasileiras para os Estados Unidos se mantiveram normais durante os anos de 90, sendo que a exportações dos Estados Unidos para o Brasil, obtiveram um maior crescimento depois do ano de 1994. Apesar disso, os Estados Unidos apresentavam queixas em relação as barreiras comerciais brasileiras, aumentando também as queixas contrárias, do Brasil em relação às barreiras comerciais dos EUA. Após isso o Brasil questionava a falta de reciprocidade norte americana, e o Estados Unidos questionavam as políticas de abertura de mercado brasileiras, alegando falta de competitividade brasileira (OLIVEIRA, 2007).

Oliveira (2007) nos conta ainda que o início das medidas brasileiras de liberalização comercial coincidiu com relevantes mudanças no sistema mundial de comércio. A criação da OMC em 1994, aumentou o compromisso do Brasil com o comércio multilateral, e nos mecanismos da OMC para solução de controvérsias.

Em outubro de 1970, através da Junta de Comércio e Desenvolvimento da UNCTAD, os países-membros (países desenvolvidos) da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) criaram o Sistema Geral de Preferências (SGP), que tem como objetivo a redução parcial ou total dos impostos de importação incidentes sobre determinados produtos originários e procedentes de países em desenvolvimento, incluindo o Brasil. No Brasil o órgão que administra o acordo SGP é a SECINT (Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais), por intermédio da Subsecretaria de Negociações Internacionais (SEINT) (SEGRE, 2018).

Para que o país se beneficie das vantagens de redução tarifária do SGP é necessário que se apresente um certificado de origem, denominado FORM A, cujo modelo uniforme foi aprovado pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento). Este certificado de origem comprova que o produto que será importado pelo comprador estrangeiro é realmente de origem do país beneficiário SGP, evitando assim possíveis fraudes. Este documento é de importância para comprovar também produtos que não são inteiramente produzidos no país beneficiário, pois incluem na sua fabricação componentes que foram importados de outros países, portanto, não se encaixam como produtos “inteiramente produzidos” no país beneficiário (SEGRE, 2018).

Alguns países que concedem este benefício para países em desenvolvimento, como por exemplo os Estados Unidos, usam de uma regra que dita que o produto deve ter um percentual mínimo de componentes nacionais agregados ao produto, para que o produto possa usufruir o tratamento preferencial. No caso dos EUA, por exemplo, determina que a soma do valor dos componentes produzidos no país beneficiário e dos custos diretos das operações de processamento do produto deve ser superior a 35% do preço na condição de “ex-fábrica”, ou seja, preço na fábrica, do bem final a ser exportado sob o regime de SGP (SEGRE, 2018).

Em se tratando ainda da questão comercial da relação destes países, o Brasil é a 12ª maior economia mundial e os EUA é o segundo maior parceiro comercial do Brasil. O comércio bilateral destes países foi de \$104.3 bilhões de dólares (\$66.9 bilhões em mercadorias e \$37.4 bilhões em serviços) em 2019, mas caiu para \$77.3 bilhões durante a pandemia de 2020. Os principais produtos importados pelo Brasil dos Estados Unidos são aeronaves, máquinas, derivados de petróleo, eletrônicos e instrumentos ópticos e médicos, já os Estados Unidos são o segundo maior destino das exportações brasileiras tendo como principais produtos o petróleo bruto, aeronaves, ferro e aço e máquinas (USTR, 2022).

Sendo, Brasil e Estados Unidos são as maiores economias e democracias das Américas, esta liderança reflete em seus laços econômicos, os EUA é o principal destino das exportações

de manufaturas do Brasil, principalmente aquelas com tecnologia e valor agregado, como exportações do setor aeronáutico, máquinas, equipamentos, automotivos e outros, sendo que 80% das exportações com destino Estados Unidos, são produtos da indústria de transformação, como exemplo, a cada S\$5.00 exportados de produtos da indústria de transformação, US\$1.00 é para os EUA (AMCHAM, 2022).

Ainda segundo a Câmara Americana de Comércio para o Brasil (AMCHAM, 2022) as exportações brasileiras de 2021 cresceram 45% em relação a 2020 (US\$ 31,1 bilhões). Os principais produtos exportados pelo Brasil foram, semiacabados de ferro e aço (US\$ 4,5 bilhões), petróleo bruto (US\$ 3,1 bilhões), aeronaves e suas partes (US\$ 1,5 bilhão), ferro gusa (US\$ 1,2 bilhão), café não torrado (US\$ 1,1 bilhão), celulose (US\$ 1,1 bilhão).

2.5 ESTADOS UNIDOS

Os EUA é o maior importador e o segundo maior exportador mundial de mercadorias, e o maior importador e exportador de serviços comerciais. Suas exportações mais significativas (números do ano de 2019) foram óleos petrolíferos refinados seguidos de carros, peças e acessórios para automóveis, circuitos integrados eletrônicos, celulares, serviços financeiros e transportes e gás de petróleo (SANTANDER TRADE, 2021).

Trazendo números, conforme portal Santander Trade (2021, n.p.):

Segundo dados da OMC, em 2019, os EUA importaram 2.567 bilhões de dólares em mercadorias, enquanto suas exportações atingiram quase 1.643 bilhões. Com relação aos serviços, o país importou o valor total de 564,2 bilhões de dólares em serviços, enquanto as exportações de serviços somaram 853,2 bilhões de dólares no mesmo ano.

Na questão de parceiros comerciais, em 2020, o Estados Unidos teve nas exportações o Canadá (17,8%), o México (14,9%), a China (8,7%), Japão (4,5%), Reino Unido (4,1 %) e Alemanha (4%); já sobre suas importações, tiveram como parceiros a China (19%), México (13,7%), Canadá (11,5%), Japão (5,1%) e Alemanha (4,9%) (SANTANDER TRADE, 2020).

Conforme tabela 5, a seguir, pode-se verificar quais os principais países parceiros.

Tabela 5 – Principais países parceiros

Principais clientes (% das exportações)		Principais fornecedores (% das importações)	
	2020		2020
Canadá	17,8%	China	19,0%
México	14,9%	México	13,7%
China	8,7%	Canadá	11,5%
Japão	4,5%	Japão	5,1%
Reino Unido	4,1%	Alemanha	4,9%
Ver mais países	50,0%	Ver mais países	45,9%

Fonte: Santander Trade (2021).

Apresentam-se também algumas tabelas sobre os números do comércio internacional do país conforme Santander Trade (2021).

Tabela 6 – Valores do comércio exterior

Valores de Comércio Exterior	2016	2017	2018	2019	2020
Importações de bens (milhões de USD)	2.251.351	2.408.476	2.614.221	2.567.445	2.407.527
Exportações de bens (milhões de USD)	1.454.607	1.546.273	1.663.982	1.643.161	1.431.610
Importações de serviços (milhões de USD)	503.053	520.424	540.951	567.121	435.748
Exportações de serviços (milhões de USD)	752.411	778.361	839.594	853.842	684.001

Fonte: Santander Trade (2021).

Tabela 7 – Indicadores do comércio exterior

Indicadores do comércio exterior	2016	2017	2018	2019	2020
Comércio exterior (em % do PIB)	26,5	27,2	27,5	26,3	23,4
Balança Comercial (sem os serviços da dívida) (milhões de USD)	-749.801	-799.340	-880.302	-864.332	-915.573
Balança Comercial (com os serviços da dívida) (milhões de USD)	-481.172	-513.785	-579.939	-576.865	-681.707
Importações de bens e serviços (crescimento anual em %)	1,5	4,4	4,1	1,2	-8,9
Exportações de bens e serviços (crescimento anual em %)	0,4	4,1	2,8	-0,1	-13,6
Importações de bens e serviços (em % do PIB)	14,6	15,0	15,2	14,5	13,3
Exportações de bens e serviços (em % do PIB)	11,9	12,2	12,3	11,8	10,1

Fonte: Santander Trade (2021).

Um dos principais aspectos que influenciam a economia de um país, são as parcerias firmadas entre este país e os demais, por isso a importância de se compreender a dinâmica das relações de importação e exportação dos países para tomada de decisões e estudo de mercado (ABRACOMEX, 2022).

2.6 BARREIRAS COMERCIAIS

No mercado internacional existem questões políticas e econômicas que são capazes de influenciar na atuação das empresas no mercado exterior. Desde o início do processo de entrada no mercado, a estratégia, até a fixação nos mesmos, existe diversas fases envolvidas, por esta razão aspectos como, forma de governo, estabilidade, desenvolvimento, ambiente político, relacionamento com os demais países, entre outros fatores, podem se tornar aspectos de risco para investimento da empresa em questão (LUDOVICO, 2007).

O termo política comercial é um conjunto de poderes públicos que atuam sobre o comércio exterior (nas importações e exportações) para que seja possível alcançar certos objetivos. Apesar de os acordos multilaterais e integração em blocos, terem como propósito a facilitação e liberalização do comércio exterior, podem ocasionar outras formas de impedimento e criação de dificuldades na entrada e saídas de mercadorias dos países. Esses obstáculos implementados podem apresentar-se em forma de tarifas aduaneiras (impostos de importação), como barreiras fiscais, ou então, como obstáculos não tarifários, sendo obstáculos quantitativos, técnicos e ambientais (SOUZA, 2009).

Segundo Roberto (2011, p. 71):

O meio século que começa com a criação das duas instituições de Bretton Woods (FMI e Banco Mundial, 1944) e do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT-1947) e termina com o surgimento da Organização Mundial de Comércio (OMC), em 1995, corresponde a um período de grandes transformações estruturais na economia brasileira, assim como no seu modo de inserção internacional. Durante essas cinco décadas, o Brasil conheceu uma sucessão errática de políticas econômicas, geralmente contraditórias e raramente coerentes com os objetivos presumidos da estabilização e da distribuição social dos resultados do crescimento econômico; ele também foi, no plano do comércio internacional, persistentemente protecionista.

Ainda segundo Roberto (2011), o século XIX foi caracterizado, no sentido comercial por pequenos avanços no liberalismo comercial, políticas nacionais que deveriam favorecer a industrialização passando por períodos protecionistas. Alguns acordos bilaterais entre países europeus, trouxe reduções tarifárias e iniciou-se então um sistema multilateral de comércio.

Este período liberal durou da metade do século XIX até a Primeira Guerra Mundial, após então entram em ação as práticas protecionistas, principalmente nos anos de 1930, apresentando elevação unilateral de tarifas, restrições quantitativas, proibições de importar, acordos bilaterais de compensação, controles cambiais e de capitais.

Outro ponto marcante na questão econômica mundial foi a Conferência de Bretton Woods, realizada em New Hampshire, em julho e agosto de 1944, a convite dos EUA. Então, na conferência de Havana, os Estados Unidos queriam abrir seus mercados de produtos manufaturados, ao mercado latino-americano, não tendo sucesso, devido à oposição de alguns destes países (ROBERTO, 2011).

Apesar de o objetivo da Conferência de Bretton Woods ter sido o início de um sistema multilateral de livre-comércio, era necessário, que ocorresse também uma restauração econômica pós-guerra, sendo assim, as questões sobre um sistema multilateral de comércio, foram debatidas em conferências entre 1947 e 1948, em Genebra e Havana (ROBERTO, 2011).

Nessas conferências países negociaram produtos individuais dos quais cada um era o principal fornecedor de outro, sendo que as concessões negociadas eram estendidas aos demais países também, resultando em 123 conjuntos de negociações entre 23 países foram incorporados em um único, chamado de “Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio”, que foi assinado em 30 de outubro de 1947, que seria aderido a um tratado mais amplo em Havana. O GATT então era considerando “provisório”, porém tornou-se efetivo no início do ano de 1948, pelos EUA e outros sete signatários. O GATT não tinha apenas como propósito concessões para produtos individuais, mas outras numerosas regras de política comercial que deveriam ser geridas pela futura Organização Internacional do comércio (OIC). (ROBERTO, A. P. 2011)

Sobre a conferência de Havana, Roberto (2011, p. 75) cita:

Para tratar dos aspectos substantivos e institucionais do futuro sistema multilateral de comércio, convocou-se uma grande conferência sobre comércio e emprego, realizada em Havana, de novembro de 1947 a março de 1948, e da qual resultou um documento intitulado “Carta de Havana Instituído a organização Internacional do comércio”, dando assim acabamento ao tripé econômico multilateral concebido e iniciado em Bretton Woods. A versão final da Carta da OIC foi assinada, em 24 de março de 1948, por representantes de 53 países, incluindo os Estados Unidos. Para obter tal acordo, a Carta da OIC incluía tantas exceções, lacunas e ambiguidades deliberadas que até seus partidários mostravam muito pouco entusiasmo por ela – apenas dois países chegaram a ratificá-la: a Austrália, de forma condicional, e a Libéria, incondicionalmente. O GATT, que deveria ter sido absorvido pela prometida OIC, precisou desempenhar-se sozinho.

O GATT teve uma importante participação nas reduções tarifárias, como por exemplo, sobre os bens comercializados (de 40% para 25%). Comandou sete ciclos de negociações comerciais multilaterais, até a rodada Uruguai, na qual teve início a OMC. Esses setes ciclos foram: Genebra (1947-1948), Annecy (1949), Torquay (1950-1951), Genebra (1956), Dillon (1960-1962), Kennedy (1964-1967) e Tóquio (1973-1979) (ROBERTO, 2011).

Tabela 8 – Rodadas de negociações

Ano	Cidade	Principal Acordo	Países Participantes
1947	Genebra	Criação	23
1949	Annecy	Corte de Tarifas	13
1951	Torquay	Corte de Tarifas	38
1956	Genebra	Corte de Tarifas	26
1960/61	Genebra – Rodada Dillon	Corte de Tarifas	26
1964/67	Genebra – Rodada Kennedy	Tarifas e leis <i>antidumping</i>	62
1973/79	Genebra – “Barreiras...” Rodada Tóquio	Barreiras tarifárias, não tarifárias e acordos pró-nações em desenvolvimento	102
1986/94	Genebra – Rodada Uruguai	Barreiras tarifárias, não tarifárias e inclusão dos serviços no acordo multilateral de bens	116

Fonte: Maia (2014 p. 349).

Por fim então, no dia 15 de abril de 1994, 117 representantes de países dentre os 125 participantes assinavam em Marrakech a Ata Final da Rodada Uruguai um documento que continha 450 páginas atos diplomático e decisões ministeriais um histórico acordo que criaria então a Organização Mundial do Comércio (OMC), que devido a necessidade do estabelecimento de uma nova instituição multilateral para regulamentação do comércio internacional, deu fim à um processo iniciado meio século antes na Bretton Woods (ROBERTO, 2011).

Na opinião de Oliveira (2007), a mudança da GATT em OMC, foi mais que uma simples substituição, foi um conjunto de mudanças no cenário do comércio, nos quesitos de economia internacional e ordem internacional. O conjunto de ativos, a distribuição de poder entre estes ativos e suas bases têm influência direta nos objetivos, motivações e modo de interação no meio internacional, que variam conforme o tempo.

Dentre as funções da OMC, está o controle das barreiras comerciais implantadas entre países. Barreiras comerciais, são de forma geral, qualquer medida ou prática, de origem pública ou privada, que tem o objetivo de restringir o acesso de bens ou serviços de origem estrangeira

em um mercado internacional, seja na importação ou na comercialização deste produto. No controle da OMC existe diversos acordos multilaterais, bilaterais e regionais, quanto às medidas de restrição implantadas pelos países, é de extrema importância que haja limites e que elas estejam dentro deles, sendo legítimas e protegendo interesses de comum acordo da nação, como saúde e segurança, contanto que estejam de acordo com as regras, caso contrário, o país prejudicado por esta restrição, pode solicitar a retirada da mesma, podendo até acionar os mecanismos institucionais de solução de controvérsias (APEX-BRASIL, 2017).

2.6.1 Barreira não tarifárias

Barreiras são as leis, regulamentos, políticas ou práticas de um país perante os demais, com o intuito de restringir a entrada de determinados produtos importados, não sendo necessariamente uma prática ilegal, que desrespeita os acordos comerciais ou regras da OMC (SEGRE, 2018).

Barreiras não tarifárias são determinações legais, que não os impostos de importação, e que tem como objetivo a limitação da importação de mercadorias por certo país, como as quotas ou anuências prévias para importação. Alguns outros exemplos de barreiras não tarifárias são as medidas antidumping e compensatórias, restrições quantitativas, licenciamento de importações e procedimentos alfandegários. Estas barreiras têm grande influência na proteção aos mercados nacionais pois podem exigir medidas legítimas para proteção à saúde e segurança, podem se apresentar como forma de protecionismo de modo oculto (SEGRE, 2018).

Ou seja, as barreiras não tarifárias apresentam uma maior complexidade de percepção, pois nem sempre são de cunho ilegal, podem ocorrer para proteger o país na questão de saúde, meio ambiente, ou financeiro, por isso, são foco de atenção da OMC. As barreiras não tarifárias podem ser: (APEX-BRASIL, 2017).

- a) Restrições quantitativas: Geralmente permitidas por regra, exceto algumas situações. Nas restrições quantitativas se apresentem dois tipos; as quotas (restrições de quantidades para exportação ou importação) e a proibição de comércio (que restringe completamente a entrada ou saída de um produto);
- b) Regulamentos técnicos: são normas que ditam características a serem seguidas por determinado produto, em seu processo de fabricação, como por exemplo nas embalagens, símbolos, métodos de produção etc. Na maioria das vezes o produto precisa passar por testes para comprovar adequação, o que pode gerar custos ao

fabricante. Esses regulamentos geralmente são aplicados pelo governo nas áreas de saúde, meio ambiente, segurança e proteção ao consumidor;

- c) Padrões privados/normas voluntárias: Normas estabelecidas por entidades privadas, como varejos e organizações não governamentais, e tem relação à segurança, qualidade, sustentabilidade do produto ou métodos ou processo de produção. Apesar de serem de âmbito privado, alguns desse padrões contam com apoio governamental. Um dos pontos negativos desta restrição é a questão de não existir um foro especial para que se possa questionar esses padrões, se são ou não responsabilidade do Estado, e se cabem questionamentos à OMC (APEX-BRASIL, 2017).

2.6.2 Barreiras tarifárias

Barreiras tarifárias são aquelas que restringem ou distorcem o comércio por meio de impostos ou quotas tarifárias, aplicáveis na importação ou na exportação de mercadorias (APEX-BRASIL, 2017).

Quadro 1 – Barreiras tarifárias

Barreira Tarifária	Quando é aplicada?	Como é aplicada?
Imposto de importação II	Entrada do produto	Mesma alíquota aplicada a todas as unidades
Imposto de exportação IE	Saída do produto	
Quota tarifária de exportação QTE		
Quota tarifária de importação QTI	Entrada do produto	

Fonte: Apex-Brasil (2017).

Tipos de barreiras tarifárias:

- a) Impostos de importação: Pode ser aplicado de forma percentual sobre o valor do produto importado (tarifa ad valorem) ou um valor por quantidade importada (tarifa específica). Essas tarifas são acordadas e limitadas pelos acordos comerciais e a OMC, sendo que os compromissos firmados nos acordos servem como teto, sendo obrigatório que o país não discrimine parceiros comerciais, como quando aplicada a diminuição de tarifa de um produto para um parceiro, isto deve ocorrer para os

demais. Mesmo que determinado país aplique as tarifas conforme negociação da OMC ou de acordos comerciais, elas ainda podem se tornar barreiras, dependendo de outros fatores, como picos tarifários, que ocorrem quando as tarifas aplicadas pelo país são maiores para um produto que para os demais, usados geralmente para a proteção de categorias de bens. Outro fator é a escalada tarifaria, que são tarifas mais altas para bens acabados e menores para seus respectivos insumos, incentivando importação de insumos e dificultado a importação de produtos acabados (APEX-BRASIL, 2017);

- b) Imposto de exportação: é aplicável na saída do produto do país de origem. Ele pode distorcer o comércio exterior, especialmente se aplicado por um país que seja a única ou a principal fonte de determinadas mercadorias. É, às vezes, utilizado para incentivar o processamento de matérias-primas em um país, com a posterior exportação de produtos acabados. O imposto de exportação, em geral, não é limitado por compromissos consolidados na OMC. É vedada, no entanto, a sua aplicação de forma discriminatória, isto é, não podem ser praticadas alíquotas distintas dependendo do país de destino das exportações (APEX-BRASIL, 2017).

Ainda segundo a Apex-Brasil (2017), temos as quotas tarifárias de importação e exportação, que definem uma quantidade em relação a aplicação de tarifas específicas, e para ambos os casos são aceitas apenas em circunstâncias excepcionais.

2.6.3 Barreiras técnicas

O acontecimento das barreiras técnicas se dá, na maioria das vezes, pela falta de transparência quanto às normas e regulamentos ou pela necessidade de demorados procedimentos de avaliação. Estas barreiras são normas, e regulamentos, dos níveis técnicos, sanitários, fitossanitários e de vigilância animal. As barreiras técnicas não se encaixam como barreiras comerciais, mas podem impor protecionismo, falta de transparência, regulamentos muito rigorosos, discriminações, entre outros (SEGRE, 2018).

2.6.4 Defesa comercial

Os tipos de defesas comerciais abordados, são caracterizados a seguir:

2.6.4.1 Salvaguardas

A salvaguardas quando utilizada dá chance de o produtor ter proteção contra concorrências desleais, sendo que esta defesa comercial é utilizada para evitar que as importações de determinado país cresçam muito a ponto de prejudicar ou ameaçar a produção nacional de similares desses produtos ou então dos seus concorrentes diretos (SEGRE, 2018).

As importações de determinado produto podem ser restringidas por um membro da OMC utilizando de ação salvaguarda se a indústria nacional esteja comprovadamente sobre ameaça ou prejuízos graves. A medida de salvaguarda só pode ser aplicada por determinado período de tempo, necessário para correção ou prevenção destes prejuízos, não podendo passar de 4 anos, a não ser que seja comprovada necessidade extrema, não podendo neste caso passar de 10 anos de aplicação de medida salvaguardas (MEIRELES, 2013).

2.6.4.2 Dumping

O dumping ocorre quando algum produto é exportado para o Brasil com preço de exportação inferior ao praticado no mercado interno para o mesmo produto ou similares (SEGRE, 2018).

Segundo Meireles (2013) o dumping pode ser efetuado em 3 diferentes modalidades, sendo elas, o dumping esporádico, no qual ocorre a venda de excedentes de mercadorias, sem que ocorra prejuízo dos mercados normais, dumping predatório, que pratica vendas com perdas para que haja o afastamento da concorrência e maior domínio de mercado ou o dumping persistente, que utiliza da venda constante a preços mais baixos em um mercado do que em outro. A prática de dumping pode levar o país prejudicado a solicitar medidas antidumping, que gera uma investigação para aplicação de medida, caso necessário.

2.6.4.3 Subsídios

Os subsídios são contribuições financeiras que são concedidas do governo às empresas específicas, e que podem ser efetivadas de diversas maneiras. Essas empresas beneficiadas podem estar situadas em uma determinada região, o que pode dar vantagens em relação a concorrência. Os subsídios ainda podem se tornar importantes barreiras comerciais, em função das distorções criadas tanto em mercados domésticos quanto no mercado internacional. No mercado interno, produtos com preços subsidiados, mais baixos, se tornam mais competitivos,

dificultando assim a entrada de produtos importados, quanto ao mercado externo, preços subsidiados podem causar um excesso de oferta, diminuindo excessivamente preços e dificultando assim as exportações para mercados que não receberam esta concessão de subsídio (APEX BRASIL, 2017).

Conforme Souza (2013), subsídio pode ser entendido como a concessão de um benefício, em hipótese de sustentação de renda ou preço no país exportador, de forma direta ou indireta, que venha a aumentar exportações ou diminuir importações de um produto. Outra hipótese é a ocorrência de contribuição do governo ou órgão público no país exportador. Algumas formas de subsídios na exportação podem ocorrer quando as tarifas de transporte interno ou fretes de exportação são melhores do que as do transporte interno, o governo concede financiamento as empresas por conta de suas atividades exportadoras ou ainda quando o governo fornece produtos importado as empresas que exportarão as mercadorias. A ocorrência de redução ou isenção de impostos por causa de funções exportadoras ou concessões de prêmios por esta mesma razão, também podem ser considerados modos de subsídios.

Para proteger o exportador brasileiro existem órgãos como a Secretária do Comércio Exterior, que por meio do Departamento de Defesa Comercial (Decom) dão suporte em casos de antidumping, subsídios e salvaguardas. Outros órgãos de defesa ao consumidor são o FMI (Fundo Monetário Internacional) – criado em 1945, tem como objetivo garantir um bom fluxo do sistema financeiro mundial, monitorando taxas de câmbio, balança de pagamentos, e dando assistência técnica e financeira. Fica em Washington (EUA). O Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Bird) ou Banco Mundial- O Banco Mundial é uma agência integrante das Nações Unidas, fundada em 1º de julho de 1944 nas conferências em Bretton Woods, nos Estados Unidos, cuja missão inicial era financiar a reconstrução dos países devastados durante a Segunda Guerra Mundial. Sua missão principal hoje é a luta contra a pobreza por meio de financiamentos e empréstimos aos países em desenvolvimento- e a OMC (antigo GATT) (SEGRE, 2018).

Atualmente o processo de liberação dos mercados focam na eliminação gradativa das barreiras tarifárias, trazendo enfoque para as barreiras não tarifárias na avaliação de vantagens nos negócios internacionais (INMETRO, 2020).

2.7 SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO CONCEITUAL

A seguir temos o quadro que apresenta uma síntese dos conceitos expostos no referencial teórico. Abordando inicialmente o tema comércio internacional, trazendo

concepções e uma visão ampla do mesmo. Após abordando uma parte específica com comércio internacional, as exportações e logo em seguida, focando nas exportações do Brasil e do setor metalmeccânico.

Na próxima etapa é feita a relação entre os dois países estudados, Brasil e Estados Unidos e, por fim, entrando no assunto das barreiras comerciais e seus tipos.

No quadro temos os assuntos abordados, uma pequena explicação desta abordagem e a fonte de pesquisa usada para levantamento das informações adquiridas.

Quadro 2 - Resumo da fundamentação teórica

TEMA	ENFOQUE	DEFINIÇÃO SINTETIZADA	AUTOR (ES)
Comércio Internacional	Exportações	Exportação é a distribuição de bens produzidos em certo país, para fora dele.	Segre, 2018; Dias e Rodrigues (2013); Poyer e Roratto, (2017)
	Exportações no Brasil	O mercado interno brasileiro, é um mercado rico em oportunidades de negócios, apesar disso a empresas brasileiras, cada vez mais, buscam expandir seu comércio para com outros países.	Vazquez, 2015
	Exportações e características do setor metalmeccânico	São atividades técnicas ligadas ao processamento e produção a partir de metais e seus derivados, e quando expandido a nível mundial aumenta muito a sua competitividade.	FIEPR.ORG SEBRAE Ministério da economia
Relação entre Brasil e Estados Unidos	Estados Unidos	Duas economias dinâmicas e diversificadas, com um encontro de valores e interesses. Os EUA é a maior potência mundial atualmente e o maior importador de produtos brasileiros manufaturados.	Oliveira, 2007; Segre, 2018.
Barreiras Comerciais	Barreiras não tarifárias	As barreiras não tarifárias são determinações legais, que não os impostos de importação, como por exemplo medidas antidumping e compensatórias, restrições quantitativas, licenciamento de importações, entre outras.	Ludovico, 2007; Roberto, 2011; Oliveira, 2007; Segre, 2018
	Barreiras tarifárias	Barreiras tarifárias são aquelas que restringem ou distorcem o comércio por meio de impostos ou quotas tarifárias, aplicáveis na importação ou na exportação de mercadorias.	APEX-BRASIL, 2017
	Barreiras técnicas	Acontece quando há falta de transparência em normas e regulamentos do comércio internacional.	Segre, 2018
	Defesa comercial	São práticas como salvaguardas, dumping e subsídios que podem influenciar o comércio entre os países.	Segre, 2018

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quando o homem começou a interrogar-se a respeito dos fatos do mundo exterior, na cultura e na natureza, surgiu a necessidade de uma metodologia na pesquisa científica. Metodologia é o conjunto de métodos ou caminhos que são percorridos na busca do conhecimento (ANDRADE, 2012).

No capítulo a seguir serão apresentados os métodos de pesquisa usados para o desenvolvimento deste trabalho acadêmico, com o intuito de atingir os objetivos apresentados no primeiro capítulo.

Segundo Minayo (1994), a metodologia é o caminho do pensamento e da prática que são exercidos na prática da realidade. Metodologia são as concepções teóricas de abordagem e o conjunto de técnicas que permitem a construção da realidade. Em relação a este conjunto de técnicas, a metodologia deve ter um embasamento claro, coerente e elaborado capaz de encaminhar os empasses da teoria para os desafios da prática.

Enquanto as autoras Lakatos e Marconi (2017), nos dizem que método é o conjunto de atividades sistemáticas e racionais que a partir de uma maior segurança e economia, possibilita alcançar o objetivo com base em conhecimentos válidos e verdadeiros, traçando o caminho a seguir, detectando erros e auxiliando na tomada de decisões dos cientistas.

3.1 NATUREZA

O método de pesquisa é, a maneira como o pesquisador decide fazer a verificação dos fatos e a explicação de maneira coerente do fenômeno estudado (MATIAS-PEREIRA, 2016).

A natureza desta pesquisa acadêmica é quantitativa, visando trazer ao estudo os processos estatísticos e de quantificação para embasar o conteúdo teórico apresentado. Realizando uma validação de hipóteses através de amostragens para obter resultados.

Conforme Lakatos e Marconi (2017), a pesquisa quantitativa é mais apropriada quando se deseja levantar atitudes e responsabilidade dos entrevistados, visto que utiliza questionários. A população estudada deve representar certo universo, para que assim, seus dados consigam ser generalizados e projetados para o ambiente objeto de pesquisa. A pesquisa quantitativa tem como propósito medir e permitir o teste de hipóteses, evitando possíveis erros de interpretação.

Ou seja, pode mensurar numericamente as opiniões e informações com o objetivo de análise e classificação das mesmas, com o objetivo de fazer um levantamento.

3.1.1 Níveis

O trabalho tem como nível a pesquisa descritiva, que traz o objetivo de descrever características de certo grupo de pessoas, e identifica relação entre variáveis, para então quantificá-las. Este modelo de pesquisa faz uma análise minuciosa, padronizada e descritiva das informações coletadas, sem que haja interferência do pesquisador.

Segundo Gil (2008), este tipo de pesquisa tem como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou também o estabelecimento de relação entre variáveis, estudando características como, distribuição por sexo, idade, precedência, nível de escolaridade, entre outros.

3.1.2 Estratégias

As principais técnicas de pesquisa quantitativa são entrevistas (diretiva ou estruturada), os questionários (fechados ou semiabertos), os formulários, a observação sistemática ou estruturada, a seleção de amostra, a coleta e verificação dos dados, e a análise e interpretação destes dados (LAKATOS; MARCONI, 2017).

Esta pesquisa acadêmica usou de diferentes estratégias para o desenvolvimento do processo metodológico.

Uma das estratégias usadas foi a do método survey, também chamado de enquete, baseando-se em dados primários coletados através de uma pesquisa com pessoas envolvidas no segmento metalmeccânico, com a intenção de obter informações necessária para o andamento do estudo.

Segundo Lakatos e Marconi (2017), na elaboração do questionário o pesquisador deve levar em conta o conteúdo das informações que necessita, a utilidade de determinadas questões, o nível sociocultural do respondente e ainda, a sequência de perguntas que serão realizadas, definindo se serão perguntas abertas ou fechadas (limitando opção de escolha ao respondente), sendo que estas perguntas podem ser realizadas de forma padronizada e/ou assistemáticas, que dão a possibilidade de respostas própria e espontâneas.

Também realizou-se o uso da estratégia de pesquisa bibliográfica para a obtenção do resultado desejado. A pesquisa bibliográfica usa como base todo conteúdo relacionado ao assunto estudado já publicado, usando da opinião de diversos autores para a elaboração do trabalho. Esses conteúdos já publicados que servem de base para a pesquisa bibliográfica podem ser livros, artigos e materiais disponibilizados na internet.

Ainda foi utilizado como recurso de pesquisa, a pesquisa documental, que são aqueles arquivos, de cunho não tão formal e analítico, mas que mesmo assim, tem utilidade para coleta de informações no decorrer do desenvolvimento do trabalho.

3.1.3 Participantes do Estudo

Quando falamos sobre a seleção de participantes do estudo, são as pessoas a quem a pesquisa será aplicada, para fazer o levantamento dos dados desejados.

Segundo Sampieri, Collado e Lucio (2013), para fazer a seleção de uma amostra, é preciso definir a unidade de análise (que podem ser indivíduos, organizações, comunidades, situações, eventos, entre outros.) após a definição desta unidade de análise, é então definida a população da pesquisa. Quando falamos do processo quantitativo, a amostra é um subgrupo da população de interesse dos quais os dados são coletados e que deve ser definido com precisão.

Este trabalho acadêmico tem como base o setor metalmecânico, que por si só é um segmento muito amplo e que envolve diferentes processamentos e produções a partir do metal, como por exemplo, fabricação de ferramentas, de máquinas, tratores agrícolas, ônibus e caminhões, fabricação de componentes eletrônicos, móveis de metal, artigos de cutelaria e uso pessoal, fabricação de válvulas e outros componentes e acessórios de metal, parafusos, esquadrias de metal, entre diversos outros.

Mais especificamente o seguinte trabalho acadêmico estuda o segmento metalmecânico da Serra Gaúcha, focando em produtos de cutelaria, ferramentas e produtos de metal para uso doméstico e pessoal. Para o levantamento das empresas escolheu-se cidades da região metropolitana da Serra Gaúcha, sendo elas, Antônio Prado, Bento Gonçalves, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Farroupilha, Garibaldi, Ipê, Monte Belo do Sul, Nova Pádua, Nova Roma do Sul, Pinto Bandeira, Santa Tereza, e São Marcos, conforme o atlas socioeconômico do Rio Grande do Sul.

Quando feito um levantamento do número de empresas que de algum modo estão envolvidas no setor metalmecânico na Serra Metropolitana Gaúcha, obtivemos aproximadamente 300 empresas. Porém, como o enfoque de aplicação de pesquisa e estudo de dados é nas empresas dos segmentos de fabricação de artigos de cutelaria e uso pessoal e doméstico e de fabricação de ferramentas, obteve-se assim o número de 25 empresas as quais a pesquisa foi aplicada.

A pesquisa foi realizada através de um formulário do site *Google Forms*, e enviada a colaboradores destas empresas levantadas na seleção. Os participantes os quais o formulário foi

enviado, são colaboradores, que tem ligação com o comércio internacional da empresa que atuam, principalmente nas exportações, e que tenham conhecimento sobre o setor metalmeccânico.

3.1.4 Procedimentos de Coleta de Dados

Conforme citado anteriormente, este trabalho aplica um questionário para a coleta de dados a serem analisados. Para isto, foi utilizada a ferramenta, *Google Forms* (serviço gratuito para criação de formulários online), para a criação deste questionário a ser aplicado aos respectivos participantes do estudo. Este formulário foi enviado através de e-mail para acesso e preenchimento dos respondentes, do período de 20/03/2022 à 22/04/2022.

O referido questionário foi validado em um pré-teste em 3 empresas, que representam um total de 12% das empresas participantes do estudo. Foi solicitado aos profissionais destas 3 empresas que respondessem o questionário e que também trouxessem sua opinião quanto aos mesmos, com melhorias que poderiam ser feitas antes de ser aplicada às demais empresas.

A opinião dos respondentes quanto a primeira versão do teste foi de que a pesquisa estava abrangendo bem o foco do assunto, porém estava bem extensa e com perguntas que exigiam um conhecimento mais aprofundado do assunto, das barreiras comerciais e bem amplo da área de exportação e do cenário global atual.

A partir dos comentários dos entrevistados, foram realizadas atualizações no questionário, deixando-o menos extenso, unindo perguntas do mesmo assunto, e optando pela não aplicação de outras. Para melhorar o ponto levantado sobre as perguntas bem focadas em assuntos específicos, foi adicionado ao início da introdução do questionário, um resumo com os principais conceitos a serem usados como base nas respostas.

3.1.5 Procedimentos de análise de dados

Após a realização da coleta de dados, usando os métodos citados anteriormente, como enquete, pesquisa documental e bibliográfica, é necessário, então realizar a análise e interpretação destes dados levantados. Estes dados precisam ser classificados e tabulados, para então serem analisados e interpretados. A realização desta análise serve para que os eventos pesquisados, sejam quantificados e estejam prontos para a sequência, a classificação, mensuração e análise dos mesmos (LAKATOS; MARCONI, 2017).

Segundo Marconi e Lakatos (2022, p. 343 apud CHIZZOTTI, 2017, p. 86) as avaliações destes dados são feitas a partir de análises estatísticas ou sistêmicas e comparativas ou históricas. A análise estatística é feita através da realização de cálculos por meio de parâmetros, como média, mediana, moda e quartis.

Com base na estruturação desta pesquisa acadêmica, o método de análise que melhor se encaixa para a aplicação são, análise estatística descritiva e estatística da análise.

Conforme Agresti (2012), uma análise estatística se caracteriza como descritiva quando tem como objetivo descrever ou fazer previsões, consiste em gráficos, tabelas, e números, como por exemplo, médias e percentuais, tendo como principal objetivo esclarecer o entendimento de interpretação de forma simplificada e com menor número de perda de informações possível.

Foram realizadas análises de perguntas abertas através de gráfico, e também com o uso de nuvem de palavras. Para as perguntas nas quais foi aplicado o método de escala Likert, para análise foram realizados cálculos, através de estatísticas, conforme descritas na sequência, para se obter a avaliação necessária das perguntas da pesquisa.

Foram realizados cálculos de desvio padrão e ranking médio, que mostram que quanto menor o resultado, mais próximos os dados estão da média, e quanto maior os valores, mais dispersos estes dados estão baseados em quantas respostas foram obtidas, transmitindo a informação de homogeneidade das respostas.

Conforme Santos e Filho (2012, p. 166), a fórmula correspondente ao desvio padrão é a seguinte:

$$S = \sqrt{\frac{\sum f.d^2}{N}} \quad (1)$$

Ainda segundo Santos e Filho (2012), quando comparadas duas amostras, aquela que apresentar o menor desvio padrão, sendo o valor que mais se aproxima da média ou da mediana central é aquele que mais atende ao propósito proposto.

Também conforme apontamento de Agresti (2012), o desvio é positivo quando a observação encontra acima da média, e este desvio é negativo quando a observação fica abaixo da média.

A média foi calculada através de fórmula, conforme Santos e Filho (2012, p.161):

$$\bar{X} = \frac{\sum XiFi}{\sum fi} \quad (2)$$

Esta fórmula foi usada para que se descobrisse onde as respostas dos entrevistados estiveram mais concentradas.

Quanto à média ponderada também foi usada fórmula, segundo Santos e Filho (2012, p. 159) vista abaixo:

$$\bar{X} = \frac{z_1x_1 + z_2x_2 + z_3x_3 + \dots + z_Nx_N}{z_1 + z_2 + z_3 + \dots + z_N} = \frac{\sum z.X}{\sum z} \quad (3)$$

Esta fórmula foi usada para sinalizar quais são os números que mais foram considerados e a mediana, que segundo Santos e Filho (2012), quando é apresentada uma relação de números, a mediana então será o número central caso o conjunto seja formado de números ímpares, e caso seja formado de pares a mediana é considerada os dois números centrais.

Conforme Lakatos e Marconi (2017), a estatística possibilita a comprovação da relação dos fenômenos entre si, e significado, ocorrência e natureza dos mesmos. Já a análise categórica se dá pelo embasamento em critérios como por exemplo, escolaridade, idade, sexo, entre outros.

No quadro a seguir apresenta-se o resumo dos elementos principais utilizados na metodologia deste trabalho acadêmico.

Quadro 3 - Metodologia

Delineamento			Participantes	Processo de Coleta	Processo de Análise
Natureza	Nível	Estratégia			
Quantitativa	Descritiva	Pesquisa Bibliográfica	Empresas do Setor Metalmeccânico da Serra Gaúcha	Questionários Estruturados enviados via E-mail	Descritiva
		Pesquisa Documental			Estatística
		Enquete			

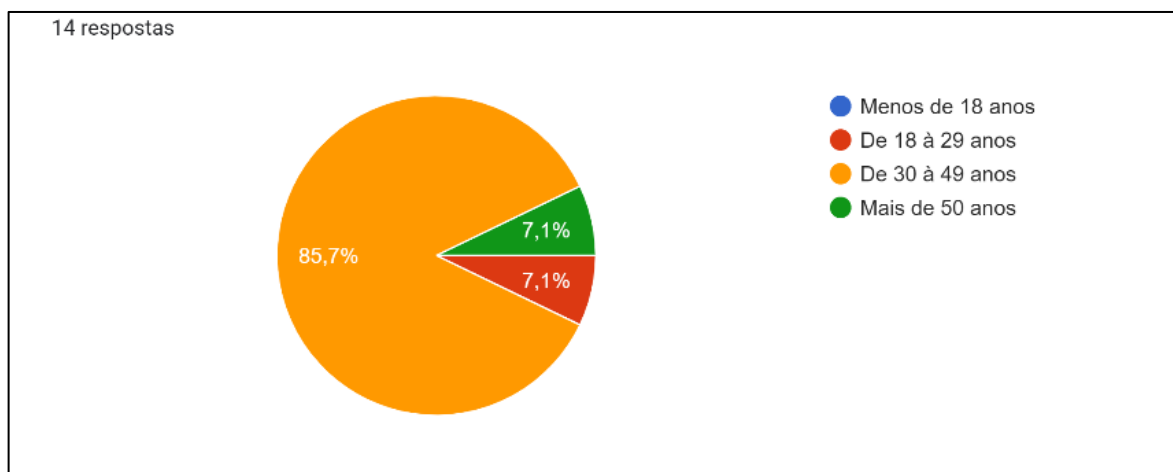
Fonte: Elaborado pela autora (2021).

4 ANÁLISE DOS DADOS

Neste capítulo do trabalho foi realizada a análise e discussão dos resultados obtidos através da pesquisa aplicada. A seguinte pesquisa foi aplicada através do envio de um formulário com questões fechadas e abertas, relacionadas ao estudo deste trabalho acadêmico. Este envio foi feito via e-mail, para as empresas 25 empresas selecionadas (um profissional de cada empresa), com base na caracterização de setor metalmeccânico da região metropolitana da Serra Gaúcha, com foco em ferramental, cutelaria e demais produtos de metal para uso pessoal e doméstico.

Dentre as 25 empresas entrevistadas, foram obtidos 14 retornos (o que representou 56% do total), sendo que das demais, uma informou não colaborar com informações para trabalhos de conclusão de curso, uma mencionou que não realizava atividades de exportação, três delas não foi possível o contato e o restante que não retornou contato. Na sequência apresentam-se comentários e gráficos obtidos nas respostas.

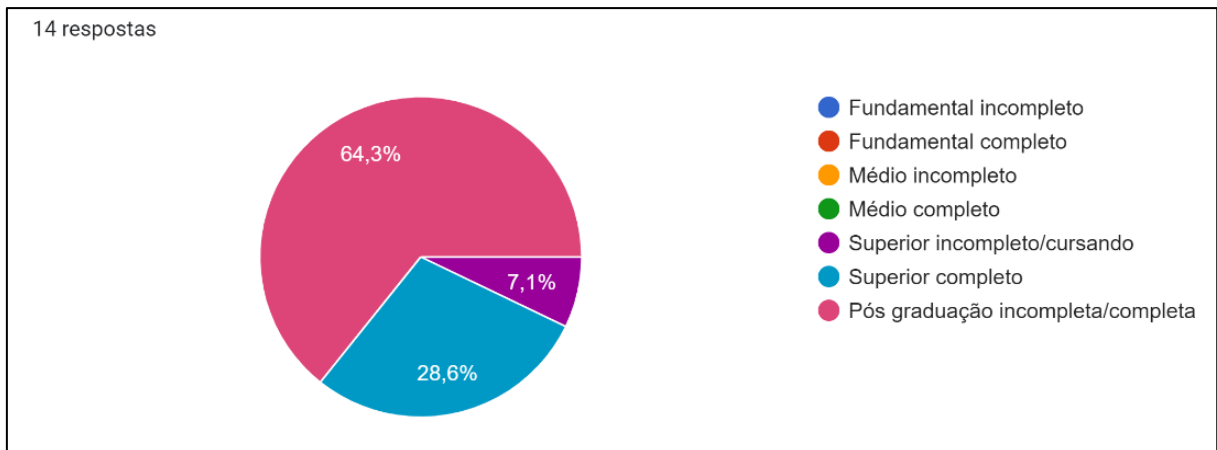
Gráfico 6 - Qual sua idade?



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Os dados apresentados a partir do gráfico 6 demonstram que um total de 85,7% dos respondentes, ou seja, profissionais do comércio internacional tem entre 30 à 49 anos, sendo que os respondentes com idade entre 18 à 29 anos e com mais de 50 anos, representaram a mesma porcentagem (7,1%) entre os respondentes da pesquisa.

Gráfico 7 – Qual seu nível de escolaridade?

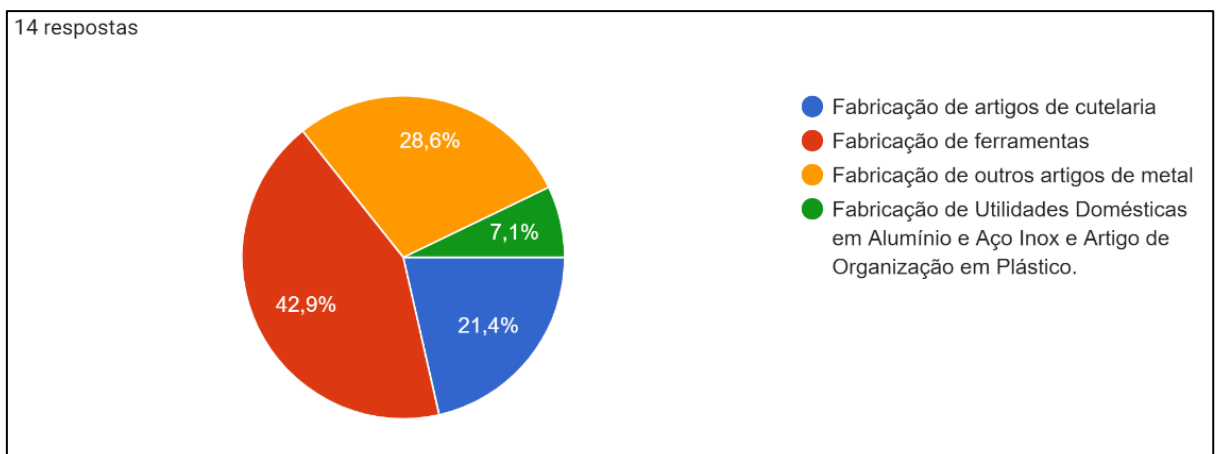


Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Quando questionados sobre o nível de escolaridade 64,3% dos respondentes informam que possuem pós-graduação incompleta/completa, enquanto 28,6% possuem superior completo e 7,1% têm superior incompleto/cursando.

Dos profissionais das empresas entrevistados, do total dos 14 respondentes, 5 exercem a função de gerente de exportação, 3 são supervisores (as) de exportação, 3 são analistas de exportação/importação, 2 são supervisores (as) comerciais, 1 exerce função de gerente de negócios internacionais.

Gráfico 8 – A que segmento do metalmeccânico a empresa em que você trabalha pertence?



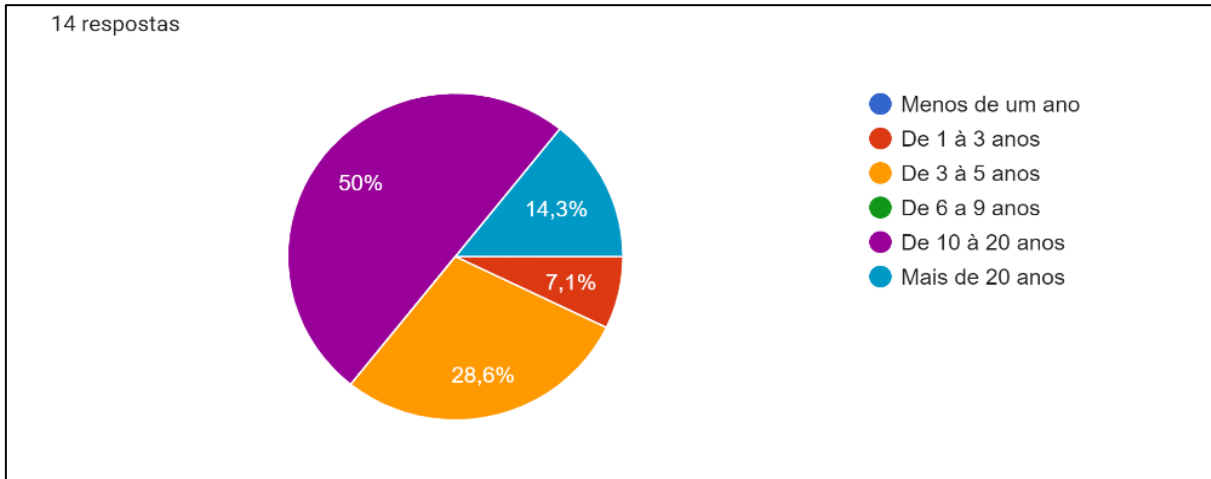
Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Segundo gráfico acima, notamos que a maioria das empresas entrevistadas, com a porcentagem de 42,9%, pertence ao ramo de fabricação de ferramentas. Enquanto 28,6% pertencem ao ramo de fabricação de outros artigos de metal e logo na sequência, com 21,4 %

são do setor de fabricação de artigos de cutelaria e 7,1% são do ramo de fabricação de utilidades domésticas em alumínio e aço inox, opção incluída por um respondente.

Das empresas participantes, 6 delas estão localizadas em Caxias do Sul, 4 em Carlos Barbosa, 3 em Garibaldi e 1 em Farroupilha.

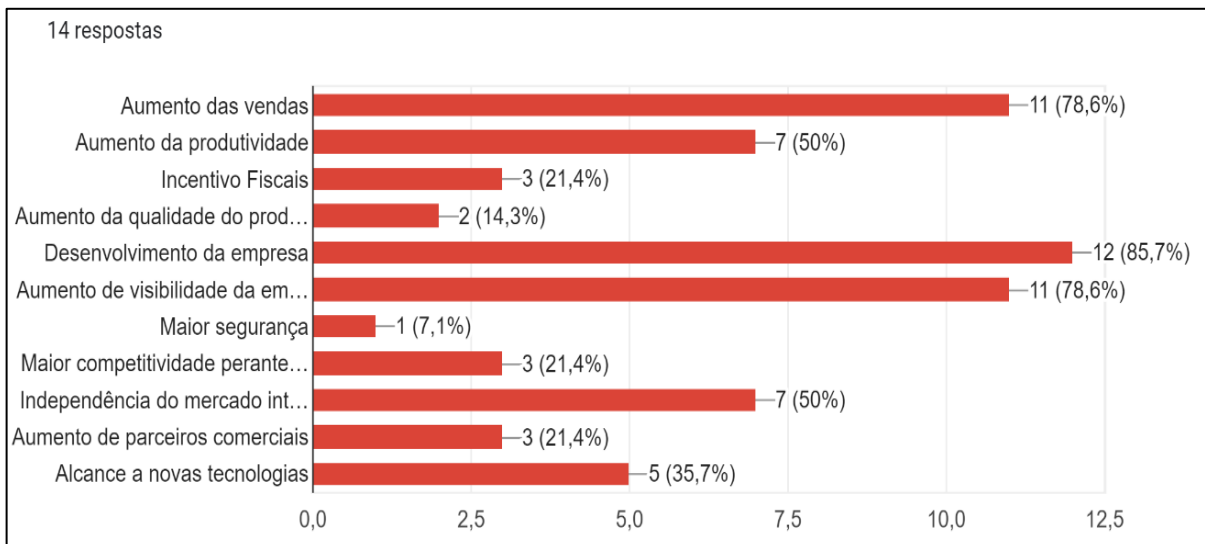
Gráfico 9 – Há quanto tempo você atua no Comércio Internacional?



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Notamos, segundo o gráfico acima que metade dos entrevistados (50%) tem entre 10 e 20 anos de experiências no comércio internacional, enquanto a metade restante se divide em 28,6 % com entre 3 e 5 anos de envolvimento com a aérea e os demais com 14,3% com mais de 20 anos e 7,1% está na aérea entre 1 a 3 anos.

Gráfico 10 – Na sua opinião, quais desses fatores levam as empresas a optarem pela exportação de seus bens?



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

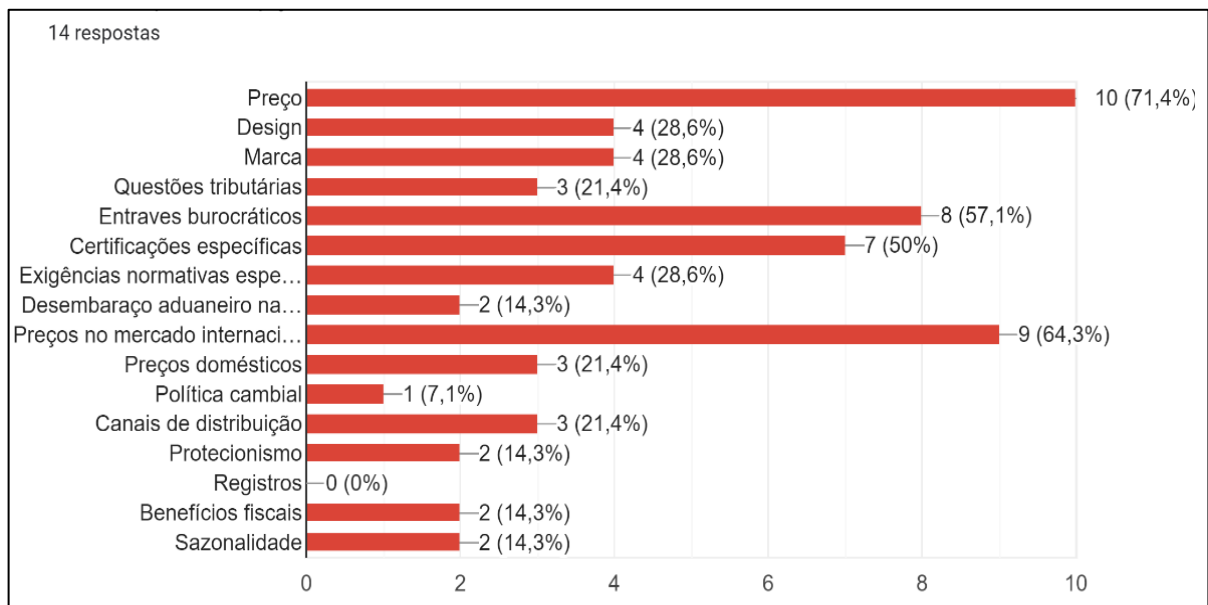
Nesta questão da pesquisa os respondentes deviam indicar, na opinião deles quais os 3 fatores, dentre as opções indicadas eles acreditavam ser o motivo que levam as empresas a escolherem exportar.

Vemos então que o fator mais influente foi o desenvolvimento de empresa, com uma porcentagem de 85,7%, e um total de 12 respostas. Na segunda maior porcentagem tivemos um empate entre duas opções, com a porcentagem de 78,6% e um total de 11 respostas, foram escolhidos o aumento das vendas e aumento da visibilidade da empresa como pontos importantes na hora da empresa decidir exportar.

Com 7 respostas e porcentagem de 50% ficaram as opções de aumento de produtividade e independência do mercado interno, já com 5 votações e 35,7% temos a opção de alcance de novas tecnologias. Três opções tiveram um total de 3 votos e porcentagem de 21,4%, sendo elas, incentivos fiscais, maior competitividade perante concorrentes e aumento de parceiros comerciais.

O aumento da qualidade do produto obteve 2 votos, e porcentagem de 14,3% já por último, com um voto representado 7,1% ficou a opção de maior segurança.

Gráfico 11– Quais fatores afetam as exportações do ramo metalúrgico na empresa em que atua?

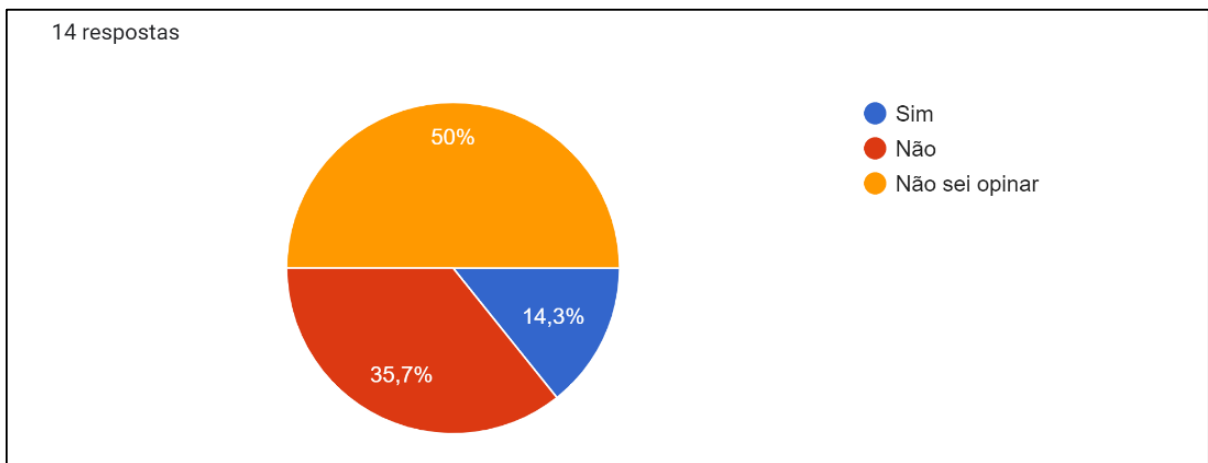


Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Nesta pergunta os respondentes poderiam escolher quantas opções achassem mais convenientes para os fatores que acreditam afetar mais as exportações na empresa do ramo metalmeccânico que atuam. A maioria dos entrevistados acredita que o preço é o principal fator,

tendo uma porcentagem de 71,4% e 10 respostas. Com 9 respostas (64,3%) ficou a opção preços no mercado internacional, com 8 respostas (57,1%) tivemos os entraves burocráticos como escolha. Na sequência, com 7 respostas (50%) ficou as certificações específicas. Com a porcentagem de 28,6% e 4 respostas tivemos a escolha de 3 opções, sendo elas, design, marca e exigências normativas específicas. Com empate de 3 respostas e 21,4% também tivemos as opções de questões tributárias, preços domésticos e canais de distribuição. Ainda com a mesma quantidade de respostas tivemos as opções de desembaraço aduaneiro nas exportações, protecionismo, benefícios fiscais e sazonalidade com 2 respostas, representando 14,3%. Com apenas uma resposta e representatividade de 7,1% ficou a opção de política cambial. Já a opção de registros teve um total de zero votos.

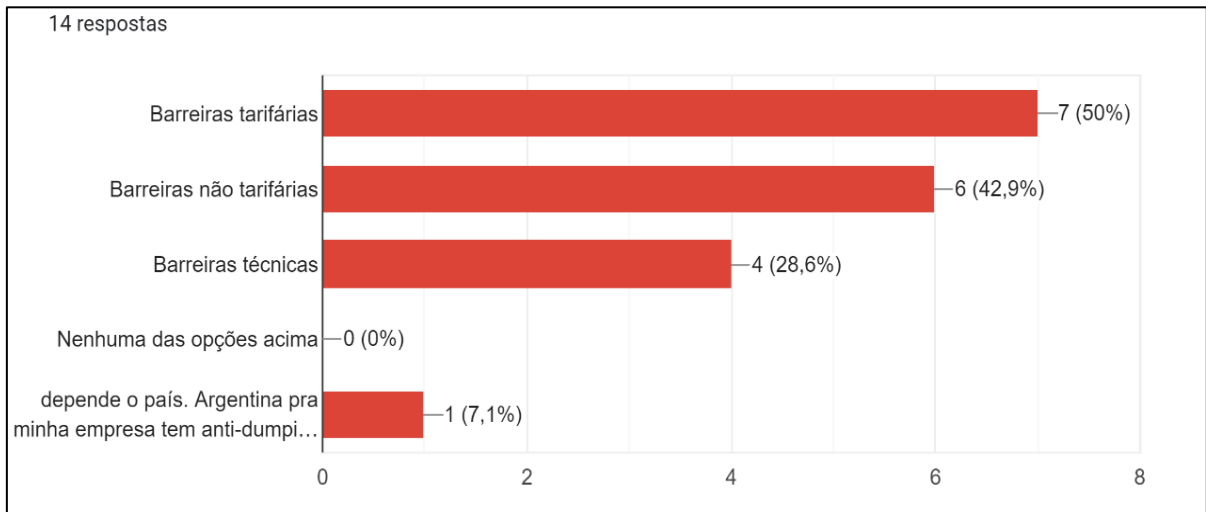
Gráfico 12 – Você acredita que a OMC atua eficientemente no combate às barreiras comerciais?



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Quando questionados sobre a influência da OMC quanto as barreiras comerciais metade dos respondentes (50%) não sabe opinar se este órgão atua eficientemente no combate destas barreiras, já 35,7% acreditam que não e 14,3% opinam que a OMC é, sim, importante neste combate.

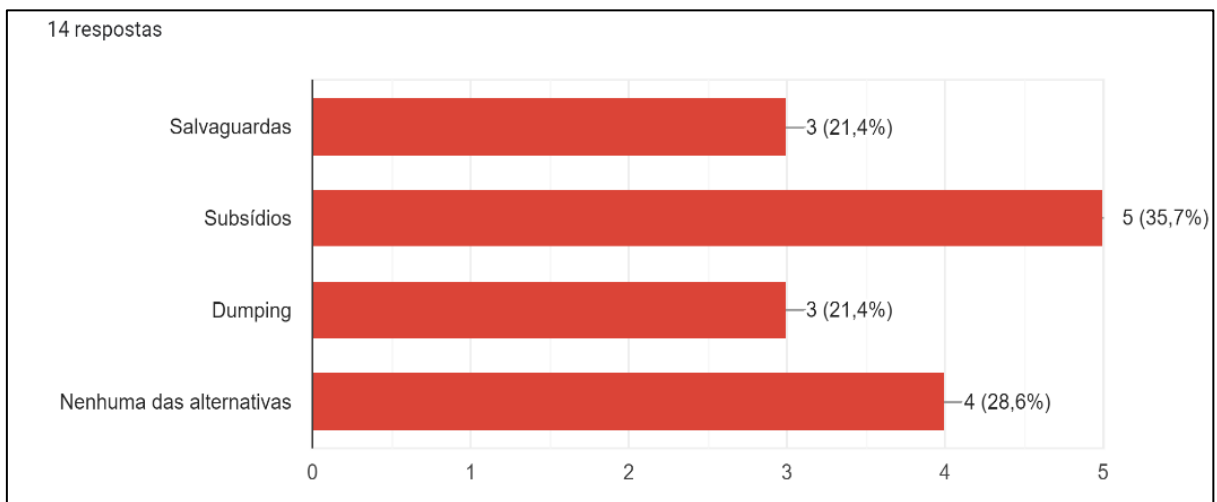
Gráfico 13 – Qual destas barreiras tem mais incidência sobre os produtos do setor metalmecânico?



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Na opinião dos entrevistados tendo 7 respostas e 50% dos votos, as barreiras que mais incidem sobre os produtos do setor metalmecânico são as barreiras tarifárias. As barreiras não tarifárias tiveram 6 votos (42,9%) e as barreiras técnicas tiveram 4 votos (28,6%). Nenhum dos respondentes acredita que nenhuma das opções se encaixa e um dos respondentes opinou que o tipo de barreira se encaixa conforme o país e trouxe um exemplo da sua empresa quanto ao mercado da Argentina, mencionando que há a ocorrência de antidumping para alguns NCMs.

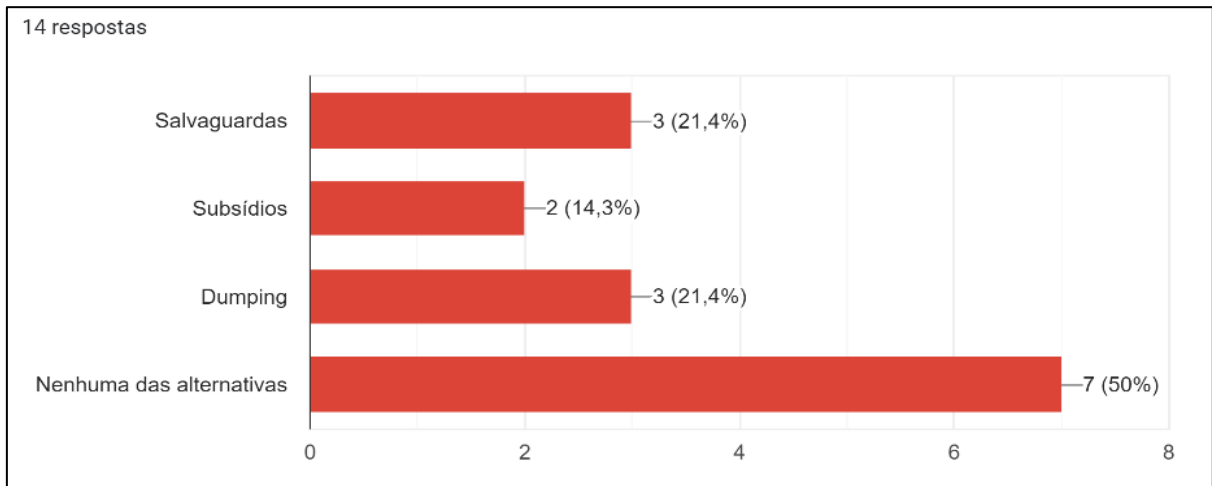
Gráfico 14 – Quais destes tipos de defesa comercial você acredita que são mais praticadas nos negócios do segmento metalmecânico?



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

No questionamento acima mencionado tivemos as opiniões bastante divididas, sendo que 5 (35,7%) votaram em subsídios. Quatro respondentes assinalaram nenhuma das alternativas e já salvaguardas e dumping tiveram 3 respostas cada (21,4%).

Gráfico 15 – Quais destes tipos de defesa comercial você acredita que estão envolvidas nas relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos?



Fonte: Elaborado pela autora (2022)

Quanto as defesas comerciais envolvidas nas relações entre Brasil e EUA, a grande maioria dos respondentes acredita que nenhuma das opções mencionadas acontece nas relações entre estes dois países, sendo que esta opção teve 7 votos e porcentagem de 50%. As demais alternativas, ficaram dívidas de modo que salvaguardas e dumping tiveram 3 votos cada (21,4%) e subsídios teve 2 votos e porcentagem de 14,3%.

Podemos notar, deste modo, que nos gráficos 14 e 15 foram obtidas diferentes respostas trazendo a ideia de pouco conhecimento sobre as defesas comerciais existentes e aplicadas, por parte dos respondentes.

No questionário aplicado, também foram apresentadas questões abertas, que instigavam os profissionais a trazerem sua opinião sobre o assunto abordado. A partir das repostas foi criada uma nuvem de palavras para cada questionamento. As palavras inseridas nas nuvens estão relacionadas com opiniões dos entrevistados sobre os assuntos em pauta. Analisando as imagens das nuvens de palavras, podemos ver que há uma variedade entre elas, e que as mais perceptíveis foram as mais citadas pelos respondentes, conforme relatado detalhadamente abaixo.

Figura 2 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Que tipos de barreiras você encontra nas exportações da empresa em que atua?”



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Analisando a nuvem de palavras sobre o questionamento de qual o tipo de barreiras que os respondentes encontram nas empresas em que trabalham, as palavras mais mencionadas foram *tarifárias* (5 vezes), *comerciais*, *mercado*, *dificuldade* (mencionadas 2 vezes cada), notando estas palavras e as demais palavras introduzidas na nuvem, temos a informação de que as barreiras mais presentes são as tarifárias, técnicas (de qualidade) e regulamentações.

Figura 3 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Qual a importância que você acredita que a OMC tem na regulamentação do comércio entre os países?”



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Analisando a nuvem referente ao questionamento sobre a importância da OMC, conforme acima, vemos como destaque as palavras *promover*, *proteger*, *direcionar*, que definem o papel que a OMC tem perante o comércio mundial, e a partir de pontos trazidos nas respostas, compreendemos ainda que a OMC é importante na proteção nacional dos países, e no desenvolvimento do comércio internacional, evitando o favorecimento de países perante os outros, diminuindo e controlando as barreiras comerciais e alfandegárias e incentivando as empresas a atuar no mercado internacional.

Figura 4 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Quais medidas poderiam contribuir para melhorar os resultados das exportações do ramo metalúrgico?”



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Observando as palavras trazidas na nuvem de palavras cima, que está ligada as medidas que podem auxiliar na melhoria das exportações do ramo metalmeccânico, vemos uma nuvem mais diversificada, com menos palavras em destaque, porém maior pluralidade. Com a análise do conjunto de palavras, podemos ter a percepção de que, os respondentes acreditam que alguns modos de incentivo seriam, investimentos tecnológicos, participações em feiras, incentivos, prospecção de mercado e melhoria da imagem do Brasil ligada ao setor metalmeccânico, perante demais países, por exemplo.

Figura 5 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Qual sua percepção sobre a relação comercial do Brasil e dos Estados Unidos?”



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Na sequência é apresentado o questionamento sobre a percepção do respondente quanto a relação entre Brasil e Estados Unidos. Nesta análise de palavras vemos como destaque as palavras *Brasil* e *boa*, relatadas 4 vezes cada pelos profissionais entrevistados, o que nos traz uma ideia da visão dos profissionais quanto ao assunto. Fazendo a análise, abrangendo as demais palavras podemos perceber que os entrevistados acreditam que a relação entre esses dois países, tem grande potencial e vem crescendo ano a ano, que temos boas empresas no Brasil e que os negócios com os EUA, são importantes para acesso a tecnologias e gerar maiores volumes de vendas. Porém também podemos notar palavras como *ruim*, *restrições*, *governo*, *incentivos* e *acesso*, sendo que foram citadas 2 vezes cada uma e que mostram que alguns respondentes acreditam que esta ainda é uma relação a ser melhorada, com o incentivo do governo e diminuição de restrições.

Figura 6 – Nuvem de palavras relacionada à pergunta: “Qual sua visão sobre a perspectiva do setor metalmeccânico no cenário mundial? De crescimento ou estagnação?”



Fonte: Elaborado pela autora (2022)

Fazendo o estudo da nuvem de palavras levantada quando perguntado aos respondentes qual a opinião deles sobre o setor metalmeccânico no cenário mundial para os próximos anos, vemos que as duas palavras, *crescimento* e *estagnação* foram mencionadas, porém ligadas a um sentido de que o ano passado foi um ano muito bom para o setor metalmeccânico que obteve um crescimento significativo, porém que para o ano de 2022, deve sofrer uma estagnação, devido as altas vendas do ano passado e ao aumento de preço de matéria prima, sendo um ano desafiador. Todavia com o incentivo do governo, a previsão para o ano de 2023 é de melhora para o setor, segundo opinião dos entrevistados.

Na próxima etapa da pesquisa são analisadas as questões nas quais foram aplicadas o método de escala Likert, considerando as alternativas 1- concordo totalmente a 5- discordo totalmente, sendo divididas em 3 diferentes quadros de análise, conforme relação dos questionamentos.

Na tabela 9 são analisados diferentes questionamentos baseados na opinião própria e experiência dos respondentes, começando com a seguinte questão: “*Você concorda que as barreiras comerciais podem influenciar nos negócios entre os países, no ponto de vista positivo?*” em que o desvio padrão foi o menor, mas ainda alto, demonstrando que os dados estão mais distantes da média. Obteve uma mediana com tendência a concordância, uma vez que

ficou com pontuação 2, mais próxima do concordo totalmente, da escala Likert sugerida aos respondentes, um ranking médio e uma média ponderada com mesmo valor, ambos com mais tendência a discordância, com uma pontuação de 3,5, sendo mais próximo de 5 (discordo totalmente).

Tabela 9 - Escala Likert

	Ranking Médio	Média Ponderada	Desvio Padrão	Mediana
Você concorda que as barreiras comerciais podem influenciar nos negócios entre os países, no ponto de vista positivo?	3,5	3,5	2,05	2
Você concorda que as barreiras comerciais podem influenciar nos negócios entre os países, no ponto de vista negativo?	1,71	1,71	3,35	2
Você concorda que as barreiras comerciais tem impacto na venda dos produtos do setor metalmeccânico?	1,93	1,93	2,59	4
Pelo seu conhecimento e contato com o ramo metalmeccânico, o quanto você concorda que o comércio desse segmento com os Estados Unidos tem importância na economia da empresa em que você atua?	2,14	2,14	2,17	4
Você concorda que o setor metalmeccânico tem grande importância na economia de região da serra gaúcha?	1,14	1,14	5,22	0
Você concorda que o acordo Bilateral entre Brasil e Estados Unidos, o SGP (Sistema Geral de Preferências) traz vantagens nas relações comerciais entre estes dois países?	2	2	2,59	2

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Para o questionamento “Você concorda que as barreiras comerciais podem influenciar nos negócios entre os países, no ponto de vista negativo?” obteve-se resultado de desvio padrão 3,35, mostrando maior divergência entre as respostas. A mediana apresentou pontuação de 2, como na pergunta anterior, demonstrando concordância dos entrevistados, enquanto o ranking médio e a média ponderada trouxeram ambas as pontuações de 1,71, ficando assim, com maior significância concordante.

No questionamento seguinte, “Você concorda que as barreiras comerciais tem impacto na venda dos produtos do setor metalmecânico?” podem ser vistos, desvio padrão com uma pequena dispersão de respostas, uma vez que tem pontuação, 2,59, uma mediana próxima a discordância conforme escala Likert, com pontuação 4, (sendo pontuação 5 referente à discordo totalmente) já média ponderada e ranking médio com pontuação de 1,93 cada, o que significa que se apresentaram, ambos com tendência a concordância, uma vez que o concordo totalmente era ligado a pontuação 1 da escala sugerida. As pontuações 1 e 2 da escala Likert, tiveram perante os respondentes um total de 5 respostas cada (representando 35,7% cada uma delas) enquanto a pontuação 3 obteve 4 respostas (28,6%). Uma vez que todas as escolhas dos entrevistados ficaram entre 1 e 3, podemos entender que para esta questão, a concordância foi mais tendente.

A seguinte pergunta era: “Pelo seu conhecimento e contato com o ramo metalmecânico, o quanto você concorda que o comércio desse segmento com os Estados Unidos tem importância na economia da empresa em que você atua?” que apontou como resultado, um desvio padrão de 2,17, que demonstram grau dispersão das respostas, uma mediana também de 4 pontos, assim, tendendo a discordância, uma vez que o discordo totalmente foi considerado pontuação 5 na escala, e ranking médio e média ponderada de 2,14 ambos, que também tendem a uma concordância sobre a importância que o segmento apresenta quanto ao comércio com os EUA, na questão econômica da respectiva empresa em que o respondente atua, sendo o concordo totalmente considerado pontuação 1 na escala Likert tida como base. Para este questionamento as respostas se deram de seguinte modo, a pontuação 1 obteve a maioria das respostas, totalizando 5 (35,7%), já as pontuações 2 e 3 ficaram com 4 respostas cada (28,6% cada delas) e apenas um respondente optou pela pontuação 5, representando 7,1%. Deste modo podemos notar que apesar da concordância entre os respondentes não ser total, a grande maioria das respostas ficaram entre 1 e 3 da escala, demonstrando assim maior concordância dos entrevistados quanto ao questionamento proposto, trazendo a informação de que para a maioria dos entrevistados, as vendas do segmento para os Estados Unidos têm significância nas vendas como um todo das empresas entrevistadas.

Na sequência foi feito aos entrevistados a referente pergunta: “Você concorda que o setor metalmecânico tem grande importância na economia de região da serra gaúcha?” que apresentou então, um desvio padrão mais alto que os demais questionamentos, com pontuação de 5,22 o que demonstrou que houve uma maior discordância entre as respostas dos entrevistados. Obteve-se uma mediana de 0 pontos, mostrando que todos respondentes, concordam sobre a importância do setor perante a região da serra gaúcha. Quanto à média ponderada e ranking

médio a pontuação foi de 1,14, apresentando assim concordância dos entrevistados quanto ao questionamento feito.

Por fim propôs-se que os respondentes, que indicassem o quanto concordavam com a seguinte pergunta, com base na escala Likert, conforme as demais questões realizadas, 1 sendo concorda totalmente e 5 sendo discorda totalmente com a seguinte pergunta: “Você concorda que o acordo Bilateral entre Brasil e Estados Unidos, o SGP (Sistema Geral de Preferências) traz vantagens nas relações comerciais entre estes dois países? Para o desvio padrão apresentou-se resultado de 2,59, significando dispersão entre as respostas, para a mediana houve resultado de 2 pontos, que trouxe concordância por parte dos entrevistados, uma vez que a escala sugeria como concordância total a pontuação 1. Para ranking médio e média aritmética ponderada, obteve-se pontuação de 2, representando também concordância dos respondentes, quanto ao SGP trazer vantagem na relação bilateral, Brasil e EUA.

Tabela 10 - “O quanto você concorda que as seguintes barreiras não tarifárias são impostas na comercialização dos produtos metalmecânicos?”

	Ranking Médio	Média Ponderada	Desvio padrão	Mediana
Licença de importação	2,86	2,86	1,92	3
Registro ou certificação específica do produto	2,29	2,29	2,28	3
Restrições quantitativas	2,86	2,86	1,92	2
Regulamentos técnicos padrões privados	2,43	2,43	3,27	1
Requisitos de etiquetas	2,43	2,43	1,48	3
Requisitos de inspeções	2,43	2,43	1,92	2
Trâmites aduaneiros excessivos	2,64	2,64	1,48	3
Regulamentação de transporte	2,50	2,50	1,92	3
Requisitos ambientais	2,14	2,14	2,68	1
Defesa comercial	2,43	2,43	2,17	2
Salvaguardas	3,07	3,07	1,30	3
Dumping	2,86	2,86	1,79	3
Subsídios	2,57	2,57	1,30	3
Cotas	3,14	3,14	1,30	3
Acordos bilaterais	2,50	2,50	1,92	3

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

A tabela acima está analisando quantitativa para o seguinte questionamento: “O quanto você concorda que as seguintes barreiras não tarifárias são impostas na comercialização dos produtos metalmecânicos?” dando diversas opções para que os respondentes informassem o quanto concordavam ou não com cada uma destas opções.

Para desvio padrão todas as barreiras não tarifárias apresentaram-se com tendência de proximidade da média, com exceção de regulamentos técnicos padrões privados, que ficou com pontuação de 3,27, seguidos pelos requisitos ambientais, com 2,68 pontos, e depois o registro ou certificação específica do produto, com 2,28 pontos, apresentando um desvio padrão maior.

Quanto às medianas, onde 50% dos resultados apresentam-se acima da média e os outros 50% apresentam-se abaixo da média, ou seja, a mediana que apresentou resultado 3 encontra-se mais próximo à posição 3 na escala Likert, sendo esta posição na escala apresentada aos respondentes, uma posição de neutralidade nas respostas, uma vez que 1 na escala referia-se a concordo totalmente, 2 significava concordo, 3 significava não concordo e nem discordo, a pontuação 4 representava o discordo e pontuação 5 significava discordo totalmente. Já as medianas 1 e 2 apresentadas, mostram que os respondentes têm uma opinião de concordância com estas opções, sendo destacados os regulamentos ambientais e regulamentos técnicos padrões privados, seguidos pelo restrições quantitativas, requisitos de inspeção e defesa comercial, com mediana 2.

Para o ranking médio as opções que se apresentaram com pontuações entre 2,5 e 3,5 mostram indiferença por parte dos respondentes, sendo este o ponto neutro, ficando estas, a licença de importação, restrições quantitativas, trâmites aduaneiros excessivos, regulamentação de transporte, salvaguardas, dumping, subsídios, cotas e acordos bilaterais. Já as respostas que se apresentaram abaixo de 2,5 mostram concordância dos entrevistados, sendo estas, regulamentos técnicos padrões privados, requisitos de etiquetas, requisitos de inspeções, requisitos ambientais e defesa comercial, já as opções que apresentaram ranking médio acima de 3,5 mostram discordância dos respondentes, aqui não apresentadas.

A média aritmética ponderada é quando os dados usados no cálculo possuem pesos diferentes, levando em conta o peso de cada resposta e considerando a escala Likert e a quantidade de respostas em cada uma das escalas. Para este quadro analisado, as respostas que apresentaram números mais próximos ao 2, ficaram com tendência mais próximo ao concordar, já as que se apresentam com números mais próximos ao 3, mostram-se em uma linha de concordância mediana do respondentes, enquanto, por exemplo a opção cotas (apresenta 3,14) e salvaguardas (com pontuação 3,07) ficam com tendência para um nível de concordância mais inferior do que superior com as colocações, pois apresentam-se mais próximo ao não concordar do que ao concordar, conforme a escala Likert sugerida.

Analisando o referente quadro como um todo, é possível notar que as opções que se aproximaram mais da concordância foram os requisitos ambientais, defesa comercial e

requisitos de inspeções e etiquetas, que apresentaram uma média geral mais próxima da concordância que as demais alternativas.

Tabela 11 - “Quais destas tarifas você concorda que vêm sendo aplicadas nos produtos do setor metalmecânico?”

	Ranking Médio	Média Ponderada	Desvio Padrão	Mediana
Específica	3,14	3,14	1,30	3
Ad valorem	3	3	1,79	4
Mista (simultaneamente elementos de uma tarifa específica e de uma tarifa ad valorem)	3,07	3,07	1,79	3
Impostos indiretos	3,14	3,14	1,30	3
Custos de seguro e frete	1,71	1,71	3,27	1
Despesas com aduana no país importador	2,50	2,50	1,79	3

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Para a tabela apresentada acima, foram indicadas opções para o seguinte questionamento: “Quais destas tarifas você concorda que vêm sendo aplicadas nos produtos do setor metalmecânico?” para serem respondidas conforme conhecimento dos entrevistados. Ao fazer análise do desvio padrão, é possível notar que todas as opções de tarifas apresentadas ficaram próximas à média, ou seja, apresentaram homogeneidade de respostas, com exceção do custo de seguro e frete, que apresentou um desvio padrão de 3,27, mostrando maior divergência de opinião por parte dos respondentes quanto à concordância sobre esta tarifa.

Em relação a coluna da mediana, a maioria das opções obtiveram pontuação 3, o que demonstra que se mantiveram próximas a opção 3 da escala Likert, trazendo neutralidade por parte dos respondentes, com ressalva dos custos de frete e seguro e da ad valorem. Sendo que custo de seguro e frete apresentou pontuação 1, demonstrando maior concordância dos respondentes, enquanto a tarifa ad valorem ficou com pontuação 4, o que significa maior discordância quanto a aplicação da mesma nos produtos do setor metal mecânico.

Quanto à análise do ranking médio, é possível perceber uma neutralidade dos respondentes quanto a opções sugeridas, exceto custos e fretes, que se aproxima mais de uma pontuação de concordância, considerando a escala Likert proposta.

A média ponderada, que considera a pontuação, com base na escala Likert e na quantidade de respostas apresentadas. Para o específico questionamento, custo de seguro e frete e despesas com aduana no país importador, mostram maior concordância, uma vez que apresentam pontuação 1,71 e 2,50, respectivamente. A tarifa ad valorem demonstra

neutralidade dos entrevistados, com pontuação 3, enquanto as tarifas específicas, os impostos indiretos e a tarifa mista, indicam maior tendência a discordância com questionamento apontado, conforme opinião dos respondentes.

Por fim, fazendo uma análise cruzada de duas das questões aplicadas através da pesquisa encaminhada aos profissionais das empresas selecionadas, umas sobre quais são as defesas comerciais mais praticadas no setor metalmeccânico e outra sobre quais defesas estão presentes nas relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos, podemos observar que no primeiro questionamento a opção subsídios ficou com 5 respondentes, correspondendo à 35,7% das respostas, enquanto a opção nenhuma das alternativas ficou com 4 respondentes (28,6%), já no segundo questionamento a alternativa nenhuma das opções ficou com um total de 7 respondentes, representando 50% do total das respostas. Estes resultados nos trazem o entendimento de que, pelas respostas obtidas, as questões de defesa comercial não têm grande impacto na relação do setor metalmeccânico entre Brasil e Estados Unidos.

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A pesquisa acadêmica realizada, teve como objetivo principal a identificação das barreiras comerciais aplicadas nas exportações do Brasil para os Estados Unidos com foco no setor metalmeccânico da Serra Gaúcha.

Para que o objetivo principal fosse alcançado, foram delimitados os seguintes objetivos específicos, as serem discutidos um a um a seguir.

O primeiro objetivo específico apontado foi “Contextualizar as barreiras comerciais que serão pesquisadas”, sendo aqui introduzidos conceitos teóricos sobre os tipos de barreiras comerciais existentes, introduzindo o que são as barreiras comerciais, abordando de modo sucinto as questões históricas por trás da evolução destas barreiras e as exemplificando, também, sendo elas, as barreiras tarifárias (como exemplo, os impostos), barreiras não tarifárias (normas, regulamentos técnicos e restrições quantitativas) e ainda abrangendo as barreiras técnicas e defesas comerciais.

Na sequência, o objetivo específico determinado foi “Identificar e descrever os tipos de barreiras comerciais na exportação aplicadas entre os Estados Unidos e o Brasil do setor metalmeccânico”, sendo abordado parcialmente o funcionamento e estrutura aduaneira, de fiscalização e normativa do Estados Unidos, e apresentado também algumas exigências e solicitações que o país estabelece na entrada de produtos em seu país, com o foco nos produtos do setor metalmeccânico. As barreiras mais comuns nos EUA, como um todo, são a aplicação de barreiras não tarifárias do tipo regulamentos técnico, como exigências quanto a embalagens, e método de fabricação das mercadorias, por exemplo. Faz também a aplicação de barreiras técnicas, como inspeções e requisitos sobre práticas sanitárias. A restrição quantitativa, aplicada normalmente, são as cotas. À medida que, barreiras tarifárias, como por exemplo, a cobrança de impostos, não são as mais influentes, aplicadas pelo país, pois no geral, suas tarifas giram em torno de 3,5%. Para o setor metalmeccânico em específico, as barreiras mais aplicadas são as de regulamentação técnica, como a exigência de etiquetagem específica no produto, por exemplo. O Brasil também não sofre a aplicação de cobrança exagerada de impostos por parte dos Estados Unidos, muito em razão de acordos comerciais, como o SGP.

Para o próximo objetivo específico, que foi “Analisar os impactos destas barreiras no setor metalmeccânico”, foram aplicados questionamentos relacionados na pesquisa enviada as empresas, além da questão teórica exposta, para que fosse possível levantar informações a fim de responder este objetivo específico. Primeiramente foi questionado, quais os fatores que os respondentes acreditavam afetar mais as exportações de segmento abordado, tendo como

destaque os apontamentos de preço, preços praticados no mercado internacional e os entraves burocráticos. Um segundo questionamento aplicado, que tem ligação com este objetivo específico, foi sobre quais as barreiras, na opinião dos entrevistados, estariam mais presentes no segmento metalmeccânico, sendo destacadas com mais relevância, as barreiras tarifárias e também as não tarifárias. Além destes, houve o questionamento sobre quais tarifas acreditavam serem mais aplicadas para os produtos deste segmento, sendo que as que demonstraram mais concordância foram custos e fretes e despesas com a aduana do importador, e as que mais demonstraram discordância foram as tarifas específicas, os impostos indiretos e as tarifas mistas. Foi solicitado que os respondentes apontassem também quais barreiras eles acreditavam serem mais aplicadas no segmento do metalmeccânico, sendo que as mais relevantes foram os requisitos ambientais, requisitos técnicos padrões privados, requisitos de inspeção, restrições quantitativas e requisitos de etiquetas. Por fim, foi questionado aos respondentes, se eles concordavam que as barreiras comerciais geravam um impacto nas vendas do setor metalmeccânico, tendo como resultado respostas dispersas, porém com mais tendência a concordância, e em outro questionamento, puderam apontar quais as medidas poderiam contribuir com o desenvolvimento do setor metalmeccânico, tendo como sugestões o aumento nos investimentos tecnológicos, maior incentivo à exportação por parte do governo brasileiro, e que as empresas pudessem participar de mais eventos de divulgação e aperfeiçoamento, como maior presença em feiras internacionais, por exemplo.

Deste modo, é possível compreender que as barreiras comerciais geram um impacto no segmento metalmeccânico, principalmente para a entrada do produto exportado, por questões de preços, e entraves logísticos e aduaneiros e exigências de quesitos técnicos, como requisitos ambientais, de etiquetas e inspeções e outros.

E, por fim, foi proposto o objetivo específico, “Descrever como estas barreiras podem influenciar (positivamente ou negativamente) os negócios entre Estados Unidos e Brasil”

Para análise deste objetivo específico, também é possível avaliar resultados obtidos através dos resultados do questionário e da teoria pesquisada. Segundo os respondentes, as barreiras comerciais podem influenciar nos negócios entre os países tanto de modo positivo quanto de modo negativo, também acreditam que os negócios com os Estados Unidos são de grande importância para o Brasil, que demonstram bons resultados e que ainda têm grande potencial e crescimento a ser atingido, que para ambas as nações esta relação comercial é importante, pois traz desenvolvimento do país e da empresa, aumento de vendas, e maior alcance de novas tecnologias.

Deste modo, a presença de barreiras pode vir a ser útil, para proteção, segurança, desenvolvimento da economia e segurança de cada país, mantendo assim regras de padronização, normas ambientais alinhadas, e colaboração para uma economia saudável. Por outro lado, se estas barreiras comerciais não forem usadas de modo correto e leal, podem influenciar negativamente nesta troca comercial, uma vez que pode dificultar a entrada de mercadorias no país de destino, por conta de protecionismo exagerado, cobranças excessivas, e aplicação de exigências não necessárias.

Podemos dizer, então, que quando o assunto é comércio internacional, é necessário que haja padrões internacionais transparentes e com base em consensos, para que sejam assim solução e não obstáculo, uma vez que usados de forma eficaz, os padrões e avaliações de capacidade podem facilitar o comércio internacional, remover barreiras ao comércio, estimulando, assim, o crescimento econômico e de negócios e, também, a inovação. No comércio internacional devem estar presentes ações que facilitem as exportações e o desenvolvimento econômico, trazendo melhor infraestrutura e força de trabalho qualificada, e fortalecimento da cadeia de suprimentos, além de proteger o consumidor e o meio ambiente, permitindo assim esta melhora e proteção, sem que ocorra o comprometimento do desenvolvimento, crescimento econômico e inovação (ANSI, 2022).

6 BARREIRAS DOS ESTADO UNIDOS

Os Estados Unidos são pioneiros em assuntos que envolvem regulação, grande parte devido ao seu envolvimento histórico na revolução industrial, trazendo estrutura legislativa, reguladora e judiciária. Os EUA praticam o controle da regulamentação através de agências com estatutos individuais em acordo com o congresso, para trabalhar, fiscalizar e regulamentar a áreas as quais foi designada, sendo que a leis impostas pelas agências tem cunho de lei federal. (INMETRO, 2020)

Ainda segundo o Inmetro (2020), nos Estados Unidos, as leis e regulamentos que são aprovados por estados, são em geral, mais rigorosas do que as leis federais, podendo ser estas leis sobre regulamento de produtos, etiquetas, embalagens e outros. Os estados mais regulamentados dos Estados Unidos são, Califórnia e Nova York. Além de regulamentação feita pelos estados, existem condados que auxiliam nos três ramos do governo, o judiciário, legislativo e executivo, que tem a delegação de fiscalizar e aplicar penalidades e leis, sendo que também podem criar novas leis, que apenas não podem infringir a lei federal. Por este motivo, o governo americano incentiva a aplicação de regulamentações técnicas e de procedimentos de avaliação de conformidade, como, certificações, inspeções, ensaios e testes, por exemplo.

A maioria das normas americanas são desenvolvidas para dar suporte às necessidades de produtores e fabricantes, usuários e consumidores, e do governo. O sistema americano de desenvolvimento de normas é administrado pelo ANSI (American National Standards Institute), em português, Instituto Nacional Americano de Padrões, que é uma organização privada e sem fins lucrativos, com o objetivo de aumentar a competitividade do país perante o comércio internacional e auxiliar na melhoria de qualidade de vida dos americanos através de controles de conformidades, sendo que não tem a função de criar normas, apenas monitorar padrões (INMETRO, 2020)

Segundo o Ministério das Relações Exteriores (2016), os Estado Unidos impõem diversas restrições à entrada de produtos brasileiros, sendo que as barreiras aplicadas podem ser quotas, subsídios, tarifas mistas e outras. Os principais produtos aplicados são o algodão, açúcar, carnes, siderúrgicos, sucos de frutas, etanol e outros. Por esta razão, o exportador brasileiro deve estar atento na hora de exportar para os EUA, uma vez que é um país sofisticado e competitivo, sendo necessário um conhecimento prévio sobre tarifas, regulamentos, restrições e normas aplicados no produto a ser exportado. Por outro lado, deve se aproveitar vantagens de acordos firmados, como por exemplo o SGP e também facilidades e privilégios oferecidos, como as Zonas de Comércio Exterior.

Segundo U.S. Customs and Border Protection (CBP 2022), as Foreign Trade Zones, ou Zonas de Comércio Externo, em português, são zonas seguras legalmente, fora do território aduaneiro dos Estados Unidos, com o objetivo de promover e atrair o comércio internacional, estando normalmente localizadas próximos a portos de entrada, parques industriais, armazém terminais ou proximidades. Ficam sob o cuidado do departamento de comércio, demonstrando operações legais e não prejudiciais ao país, sua segurança e seu comércio.

Conforme o Ministério das Relações Exteriores (2021) a tarifa média dos Estados Unidos é relativamente baixa, girando em torno de média 3,5% sobre a mercadoria, na maioria dos casos. Apesar das baixas tarifas, sua legislação de importação é vasta e complexa, exigindo conhecimento por parte do exportador sobre regulamentos federais, estaduais, municipais e locais sobre a comercialização de mercadorias. Além dos regulamentos normais da alfândega, em alguns casos é necessário o seguimento de leis e regulamentos específicos, estabelecidos pelos órgãos do governo norte americano, como por exemplo, proibição de entrada, limitações à portos, distribuição e armazenagem de mercadorias, podendo fazer requerimento de tratamento, rotulagem ou armazenamento prévio à liberação de mercadorias. Além disso, os Estados Unidos possuem inúmeros regulamentos técnicos federais, estaduais e municipais, tanto para produção interna quanto para importações, como por exemplo, regulamentos de rotulagem, embalagem, práticas sanitárias, de fabricação, entre outras. A barreira não tarifária mais aplicada nos Estados Unidos é a de sistema de cotas, sendo administrada pela alfândega norte-americana.

A lei dos Estados Unidos exige que cada item produzido internacionalmente e importado aos EUA tenha uma marca na embalagem, contendo o nome (em inglês) do país de origem do produto, ou seja, uma etiqueta, que traga esta informação de identificação. Esta etiqueta deve ser visível e impressa de forma permanente na embalagem. As importações de certos produtos podem ser proibidas ou restringidas, para proteção da economia e segurança dos Estados Unidos, sendo definidas por leis. Estas leis podem, ainda, além de proibir a entrada no país e restringir rotas, armazenagem e uso, podem exigir tratamentos, etiquetagens ou processamentos para liberação das mercadorias (CBP, 2022).

Conforme pesquisa ao Cronograma de Tarifas Harmonizadas (2022- Revisão 5) com base no NCM escolhido como estudo da pesquisa (8215.20.00) é possível obter informações sobre a aplicação de tarifa nestes produtos. Podemos notar que neste caso não há incidência da cobrança de imposto de importação, em razão do acordo firmado entre os dois países, Estados Unidos e Brasil, o Sistema Geral de Preferências (SGP), que dá o benefício de redução parcial ou total de impostos de importação, que venham a incidir sobre produtos de origem dos países

em desenvolvimento, que fazem parte deste acordo, sendo este o caso do Brasil, ao receber imunidade por parte dos Estados Unidos. Conforme é possível notar no quadro abaixo:

Quadro 4 – Tarifas de Sistema Harmonizado dos Estados Unidos

Título/ Subtítulo	Stat. Su - fixo	Descrição do artigo	Unidade de Quantidade	Taxas de imposto		
				1	2	
				Geral	Especial	
8215.20.00	00	Outros conjuntos de artigos sortidos ¹²	pcs ¹³	A taxa do imposto aplicável a aquele artigo no tema do conjunto para a mais alta taxa de imposto ¹⁴	Livre (AU, BH, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, OM, P, PA, PE, S, SG)	A taxa do imposto aplicável a aquele artigo no tema do conjunto para a mais alta taxa de imposto

Fonte: Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision 5 (2022) (Tarifas de Sistema Harmonizado dos Estados Unidos Revisão 5) – Tradução da autora.

Na imagem é possível notar, o HTSUS selecionado (8215.20.00), ao lado a descrição referente ao enquadramento, a unidade de quantidade, neste caso sendo peças, e na sequência, as taxas de imposto aplicadas.

Além disso, conforme pesquisa ao Portal Único (SISCOMEX) também é possível identificar que não existe necessidade de Licença de Exportação (LPCO) para exportações de mercadorias NCM 8215.20.00 para os Estados Unidos da América.

Ainda, os Estados Unidos e o Brasil assinaram um acordo, no ano de 2011, chamado Acordo de Cooperação Econômica e Comercial, com o objetivo de aumentar a cooperação em comércio e investimento entre as duas potências econômicas do Hemisfério Ocidental. Este acordo proporciona expansão da relação direta de comércio e investimento, estruturando a cooperação em aspectos como inovação, facilitação do comércio, e barreiras técnicas ao comércio. Em outubro de 2020 houve a assinatura de um novo protocolo de atualização deste acordo, para adição de disposições da última geração sobre administração aduaneira, facilitação do comércio, boas práticas regulatórias e anticorrupção (USTR, s.d.).

Para que fosse possível ter um maior entendimento sobre o processo de importação e exigências dos EUA, abaixo encontra-se uma simulação de importação dos Estados Unidos, sobre os artigos enquadrados no 8215.20.00 do Brasil (SANTANDER TRADE, 2022).

Figura 7 – Simulação de Exportação

Preço da mercadoria	1000	United States, Dollar (USD)
Incoterm	FOB	
Pais de importação	Estados Unidos	
Pais de exportação	Brasil	
Pais de fábrica	Brasil	
Código alfandegário do seu produto	8215.20.00.00	Tools, implements, cutlery, spoons and forks, of base metal; parts thereof of base metal Spoons, forks, ladles, skimmers, cake-servers, fish-knives, butter-knives, sugar (...) s thereof: Other sets of assorted articles Procurar na classificação aduaneira norte-americana
Unidades	100	
Modo de transporte	<input type="radio"/> aéreo <input checked="" type="radio"/> marítimo <input type="radio"/> terrestre	
Custo do transporte principal	500	USD
Montante do seguro	10	USD

Fonte: SANTANDER TRADE (2022).

Figura 8 – Detalhes da Simulação de Exportação

Detalhe do cálculo			
Descrição	Valor	Dívida	Fórmula
Valor FOB da mercadoria:	1.000,00	USD	-
Custo do transporte principal	500,00	USD	-
Montante do seguro	10,00	USD	-
MPF	2,22	USD	\$2.22 if FOB value LE or EQ \$2,500 (Automated Entry) or 0.3464% if FOB value GT \$2,500 with a MIN \$27.75 and MAX \$538.40
HMF	1,25	USD	0.125 percent Ad Valorem
Direito aduaneiro	0,00	USD	Refer to the US tariff schedule for calculation; Additional information: See 9903.88.03, 9903.88.21, 9903.88.22, 9903.88.23 and 9903.88.24. 9903.88.37. (DEFAULT)
Custo total*	1.513,47	USD	FOB + Insurance + Freight Int. + Duties and Taxes
*Fora de post encaminhamento e margem dos intermediários (importadores, grossista, distribuidor,...)			
Sumário da vossa operação Alterar Nova pesquisa			
Pais	Mercadoria		Transporte
Importação: Estados Unidos Exportação: Brasil Fabricação: Brasil	Nº de nomenclatura: 8215.20.00.00 Valor FOB: 1.000,00 USD Unidades: 100		Modo de transporte: Marítimo Custo do transporte principal: 500,00 USD Montante do seguro: 10,00 USD
Fonte: E2Open			

Fonte: SANTANDER TRADE, 2022.

Nas figuras sete e oito temos a calculadora de preço de importação, que calcula o preço da mercadoria entregue desalfandegada no país importador, incluindo custos de seguro, transporte, alfândega e impostos. Para esta simulação, foram usados valores e quantidades fictícias como base, simulando de transporte marítimo e incoterm FOB, a partir desta suposição de valores obtivemos um preço de exportação de USD 1.513,47.

No quadro seguinte é apresentado um detalhamento dos valores aplicados no processo, (com base nos valores fictícios antes apresentados). Sendo assim, vemos que sobre esta exportação foram aplicados valores referentes as seguintes taxas:

Taxa MPF (The Merchandise Process Fee) ou em português, a taxa de processamento de mercadorias, que é cobrada sobre entradas formais, sendo uma taxa ad valorem de 0,3464%. É baseada no valor da mercadoria que está sendo importada, sem incluir demais taxas, fretes e seguro. O valor máximo desta taxa não pode ser mais que US\$ 538,40 e não deve ser inferior a US\$ 27,75. Quanto as entradas informais, é cobrada uma taxa fixa que varia de US\$ 2,22, US\$ 6,66 ou US\$ 9,99 por remessa, além de estar sujeita também a uma cobrança de taxa de processamento de fabricação. Estas taxas devem ser pagas à CBP, que é a alfândega de proteção de fronteira dos EUA, no momento de entrada da mercadoria no país. A mercadorias com valor acima de US\$ 2.500 devem necessariamente seguir o processamento de envio de remessa formal (CBP, 2022).

Taxa HMF (The Harbor Maintenance Fee) ou em português, a taxa de manutenção do porto, que é uma taxa cobrada para que seja mantida a manutenção dos portos dos Estados Unidos, como auxílio de custo, é cobrada apenas nos processos de importação, embarques domésticos e admissões. O cálculo desta taxa é feito com base no valor da remessa, sendo obrigatório o pagamento de 0,125% sobre o valor da carga comercial embarcada através dos portos identificados. Esta taxa aplica-se apenas nos trâmites marítimos, não sendo aplicadas em processos aéreos, sendo cobrada pela CBP e direcionada ao fundo de manutenção dos portos. (CBP, 2022).

A CBP (U.S. Customs and Border Protection), que é a principal agência de fiscalização de fronteiras dos Estados Unidos, e que tem a missão de controlar, regular e facilitar, a movimentação de pessoas, mercadorias e transportadores, entre os EUA e os demais países, garantindo assim a segurança do país, expõe algumas dicas para facilitação da exportação e desembaraço de mercadorias para os EUA, que seriam estas, emitir a fatura referente a venda internacional com o máximo de informações e detalhes possível, marcar, enumerar e identificar as embalagens, conforme marcas e números referentes, além da marcação do país de origem da mercadoria, com base na lei de exigência do país. Além disso, é necessário o exportador estar

informado sobre as leis e requerimentos que podem ser aplicados aquela mercadoria a ser exportada, contatando além da CBP, outras agências de regulamentação específica do produto (CBP, 2022).

Segundo o Ministério das Relações Exteriores (2021), a partir de 12 de novembro de 2008, todo produto estrangeiro manufaturado e que esteja sujeito a algum regulamento sobre segurança de produtos de consumo deve estar acompanhado de certificado de conformidade.

Quanto a certificação de conformidade, todas as economias devem ter acesso aos serviços confiáveis de avaliação de conformidade, demonstrando que certo produto atende especificações, requisitos e regulamentos (nacionais e internacionais) necessários, garantindo assim proteção a saúde, segurança e meio ambiente, evitando práticas comerciais desleais e reduzindo barreiras técnicas ao comércio, com o auxílio destas demonstrações de conformidade do produto. Um tipo de certificação aplicada aos produtos é a chamada ISO (Organização Internacional de Normalização), que é uma rede global de normas internacionais, as quais são exigidas pelas empresas, governo e sociedade. As normas ISO são totalmente aceitas a nível mundial, por setores públicos e privados. A ISO é uma organização não governamental, existente em todas as regiões do mundo, uma por país, em países desenvolvidos e, também, naqueles em desenvolvimento. Com base nisso, a certificação ISO necessária para talheres é a ISO/TC 186 (ISO, 2022).

A missão da ISO é promover o desenvolvimento da padronização e atividades relacionadas no mundo com o objetivo de facilitar o intercâmbio internacional de bens e serviços e desenvolver a cooperação nas esferas da atividade intelectual, científica, tecnológica e econômica. O trabalho da ISO resulta em acordos internacionais que são publicados como Normas Internacionais e outros tipos de entregas ISO (ANSI, 2022).

É válido pontuar que, apesar de os Estados Unidos não fazerem nenhuma exigência específica sobre o produto do setor metalmeccânico, com foco na cutelaria e seus afins, é interessante que a empresa apresente testes que possam demonstrar a qualidade do produto, agregando confiabilidade e maior valor a mercadoria, como por exemplo testes de corrosão, tração (quando cabo plástico, no caso dos talheres), fichas de componentes e fabricação de outras matérias primas usadas na fabricação do produto final, certificação para contato do material com alimento, teste de qualidade e quantidade de madeira (no caso de talheres com cabo de madeira, por exemplo). Outro ponto importante é que, caso a mercadoria seja enviada ao Estados Unidos comportada em pallets e outros suportes de madeira, estes materiais devem passar pelo processo de fumigação (conforme NIMF 15- Norma Internacional de Medidas Fitossanitárias) para que seja evitada a transmissão de insetos e fungos.

Uma certificação que estes produtos podem levar, que também agrega ao produto final, é a marca NSF, que é aplicada a produtos que entram em contato com o alimento, comprovando que está de acordo. A NSF é uma organização global independente, que facilita o desenvolvimento de padrões de saúde pública, testando, auditando e certificando produtos e serviços, desde 1944. Esta certificação garante aos consumidores, varejistas e reguladores que os produtos certificados foram rigorosamente testados, a fim de cumprir todos os exigidos. Os produtos que possuem esta marca têm facilitação de acesso à mercados e traz maior segurança e confiança do consumidor, sendo que possui aceitação regulatória garantida na América do Norte e melhor aceitação no restante do mundo também (NSF, 2021).

Estes cuidados e certificações são importantes no processo de exportação, para que o produto alcance diferentes mercado, tenha boa aceitação e não enfrente nenhum empecilho maior perante legislação e autoridades, como entraves de qualidade ou fiscais, por exemplo.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme dados obtidos nesta pesquisa acadêmica, as maiores motivações que levam as empresas a exportarem são o maior desenvolvimento da empresa, o aumento das vendas, maior visibilidade, aumento de produtividade, independência do mercado interno, entre outros. Para que estes fatores sejam alcançados mais facilmente e com mais sucesso, é necessário que haja um conhecimento do mercado externo, do processo de exportação e dos possíveis obstáculos que possam existir na comercialização de mercadorias com as demais nações.

Com esta motivação, o desenvolvimento da seguinte pesquisa teve como objetivo fazer o levantamento das barreiras comerciais que se encontram presentes nas exportações entre o Brasil e os Estados Unidos, focando no segmento metalmeccânico da Serra Gaúcha.

Na pesquisa, foram abordados conceitos teóricos e históricos sobre o tema mencionado, abrangendo diferentes pontos para embasamento do estudo, trazendo dados sobre comércio internacional, exportações, exportações do Brasil, exportações do setor metalmeccânico. Também abordou o tema da relação entre Brasil e Estados Unidos, e dados apenas dos Estados Unidos também. Contextualizou barreiras comerciais, exemplificando os tipos existentes e como se dividem, e as defesas comerciais aplicadas pelos países como proteção comercial.

Para quantificar e compreender a teoria demonstrada, foi feita a aplicação de uma pesquisa quantitativa com profissionais das empresas da região metropolitana da Serra Gaúcha do segmento metalmeccânico, com foco nos artigos de cutelaria, ferramentas e artigos em metal pra uso doméstico e pessoal. Nesta pesquisa foram feitas perguntas abertas, de múltipla escolha e em escala Likert, para que fosse abrangido e levantado o conhecimento do respondente sobre o assunto, com base no seu dia a dia, rotina e negociações da empresa em que atua e, também, baseado na sua experiência profissional e vivência na área de comércio internacional.

Através da análise dos resultados da pesquisa aplicada e, também, da pesquisa teórica realizada, foi possível notar que os Estados Unidos é um país rígido quanto à entrada de produtos em seu país e que aplica diversos modos de barreiras comerciais, que apesar de não aplicar tarifas exorbitantes sobre os produtos importados, faz outras fortes exigências técnicas e não tarifárias, principalmente para produtos de origem animal e vegetal. Um capítulo foi dedicado, ao final da pesquisa, para abordar as barreiras e exigências existentes e as direcionadas aos produtos base deste estudo acadêmico.

Para o produto escolhido como enfoque desta pesquisa, artigos de cutelaria, ferramentas e demais, não é possível notar uma exigência específica a este tipo de mercadoria, e nem aplicação de tarifas específicas ligadas exclusivamente ao produto, porém é de extrema

importância mencionar que o país aplica outras determinações de cunho de barreiras não tarifárias e técnicas, como a requisição de etiquetas, por exemplo, sendo necessária a aplicação da identificação do país exportador (em inglês) nos produtos por ele exportado aos EUA.

É imprescindível pesquisar sobre regulamentos, normas, restrições e demais exigências impostas pelos Estados Unidos antes de iniciar as atividades exportadoras ao país, uma vez que sua legislação de importação é complexa e aplicada por diferentes órgãos governamentais, que seguem leis federais, estaduais, municipais e locais, diferentes para cada segmento. Este conhecimento prévio sobre o país, seu processo comercial e regulatório é essencial para que não ocorra o não cumprimento de alguma imposição por ele aplicado ao produto ou processo comercial, evitando assim maiores problemas, retrabalho ou perdas.

Conforme mencionado acima, a partir da aplicação de uma pesquisa quantitativa à 14 diferentes empresas exportadoras, do ramo metalmeccânico, situadas na região da serra gaúcha, para que fossem respondidas por profissionais atuantes na área de comércio internacional destas empresas, foram obtidas algumas informações importantes a serem pontuadas, como por exemplo, os motivos mais influentes na decisão de uma empresa quanto a iniciar suas atividades exportadoras, como crescimento, aumento de vendas e visibilidade, e quais os fatores que mais prejudicam os negócios destas empresas como os preços internos e também aqueles praticados no mercado internacional, além dos entraves burocrático aplicados. Na pesquisa quantitativa, também foram dispostas algumas questões abertas, para que a opinião dos entrevistados fosse exposta, onde muitos pontos importantes também foram trazidos, foram mencionadas algumas dificuldades que as empresas enfrentavam na exportação de seus produtos, como a dificuldade de aceitação que o produto brasileiro tem perante os demais países, a concorrência com fornecedores asiáticos e, também a dificuldade de adaptação no mercado externo. Porém, ainda que existam estas dificuldades, é viável que o Brasil ganhe espaço e melhore suas exportações, a partir do apoio e incentivo às exportações, por parte do governo, ajudando na divulgação do Brasil no mercado externo, auxiliando na prospecção de parceiros comerciais, diminuição de custos, melhora da logística brasileira, investimento na infraestrutura brasileira e diminuição das barreiras existentes.

O tema sobre barreiras comerciais e demais entraves aplicados ao comércio internacional ainda é um assunto pouco entendido, explorado e divulgado. Parte da população e das empresas desconhece os tipos existentes destas barreiras, como elas vêm a prejudicar nos negócios com os demais países do globo, ou como elas podem auxiliar no mesmo, e os direitos que possuem para questioná-las e aplicá-las. Alguns desconhecem a OMC, os acordos, direitos e deveres existentes. Deste modo, o esclarecimento e maior divulgação desta questão, pode

melhorar muito a relação entre os países, aumentando as vendas, o desenvolvimento e visibilidade junto a parceiros comerciais.

Sobre a relação entre Brasil e Estados Unidos, apesar das barreiras e exigências aplicadas pelos países, este também oferece e participa de diversos acordos comerciais e bilaterais com demais países, como por exemplo o acordo SGP, e o Acordo de Cooperação Econômica e Comercial, dos quais o Brasil participa. Os Estados Unidos da América são um dos principais parceiros comerciais do Brasil, e a relação entre ambos tem tendência a melhorar ano após ano, uma vez que é uma junção de dois mercados com grande potencial nos negócios.

Em conclusão, é necessário que todos os países que queiram exportar para outros países, tenham conhecimento e estejam atentos as barreiras aplicadas à comercialização de mercadorias, e que manifestem-se em caso de ilegalidades comerciais, para que seja sempre praticado o comércio leal e justo entre as nações, trazendo assim benefícios para todos os envolvidos, evolução da economia mundial, das relações bilaterais e multilaterais e para que haja cada vez mais uma desburocratização do comércio internacional.

7.1 LIMITAÇÕES DO ESTUDO E SUGESTÕES DE PESQUISAS FUTURAS

A seguinte pesquisa teve limitação no sentido de representatividade de pessoas entrevistadas, uma vez que das 25 empresas das quais foram enviadas o questionário, apenas 14 responderam. Outro ponto da pesquisa que poderia ter sido mais aprofundado nos resultados diz respeito aos impactos que as barreiras comerciais têm especificamente no setor metalmeccânico, o qual demandaria uma pesquisa qualitativa suplementar, uma vez que a presente pesquisa apenas levantou barreiras mais conhecidas aplicadas a ele, como a de etiquetagem.

Deste modo, seria interessante que estudos futuros aprofundassem a pesquisa de barreiras destes segmentos, focando mais nos impactos que elas causam ao setor e que a pesquisa aplicada use um enfoque qualitativo que considere uma população a ser entrevistada mais representativa, para que assim, ocorra a obtenção de dados mais abrangentes, exatos e significativos.

REFERÊNCIAS

- ABRACOMEX - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CONSULTORIA E ASSESSORIA EM COMÉRCIO EXTERIOR. Quais os maiores importadores do Brasil. ABRACOMEX, 2022. Disponível em: <https://www.abracomex.org/quais-sao-os-maiores-importadores-do-brasil>. Acesso em: 28 mai. 2022.
- AGRESTI, Alan; FINLAY, Barbara. **Métodos estatísticos para as ciências sociais: Métodos de pesquisa**. São Paulo: Grupo A, 2012.
- AMCHAM - CÂMARA AMERICANA DE COMÉRCIO PARA O BRASIL. **Brasil e estados Unidos: tudo o que você precisa saber ao estabelecer relações comerciais com os EUA**. AMCHAM, 2022. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/noticias/comercio-exterior/brasil-e-estados-unidos-tudo-o-que-voce-precisa-saber-ao-estabelecer-relacoes-comerciais-com-os-eua>. Acesso em: 25 mai. 2022.
- ANDRADE, Maria M. de. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação**. 10. ed. **São Paulo: Grupo GEN**, 2012.
- ANSI - AMERICAN NATIONAL STANDARDS INSTITUTE. **Padrões Nacionais Americanos**. ANSI, 2022. Disponível em: <https://ansi.org/>. Acesso em: 03 jun. 2022.
- APEX-BRASIL – AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS. **Manual sobre barreiras comerciais e aos investimentos**. Brasília, DF: CNI, 2017. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliq%20aqui.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2022.
- ATLAS SÓCIOECONÔMICO RIO GRANDE DO SUL. **Região Metropolitana da Serra Gaúcha – RMSG**. Governo do Estado do Rio Grande do Sul. Secretaria de planejamento, governança e gestão, 2020. Disponível em: <https://atlassocioeconomico.rs.gov.br/regiao-metropolitana-da-serra-gaucha>. Acesso em: 22 nov. 2021.
- BARRAL, Welber; PIMENTEL, Luiz Otavio. **Relações entre comércio internacional e desenvolvimento**. São Paulo: Editora Fund Boiteux, 2006.
- BAUMANN, Renato; MESSA, Alexandre. **A economia política da política comercial no Brasil**. IPEA, 2017. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8715/1/A%20Economia%20pol%C3%ADtica.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2022.
- BRASIL. Ministério da Economia. **Estatísticas do Comércio Exterior em Dados Abertos**. Ministério da Economia, 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/comercio-exterior/estatisticas/base-de-dados-bruta>. Acesso em: 26 mai. 2022.
- BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **Estados Unidos da América**. Ministério das Relações Exteriores, 2014. Disponível em: <https://www.gov.br/mre/pt-br/assuntos/relacoes-bilaterais/todos-os-paises/estados-unidos-da-america>. Acesso em: 11 set. 2021.

BRASIL. **Lista de empresas exportadoras e Importadoras.** Disponível em: <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/comercio-exterior/estatisticas/empresas-brasileiras-exportadoras-e-importadoras>. Ministério da Economia, 2022. Acesso em: 22 nov. 2021.

BRASIL. **Como exportar:** Estados Unidos. Ministério das Relações Exteriores, 2016. Disponível em: <https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/Publicacoes/ComoExportar/CEXEstadosUnidos.pdf>. Acesso em: 27 mai. 2022.

BRASIL. SISCOMEX. **Principais etapas da exportação.** Siscomex, 2021. Disponível em: <http://siscomex.gov.br/aprendendo-a-exportar/principais-etapas-da-exportacao/>. Acesso em: 15 mai. 2022

COMEXSTAT. **Comexvis.** Comexstat, Governo Federal, Ministério da Indústria, comércio exterior e serviços, 2021. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Acesso em: 11 set. 2021.

CONEXÃO ADUANAS. **Estrutura do comércio exterior brasileiro.** Conexão Aduanas, 2020. Disponível em: <https://conexoaduanas.com.br/estrutura-do-comercio-exterior-brasileiro/>. Acesso em: 02 out. 2021.

CORSEUIL, Carlos Henrique; KUME, Honório. **A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990:** impactos sobre emprego e salário. IPEA - Instituto de pesquisa econômica aplicada, 2013. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5470&catid=299. Acesso em: 10 dez. 2021.

CPB - U.S. CUSTOMS AND BORDER PROTECTION. **Importing into the United States A Guide for Commercial Importers. CBP, 2006.** Disponível em: <https://www.cbp.gov/sites/default/files/documents/Importing%20into%20the%20U.S.pdf>. Acesso em: 02 jun. 2022.

CPB - U.S. CUSTOMS AND BORDER PROTECTION. **Merchandise Processing Fee.** CBP, 2022. Disponível em: <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/merchandise-processing-fee>. Acesso em: 04 jun. 2022.

DALLACORTE, Fabiano Cislighi. **Tendências do setor metalmeccânico para as pequenas indústrias 2019/2020.** SEBRAE, 2019. Disponível em: <https://sebraers.com.br/metalmeccanico/tendencias-do-setor-metalmeccanico-para-as-pequenas-industrias/>. Acesso em: 25 set. 2021.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. **Comércio exterior:** teoria e gestão. 3. ed. São Paulo: Grupo Gen, 2013.

FIEP – FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO PARANÁ. **Complexo metal mecânico.** FIEP, s.d. Disponível em: <http://www.fiepr.org.br/fomentoedesarrollo/cadeiasprodutivas/uploadAddress/metalmeccanico%5B19560%5D.pdf>. Acesso em: 20 set. 2021.

FIERGS - FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Boletim da Balança Comercial do RS**: julho de 2021. FIERGS, 2021. Disponível em: https://fiergs.org.br/sites/default/files/paragraph--files/boletim_bc_macro_julho.pdf. Acesso em: 25 set. 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2019.

HARMONIZED TARIFF SCHEDULE – HTS. **Version: 2022 Revision 5**. HTS, 2022. Disponível em: <https://hts.usitc.gov/current>. Acesso em: 27 mai. 2022.

INMETRO – INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA. **Articulação Internacional**. INMETRO, 2020. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/barreirastecnicas.asp>. Acesso em: 10 set. 2021.

INMETRO – INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA. **Modelo Regulatório do INMETRO**. INMETRO, 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/inmetro/pt-br/assuntos/regulamentacao/modelo-regulatorio-do-inmetro/04-relatorio-modelo-americano-v2.pdf>. Acesso em: 02 jun. 2022.

IPPC – INTERNATIONAL PLANT PROTECTION CONVENTION. **Normas Internacionais para Medidas Fitossanitárias**. Food and Agriculture Organization of United Nations, 2009. Disponível em: https://www.ippc.int/largefiles/NIMF_15_2009_PTFINAL_0.pdf Acesso em: 04 jun. 2022.

ISO – INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARDIZATION. **International harmonized stage codes**. ISO, s.d. Disponível em: <https://www.iso.org/stage-codes.html#90.93>. Acesso em: 02 jun. 2022.

ISO – INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARDIZATION. **Building trust: the conformity assessment toolbox**. ISO, s.d. Disponível em: <https://www.iso.org/publication/PUB100230.html>. Acesso em: 02 jun. 2022.

KOCHINSKI, Angela Cristina; PRATES, Rodolfo Coelho. **Comércio Internacional: Teoria e prática**. São Paulo: Editora Intersaberes, 2016.

LAKATOS, M.; MARCONI, M. D. **Metodologia Científica**. 7. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2017.

LUDOVICO, Nelson. **Mercados e Negócios Internacionais** São Paulo: Editora Saraiva, 2007.

MAIA, Jayme de M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. São Paulo: Grupo GEN, 2014.

MATIAS-PEREIRA. **Manual de Metodologia da Pesquisa Científica**. São Paulo: Grupo GEN, 2016.

MINAYO, M. C. S. Ciência, técnica e arte: o desafio da pesquisa social. *In*: MINAYO, M. C. S. *et al.* **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1994.

MIRANDA, José Carlos. **Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 1990**. Brasília, DF: IPEA, 2001. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2063/1/TD_829.pdf. Acesso em: 19 mai. 2022.

NSF INTERNACIONAL. **Serviços no Brasil**. NSF, 2021. Disponível em:

<https://nsfinternational.com.br/>. Acesso em: 04 jun. 2022.

OLIVEIRA, H. A. D. **Relações Internacionais do Brasil: Temas e Agendas**. São Paulo: Editora Saraiva, 2007.

PENTA TRANSACTION. **Estatísticas de Importação-Exportação de 74 países online**.

Penta-transaction, 2021. Disponível em: <https://penta-transaction.com/PortalPenta/inicio>.

Acesso em: 20 set. 2021.

PORTAL DA INDÚSTRIA. **Comércio Exterior**. Portal da Indústria, 2021. Disponível em

<https://industriabrasileira.portaldaindustria.com.br/grafico/total/exportacoes/#/industria-total>.

Acesso em: 25 set. 2021.

PORTAL DA INDÚSTRIA. **Rio Grande do Sul**. Portal da Indústria, 2021. Disponível em:

<https://perfildaindustria.portaldaindustria.com.br/estado/rs>. Acesso em: 01 nov. 2021.

PORTAL ÚNICO SISCOMEX. **Simular Tratamento Administrativo de exportação**.

Siscomex, s.d. Disponível em: <https://portalunico.siscomex.gov.br/talpc/#/simular-ta?perfil=publico>.

Acesso em: 29 mai. 2022.

POYER, Maria da Graça; RORATTO, Renato Paulo. **Introdução ao Comércio Exterior**.

Palhoça: Unisul Virtual Palhoça, 2017. Disponível em:

https://www.uaberta.unisul.br/repositorio/recurso/14690/pdf/intro_com_ext_livro.pdf. Acesso em: 02 out. 2021.

ROBERTO, A. P. **Relações internacionais e política externa do Brasil**. São Paulo: Grupo

Gen, 2011.

SAMPIERI, Roberto. H.; COLLADO, Carlos. F.; LUCIO, María del Pilar B. **Metodologia de**

Pesquisa. São Paulo: Grupo A, 2013.

SANTANDER TRADE. **Valores de Comércio nos Estados Unidos**. Santander Trade, 2021.

Disponível em: <https://santandertrade.com/pt/portal/analise-os-mercados/estados-unidos/valores-do-comercio-2>.

Acesso em: 08 ago. 2021.

SANTANDER TRADE. **Análise os mercados: Fluxo de Importação e exportação**. Santander

Trade, 2020. Disponível em: <https://santandertrade.com/pt/portal/analise-os-mercados/estados-unidos/valores-do-comercio-2>.

Acesso em: 25 mai. 2021.

SANTOS, João A.; FILHO, Domingos P. **Metodologia Científica**. São Paulo: Cengage

Learning Brasil, 2012.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Metal Mecânico**.

SEBRAE, 2016. Disponível em:

[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/bcbf8173059d6d92ff3bb614499f1353/\\$File/7100.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/bcbf8173059d6d92ff3bb614499f1353/$File/7100.pdf). Acesso em: 01 nov. 2021

SEGRE, German. **Manual Prático de Comércio Exterior**. 5. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2018.

SILVA, Cláudio Ferreira da. Do GATT à OMC, o que mudou, como funciona e perspectiva para o sistema multilateral do comércio. **Universitas - Relações Int.**, Brasília, v. 2, n. 2, p. 109-125, 2004.

SINMETAL. **A importância do setor metalmeccânico na economia gaúcha**. SINMETAL, 2022. Disponível em:
http://www.sinmetal.com.br/site/principal/conteudo_nivel3.asp%3FcodConteudo%3D269.
Acesso em: 01 nov. 2021.

SOUZA, J. M. M. D. **Fundamentos do comércio internacional**. São Paulo: Editora Saraiva, 2009.

UN COMTRADE. **Banco de dados do Comércio da ONU**. UN Comtrade, 2022. Disponível em: <https://comtrade.un.org/data/>. Acesso em: 23 mai. 2022.

U.S. DEPARTMENT OF STATE. U.S. **Relations with Brazil**. State.gov, 2021. Disponível em: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-brazil/>. Acesso em: 24 mai. 2022.

USTR – OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. **Brazil**. USTR, s.d. Disponível em: <https://ustr.gov/countries-regions/americas/brazil>. Acesso em: 09 mai. 2022.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio Exterior Brasileiro**. 11. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2015.

APÊNDICE A – PESQUISA

Acadêmica: Raquel Dornelles
 Curso: Comércio Internacional
 Universidade: UCS (Universidade de Caxias do Sul)

As barreiras comerciais estão presentes em diferentes mercados espalhados pelo mundo inteiro. Podemos notar isto, também nos mercados que mais movimentam a economia da região em que moramos. Sendo assim, a pesquisa apresentada a seguir, tem o intuito de levantar dados sobre as exportações para os Estados Unidos do setor metalmeccânico da Serra Gaúcha.

ALGUNS CONCEITOS DE APOIO PARA RESPONDER A PESQUISA:

- **Salva guardas:** É uma defesa comercial utilizada para evitar que as importações de determinado país cresçam muito a ponto de prejudicar ou ameaçar a produção nacional de similares desses produtos ou então dos seus concorrentes diretos.
- **Dumping:** É a venda de bens abaixo dos praticados no mercado interno, ou abaixo dos custos de produção destes bens.
- **Subsídios:** São incentivos fiscais ou auxílios financeiros concedidos pelo governo para promover certas atividades ou incentivar determinados setores da economia.
- **Barreiras comerciais:** São medidas, leis, regulamentos, política ou prática governamental com o intuito de impor restrições ao comércio internacional.
- **Barreiras tarifárias:** São as barreiras aonde se enquadram tarifas de importações e demais taxas, como por exemplos, os impostos.
- **Barreiras não tarifárias:** São restrições que não se estabelecem em forma de tarifas, como licenciamento de importação, quotas, procedimentos alfandegários e aduaneiros, medidas sanitárias entre outros.
- **Barreiras técnicas:** São as barreiras que usam de normas e regulamentos técnicos, como sanitários e de vigilância.

PESQUISA QUANTITATIVA

1. Idade
 - Menos de 18 anos
 - De 18 a 29 anos
 - De 30 a 49 anos
 - Mais de 50 anos

2. Qual seu nível de escolaridade?
 - Fundamental incompleto
 - Fundamental completo
 - Médio incompleto
 - Médio completo
 - Superior incompleto/cursando
 - Superior completo

- Pós graduação incompleta/completa
 Outro qual? _____
3. Nome da empresa em que trabalha? (esta informação não será divulgada)
4. Qual cargo você ocupa na empresa?
5. A que segmento do metalmeccânico a empresa em que trabalha pertence?
 Fabricação de artigos de cutelaria
 Fabricação de ferramentas
 Fabricação de outros artigos de metal
Quais? _____
6. Em que cidade esta empresa está situada?
7. Há quanto tempo você atua no comércio internacional?
 Menos de um ano
 De 1 a 3 anos
 De 4 a 5 anos
 De 6 a 9 anos
 De 10 a 20 anos
 Mais de 20 anos
8. Na sua opinião, quais desses fatores levam as empresas a optarem pela exportação de seus bens? Assinale no mínimo 3 itens.
 Aumento das vendas
 Aumento da produtividade
 Incentivo Fiscais
 Aumento da qualidade do produto
 Desenvolvimento da empresa
 Aumento de visibilidade da empresa
 Maior segurança
 Maior competitividade perante concorrentes
 Independência do mercado interno
 Aumento de parceiros comerciais
 Alcance a novas tecnologias
 Outro
Qual ____?
9. Que tipos de barreiras você encontra nas exportações da empresa em que atua?
 Barreiras tarifárias
 Barreiras não tarifárias
 Barreiras técnicas
 Nenhuma das opções anteriores

10. Quais fatores que afetam as exportações do ramo metalúrgico na empresa em que atua? Escolha quantas opções achar necessário.

- preço
 - design
 - marca
 - questões tributárias
 - entraves burocráticos
 - certificações específicas
 - exigências normativas específicas
 - desembaraço aduaneiro na importação
 - preços no mercado internacional
 - preços domésticos
 - política cambial
 - canais de distribuição
 - protecionismo
 - registro
 - benefícios fiscais
 - sazonalidade
 - outro
- Qual _____?

- As perguntas 10 a 18 devem ser avaliadas considerando uma escala de 1 a 5, sendo que:
 - 1- Concordo totalmente e 5 – Discordo totalmente;

11. Você concorda que as barreiras comerciais podem influenciar nos negócios entre os países, no ponto de vista positivo?

- 1 2 3 4 5

12. Você concorda que as barreiras comerciais podem influenciar nos negócios entre os países, no ponto de vista negativo?

- 1 2 3 4 5

13. Você concorda que as barreiras comerciais tem impacto na venda dos produtos do setor metalmeccânico?

- 1 2 3 4 5

14. Pelo seu conhecimento e contato com o ramo metalmeccânico, o quanto você concorda que o comércio desse segmento com os Estados Unidos tem importância na economia da empresa em que você atua?

- 1 2 3 4 5

15. Você concorda que o setor metalmeccânico tem grande importância na economia de região da serra gaúcha?

- 1 2 3 4 5

16. Você concorda que o acordo Bilateral entre Brasil e Estados Unidos, o SGP (Sistema Geral de Preferências) traz vantagens nas relações comerciais entre estes dois países?

1 2 3 4 5

17. O quanto você concorda que as seguintes barreiras não tarifárias são impostas na comercialização dos produtos metalmeecânicos?

Licença de importação

1 2 3 4 5

Registro ou certificação específica do produto

1 2 3 4 5

Restrições quantitativas

1 2 3 4 5

Regulamentos técnicos padrões privados

1 2 3 4 5

Requisitos de etiquetas

1 2 3 4 5

Requisitos de inspeções

1 2 3 4 5

Trâmites aduaneiros excessivos

1 2 3 4 5

Regulamentação de transporte

1 2 3 4 5

Requisitos ambientais

1 2 3 4 5

Defesa comercial

1 2 3 4 5

Salvaguardas

1 2 3 4 5

Dumping

1 2 3 4 5

Subsídios

1 2 3 4 5

Restrições quantitativas

1 2 3 4 5

18. Quais destas tarifas você concorda que vêm sendo aplicadas pelos EUA nos produtos do setor metalmeccânico?

Específica

1 2 3 4 5

Ad valorem

1 2 3 4 5

Mista (simultaneamente elementos de uma tarifa específica e de uma tarifa ad valorem)

1 2 3 4 5

Impostos indiretos

1 2 3 4 5

Despesas com aduana no país importador

1 2 3 4 5

Outros

Qual/quais _____?

19. Você acredita que a OMC atua eficientemente no combate às barreiras comerciais?

Sim

Não

Não sei opinar

20. Qual a importância que você acredita que a OMC tem na regulamentação do comércio entre os países?

21. Qual destas barreiras tarifárias tem mais incidência sobre os produtos do setor metalmeccânico?

Barreiras tarifárias

Barreiras não tarifárias

Barreiras técnicas

Nenhuma das opções acima

Outro

Qual? _____

22. Quais destes tipos de defesa comercial você acredita que são mais praticadas nos negócios do segmento metalmeccânico?

Salvaguardas

Subsídios

Dumping

Nenhuma das alternativas

23. Quais destes tipos de defesa comercial você acredita que estão envolvidas nas relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos?

- Salvuardas
- Subsídios
- Dumping
- Nenhuma das alternativas

24. Quais medidas poderiam contribuir para melhorar os resultados das exportações do ramo metalúrgico?

25. Qual sua percepção sobre a relação comercial do Brasil e dos Estados Unidos?

26. Qual sua visão sobre a perspectiva do setor metalmeccânico no cenário mundial? De crescimento ou estagnação?