

Barreiras técnicas como protecionismo Percepção dos exportadores de vinhos brasileiros¹

Fernanda Stedile Ioppi²
Guilherme Bergmann Borges Vieira³
Roberto Birch Gonçalves⁴

Resumo – O objetivo deste estudo foi a identificação das barreiras técnicas de cunho protecionista contra a exportação de vinhos brasileiros e a percepção dos produtores diante dessas possíveis limitações. O método adotado foi o qualitativo exploratório, conduzido por meio de entrevistas em profundidade presenciais com gestores do mercado vinícola e com instituições públicas brasileiras. Embora a investigação tenha comprovado a existência de diversas barreiras técnicas, ainda não é possível medir seu impacto, por causa da reduzida diversidade de destinos das exportações brasileiras. No entanto, o crescimento gradual das exportações nacionais de vinho e o maior reconhecimento do Brasil como produtor qualificado desse produto sugerem a necessidade de preparar as empresas para enfrentarem tais barreiras.

Palavras-chave: internacionalização, mercado do vinho, protecionismo.

Technical barriers as a protectionism tool – the perception of Brazilian wine export producers

Abstract – The focus of this study was to identify technical barriers used with protectionist's purposes, which currently affect the Brazilian wine exports and the perception of the producers in face of these possible limitations. Personal interviews with export managers of the wine market and Brazilian public institutions were conducted seeking to get their perception on the identified barriers. Even though the research revealed the existence of several technical barriers to wine trade, its implications are not yet tangible due to the reduced diversity of the Brazilian export destinations. The paper concludes that the growth of the Brazilian wine exports and the gradual acknowledgment of Brazil as a qualified wine producer suggest the need to prepare the national companies to face the existing technical barriers.

Keywords: internationalization, wine market, protectionism.

¹ Original recebido em 10/7/2019 e aprovado em 27/9/2019.

² Especialista em Estratégia e Relações Internacionais Contemporâneas. E-mail: fsioppi@hotmail.com

³ Doutor em Engenharia de Produção. E-mail: gbvieira@hotmail.com

⁴ Doutor em Administração. E-mail: rbgoncal@ucs.br

Introdução

O aumento do fluxo internacional de mercadorias tem colocado as nações diante de um paradoxo importante. Ao adotarem uma postura de liberalização do comércio internacional, os países, principalmente os menos competitivos internacionalmente, são igualmente acossados por empresas concorrentes de outras nações. Obter um nível adequado de proteção do mercado interno sem gerar retaliações ou dificuldades internacionais cria uma questão fundamental a ser enfrentada pelos países inseridos no comércio internacional.

Com a globalização, diversas iniciativas foram desenvolvidas para facilitar e promover o comércio internacional, entre elas as negociações efetuadas pelo Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), que busca regulamentar e facilitar os trâmites de comércio exterior e promover a confiança e segurança entre países (Prazeres, 2003).

O principal objetivo das negociações internacionais é justamente reduzir as barreiras comerciais. Nas últimas décadas, a importância das barreiras tarifárias, o tipo mais visível, caiu consideravelmente por causa dessas negociações (Brasil, 2002). De acordo com Prazeres (2003), a média tarifária aplicada sobre bens, que em 1947 era de 40%, caiu no fim da Rodada Uruguai, em 1994, para 5%.

Essa redução tarifária entre os países os obrigou a buscar novas estratégias para proteger seus mercados internos. Surgiu então as barreiras conhecidas como não tarifárias, e as mais conhecidas e adotadas são as denominadas barreiras técnicas, que consistem na criação de normas e regulamentos não transparentes e demasiadamente rigorosos (Inmetro, 2002).

Como as exportações de vinhos brasileiros têm crescido anualmente e recebido diversas premiações internacionais, este estudo buscou pesquisar quais barreiras técnicas do mercado

internacional têm trazido mais dificuldades para os produtores locais e que ferramentas podem reduzir ou eliminar essas restrições. Via método exploratório qualitativo, mediante entrevistas em profundidade com dez gestores de vinícolas e dois representantes de instituições públicas (Inmetro⁵ e Ibravin⁶), buscou-se identificar as barreiras técnicas mais críticas para os exportadores brasileiros do setor e as ações que poderiam minimizar seu impacto.

Referencial teórico

Tendências protecionistas do comércio internacional

Conforme Abboushi (2010), protecionismo são as políticas de comércio definidas pelo governo que restringem o acesso de fornecedores estrangeiros ao mercado doméstico com a intenção de proteger a indústria nacional. Medidas protecionistas muito adotadas: 1) cotas ou limites de importação; 2) excesso de normas ou requisitos para a entrada de mercadorias; e 3) subsídios a produtores nacionais. Segundo Prazeres (2003), muito se tem falado sobre uma nova forma de protecionismo, em que o uso de barreiras clássicas dá lugar a barreiras mais sofisticadas, que visam esconder sua essência protecionista para manter benefícios sobre o livre comércio.

A doutrina protecionista pode ser adotada por diversos motivos: 1) corrigir deformações da economia; 2) proteger indústrias nascentes e em desenvolvimento; e 3) proteger áreas de produção que afetem a defesa nacional. Porém, a dificuldade da aplicação dessa doutrina está em conseguir mantê-la sem sofrer retaliação de outros países (Cuddington & McKinnon, 1979).

Crises como as de 1929 e de 2008 tendem a retrair a globalização e fortalecer políticas populistas, que são alicerces políticos para o protecionismo (Fung, 2009). Alguns dos principais

⁵ Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial.

⁶ Instituto Brasileiro do Vinho.

argumentos para o uso de medidas protecionistas são o controle do déficit da balança comercial e a manutenção de empregos, mas ambos possuem incoerências em seus fundamentos (Abboushi, 2010).

Vale mencionar que muitos estudos têm provado que o déficit comercial *per se* não é prejudicial para a economia, especialmente em países que possuem políticas macroeconômicas equilibradas. Além disso, medidas protecionistas aplicadas às importações acarretam retaliações, conseqüentemente reduzindo o volume de exportações de um país e mantendo relativamente estável o saldo da balança comercial (Mankiw, 2006; Abboushi, 2010; Tiwari, 2013).

Para os que consideram o protecionismo um protetor de empregos, é importante relembrar o exemplo do Acordo Tarifário de 1930, também conhecido como Smooth-Hawley Tariff Act, que aumentava as tarifas de importação sobre mais de 20 mil bens importados durante épocas de crise nos Estados Unidos (Irwin, 1998). Essa lei reduziu consideravelmente o comércio exterior do país e acarretou uma onda de desemprego – a taxa de desemprego americano, que em 1929 estava em 3%, subiu, com o Acordo Tarifário, para 25% em 1933 (Fung, 2009).

Barreiras comerciais

As barreiras tarifárias são aquelas desenvolvidas pela incidência de tarifas para produtos importados, buscando com isso equiparar ou aumentar o valor dos produtos importados diante do mercado nacional (Brasil, 2002).

Na medida em que caíram os níveis tarifários dos países signatários do Gatt, houve o desenvolvimento de novas ferramentas de proteção, conhecidas hoje como barreiras não tarifárias (Lima, 2005). Barreiras não tarifárias, portanto, são aquelas decorrentes de requisitos técnicos ou administrativos, não mais envolvendo o pagamento direto de tributos de importação (Brasil, 2002).

Com a limitação das barreiras tarifárias, as barreiras não tarifárias são a principal ferramenta de proteção das economias internas de vários países. A complexidade dessas barreiras está fundamentada justamente na necessidade de sua existência, pois são desenvolvidas para preservar objetivos legítimos, como a defesa da vida, da saúde e do meio ambiente, e acabam sendo utilizadas para uma proteção desleal contra países signatários de acordos de livre comércio (Prazeres, 2003).

O desafio do sistema de comércio multilateral em relação às barreiras não tarifárias é o de garantir que necessidades legítimas de proteção sejam asseguradas sem distorcer ou restringir o comércio internacional (WTO, 2012). Segundo informações do WTO (2012), análises recentes da United Nations Conference on Trade and Development (Unctad), que coletaram dados de barreiras não tarifárias em mais de 30 países em desenvolvimento, além de União Europeia e Japão, sugerem que existe uma prevalência considerável das barreiras técnicas em relação a outros tipos de barreiras.

Barreiras técnicas às exportações são barreiras comerciais derivadas do uso de normas não baseadas em regulamentos internacionalmente aceitos ou, ainda, decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não transparentes ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas (Inmetro 2002). Para saber o que são essas barreiras é necessário compreender normas e regulamentos técnicos.

Normas técnicas são critérios de caráter voluntário, geralmente aplicadas pelas empresas e aprovadas por organismos reconhecidos. Não sendo necessariamente obrigatórias por lei, pode-se pensar que as normas não sejam consideradas barreiras aos exportadores, mas são definições dadas pelos clientes, que terão a expectativa de que seus fornecedores internacionais sejam capacitados para segui-las da mesma forma que os seus fornecedores nacionais o fazem (Brasil, 2002).

Já os regulamentos técnicos, diferentemente das normas, são sempre de caráter obrigatório (Brasil, 2002). São definidos pelo governo através de diversas organizações reguladoras, como Inmetro, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Ministério da Defesa e Ministério da Saúde, e seu objetivo é proteger os consumidores, o mercado (concorrência justa) e o meio ambiente.

Os acordos realizados no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) são fundamentais para os países membros, pois geram coerência sobre requisitos de importação e proveem suporte mútuo entre os países para evitar a discriminação de produtos estrangeiros (WTO, 2014). É importante notar, no entanto, que na OMC o conceito de barreiras técnicas é mais amplo, incluindo tanto as barreiras técnicas propriamente ditas quanto as barreiras sanitárias e fitossanitárias (Prazeres, 2003).

Para Prazeres (2003), as barreiras sanitárias e fitossanitárias são parte integrante das barreiras técnicas. De acordo com Lima (2005), é possível resumir a definição de barreiras sanitárias e fitossanitárias como ferramentas para proteger a vida e a saúde humana, animal e vegetal.

Cardoso (2002) menciona que, de acordo com as regras do Gatt, as medidas sanitárias e fitossanitárias só poderiam ser aplicadas se fundamentadas por princípios científicos e na extensão necessária para proteger a vida ou a saúde humana, animal ou vegetal. No entanto, medidas sanitárias e fitossanitárias, dada sua complexidade técnica, podem facilmente ser mascaradas com objetivos protecionistas. Portanto, quando sua exigência superar os limites definidos por órgãos internacionais, os países deverão fornecer justificativa científica para comprovar sua necessidade (WTO, 2010).

Porém, não há uma descrição nítida do que se entende por “suficiência de evidências científicas”, já que se pode considerar a falibili-

dade da ciência, diferentes correntes científicas e os riscos e incertezas que isso pode causar dentro de países-membros. Isso acaba direcionando os países a adotarem seus próprios padrões, o que muitas vezes leva ao desenvolvimento de novas barreiras, dada a limitada harmonização de procedimentos de conformidade entre os países (Lima, 2005).

Em síntese, percebe-se que as barreiras, técnicas ou comerciais, podem tanto proteger uma nação e suas empresas quanto restringir seu acesso a mercados internacionais. As barreiras técnicas, com seus muitos graus de exigência, estabelecem certa ordem na concorrência entre países de diversos portes e capacidades, impactando assim de forma diferenciada nações ricas e nações pobres.

Barreiras técnicas para a comercialização de vinho

De acordo com pesquisa realizada pelo Banco Mundial, os custos fixos para empresas se adequarem aos padrões e exigências técnicas representam, em média, 4,7% do valor do produto (Maskus et al., 2005). Já para Garrido (2004), a existência de barreiras técnicas ilegítimas e discriminatórias para as exportações causam efeitos econômicos consideráveis no país de origem. No caso do vinho, países-membros da OMC implementam constantemente novas regulamentações comerciais para as exportações de vinho, alegando a necessidade de assegurar operações eficientes de mercados (Foster & Spencer, 2002).

A regulamentação internacional referente à segurança alimentar e aos padrões de rótulos é estabelecida pelo *Codex Alimentarius*, projeto da FAO⁷ em conjunto com a OMS⁸ (Foster & Spencer, 2002). Porém, de acordo com Mariani et al. (2014), referente à comercialização do vinho, são poucos os regulamentos estabelecidos pelo *Codex Alimentarius* que definem padrões justos.

⁷ Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura.

⁸ Organização Mundial da Saúde.

A crescente indústria de fornecedores de vinho tem adotado barreiras não tarifárias para incentivar a produção local, resultando na manutenção de estratégias protecionistas diversas (Mariani et al., 2014). A Tabela 1 mostra uma síntese das principais dimensões das barreiras técnicas encontradas para a comercialização de vinhos (NCM: 2204).

Método

Este estudo adotou uma abordagem qualitativa exploratória para melhor compreender aspectos que podem não ser observados e medidos diretamente. Isso aumenta a chance de encontrar novos insights e auxilia no estabelecimento das prioridades a serem consideradas (Aaker et al., 2004).

Para a coleta de dados foram feitas entrevistas em profundidade com dez gestores de vinícolas exportadoras, um representante do Inmetro e um do Ibravin. Segundo Aaker et al. (2004), as entrevistas em profundidade são uma técnica eficaz para identificar as percepções de executivos, técnicos especialistas e líderes.

Para as entrevistas, foi desenvolvido um roteiro semiestruturado, permitindo assim flexibilidade durante as entrevistas. Durante sua aplicação, o roteiro foi alterado ou seu rumo foi mudado conforme necessário. As entrevistas duraram de 15 a 45 minutos, dependendo do conhecimento do entrevistado sobre o assunto.

O roteiro contou com seis questões abertas, para identificar: 1) as barreiras técnicas na exportação de vinhos (Q1); 2) as barreiras que

Tabela 1. Dimensões das barreiras técnicas para comercialização do vinho.

Barreira	Caracterização	Referência
Práticas enológicas	Barreiras ilegítimas referentes a práticas enológicas são aquelas diferentes do estabelecido pelo <i>Codex Alimentarius</i> , <i>International Code of Oenological Practices</i> ou <i>International Oenological Codex</i>	Mariani et al. (2014)
Resíduos agroquímicos utilizados	Para serem definidas como barreiras ilegítimas, a quantidade e a composição de resíduos agroquímicos utilizados não podem ser mais exigentes do que a utilizada no mercado interno	WTO (2012); Mariani et al. (2014)
Barreiras operacionais	Toda aquela que dificulte a entrada do produto no país, aumentando assim os custos da exportação, por dificuldades burocráticas na aduana, na infraestrutura do país, leis de propriedade intelectual e diferenciação nas classificações fiscais do produto, entre outros.	Mariani et al. (2014)
Regulamentos sobre rótulo	Solicitações sobre o rótulo estabelecem esse quesito como uma barreira, mas ela se intensifica quando são adicionados requisitos fora dos padrões internacionais e de difícil acesso	Wine Institute (2012)
Certificações e testes	As certificações e testes que excedem a necessidade da proteção humana são considerados barreiras técnicas	Mariani et al. (2014)
Licenças de importação	Exigências excessivas para a aprovação de licenças de importação, quando sem justificativa legítima, podem ser consideradas uma barreira técnica restritiva	Wine Institute (2012)
Requisitos locais	Solicitações de organizações não governamentais que criam requisitos locais, normalmente visando à segurança alimentar e do meio ambiente e social, que aumentam os custos ao fornecedor e podem barrar especialmente produtores menores	Mariani et al. (2014)
Subsídios locais	O auxílio governamental que provê pagamentos diretamente a produtores locais para deixá-los mais competitivos no mercado pode ser considerado uma barreira, especialmente em locais desenvolvidos, como a União Europeia, que não necessitaria disso para competir no mercado internacional	Wine Institute (2012)

mais afetam a exportação de vinhos brasileiros (Q2); 3) a legitimidade das barreiras técnicas aplicadas (Q3); 4) como as barreiras técnicas afetam as exportações das empresas (Q4); 5) as atitudes tomadas por parte das empresas/instituições para resolver barreiras técnicas (Q5); e 6) a percepção geral do impacto das barreiras técnicas nas exportações de vinhos brasileiros (Q6). As entrevistas foram gravadas e posteriormente transcritas.

A quantidade de entrevistados foi controlada pela quantidade de informações obtidas. No momento em que foi percebido um padrão entre as respostas dos entrevistados, chegou-se à conclusão de que a pesquisa havia atingido o estágio de saturação teórica que, conforme Godoi & Mattos (2006), significa que o pesquisador pode cessar a pesquisa, já que não encontrará mais dados adicionais relevantes para o estudo.

Por este estudo se caracterizar como uma pesquisa qualitativa exploratória, a técnica que melhor se enquadrou aqui foi a análise de conteúdo, pois ela trata as informações de forma objetiva, incorporando também a subjetividade presenciada na entrevista (Freitas & Moscarola, 2000). Segundo Aaker et al. (2004), na análise de conteúdo a categorização permite a descrição objetiva e organizada do conteúdo coletado durante as entrevistas.

Resultados

Nem todos os entrevistados responderam a todas as questões, e isso se deveu à área específica de atuação ou conhecimento ou ao andamento da entrevista. No entanto, todas as questões foram respondidas por pelo menos sete entrevistados. As questões foram enumeradas de Q1 a Q6 e os entrevistados foram codificados de EV1 a EV12.

Dos entrevistados, dez são gestores de empresas vinícolas exportadoras, representados por empresários ou especialistas da área de exportação, enquanto dois são oriundos de instituições públicas. A maioria dos entrevistados foi

capaz de colaborar com a maior parte das questões, especialmente a introdutória e a final, que buscavam uma percepção geral do entrevistado. Além disso, as maiores exportadoras vinícolas – de US\$ 1 milhão a US\$ 5 milhões de dólares por ano –, tiveram maior facilidade e convicção em suas respostas do que as vinícolas que exportam menos de US\$ 1 milhão de dólares por ano.

Descrição e análise das entrevistas

Barreiras técnicas na exportação de vinhos (Q1)

Questionados sobre a existência de barreiras técnicas para a exportação de vinho, sete entrevistados disseram que precisam providenciar documentação extra para exportar – certificados de procedência e análises de sanidade/fitosanidade, entre outros. Os entrevistados EV1, EV2, EV3, EV5, EV8, EV9 e EV11 identificaram dificuldades burocráticas excessivas em alguns países. Segundo EV1, EV2 e EV5, essas dificuldades chegaram a impedir a entrada do produto no mercado externo. Já EV7, EV11, EV12 mencionam a necessidade de certificados como um procedimento normal, que não dificultam seus processos nem afetam suas exportações.

Na questão de certificados, nota-se que são necessárias análises laboratoriais para a emissão de certificados específicos exigidos por alguns países. EV6, EV7, EV11 e EV12 mencionaram a demora e o custo no Brasil para conseguir essas análises e certificados, pois os laboratórios e órgãos emissores estão em cidades afastadas da maior região produtora de vinhos. Demora de 20 a 30 dias para que seja emitido o certificado que possibilitará a liberalização do produto no exterior.

Outra barreira técnica mencionada por cinco entrevistados (EV1, EV4, EV6, EV8 e EV12) foi a rotulagem diferenciada em garrafas para exportação. Segundo os entrevistados, essa barreira pode dificultar o processo de exportação por causa da incerteza sobre o que deve estar mencionado, restrições de informações e

imagens e a burocracia em países que requerem uma pré-aprovação do rótulo. Já EV3 e EV7 não acreditam que esse aspecto dificulte a exportação. No entanto, EV7 mencionou que a produção de um rótulo diferenciado está sujeita a uma quantidade mínima, caso contrário é adicionado apenas um contrarrótulo (etiqueta sobre o rótulo original).

Além dos certificados e rotulagem, foram mencionados também como dificuldades técnicas: i) a forma de entrada nos Estados Unidos, já que o país só aceita que o vinho seja comprado por importadores credenciados, ou seja, não é possível exportar diretamente para varejistas ou distribuidores locais, o que acarreta aumento do custo do produto no mercado; e ii) a questão de resíduos aceitos por países, que pode gerar a necessidade de análises caras no exterior ou a redução do portfólio de produtos ofertados.

As respostas dos entrevistados permitem identificar quatro fatores principais (Tabela 2): 1) certificações e análises diferenciadas como requisito para a exportação; 2) produção de rotulagem diferenciada para exportação; 3) burocracia

excessiva na entrada ao mercado; e 4) requisitos sobre os resíduos dos produtos.

Ressalta-se que todos os gestores entrevistados já vivenciaram algum tipo de barreira técnica para exportar vinho – sete identificaram mais de uma. A burocracia tende a ser a barreira técnica mais evidente para os entrevistados, pois cria procedimentos que não dependem do exportador para que o processo de exportação vá adiante. Essas dificuldades, obviamente, desencorajam os exportadores a permanecerem investindo na entrada em mercados específicos. Outro aspecto da burocracia citado pelos empresários é a necessidade de emitir certificados, o que não seria uma barreira impeditiva se não fosse a burocracia excessiva para consegui-los.

Já o segundo fator mais importante, a produção de rotulagem diferenciada para exportação, foi bastante mencionada por causa dos custos gerados. Produzir rótulos novos e com diversas informações é inviável para quantidades pequenas; por isso, é importante a harmonização entre os membros da OMC para manter um padrão de informações necessárias para os rótulos.

Tabela 2. Principais barreiras técnicas na exportação de vinhos brasileiros.

Entrevistado	Fator			
	Certificados	Rótulos	Burocracia na entrada ao mercado	Resíduos não permitidos
EV1		X	X	
EV2			X	X
EV3			X	
EV4		X		
EV5			X	
EV6	X	X		
EV7	X			X
EV8		X	X	
EV9			X	
EV10				
EV11	X		X	
EV12	X	X		X
Soma	4	5	7	3

Dessa forma, o produtor de vinho poderia usar os mesmos tipos de rótulo para diferentes países.

Barreiras técnicas que mais afetam a exportação de vinhos brasileiros (Q2)

De acordo com EV3, EV5, EV6, EV8, EV9 e EV11, as barreiras técnicas que mais afetam o mercado vinícola atualmente são as burocráticas. Para os entrevistados, esse tipo de barreira é caracterizado por morosidade, custos e burocracia excessiva no momento de emitir os registros, laudos e certificados para a exportação de vinhos.

Já para EV1 e EV7, a principal barreira refere-se aos rótulos. Porém, para EV7, apesar de afetar as exportações, a rotulagem diferenciada não deveria ser considerada uma barreira *per se*, já que é uma obrigação de todo exportador que queira entrar no mercado global.

Os entrevistados mencionaram a ainda precária imagem do Brasil no exterior como produtor de vinhos e o alto custo do produto comparado a outros vinhos de qualidade similar ou superior. Embora essas barreiras não sejam

consideradas técnicas, considerou-se importante mencioná-las, já que foram citadas por sete dos 12 entrevistados. A Tabela 3 mostra as barreiras que, de acordo com os entrevistados, mais afetam as exportações de vinhos brasileiros.

Legitimidade das barreiras aplicadas (Q3)

Para EV1, EV3, EV7 e EV9, as principais barreiras em seus processos são aplicadas por motivos legítimos e, mesmo que gerem burocracia extra, são importantes para que os consumidores se sintam seguros ao consumir os produtos. Contrapondo-se a isso, EV5 e EV8 mencionaram que as principais barreiras se referem a burocracias excessivas e que a grande maioria das barreiras técnicas visa à proteção comercial do país. Já para EV11 e EV12, isso varia de país para país, mas é possível notar que países produtores de vinho, em especial os do Mercosul, possuem barreiras que claramente têm objetivos protecionistas diante do vinho brasileiro. A Tabela 4 mostra a síntese das opiniões dos entrevistados quanto à legitimidade das barreiras enfrentadas.

Tabela 3. Barreiras que mais afetam as exportações de vinhos brasileiros.

Entrevistado	Barreira			
	Burocracia	Rotulagem diferenciada	Imagem do Brasil	Custo Brasil
EV1		X		
EV2				X
EV3	X			
EV4				X
EV5	X			
EV6	X		X	X
EV7		X	X	X
EV8	X		X	X
EV9	X		X	
EV10				
EV11	X			
EV12			X	X
Soma	6	2	5	6

Tabela 4. Opinião dos entrevistados quanto à legitimidade de barreiras técnicas enfrentadas.

Entrevistado	Geralmente são legítimas	Geralmente não são legítimas	Depende
EV1	X		
EV2			
EV3	X		
EV4			
EV5		X	
EV6			
EV7	X		
EV8		X	
EV9	X		
EV10			
EV11			X
EV12			X
Soma	4	2	2

É importante mencionar que existe nesta questão uma problemática de generalização, pois, enquanto as empresas e instituições admitem que alguns países aplicam barreiras claramente protecionistas, elas também identificam a existência de barreiras legítimas nos países com os quais trabalham. Cabe salientar que, muitas vezes, os gestores não conhecem as normativas internacionais recomendadas pela International Organisation of Vine and Wine (OIV), e isso os impede de distinguir práticas legítimas de mecanismos aplicados para dificultar os processos e aumentar custos.

Como as barreiras técnicas afetam as exportações das empresas (Q4)

Questionados sobre como as barreiras técnicas afetam as exportações das empresas, EV1, EV3 e EV5 disseram já ter sido impedidos de exportar para algum país por causa da solicitação de certificados ou burocracia excessiva. Já para EV7 e EV11, existe a dificuldade para conseguir análises e certificados específicos, sendo necessário buscar, inclusive fora do Brasil, laboratórios para analisar e providenciar os certificados. Somente EV4 e EV9 afirmaram que as barreiras técnicas não afetam as exportações de

suas empresas. Para eles, as barreiras são práticas usuais, e as empresas exportadoras devem estar preparadas para enfrentá-las.

Foram identificados três fatores como consequência de barreiras técnicas para as empresas (Tabela 5): 1) a impossibilidade de exportar; 2) a criação de novos procedimentos de adequação; e 3) a manutenção dos procedimentos regulares da empresa.

Cada empresa estipula seus procedimentos internos conforme seus objetivos comerciais. Portanto, é compreensível o equilíbrio nas respostas, pois algumas empresas já deixam como procedimento padrão todos os requisitos necessários para seguir com uma exportação, e outras vão adicionando tais procedimentos em novos processos. A problemática maior refere-se ao impedimento das exportações, que desestimula o produtor a investir em mercados externos e centraliza as exportações brasileiras em alguns mercados.

Identificação de atitudes tomadas pelas empresas/instituições para enfrentar as barreiras técnicas (Q5)

EV2, EV6, EV7 e EV11 afirmaram tomar atitudes para reduzir as dificuldades encontradas. Essas

Tabela 5. Fatores ocorridos nas empresas decorrentes das barreiras técnicas.

Entrevistado	Impedimento da exportação	Criação de novos procedimentos	Conservação dos procedimentos
EV1	X		
EV2			
EV3	X		
EV4			X
EV5	X		
EV6			
EV7		X	
EV8			
EV9			X
EV10			
EV11		X	
EV12			
Soma	3	2	2

atitudes vão desde manter contato e buscar alternativas com instituições como o Ibravin e o Mapa para resolver problemas internos – a demora nas análises e emissão de certificados, redução de IPI e negociações com outros países – até a busca no exterior por importadores/parceiros com expertise para solucionar as barreiras no país destinatário.

Para as instituições governamentais, as atitudes tomadas são efetuadas de duas maneiras: uma de forma institucional, em que são feitas pesquisas nas empresas para entender que barreiras técnicas elas têm enfrentado em mercados-chave e encontrar formas para sua adequação; e outra de forma política, em que advogados ou especialistas da área buscam negociações em Brasília ou nos países importadores para eliminar ou alterar as exigências vigentes.

EV1, EV4, EV5 e EV12 afirmaram não tomar atitudes para resolução de barreiras, seja por não existir interesse em expandir seu mercado externo, seja porque acreditam ser mais fácil buscar novos mercados com menos dificuldades.

Foram observados quatro fatores referentes às atitudes tomadas pelas empresas exportadoras vinícolas (Tabela 6): 1) contato com instituições para a resolução de problemas

internos no Brasil; 2) busca de parceiros com expertise na resolução dessas barreiras; 3) busca de novos mercados sem barreiras técnicas que dificultem a entrada do produto; e 4) foco no mercado interno.

Nota-se equilíbrio entre a quantidade de empresas que buscam tomar atitudes para resolver as barreiras técnicas e a quantidade de empresas que desistem do mercado. A desistência afeta em especial as vinícolas de menor porte, que resistem em investir para entrar em novos mercados.

Já para as instituições públicas, é possível observar dois fatores: 1) ações institucionais nas empresas exportadoras; e 2) ações políticas e legais. A Tabela 7 mostra que, enquanto o Ibravin possui objetivos tanto institucionais quanto políticos e legais, o Inmetro se limita a ações políticas e legais ao efetuar suas negociações dentro da OMC.

Percepção geral do impacto das barreiras técnicas para as exportações de vinhos brasileiros (Q6)

Questionados se as exportações brasileiras de vinho são afetadas pelas barreiras técnicas, EV1 e EV2 afirmaram que, como cada país tem

Tabela 6. Atitudes das vinícolas exportadoras de vinho diante das barreiras técnicas.

Entrevistado	Fator			
	Resolução via instituições governamentais	Busca de importadores com expertise	Busca de novos mercados	Foco no mercado interno
EV1			X	
EV2		X		
EV3				
EV4				X
EV5			X	
EV6	X			
EV7	X			
EV9				
EV11	X	X		
EV12			X	
Soma	3	2	3	1

Tabela 7. Atitudes das instituições públicas diante das barreiras técnicas.

Entrevistado	Fator	
	Ações institucionais	Ações políticas e legais
EV8	X	X
EV10		X
Soma	1	2

sua própria burocracia, é possível que as exportações brasileiras sejam afetadas de alguma forma. Porém, ambos mencionaram que não tinham conhecimento suficiente para confirmar isso, mesmo tendo sido evidenciado na questão 1 que ambos já foram impedidos de exportar por conta de processos burocráticos excessivos ou falta de certificação.

Para EV3, EV5, EV6, EV8 e EV11, as exportações brasileiras são, sim, afetadas por barreiras técnicas. Porém, EV8 e EV11 afirmaram que as barreiras técnicas afetam as exportações de vinhos brasileiros de forma insignificante se comparadas a outras dificuldades que as vinícolas enfrentam para entrar em novos mercados. Segundo os entrevistados, o custo de produção e

de mão de obra, a demora para conseguir análises e certificados no Brasil e a imagem do País no exterior afetam de forma muito mais significativa as exportações brasileiras e, portanto, devem ser os principais fatores a ser combatidos.

Já para EV3, EV5 e EV6, as barreiras técnicas possuem grande impacto, inclusive em suas próprias exportações. EV3 mencionou que a burocracia excessiva, além de morosa, gera a necessidade de investimentos que nem sempre trazem retornos. Afirmou também que diversos procedimentos burocráticos poderiam ser mais fáceis de resolver, o que evitaria o desgaste do fornecedor na busca de novos mercados. EV6 complementou, informando que as barreiras geram dificuldades, custos e um consequente desinteresse das vinícolas, pois, se os processos fossem mais simples, mais empresas ingressariam no mercado externo.

Mas, para EV4, EV7, EV9 e EV12, as barreiras técnicas não são fatores que afetam as exportações brasileiras de vinho. EV7 e EV12 concordam que as barreiras podem trazer dificuldades para alguns processos, mas não chegam a afetar de fato as exportações brasileiras. Para EV9, as barreiras podem aumentar o custo

do produto no exterior, mas, considerando os custos já altos de produção, o vinho brasileiro já entrará nos mercados como um vinho mais caro. A Tabela 8 mostra a síntese das opiniões sobre o impacto das barreiras técnicas para as exportações brasileiras de vinho.

Opinar se as barreiras técnicas exercem real impacto nas exportações brasileiras mostrou-se difícil para alguns entrevistados, pois, para isso, é necessário um conhecimento não só da empresa, mas também do mercado vinícola brasileiro no geral. Os entrevistados mostraram-se divididos entre os que colocam a responsabilidade das dificuldades sobre o país que aplica as barreiras e os que acreditam que a adequação aos requisitos é de responsabilidade só do exportador e que os países estão no seu direito.

Discussão

Percebe-se que, para alguns entrevistados, a expressão “barreiras técnicas” nesse estudo tinha uma conotação de impedimento e não de normas e regulamentos técnicos complexos, conforme era explicado no início da entrevista. Isso gerou respostas em que os entrevistados acreditavam não ter encontrado barreiras técni-

cas em suas exportações, mas, posteriormente, traziam exemplos de barreiras que a sua empresa enfrentou.

Outra característica observada nas entrevistas diz respeito ao conhecimento sobre o que torna uma barreira legítima. Alguns entrevistados possuíam uma percepção de que todo país tem o direito de implementar as medidas que consideram necessárias, independentemente se isso visa à segurança dos consumidores ou dos produtores locais. Essa visão pode ocorrer em decorrência da própria proteção interna no Brasil, que usa artifícios protecionistas para dificultar a entrada de vinho importado, como pode ser notado nas atas das reuniões do Comitê de Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio de 3/2/2015 e 17/9/2015, em que a União Europeia acusa o Brasil de não seguir as recomendações internacionais da OIV (Inmetro, 2015).

Independentemente do entendimento do conceito de barreira técnica pelos entrevistados, foi possível identificar, conforme seus relatos, que essas barreiras afetam a todos, muitas vezes em gradações diferentes, sendo as principais referentes à rotulagem, certificações, análises, resíduos agroquímicos e burocracia excessiva.

Tabela 8. Impacto das barreiras técnicas para as exportações brasileiras de vinhos.

Entrevistado	Afetam de forma significante	Afetam pouco	Não afetam	Não sabe dizer
EV1				X
EV2				X
EV3	X			
EV4			X	
EV5	X			
EV6	X			
EV7		X		
EV8		X		
EV9			X	
EV10				X
EV11		X		
EV12		X		
Soma	3	2	2	3

Além das barreiras do mercado externo, é possível encontrar barreiras dentro do Brasil que dificultam as exportações de vinho. Conforme mencionado por quatro entrevistados, existe uma demora de 20 a 30 dias para elaboração e emissão do certificado V11, necessário especificamente para o mercado europeu, com o custo de R\$ 255,00 por análise de lote. Esse tipo de barreira é peculiarmente preocupante, pois o país produtor deveria providenciar todas as medidas possíveis para facilitar e promover a exportação, seja negociando com outros países para buscar opções de harmonização entre os certificados, seja reduzindo as dificuldades de conseguir os certificados internamente.

Um problema causado por essa barreira específica é a dificuldade de ingressar no mercado europeu com um portfólio maior de produtos. Se um fornecedor quiser enviar para teste de mercado 50 tipos de vinho, ele terá um custo de R\$ 12.750,00 só com certificados.

Questionados sobre as barreiras que mais afetam o mercado vinícola, a maioria considera a burocracia excessiva como a mais prejudicial. Representada por processos demorados e custos para os fornecedores, a burocracia excessiva representa as dificuldades para se conseguir informações importantes, para registrar o produto no exterior e para liberações aduaneiras, entre outras.

Nota-se que a burocracia é uma barreira especialmente difícil de superar por vinícolas menores, que têm maior resistência em aplicar investimentos para obter retorno de longo prazo. Essa afirmação está de acordo com Li et al. (2004), que mencionam que pequenas e médias empresas usualmente não possuem muitos recursos financeiros e gerenciais, o que dificulta sua internacionalização.

Sobre a legitimidade das barreiras aplicadas, conforme mencionado na descrição das entrevistas, existe a dificuldade em generalizar todas elas, já que variam de país para país. Enquanto metade dos entrevistados acredita que as principais barreiras visam apenas à proteção

do consumidor final, metade vê grande proteção comercial disfarçada na burocracia, em especial em países também produtores de vinhos.

A legitimidade das barreiras é um tópico sensível e bastante discutido nas reuniões do Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) da OMC. Apenas em 2014 e 2015, houve 20 debates referentes a barreiras técnicas para a comercialização de vinho. Desses, seis se referiam a restrições exageradas da União Europeia (Inmetro, 2015), um importante mercado para os vinhos brasileiros.

Foi possível notar inclusive uma barreira atualmente em debate entre a União Europeia e a Argentina, e que interrompeu as exportações do entrevistado EV4, referente ao uso das expressões Reserva e Gran Reserva (Inmetro, 2015). EV4 informou que interrompeu suas exportações para um país da União Europeia por causa do impedimento de usar essa expressão, um problema que a Argentina também notou e já está tomando medidas. É interessante notar que o Brasil, que também foi afetado por tal barreira, não expressou sua opinião diante do debate e que o próprio fornecedor que interrompeu sua exportação não considera a barreira ilegítima, o que reforça a questão do conhecimento que os gestores possuem sobre a legitimidade das barreiras.

Conforme o International Trade Center (ITC, 2016), as barreiras técnicas podem aumentar os custos dos produtos e dificultar o acesso de novos exportadores ao mercado, especialmente para países em desenvolvimento, pois nem sempre esses países possuem a estrutura necessária para obedecer aos requisitos. Isso foi claramente observado nas respostas de EV7 e EV11, que mencionaram a necessidade de providenciar análises caras, inclusive fora do Brasil, para seguir exportando para mercados específicos.

A respeito do efeito das barreiras sobre as exportações, as respostas de EV1, EV3 e EV5 – que disseram já ter desistido de exportar por causa da burocracia excessiva – corroboram a argumentação de Chen et al. (2006), que afir-

mam que diferentes regulamentos e burocracias afetam tanto a propensão a exportar quanto a diversificação de mercados.

Sobre as atitudes tomadas por gestores e instituições públicas para a resolução das barreiras técnicas, observam-se ações bastante tímidas. Percebe-se a necessidade de maior sinergia entre as empresas exportadoras e as instituições públicas. Nenhum entrevistado mencionou usar o serviço Alerta Exportador!, do Inmetro, para acompanhar a entrada de novas barreiras no mercado, ou ter alguma vez contatado o Inmetro ou outra organização para denunciar barreiras técnicas. As atitudes dos gestores compreendem: i) a busca de resoluções de problemas nacionais no Ibravin; ii) o investimento para encontrar importadores experientes que saibam “driblar” ou resolver as barreiras técnicas em seus países; iii) a troca de mercado.

Já para instituições como o Ibravin, as atitudes tomadas para o auxílio à exportação ocorrem principalmente de forma institucional. O Ibravin oferece assessoria para as empresas que desejam iniciar suas exportações e providencia palestras e seminários para a adequação de rótulos, embalagens e projetos de promoção, caso do *Wines of Brasil*.

Considerando a influência das barreiras técnicas nas exportações brasileiras de vinhos, notou-se que a maioria dos entrevistados percebe algum tipo de impacto, mas um dos principais motivos que diminuem a relevância das barreiras técnicas para os gestores é o fato de que, conforme Ramalho (2006), e mencionado nas entrevistas e, a imagem do Brasil e o custo do produto brasileiro são os principais entraves para a exportação de vinho. Os importadores não têm interesse pelo produto brasileiro, e o produtor nacional não chega ao ponto de encontrar barreiras técnicas. Outra questão que mascara a problemática das barreiras técnicas aos produtores brasileiros é que as exportações brasileiras estão concentradas em apenas cinco principais mercados (Meirelles et al., 2011).

Resumindo, os entrevistados percebem que existem barreiras técnicas para a exportação de vinhos. Essas barreiras afetam a maioria das empresas exportadoras e, pode-se concluir, também as exportações brasileiras de vinho no geral. No entanto, ainda não está bem disseminado o conhecimento nas vinícolas exportadoras do que diferencia barreiras legítimas de ilegítimas e que atitudes as empresas podem tomar para resolvê-las. Apesar disso, existem ações do Ibravin que auxiliam no acesso a novos mercados e que podem ser bastante úteis na redução de barreiras técnicas, desde que a sinergia entre empresas e instituições públicas se fortaleça.

Considerações finais

Conforme as entrevistas e o referencial teórico, existem muitas barreiras técnicas que afetam as exportações de vinho brasileiro. A principal refere-se à burocracia excessiva e não transparente, que gera morosidade e custos altos para dar sequência aos processos e dificuldades excessivas para a entrada do produto no país importador.

A legitimidade das barreiras é constantemente discutida nas reuniões do TBT na OMC, sendo percebidos maiores entraves para países também reconhecidamente produtores de vinhos. Portanto, pode-se concluir que muitas dessas barreiras têm como principal objetivo a proteção do mercado e de seus produtores locais.

O impacto dessas barreiras nas exportações brasileiras já existe, mas não é percebido de forma significativa pelas empresas exportadoras, por causa do pequeno número de países para os quais o vinho brasileiro é exportado. A falta de conhecimento e cultura exportadora também explica o desinteresse dos produtores em denunciar tais barreiras, já que as resoluções podem durar bastante tempo, e o produtor pode demorar a perceber seus resultados.

A tendência no mercado vinícola brasileiro é de que, combinando as ações promocionais

do *Wines of Brasil* com a qualidade dos vinhos e espumantes da Serra Gaúcha, as exportações brasileiras continuem a se expandir. Como consequência, mostra-se necessária uma maior preparação dos produtores e das instituições para resolver as barreiras técnicas (Sluszz & Padilha, 2008).

De acordo com Mariani et al. (2014), países que buscaram multilateralmente negociar a redução de barreiras técnicas na exportação de vinho experimentaram maior crescimento em suas exportações do que países que não o fizeram.

Esta pesquisa buscou mostrar a importância que deve ser dada ao combate às barreiras protecionistas que podem desestimular as exportações de vinhos brasileiros. Nota-se que esse assunto ainda é pouco discutido pelas vinícolas. Portanto, existe muito trabalho a ser feito pelas empresas e instituições públicas, para que estejam em sincronia ao buscar expandir as exportações brasileiras de vinho.

Uma das limitações deste trabalho foi a diversificação dos entrevistados quanto aos cargos e aos níveis de cultura exportadora das vinícolas em que estão inseridos. Visto que as exportações são consideravelmente esporádicas ou estão em fase de implementação em algumas organizações entrevistadas, nem sempre elas possuíam um setor específico de exportação, com um gestor especialista na área, o que por vezes resultava em respostas incoerentes com a opinião dos outros entrevistados.

Sugere-se que sejam feitas pesquisas que identifiquem nos países importadores as barreiras técnicas para a importação de vinho e como essas barreiras afetam o preço do produto e sua competitividade no mercado. Dada a existência de possíveis retaliações a países protecionistas, seria interessante analisar se países mais fechados tendem a enfrentar mais barreiras do que países mais abertos ao comércio internacional.

Referências

- AAKER, D.A.; KUMAR, V.; DAY, G.S. **Pesquisa de Marketing**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- ABBOUSHI, S. Trade protectionism: reasons and outcomes. **Competitiveness Review: An International Business Journal**, v.20, p.384-394, 2010. DOI: <https://doi.org/10.1108/10595421011080760>.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Barreiras técnicas: conceitos e informações sobre como superá-las**. Brasília, 2002. Disponível em: <<https://pt.slideshare.net/santossgerginho/cartilha-barreiras-tecnicas>>. Acesso em: 13 out. 2015.
- CARDOSO, S.A. Meio ambiente, protecionismo regulatório e as regras da OMC. In: BARRAL, W. (Org.). **O Brasil e o protecionismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- CHEN, M.X.; OTSUKI, T.; WILSON, J.S. **Do Standards Matter for Export Success?** Washington: World Bank, 2006. (World Bank. Policy Research Working paper 3809). DOI: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3809>.
- CUDDINGTON, J.T.; MCKINNON, R.I. Free trade versus protectionism: a perspective. In: ADAMS, W.; AMACHER, R.C.; ARNDT, S.W.; BALE, M.D.; CUDDINGTON, J.T.; DEARDORFF, A.V.; DIRLAM, J.B.; HANSEN, R.D.; HELLER, H.R.; JOHNSON, D.G.; KEOHANE, R.O.; KERAN, M.W.; MCCULLOCH, R.; MCKINNON, R.I.; SMITH, G.W.; STERN, R.M.; SWEENEY, R.J.; TOLLISON, R.D.; WILLET, T.D. **Tariffs, quotas and trade: the politics of protectionism**. San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1979.
- FOSTER, M.; SPENCER, D. **World Wine Market: Barriers to increasing trade**. Canberra: ABARE, 2002. (ABARE. Research Report 02.6).
- FREITAS, H.; MOSCAROLA, J. **Análise de dados quantitativos & qualitativos: casos aplicados usando o Sphinx**. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2000.
- FUNG, V.K. Jobs, global trade and the perils of protectionism: the imperative of restoring confidence. In: BALDWIN, R.; EVENETT, S. (Ed.). **The collapse of global trade, murky protectionism and the crisis: Recommendations for the G20**. London: CEPR, 2009.
- GARRIDO, A.E. **As barreiras técnicas ao comércio internacional** Rio de Janeiro: Inmetro, 2004.
- GODOI, C.K.; MATTOS, P.L.C.L. de. Entrevista qualitativa: instrumento de pesquisa E evento dialógico. In: SILVA, A.B. da; GODOI, C.K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R. (Org.). **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: Paradigmas, Estratégias e Métodos**. São Paulo: Saraiva, 2006. p.301-320.
- INMETRO. Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial. **Barreiras técnicas às exportações: o que são e como superá-las**. Rio de

Janeiro, [2002]. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/Manual_BarrTecnicas.pdf>. Acesso em: 13 out. 2015.

INMETRO. Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial. **Atas das reuniões do Comitê do Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio Internacional**. Brasília, 2015. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/atas.asp>>. Acesso em: 9 maio 2016.

IRWIN, D.A. The Smooth-Hawley Tariff: a quantitative assessment. **The Review of Economics and Statistics**, v.80, p.326-334, 1998. DOI: <https://doi.org/10.1162/003465398557410>.

ITC. International Trade Centre. **Understanding NTMs**. Disponível em: <<http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/non-tariff-measures/understanding-ntms/>>. Acesso em: 14 maio 2016.

LI, L.; LI, D.; DALGIC, T. Internationalization process of small and medium-sized enterprises: toward a hybrid model of experiential learning and planning. **Management International Review**, v.44, p.93-116, 2004.

LIMA, R.C. de A. **Medidas sanitárias e fitossanitárias na OMC: neoprotecionismo ou defesa de objetos legítimos**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

MANKIW, N.G. Reflections on the trade deficit and fiscal policy. **Journal of Policy Modeling**, v.28, p.679-682, 2006. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2006.06.005>.

MARIANI, A.; NAPOLETANO, F.; POMARICI, E.; VECCHIO, R. Tariff and non-tariff barriers to wine exports and initiatives to reduce their effects. **Agricultural Economics Review**, v.15, p.5-24, 2014.

MASKUS, K.; OTSUKI, T.; WILSON, J.S. **The cost of compliance with product standards for firms in developing countries: an econometric study**. Washington: World Bank, 2005. (World Bank. Policy Research Working Paper 3590). DOI: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3590>.

MEIRELLES, E.R.; REBELATO, M.G.; RODRIGUES, A.M. Competitividade e estratégias internacionais do setor vinícola brasileiro. **Administração de Empresas em Revista**, v.10, p.11-28, 2011.

PRAZERES, T.L. **Comércio Internacional e Protecionismo: as barreiras técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

RAMALHO, P.J.P. **Estratégias para o desenvolvimento do sector vitivinícola brasileiro: o caso das empresas do Vale de São Francisco**. 2006. 265p. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Évora, Évora.

SLUSZZ, T.; PADILHA, A.C.M. Estratégias de internacionalização dos espumantes: um estudo de cinco vinícolas do Rio Grande do Sul. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, v.4, p.3-24, 2008.

TIWARI, A.K. Are trade deficits sustainable? Evidence from the ASEAN-five. **International Journal of Social Economics**, v.40, p.68-82, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1108/03068291311283445>.

WINE INSTITUTE. **International Trade Barriers Report for U.S. Wines**. 2012. Disponível em: <https://members.wineinstitute.org/files/Wine_Institute_Trade_Barriers_2012_Report.pdf>. Acesso em: 26 out. 2015.

WTO. World Trade Organization. **The WTO Agreements Series: technical barriers to trade**. Geneva, 2014. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/tbttrade_e.pdf>. Acesso em: 14 out. 2015.

WTO. World Trade Organization. **The WTO Agreements Series: sanitary and phytosanitary measures**. Geneva, 2010.

WTO. World Trade Organization. **World Trade Report 2012: trade and public policies: a closer look at non-tariff measures in the 21st century**. Geneva, 2012. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf>. Acesso em: 13 out. 2015.