

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

MARIANA RUIS GOMES BENEDITO

**ANÁLISE BIBLIOGRÁFICA DAS BARREIRAS COMERCIAIS TARIFÁRIAS E NÃO
TARIFÁRIAS DE 1990 A 2024**

CRICIÚMA

2025

MARIANA RUIS GOMES BENEDITO

**ANÁLISE BIBLIOGRÁFICA DAS BARREIRAS COMERCIAIS TARIFÁRIAS E NÃO
TARIFÁRIAS DE 1990 A 2024**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado
para obtenção do grau de Bacharel no curso de
Ciências Econômicas da Universidade do
Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Dr. Igor Martello Olsson

CRICIÚMA

2025

MARIANA RUIS GOMES BENEDITO

**ANÁLISE BIBLIOGRÁFICA DAS BARREIRAS COMERCIAIS TARIFÁRIAS E NÃO
TARIFÁRIAS DE 1990 A 2024**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel, no Curso de Ciências Econômicas da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Economia Internacional.

Criciúma, 03 de julho de 2025.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Igor Martello Olsson - Orientador

Prof. Dr. Thiago Rocha Fabris – Primeiro Avaliador - (UNESC)

Prof. Mouhamadou Moustapha Seck – Segundo Avaliador - (UNESC)

Dedico este trabalho com profundo respeito e gratidão ao meu orientador e aos meus sobrinhos Micael, Lavínia e Ravi que tornaram esta jornada leve. Por fim, dedico este trabalho a mim mesma, esta conquista é fruto da minha dedicação, força de vontade e determinação. Também à memória de quem me inspirou a seguir em frente.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar minha mais profunda gratidão aos familiares e amigos que sempre estiveram ao meu lado me incentivando a não desistir, oferecendo apoio incondicional e acreditando em mim, mesmo nos momentos de dificuldades. A força e o amor de vocês foram fundamentais para que eu chegasse até aqui. Agradeço também aos que sempre me fortaleceram com palavras de encorajamento, compreensão e amizade verdadeira. Cada um de vocês foi uma fonte de energia e motivação, contribuindo para que eu nunca perdesse a confiança em minha capacidade. Sou imensamente grata aos colaboradores e colegas que com seu companheirismo, tornaram possível conciliar as demandas profissionais e acadêmicas.

Gostaria de expressar minha sincera gratidão a todos os professores da UNESC que contribuíram para minha formação acadêmica ao longo dos anos. Agradeço ao orientador Prof. Dr. Igor Martello Olsson, imensamente pelo suporte contínuo e por sempre acreditar no meu potencial. Agradeço a cada professor pelas valiosas aulas, pela dedicação e pelo incentivo constante ao desenvolvimento do pensamento crítico e da pesquisa. Cada um de vocês, com sua paixão pelo ensino, teve um papel fundamental na construção do meu conhecimento e na formação de minha visão acadêmica. Agradeço também à UNESC por proporcionar um ambiente de aprendizado enriquecedor, que me permitiu crescer como estudante e como pessoa. A estrutura, os recursos e as oportunidades oferecidas pela instituição foram cruciais para o sucesso desta jornada acadêmica.

A todos vocês, meu mais sincero agradecimento pela contribuição direta para o meu desenvolvimento e pela formação sólida que me capacitou a alcançar esta importante etapa. A todos que contribuíram para minha trajetória, minha eterna gratidão. Sem o apoio, incentivo e compreensão de cada um de vocês, esta conquista não seria possível.

“O verdadeiro valor das coisas é o esforço e o problema de as adquirir.” (Smith, 1776)

RESUMO

Este estudo analisa a evolução das barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias no período de 1990 a 2024. Com a ausência de uma análise integrada e contínua das transformações dessas barreiras, a pesquisa buscou contextualizar suas mudanças dentro dos marcos políticos, econômicos e sociais. Por meio de uma metodologia qualitativa, exploratória e bibliográfica-documental, foram revisados 60 estudos, permitindo identificar os principais mecanismos tarifários e não tarifários, suas práticas e resultados, além da influência dos acordos internacionais. Os dados evidenciam uma redução gradual das tarifas e uma crescente predominância das barreiras não tarifárias, que se consolidaram como o principal instrumento de proteção e restrição ao comércio. Conclui-se que, embora a liberalização formal avance, as barreiras não tarifárias continuam sendo o maior desafio para a inserção competitiva do Brasil no mercado global.

Palavras-chave: barreiras comerciais; protecionismo; liberalização; comércio internacional; competitividade.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Síntese dos procedimentos metodológicos	27
Quadro 2 – Descrição da Pesquisa do Estado da Arte	28
Quadro 3 – Descrição das Condições de Uso das Palavras-chave	29
Quadro 4 – Barreiras não tarifárias observadas	33
Quadro 5 – Linha do Tempo das Barreiras Comerciais (1990-2024)	59

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANVISA	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
ASEAN	Associação de Nações do Sudeste Asiático
AoA	Acordo sobre Agricultura
EUA	Estados Unidos da América
ELITE	<i>Economic Liberalization in Transition Economies</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
Gecex-Camex	Comitê Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
II	Imposto de Importação
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IVA	Imposto sobre Valor Agregado
MAPA	Ministério da Agricultura e Pecuária
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços
Mover	Programa de Mobilidade Verde
NAFTA	Acordo de Livre Comércio da América do Norte
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul
NTBs	<i>Non-Tariff Barriers</i> (Barreiras Não Tarifárias)
NTDs	<i>Neglected Tropical Diseases</i> (Doenças Tropicais Negligenciadas)
OMC	Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
PMC	Prefeitura Municipal de Criciúma
SH	Sistema Harmonizado de Classificação e Codificação de Mercadorias
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior
SPS	<i>Sanitary and Phytosanitary</i> (Política Sanitária e Fitossanitária)
TBT	<i>Technical Barriers to Trade</i> (Barreiras Técnicas ao Comércio)
TEC	Tarifa Externa Comum
UE	União Europeia

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	TEMA	12
1.2	PROBLEMA DE PESQUISA	12
1.3	OBJETIVOS	12
1.3.1	Objetivo Geral.....	12
1.3.2	Objetivos Específicos.....	12
1.4	JUSTIFICATIVA	13
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	15
2.1	REVISÃO DA LITERATURA	16
2.1.1	Definição de Barreiras Comerciais.....	16
2.1.1.1	Tipos de Barreiras Comerciais	17
2.1.1.1.1	<i>Tarifárias</i>	<i>17</i>
2.1.1.1.2	<i>Não tarifárias.....</i>	<i>19</i>
2.2	TEORIAS ECONÔMICAS	22
3	METODOLOGIA	27
3.1	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	28
4	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	30
4.1	APRESENTAÇÃO DA BIBLIOGRAFIA ANALISADA.....	30
4.2	RESULTADOS DOS DADOS ANALISADOS.....	58
5	CONCLUSÃO	62
	REFERÊNCIAS	64

1 INTRODUÇÃO

As barreiras comerciais, conforme definido pelo Siscomex (Governo Federal, 2022), podem ser entendidas como qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática governamental que imponha restrições ao comércio exterior. Dentre estas são categorizadas as barreiras tarifárias e não tarifárias, sendo implementadas para que haja proteção das indústrias locais, segurança nacional e desenvolvimento econômico nacional e manter padrões de qualidade e segurança. Em última análise, elas criam restrições e obstáculos ao comércio internacional.

No Brasil, atualmente há diversas discussões acerca das dificuldades de importação, especialmente após as recentes atualizações nas barreiras tarifárias em agosto de 2024, que tiveram impacto diretamente em compras em sites internacionais, como *Aliexpress*, *Shein* e *Shopee*, por exemplo. Com as últimas mudanças, as compras que totalizam até cinquenta dólares passarão a pagar Imposto de Importação de 20% além da incidência de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) de 17%, conforme Lei nº 14.902/2024 (Brasil, 2024). Entretanto, faz-se importante ressaltar que o sistema tarifário brasileiro em vigor foi estabelecido em 1991 com a criação do Mercosul, sendo regido pelo Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias, com base na Tarifa Externa Comum (TEC) estabelecido em 1994, na qual alinhou o Brasil com os padrões internacionais de comércio além de ter como objetivo a melhoria da competitividade do mercado interno (Filho; Einloft, 2008).

Além das questões econômicas e comerciais em nível macroeconômico, as barreiras tarifárias e não tarifárias também afetam diretamente os consumidores e o mercado interno visto que influencia o comportamento de consumo, estimulando a busca por alternativas nacionais. Por outro lado, as empresas brasileiras que dependem de insumos ou produtos estrangeiros enfrentam desafios como o aumento dos custos de produção e a necessidade de adaptar suas estratégias para manter a competitividade. Em um cenário de globalização e avanço das plataformas de comércio eletrônico, a implementação de novas tarifas e regulações também precisa de debates sobre o equilíbrio entre proteção do mercado nacional e o acesso dos consumidores a bens estrangeiros a preços competitivos.

1.1 TEMA

O estudo retrata a evolução e as mudanças políticas, econômicas e sociais que influenciaram as barreiras tarifárias e não tarifárias nas últimas três décadas, como foram implementadas, incluindo eventos significativos como a abertura econômica nos anos 1990 e a adesão à Organização Mundial do Comércio (OMC). Além disso, menciona a necessidade de uma revisão da literatura para entender as variáveis que impactam a implementação e a adaptação dessas barreiras às novas realidades do comércio internacional.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

Há a ausência de estudos abrangentes que integrem as últimas três décadas de barreiras comerciais em uma linha do tempo contínua, interligando eventos e transformações que ocorreram ao longo desse período, visto que esses temas são abordados de maneira fragmentada, concentrando-se em eventos isolados, como crises econômicas ou acordos internacionais específicos, dificultando a análise de tendências mais amplas e a identificação de padrões recorrentes. Nota-se a necessidade de contextualizar essas barreiras dentro dos marcos políticos, econômicos e sociais que moldaram o país, além de identificar as variáveis que influenciam sua implementação e adaptação.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar a evolução das barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias ao longo do período de 1990 a 2024.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar os principais mecanismos tarifários e não tarifários;
- Analisar as práticas dos mecanismos e seus resultados;
- Evidenciar a influência dos acordos para a política comercial internacional.

1.4 JUSTIFICATIVA

O estudo das barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias é essencial para compreender as dinâmicas do comércio exterior e suas implicações para a economia nacional, na qual afetam diretamente a competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional. O Relatório "*Trade Policy Review: Brazil*" emitido pela OMC (2022), descreve o impacto do Brasil e sua competitividade no comércio internacional, citando por exemplo, a importância do Brasil em *commodities* agrícolas (soja), carne bovina, carne de aves, açúcar, suco de laranja e café.

Desde 1990, conforme observado por Messa (2012), o Brasil passou por transformações econômicas nas quais moldaram a política comercial e influenciaram a maneira como estas barreiras foram aplicadas e ajustadas. O autor cita que o modelo econômico brasileiro, na época, foi baseado na expansão do consumo e em uma reduzida taxa de poupança. A análise da implementação e evolução da economia brasileira serve para identificar padrões e impactos dessas políticas no desenvolvimento econômico dos países.

Baumann (2016) descreve economias emergentes como economias destaque por sua capacidade de competir nos principais mercados globais com produtos industrializados ou de maior valor agregado, como citado pelo autor:

Desde a década de 1990, algumas economias passaram a ter destaque no ritmo de crescimento, em seu desempenho como exportadores, na sua elevada competitividade nos principais mercados para produtos com algum grau de elaboração industrial, sobretudo nas notáveis taxas de crescimento do seu produto agregado, o que alterou sua participação no produto global. Essas economias, batizadas como emergentes, destacam-se do grupo maior das economias não industriais por apresentarem em geral grandes dimensões geográficas e demográficas, elevado ritmo de crescimento do produto nacional, expressivo grau de industrialização e melhora acentuada nos indicadores de desenvolvimento econômico e social (Baumann, 2016).

Considerando que o Brasil é uma economia emergente com uma grande diversidade de setores produtivos, entender essas barreiras faz-se entender sobre como o país se posiciona no cenário global e como pode aprimorar sua integração econômica internacional. Essas barreiras podem afetar tanto o acesso a mercados estrangeiros quanto o desempenho das exportações brasileiras. Nesse sentido, as mudanças nas regulamentações, padrões técnicos e outras formas de barreiras não

tarifárias tem o potencial de afetar a competitividade das exportações brasileiras e a capacidade de acesso a mercados estrangeiros, o papel do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT *Agreement*, 1997) é garantir que as normas, regulamentos técnicos e procedimentos de avaliação da conformidade elaborados não se transformem em obstáculos desnecessários ao comércio (Inmetro, 2024). A pesquisa sobre a evolução dessas barreiras ajuda a identificar as áreas nas quais o Brasil pode estar enfrentando desafios específicos ou onde políticas mais eficazes podem ser implementadas para promover um ambiente comercial mais favorável.

A criação de uma linha do tempo nas últimas três décadas da história das barreiras comerciais é fundamental para entender como as mudanças na política interna e no cenário global impactaram a formação e a adaptação dessas barreiras. Ao examinar como as mudanças na política interna e no cenário global influenciaram a criação e a adaptação dessas barreiras, o estudo contribui para uma compreensão mais profunda dos mecanismos que moldam a política comercial brasileira, sendo que a linha do tempo não apenas organiza o conteúdo histórico, mas também fornece uma base sólida para a compreensão dos mecanismos que moldam a política comercial brasileira. Isso facilita a análise dos efeitos dessas barreiras ao longo das décadas e seu impacto no desenvolvimento econômico do país.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O comércio exterior desempenha um papel importante na dinâmica econômica global (*Trade Policy Review: Brazil*, OMC, 2022). No caso do Brasil, as barreiras comerciais, tanto tarifárias quanto não tarifárias, têm historicamente desempenhado um papel estratégico, não apenas como ferramentas de regulação do fluxo de mercadorias, mas também como mecanismos para proteção da indústria nacional, controle da balança comercial e alcance de objetivos de política econômica, conforme subsídios e investimentos na competitividade nacional.

Para compreender como essas barreiras foram implementadas, ajustadas e evoluíram ao longo das últimas três décadas, é indispensável contextualizar os marcos políticos, econômicos e sociais que moldaram o Brasil nesse período.

Nos últimos trinta anos, o Brasil passou por grandes mudanças econômicas, como a implementação do Plano Real. O autor Goulart (2017) explica que, após a adoção do Plano Real, houve um aumento no poder de compra da população, além de um crescimento no consumo e na produção. Essa transformação na economia do país também influenciou as estratégias comerciais do Brasil, ajudando a controlar a inflação, alterando a moeda e levando à necessidade de proteger setores mais vulneráveis da economia.

Fatores como a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), fizeram com que potências como a China começassem a abrir sua economia e reduzir gradualmente barreiras para fazer parte da Organização. De acordo com Rumbaugh e Blancher (2004), o compromisso do país com a Organização se comprova com seu comprometimento de realizar a redução de tarifas médias em até 10% até 2005 e a eliminação das quotas de importação, na qual contribuíram para a liberalização do comércio internacional da China. Segundo com Bao (2014), com a entrada da China na OMC ao final de 2001, os produtos cobertos por cotas diminuíram significativamente.

Já Kim (2003) mostra como decisões políticas sobre barreiras comerciais possuem efeitos duradouros na estrutura econômica dos países envolvidos, ao relatar as consequências da liberalização comercial promovida pelo NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte) sobre a localização geográfica das montadoras de veículos na América do Norte. O estudo revela que a estrutura das barreiras comerciais, mesmo que aparentemente técnica, influencia diretamente a distribuição

regional da atividade econômica, reforçando o papel estratégico das tarifas e barreiras não tarifárias na dinâmica do comércio internacional. Dal Bianco et al. (2016), por exemplo, afirma que regulamentações técnicas no comércio mundial representa uma área promissora de pesquisa.

A seguir, serão abordados os principais conceitos e teorias que influenciaram a pesquisa das barreiras comerciais desde os anos 1990 até o presente.

2.1 REVISÃO DA LITERATURA

As barreiras comerciais, tanto tarifárias quanto não tarifárias, passaram por uma série de transformações ao longo das últimas três décadas, refletindo mudanças nas políticas internas do Brasil e nas dinâmicas do comércio internacional. A revisão da literatura ajuda a construir um entendimento robusto sobre as fases e os marcos históricos dessas mudanças. Isso inclui o período de abertura econômica nos anos 1990, a entrada do Brasil no Mercosul, a adesão à Organização Mundial do Comércio (OMC) e o impacto da globalização e do comércio internacional. A partir disso, a revisão permite ao pesquisador contextualizar como as barreiras comerciais se adaptaram às novas realidades políticas e econômicas.

Ao revisar a literatura, é possível identificar as variáveis que influenciam a implementação e a evolução das barreiras comerciais. A revisão de estudos anteriores e outras fontes permite identificar como essas variáveis foram tratadas e como elas se inter-relacionam no contexto brasileiro, facilitando a análise crítica dos dados. É fundamental para dar base teórica e empírica, para contextualizar a evolução das barreiras comerciais no Brasil e para identificar variáveis e tendências importantes que ajudam a construir uma análise.

2.1.1 Definição de Barreiras Comerciais

De acordo com a Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios (Rede CIN, 2017), as barreiras comerciais são medidas adotadas pelos países para controlar ou restringir a entrada de produtos estrangeiros em seus mercados. Elas podem ser classificadas em tarifárias e não tarifárias. Ambos os tipos de barreiras comerciais têm implicações econômicas e políticas significativas, podendo proteger a

economia local, mas também afetar a competitividade e os preços para os consumidores.

As barreiras comerciais são medidas que dificultam ou restringem o comércio internacional, e as barreiras técnicas representam um tipo específico dessa limitação. Segundo o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro), a Organização Mundial do Comércio (OMC), define-se “barreiras técnicas são barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não-transparentes ou não-embasados em normas internacionalmente aceitas ou, ainda, decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não-transparentes e/ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas” (Inmetro, 2020). Além disso, incluem inspeções rigorosas que, embora possam ter fins legítimos, podem ser aplicadas de maneira desproporcional, prejudicando o fluxo de mercadorias entre os países.

2.1.1.1 Tipos de Barreiras Comerciais

2.1.1.1.1 Tarifárias

Ramos, Barateiro e Baptista (2018) afirmam que, as barreiras tarifárias são medidas protecionistas criadas para proteger o seu produtor interno e possibilitar que ele possa competir com concorrentes estrangeiros e são impostos de importação, impostos de exportação, quotas tarifárias de importação, quotas tarifárias de exportação e entre outros. Os autores descrevem que as barreiras tarifárias possuem a função de arrecadar receita para o país, na qual investe este dinheiro em melhoria para o bem-estar social da população, como saúde, educação e entre outros, e como forma de protecionismo, na qual garante que alguns setores sejam salvos da concorrência do mercado externo e interno, obtendo o crescimento das indústrias locais. Ou seja, as tarifas são uma das formas mais tradicionais de proteção à indústria local, uma vez que aumentam o custo das importações, incentivando o consumo de produtos nacionais.

Goldberg, Klein e Shambaugh (s. d.) transcrevem a autoria de Melitz, Krugman e Obstfeld sobre o livro *International Economics: Theory and Policy* (1998), na qual explicam como tarifas comerciais, incluindo *ad valorem*, afetam preços, consumo e proteção comercial. Essas tarifas podem ser fixas ou baseadas no valor

das mercadorias (*ad valorem*) e tem o efeito de tornar os produtos estrangeiros mais caros em comparação com os produtos nacionais, incentivando o consumo de bens produzidos internamente. Embora as tarifas sejam uma das formas mais tradicionais de proteção comercial, elas podem gerar efeitos adversos. Keedi (2015) cita a falta de competitividade no mercado internacional, menos inovação e tecnologia, redução do comércio internacional e a indústria como um monopólio. Além destes pode-se citar também a ineficiência econômica, ao distorcer os preços e prejudicar a capacidade dos consumidores de acessar produtos mais baratos ou de melhor qualidade. Em acordos multilaterais, como na OMC, as tarifas tem sido gradualmente reduzidas para fomentar a liberalização do comércio, embora ainda existam países que as utilizam como instrumento de defesa econômica. Dicken (1992) afirma que o Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT, 1947) obteve progressos consideráveis em redução de barreiras tarifárias.

As barreiras tarifárias no Brasil se referem principalmente aos impostos sobre as importações, que são regulamentados pelo Sistema Harmonizado de Classificação e Codificação de Mercadorias (SH), utilizado pelo Brasil dentro da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). O imposto de importação no Brasil varia de acordo com o tipo de mercadoria. As alíquotas podem ser altas, dependendo do setor, com o objetivo de proteger a indústria nacional. O Imposto de Importação (II) pode variar de 0% a 35%, dependendo da categoria do produto, conforme Lei nº 37, 1966 (Brasil, 1996).

O Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) é interno para o Brasil, que incide sobre produtos importados. A alíquota do IPI varia de acordo com o produto e a política fiscal do governo, sendo uma ferramenta complementar de proteção ao mercado interno; o ICMS, também pode incidir sobre a importação de produtos e sua alíquota pode variar conforme o estado de destino da mercadoria; as taxas adicionais relacionadas ao processo de importação, como a Taxa de Utilização do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), visam cobrir os custos administrativos da Receita Federal.

Essas tarifas tem um impacto direto sobre o custo dos produtos importados, tornando-os menos competitivos em relação aos produtos nacionais e favorecendo a produção doméstica. Pode-se citar como exemplo, a Lei Nº 14.902, de 27 de junho de 2024, que instituiu que as compras que totalizam até cinquenta dólares passarão a pagar Imposto de Importação de 20% além da incidência de ICMS (Brasil, 2024).

2.1.1.1.2 Não tarifárias

As barreiras não tarifárias referem-se a outras formas de restrição ao comércio que não envolvem tarifas diretas. Segundo os autores Ramos, Barateiro e Baptista (2018), foram criadas para mitigar os eventuais efeitos negativos oriundos do comércio internacional e principalmente para contribuir com o aumento do fluxo de comércio. Conforme os autores, visam à exigência de certificados, imposição de conformidades ou até inspeção prévia no embarque.

As barreiras não tarifárias incluem normas técnicas (como regulamentações de qualidade, segurança e saúde), licenças de importação, subsídios à produção local, *antidumping* (medidas contra a prática de venda de produtos a preços abaixo do mercado) e restrições quantitativas (como cotas de importação) (Governo Brasileiro, 2022). As barreiras não tarifárias, embora não envolvam uma taxa direta, podem ser igualmente eficazes ao criar obstáculos para o comércio internacional, dificultando o acesso a mercados estrangeiros.

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), criada pela Lei nº 9.782, de 26 de janeiro 1999, impõe requisitos rígidos para a importação de produtos alimentícios, medicamentos, cosméticos e outros itens sensíveis à saúde. Esses requisitos podem incluir certificações de conformidade, testes de qualidade e aprovação de registros sanitários (Governo Brasileiro, 2024).

O Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) estabelece normas para produtos agropecuários e alimentícios, exigindo inspeções e certificações específicas para a importação de carnes, leite, grãos, entre outros. Além disso, o Brasil tem acordos fitossanitários e zoossanitários com diversos países, o que pode ser um obstáculo adicional para a entrada de produtos (Governo Brasileiro, 2005).

O Inmetro, criado pela Lei 5.966, de 11 de dezembro de 1973, regula a conformidade dos produtos importados com padrões de qualidade e segurança. Os produtos que não atendem aos padrões de segurança ou qualidade exigidos podem ser impedidos de entrar no mercado brasileiro (Governo Brasileiro, 1973).

O Brasil exige licenças de importação para determinados produtos, especialmente nos casos em que há preocupação com questões ambientais, de saúde ou de segurança. Essas licenças podem ser automáticas ou não automáticas,

sendo exigidas para categorias de produtos que necessitam de inspeção ou de aprovação de outros órgãos governamentais (como a ANVISA ou o MAPA).

Conforme publicado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC, 2024), o Comitê Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior (Gecex-Camex), estendeu mais medidas *antidumping* para aços laminados a frio vindos da China, aplicadas originalmente em 2013 e prorrogadas em 2019. Conforme afirmado por Geraldo Alckmin, vice-presidente e ministro do MDIC, na mesma publicação, “o governo brasileiro está atento a possíveis manobras que possam prejudicar nossa defesa de comércio”. Medidas como essa evidenciam a maneira que o Brasil recorre à medida *antidumping* para combater a prática de *dumping* (venda de produtos a preços abaixo do custo de produção, com o intuito de prejudicar os produtores domésticos). O país aplica tarifas *antidumping* a uma série de produtos, especialmente em setores como têxteis, siderurgia e produtos químicos. Essas medidas são adotadas após investigação de práticas desleais de comércio e podem resultar em tarifas adicionais sobre os produtos importados. Em 2024, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, a Gestão da Câmara de Comércio Exterior (Gecex) deliberou pela aplicação de quatro medidas *antidumping* provisórias e uma definitiva, na qual o *antidumping* definitivo, com período determinado de cinco anos, foi aplicado a importação de luvas não-cirúrgicas originárias da China, da Malásia e da Tailândia. Segundo Neto et al. (2018), o Brasil nos últimos anos se tornou o “campeão mundial” no uso de medidas *antidumping*.

De acordo com Iffi et al. (2022), a atração de novos investimentos, diversificação da base produtiva, equidade na oferta de serviços e interiorização do desenvolvimento das regiões são mudanças observadas após a concessão de empréstimos, financiamentos e de benefícios fiscais, que contribuem para o alcance dos objetivos da política. Com isso, considera-se que a política se torna capaz de gerar emprego e renda para a população local, de forma que consiga reter mão-de-obra.

O governo brasileiro utiliza subsídios e incentivos fiscais para promover a competitividade da produção interna, especialmente em setores estratégicos como o agrícola, automotivo e de tecnologia. Como exemplo observado, existe o Plano Brasil Maior, lançado em 2011 com o lema "Inovar para Competir. Competir para Crescer", o qual foi um programa do governo federal brasileiro para aumentar a competitividade

da indústria nacional, com subsídios para setores como o agronegócio: para a cana-de-açúcar foi disponibilizado 6 bilhões de reais para produção e estocagem de etanol (Brasil, 2012).

Ainda sobre o setor agrícola, também foi estabelecido o Plano Safra em 2002, o qual está sendo renovado em 2024 se estendendo até 2025, com o objetivo de impulsionar o setor agropecuário brasileiro (Brasil, 2024). De acordo com o Governo Brasileiro (2024), o Plano Safra atual será de R\$ 400,59 bilhões em crédito para a agricultura empresarial, R\$ 293,29 bilhões será para custeio e comercialização e R\$ 107,3 bilhões para investimentos.

Outro programa criado para incentivo interno, foi o Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores (Inovar-Auto), criado pela Lei nº 12.715/2012 e possuía prazo até 2017, com o objetivo de criação de condições para o aumento de competitividade no setor automotivo, produzir veículos mais econômicos e seguros, investir na cadeia de fornecedores, em engenharia, tecnologia industrial básica, pesquisa e desenvolvimento e capacitação de fornecedores (Brasil, 2020).

No setor de tecnologia, a Lei de Informática estabelecida pelas Leis 8.248/91, 10.176/01 e 11.077/04, foi criado no início da década de 1990 para estimular a competitividade e a capacitação técnica de empresas brasileiras produtoras de bens de informática, automação e telecomunicações (Brasil, 2023).

Embora esses incentivos sejam voltados para o apoio à indústria nacional, podem ser considerados uma forma de barreira indireta ao comércio, ao tornar os produtos locais mais competitivos em relação aos importados.

De acordo com o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, 1947), o Brasil pode estabelecer restrições quantitativas ou cotas de importação para determinados produtos, como uma forma de controlar o volume de mercadorias que entram no país, visto que o Acordo possui protocolos e medidas tarifárias e de comércio. Essas cotas podem ser temporárias ou permanentes e tem o objetivo de proteger setores econômicos ou de regular o fluxo de mercadorias no mercado interno.

De acordo com a Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil nº 680/2006, do artigo 29 ao 37, que dispõe sobre a Verificação da Mercadoria, na qual transcreve procedimentos aduaneiros que incluem a verificação detalhada das mercadorias importadas, o que pode levar a atrasos na liberação das mercadorias e a custos adicionais para os importadores. Embora essas inspeções possam ser

justificadas por razões de segurança, saúde ou regulamentação, elas podem ser vistas como barreiras ao comércio.

2.2 TEORIAS ECONÔMICAS

A teoria liberal do comércio internacional tem suas origens na obra *A Riqueza das Nações* de Adam Smith, publicado pela primeira vez no ano de 1776. Ao defender a divisão do trabalho e criticar o protecionismo, estabeleceu os pilares do pensamento econômico liberal. Conforme apresentado por Moreira (2012), quanto mais aprofundada fosse a divisão do trabalho, mais desenvolvidas seriam as capacidades produtivas de uma nação e esse desenvolvimento estaria diretamente vinculado à expansão dos mercados. Para Smith (1996), mercados mais amplos e abertos permitiriam uma maior eficiência na alocação de recursos, resultando em uma economia mais rica.

No segundo capítulo do quarto livro de *A Riqueza das Nações*, Smith (1996) apresenta uma crítica ao intervencionismo estatal e argumenta que os indivíduos, ao buscar as melhores aplicações para seu capital ou trabalho, estão em melhor posição do que os governantes ou legisladores para determinar quais setores da economia devem ser mais desenvolvidos. Para o autor, a intervenção do Estado ao monopolizar o mercado interno de qualquer setor equivale a limitar a liberdade dos indivíduos de alocar seus recursos de forma eficiente, como se o Estado estivesse orientando os cidadãos sobre como empregar seu capital, o que contraria os princípios da liberdade econômica.

Smith (1996) também discute que quando o preço de um produto nacional é superior ao de um produto importado, essa diferença de preço prejudica o bem-estar econômico. Ele sustenta que, caso um país estrangeiro seja capaz de oferecer uma mercadoria a preços mais baixos do que os praticados internamente, seria mais vantajoso para o país importar esse produto, utilizando uma parte de sua produção interna de forma mais eficiente. Isso, segundo ele, permitiria ao país economizar recursos e direcioná-los para outras atividades que gerariam maior valor agregado. O autor destaca que a origem das vantagens competitivas de um país, seja ela natural ou adquirida, não altera o fato de que o desenvolvimento econômico de uma nação está intimamente ligado ao aumento do capital. Para que esse capital cresça, é necessário que o país seja capaz de gerar economias através da eficiência e da

inovação, o que só é possível quando as nações se abrem ao comércio e à concorrência internacional.

A ideia central da teoria liberal de Smith (1996) é que os mercados abertos e a liberdade econômica promovem uma alocação mais eficiente dos recursos, incentivam a especialização e geram benefícios econômicos tanto para os países exportadores quanto para os importadores. Isso reflete a visão de que, em um sistema econômico global, as interações comerciais entre nações são mutuamente benéficas, e as barreiras comerciais, como o protecionismo, só prejudicam o crescimento econômico geral. Essa visão é central para a teoria do comércio internacional até os dias de hoje, sendo um dos fundamentos das políticas de abertura comercial e da integração econômica global.

O estudo de Smith (1996), ao elogiar a divisão do trabalho e criticar o protecionismo, faz uma defesa clara do comércio livre como um meio de promover a eficiência econômica e a prosperidade nacional. Ele argumenta que barreiras comerciais, como monopólios internos ou restrições ao comércio que impedem a importação de produtos mais baratos ou mais eficientes de outros países, resultam em prejuízos econômicos para a nação, limitando o crescimento e a especialização. Essa lógica contrasta diretamente com as políticas protetoras que muitos países, incluindo o Brasil, adotaram ao longo dos anos, utilizando tarifas e restrições como forma de proteger a indústria nacional.

Em resumo, as barreiras comerciais impostas pelo Brasil, tanto tarifárias quanto não tarifárias, podem ser vistas como um reflexo da visão protecionista que Smith (1996) criticava. Ele argumentava que as restrições ao comércio não apenas prejudicam os consumidores, ao restringir o acesso a produtos mais baratos e melhores, mas também limitam o potencial de crescimento da economia, ao impedir a especialização e a eficiência que surgem com a abertura dos mercados e a concorrência internacional. Assim, as políticas protecionistas adotadas pelo Brasil, embora frequentemente justificadas por razões de proteção à indústria nacional e à segurança econômica, podem ser vistas como um obstáculo ao desenvolvimento de um comércio internacional mais livre e eficiente, conforme defendido por Smith.

Além de Adam Smith, a teoria da vantagem comparativa abordada no livro *Princípios de Economia Política e Tributação* publicado pelo economista David Ricardo (1996), destaca como a especialização e o comércio entre países podem beneficiar todas as partes envolvidas, mesmo quando um país possui vantagens

absolutas em todos os produtos, promovendo um comércio internacional mutuamente benéfico, aumentando a eficiência global na alocação de recursos (Sandroni, 1996).

As barreiras comerciais, ao restringirem o livre fluxo de bens, serviços e insumos, vão contra os princípios da vantagem comparativa. Restrições como tarifas elevam os custos dos produtos importados, diminuindo e limitando o acesso a tecnologias e insumos de alta qualidade produzidos por outros países.

A obra "A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda" de John Maynard Keynes (1996) revolucionou a economia ao destacar a importância da intervenção estatal em tempos de crises econômicas para estabilizar o emprego e a demanda agregada. Embora sua análise se concentre mais em políticas fiscais e monetárias, os princípios keynesianos podem ser aplicados às barreiras comerciais como instrumentos de política econômica, especialmente em países emergentes como o Brasil.

Keynes (1936) argumentava que o Estado deveria intervir para evitar que o desemprego e a recessão se agravassem. A Teoria Geral enfatiza que, em tempos de baixa demanda agregada, o governo deve atuar para estimulá-la, também destacou a necessidade de equilibrar o setor externo para evitar que déficits na balança comercial desestabilizem a economia.

A intervenção estatal na economia conforme defendida por John Maynard Keynes (1936), está diretamente ligada à ideia de que o governo deve atuar ativamente para estabilizar a economia, especialmente em momentos de crises ou recessões. Keynes (1936) argumentava que, durante períodos de desaceleração econômica, é crucial proteger setores estratégicos para preservar empregos e estabilizar a renda nacional. No Brasil, essa lógica se manifesta em momentos de crise econômica, como na crise financeira global (2008) na qual se teve o aumento de tarifas de importação em setores como o automotivo e o industrial, para proteger a produção interna e evitar um colapso nos empregos. O autor também descreve que a preservação de empregos é fundamental para manter a demanda agregada em momentos de crise. As barreiras comerciais no Brasil são frequentemente justificadas por esse argumento, como no caso do setor automotivo e da indústria de eletrodomésticos, que receberam proteção tarifária elevada para evitar perda de postos de trabalho em tempos de dificuldades econômicas. Keynes (1936) também destacou a importância de políticas fiscais expansivas em tempos de recessão, como aumento dos gastos públicos e redução de impostos.

Para Keynes (1936), o mercado, por si só, não é capaz de se autorregular em crises. A adoção de barreiras comerciais, como licenças de importação ou tarifas *antidumping*, reflete a intervenção estatal para corrigir desequilíbrios externos. As barreiras ajudam a limitar o impacto de choques externos na economia doméstica, um exemplo recente é a proteção contra a entrada excessiva de produtos importados durante a pandemia de corona vírus. Barreiras não tarifárias, como normas técnicas, licenças de importação e subsídios à produção nacional, permitem que o Estado regule o comércio para proteger setores estratégicos e estimular a economia doméstica.

Neste contexto, pode-se relacionar o livro "Chutando a Escada: A Estratégia do Desenvolvimento em Perspectiva Histórica" de Ha-Joon Chang (2002), no qual o autor critica a narrativa predominante do livre comércio, argumentando que muitos países hoje desenvolvidos não seguiram as regras que agora defendem para economias emergentes. Chang (2002) apresenta uma análise histórica mostrando como o protecionismo desempenhou um papel central no desenvolvimento econômico dos países ricos. O título do livro faz referência à metáfora de "chutar a escada", ou seja, os países desenvolvidos depois de alcançarem o topo do desenvolvimento econômico utilizando o protecionismo, agora pregam o livre comércio, retirando das economias emergentes os instrumentos que eles mesmos usaram para crescer.

Chang (2002) defende que o protecionismo, aplicado de maneira estratégica e temporária, é essencial para que países em desenvolvimento protejam suas indústrias nascentes, permitindo que elas amadureçam e se tornem competitivas. Ele cita o conceito de "*infant industries*" (indústrias infantis, originalmente apresentado por Friedrich List em *The National System of Political Economy* de 1841), para justificar tarifas e subsídios como meios de fomentar o crescimento econômico. Chang (2002) argumenta que os países precisam de liberdade para implementar políticas adaptadas às suas realidades. Restrições impostas por organizações internacionais, como a proibição de subsídios, eliminam ferramentas importantes para o desenvolvimento econômico. As barreiras comerciais podem ser justificadas temporariamente para proteger indústrias emergentes, permitindo que alcancem maturidade e competitividade internacional.

De acordo com Celso Furtado (1958) em "Formação Econômica do Brasil", embora as barreiras comerciais tenham sido usadas para proteger indústrias emergentes, faltaram estratégias para aprimorar a competitividade e inovação a longo

prazo. Sendo assim, mesmo que o Brasil tenha implementado barreiras comerciais significativas, muitas vezes essas medidas não foram parte de uma estratégia integrada de desenvolvimento industrial. Em vez de promover indústrias com alto potencial de competitividade internacional ou inovação, as políticas protecionistas brasileiras muitas vezes acabaram sustentando setores pouco produtivos e dependentes de subsídios governamentais. O setor automotivo, como visto historicamente, é protegido por altas tarifas de importação, enfrenta dificuldades para competir globalmente devido à baixa produtividade e altos custos de produção, de acordo com o MDIC, pode-se citar como exemplo os carros elétricos, que tiveram o custo de importação aumentado em 8%. Mesmo com o Programa de Mobilidade Verde (Mover), na qual é descrito pelo Governo Brasileiro como um programa que amplia as exigências de sustentabilidade da frota automotiva e estimula a produção de novas tecnologias nas áreas de mobilidade e logística, o incentivo fiscal à sustentabilidade é direcionado de certa forma ao estímulo da produção nacional de carros elétricos, visto que as tarifas de importação destes são aumentadas periodicamente para proteger o comércio nacional.

O Brasil, de fato, possui uma longa história de protecionismo, muitas medidas protecionistas se voltaram para sustentar setores ineficientes. Portanto, a crítica de Chang (2002) aponta que o Brasil necessita de um protecionismo mais inteligente e estratégico, alinhado às demandas de uma economia global altamente competitiva.

3 METODOLOGIA

Em síntese, a pesquisa possui abordagem qualitativa. Dos objetivos, caracteriza-se como exploratória descritiva e bibliográfica documental quanto aos procedimentos, conforme Quadro 01.

Quadro 1 – Síntese dos procedimentos metodológicos

Delineamento da Pesquisa	Tipo	Enquadramento
	Abordagem	Qualitativa
	Objetivos	Exploratório / Descritivo
	Procedimentos	Bibliográfica / Documental

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

A pesquisa é caracterizada como qualitativa, visto que, segundo Mayring (2002) a pesquisa qualitativa pode ser entendida como um processo adaptado, não padronizado ao objeto de estudo, que possui caráter comunicativo e está inserida no contexto de métodos e técnicas que respaldam um caráter processual e reflexivo. Essa abordagem permite explorar as complexidades e os significados subjacentes. Assim, é possível examinar como as barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias foram implementadas e evoluíram ao longo das últimas três décadas no contexto do comércio exterior brasileiro. Segundo Triviños (1987), a abordagem de cunho qualitativo trabalha os dados buscando seu significado, tendo como base a percepção do fenômeno dentro do seu contexto. O uso da descrição qualitativa procura captar a aparência do fenômeno e suas essências, procurando explicar sua origem, relações e mudanças, tentando intuir as consequências.

Quanto aos fins, Malhotra (2001) esclarece que a pesquisa qualitativa proporciona uma melhor visão e compreensão do contexto do problema. Conforme descrito, a análise se baseia em uma revisão, com foco em publicações acadêmicas, artigos científicos, livros, relatórios institucionais, documentos de organizações internacionais e publicações governamentais que tratam das barreiras comerciais e das mudanças políticas, econômicas e sociais que impactaram o Brasil neste período.

De caráter bibliográfico, o trabalho faz uso de fontes ou as analisa. Segundo Marconi e Lakatos (2003), a pesquisa bibliográfica é o levantamento de toda a bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita. Conforme esta afirmação, a pesquisa foi estruturada em duas

etapas principais: primeiro, a identificação e seleção das fontes relevantes, seguida pela análise crítica dessas fontes, com o objetivo de traçar uma linha do tempo e identificar as principais tendências e mudanças nas políticas comerciais brasileiras. Para isso, foram consultadas bases de dados acadêmicas como *Google Scholar*, *Scopus* e *JSTOR*, além de documentos e relatórios de organizações como a OMC e setores governamentais do Brasil.

Já Minayo (2009) cita que:

[...] a pesquisa qualitativa responde a questões referentes a um conjunto de fenômenos humanos entendido aqui como parte da realidade social, pois o ser humano se distingue não só por agir, mas por pensar sobre o que faz e por interpretar suas ações dentro e a partir da realidade vivida e partilhada com seus semelhantes (Minayo, 2009, p. 21).

Sendo assim, a análise será conduzida de maneira a integrar os diversos pontos de vista sobre a evolução das barreiras comerciais, considerando as interações entre fatores políticos, econômicos e sociais, buscando identificar como essas mudanças influenciaram a implementação e a evolução das barreiras comerciais ao longo das últimas três décadas.

3.1 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Buscando evidenciar a progressão temática das barreiras tarifárias e não tarifárias nas publicações científicas, foi definida uma revisão bibliográfica de um conjunto de publicações. O Quadro 02 apresenta a estrutura central da busca.

Quadro 2 – Descrição da Pesquisa do Estado da Arte

N	Objetivo	Descrição
1	Leitura de Material Base	Uso de material base para a definição das primeiras palavras-chave para busca em base de dados
2	Revisão Sistemática 01	Executada na <i>Web of Science</i> TM - Título, palavras-chave, resumo. Apenas artigos.

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

O presente estudo empregou buscas estruturadas em bases de dados indexadas, neste caso o Indexador de Artigos da *Web of Science*TM, utilizando palavras-chave

previamente definidas com base na análise crítica da literatura. Abaixo se mostra o conjunto de palavras-chave para busca no indexador.

("trade barriers" OR "commercial barriers" OR "barriers to trade") AND ("tariff" OR "tariff barriers" OR "customs duties") AND ("non-tariff barriers" OR "ntds" OR "non-tariff measures" OR "technical barriers to trade" OR "sanitary and phytosanitary measures" OR "SPS" OR "TBT")

Trade Barriers, *Commercial Barriers* e *Barriers To Trade* suprem a função de delimitação temática central. *Tariff*, *Tariff Barriers* e *Customs Duties* fazem referência as barreiras tarifárias e similares. *Non-Tariff Barriers* e *Non-Tariff Measures* representam de forma literal as barreiras não tarifárias. Por sua vez, *Neglected Tropical Diseases* (NTDs) e *Sanitary and Phytosanitary* (SPS) representam as barreiras sanitárias. Por fim, *Technical Barriers to Trade* (TBT) representa as barreiras técnicas.

O Quadro 03 apresenta o padrão necessário de presença dos termos para enquadramento do artigo na amostra proposta.

Quadro 3 – Descrição das Condições de Uso das Palavras-chave

N	Palavra	Condição de resultado
1	<i>"Trade Barriers"</i> , <i>"Commercial Barriers"</i> , <i>"Barriers To Trade"</i>	Obrigatória a presença de ao menos uma
2	<i>"tariff"</i> , <i>"tariff barriers"</i> , <i>"customs duties"</i>	Obrigatória a presença de ao menos uma
3	<i>"Non-Tariff Barriers"</i> , <i>"NTDs"</i> , <i>"Non-Tariff Measures"</i> , <i>"Technical Barriers To Trade"</i> , <i>"Sanitary And Phytosanitary Measures"</i> , <i>"SPS"</i> , <i>"TBT"</i>	Obrigatória a presença de ao menos uma

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Desta forma, foram encontrados 127 artigos disponibilizados no formato PDF, sendo selecionados 59 artigos que compreendem o período de 1990 a 2024.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Embora existam inúmeras publicações sobre barreiras comerciais, observa-se uma lacuna significativa na literatura quanto à integração contínua e contextualizada desses fenômenos ao longo do tempo. A maioria dos estudos se concentra em episódios específicos, como crises econômicas, acordos internacionais ou disputas comerciais pontuais, o que dificulta a identificação de tendências estruturais e padrões recorrentes. A seguir, será apresentada a seleção dos artigos utilizados, distribuídos cronologicamente de 1990 a 2024, com a análise temporária das alterações nas barreiras comerciais observadas nesse intervalo.

4.1 APRESENTAÇÃO DA BIBLIOGRAFIA ANALISADA

Inicia-se, portanto, a análise com os trabalhos publicados na década de 1990, um período marcado pelo impacto dos Acordos da Rodada Uruguai e pelo fortalecimento da OMC, cujas diretrizes começaram a redefinir o papel das barreiras tarifárias e não tarifárias no comércio internacional.

O artigo *“Environment and quality standards in the WTO: New protectionism in agricultural trade? A European perspective”* de Mahé (1997) traça um esboço da economia política das barreiras não tarifárias, explicando a influência das atividades de busca de renda na formulação das regulamentações. O autor investiga como as normas técnicas e de qualidade (não tarifárias), como requisitos sanitários, ambientais ou de rotulagem, podem estar sendo usadas por países desenvolvidos como uma nova forma de proteção comercial, mesmo após os avanços da liberalização promovidos pela Rodada Uruguai da OMC. Essa ideia se mostra bastante clara no início do artigo, ao comentar as implicações do Acordo sobre Agricultura (AoA) da Rodada Uruguai. Ele afirma que, embora as barreiras tarifárias estejam sendo disciplinadas, isso não eliminou o protecionismo, que agora assume novas formas, especialmente por meio de barreiras não tarifárias (NTBs). Sendo assim, a tese central do artigo seria o "novo protecionismo" disfarçado de preocupações legítimas (saúde, meio ambiente, ética) está substituindo as formas tradicionais de proteção no comércio agrícola.

A exigência de certificações específicas para importação de alimentos, como carne, leite e hortifrutigranjeiros, pode dificultar o acesso ao mercado, porém

essas barreiras são legítimas e justificadas por preocupações reais com saúde, segurança do consumidor ou defesa do meio ambiente. O que caracteriza o protecionismo disfarçado, como aponta Mahé (1997), é quando:

- A justificativa não tem base científica ou técnica clara;
- A medida é desproporcional em relação ao risco alegado;
- Há discriminação arbitrária entre países ou produtos similares.

O autor Mahé (1997) aborda como exemplos:

- Os padrões sobre embalagens recicladas como fonte de discriminação;
- Regulamento da Coreia do Sul que impunha prazos de validade extremamente curtos para produtos alimentares perecíveis, na qual dificultava severamente a importação de alimentos vindos de países distantes, como os Estados Unidos, pois os produtos venciam antes de chegar ao mercado consumidor.

Com a mesma premissa das barreiras não tarifárias, o artigo “*The Costs of Non-Tariff Barriers to Trade: Evidence from New Zealand*” de Winkelmann e Winkelmann (1997), aborda as barreiras não tarifárias ultrapassarem os custos considerados tradicionalmente. Enquanto Mahé (1997) examina as barreiras não tarifárias sob a ótica do “novo protecionismo” no setor agrícola europeu, argumentando que normas técnicas podem disfarçar objetivos protecionistas, Winkelmann e Winkelmann (1997) oferecem evidências de que tais barreiras elevam os preços de importação e reduzem o bem-estar no país importador. Juntos, os estudos se complementam: o primeiro aponta riscos normativos e estratégicos das barreiras comerciais não tarifárias, enquanto o segundo mensura seus efeitos econômicos concretos, especialmente após a liberalização comercial da Nova Zelândia.

Os autores Daly e Kuwahara (1998), através do artigo “*The Impact of the Uruguay Round on Tariff and Non-Tariff Barriers to Trade in the ‘Quad’*”, avaliam o impacto da Rodada Uruguai sobre as barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio, utilizando vários indicadores. Neste estudo, é mencionado que a Rodada Uruguai de negociações multilaterais de comércio, foi concluída em dezembro de 1993 e assinada em abril de 1994, integrando a agricultura e os serviços ao sistema multilateral e criando a OMC, representa uma transição global e os impactos da Rodada Uruguai. Os autores demonstram através de indicadores no estudo, que a Rodada Uruguai

levará a uma liberalização substancial do comércio de bens, não apenas pela redução dos níveis tarifários, mas também pela contenção do uso de barreiras não tarifárias.

As principais mudanças apontadas pelos autores são:

- Acordo para converter todas as barreiras comerciais não tarifárias agrícolas em tarifas e reduzir essas tarifas em cerca de um terço;
- A cobertura de importações por barreiras comerciais não tarifárias centrais cairá consideravelmente, especialmente nos Estados Unidos (EUA), União Europeia (UE) e Canadá.

O artigo demonstra, com base em dados quantitativos, que a Rodada Uruguai representou um marco decisivo na redução de barreiras comerciais, especialmente:

- Redução drástica de tarifas em produtos industriais;
- Conversão de NTBs agrícolas em tarifas controladas e negociadas;
- Recuo de medidas opacas e distorcidas (como quotas e licenças discricionárias);
- Queda expressiva na frequência e cobertura de NTBs, especialmente nos países da Quadra.

O estudo realizado por Daly e Kuwahara (1998) complementa os artigos anteriores ao quantificar e qualificar os efeitos diretos da liberalização promovida pela Rodada Uruguai, reforçando que a substituição das NTBs por tarifas transparentes é benéfica, embora nem sempre reduza a proteção efetiva. Demonstra, com base em dados quantitativos, que a Rodada Uruguai representou um marco decisivo na redução de barreiras comerciais, especialmente:

- Redução drástica de tarifas em produtos industriais;
- Conversão de NTBs agrícolas em tarifas controladas e negociadas;
- Recuo de medidas opacas e distorcidas (como quotas);
- Queda expressiva na frequência e cobertura de NTBs, especialmente nos países da Quadra, que se refere aos quatro principais atores econômicos e comerciais desenvolvidos da época, sendo Estados Unidos (EUA), União Europeia (UE), Japão e Canadá.

Ao descrever e analisar a estrutura e o nível da proteção tarifária de Bangladesh, incluindo certas medidas não tarifárias e suas implicações para a alocação eficiente de recursos internos e o desenvolvimento econômico, o artigo *“Tariff and Non-Tariff Barriers to Trade and Economic Development in Bangladesh”* de Daly, Khan e Oshikawa (2001), que possui foco em tarifas e algumas barreiras não tarifárias e avaliação de suas implicações para a alocação eficiente de recursos e o desenvolvimento econômico, traz consigo análises que cobrem o período de 1992 a 2000, com projeções ligadas à implementação das obrigações da Rodada Uruguai. Destaca-se que a liberalização tarifária não foi acompanhada por uma eliminação proporcional das barreiras não tarifárias, que ainda se manifestavam por meio de proibições seletivas de importação, discriminação tributária e burocracia alfandegária. Abaixo, no Quadro 4, estão apresentados os principais exemplos concretos dessas barreiras, conforme descritos pelos autores.

Quadro 4 – Barreiras não tarifárias observadas

Tipo de barreira	Exemplo concreto	Consequência
Proibições e cotas	11,7% das linhas tarifárias estavam sujeitas a lista de restrição ou proibição.	Limita acesso ao mercado e impede concorrência externa.
Taxas internas discriminatórias	Imposto sobre Valor Agregado (IVA) sobre têxteis importados (15%) e isenção para produção nacional.	Favorece produção interna ineficiente.
Complexidade alfandegária	Até 40 assinaturas para liberação.	Atrasos, custos ocultos e espaço para corrupção.

Fonte: Adaptado de Daly, Khan e Oshikawa (2001).

No caso do Imposto sobre Valor Agregado (IVA) aplicado especificamente sobre mercadorias têxteis no momento da importação, trata-se de um tributo indireto cobrado pelo governo sobre o valor do produto que entra no país. É um imposto comum em muitos países, equivalente ao ICMS ou IPI no Brasil, dependendo da estrutura tributária. No caso de Bangladesh, conforme descreve Daly, Khan e Oshikawa (2001), um tecido importado é tributado com 15% de imposto adicional ao chegar no país enquanto um tecido produzido localmente pode não pagar nada de IVA, isso encarece o produto importado, funcionando como uma barreira tarifária disfarçada na qual desestimula importações. Ainda de acordo com os autores, a proteção tarifária continua elevada e varia bastante entre os setores, constituindo um

obstáculo importante à alocação eficiente de recursos internos e ao desenvolvimento econômico.

Publicado no contexto da ampliação da UE, o trabalho de Brenton, Sheehy e Vancauteren (2001), nomeado “*Technical Barriers to Trade in the European Union: Importance for Accession Countries*”, investiga como as barreiras técnicas ao comércio ou barreiras não tarifárias (TBTs), instituídas formalmente sob o Acordo da OMC, passaram a atuar como mecanismos de proteção comercial, afetando de maneira expressiva os países da Europa Central e Oriental em processo de adesão ao bloco europeu. O artigo tem como propósito avaliar a importância das barreiras não tarifárias da UE para os países candidatos à adesão, além de identificar quais produtos são mais afetados por essas exigências técnicas. O estudo revela que:

- As barreiras não tarifárias estão concentradas nos setores de produtos químicos, alimentos, máquinas e equipamentos elétricos;
- As exigências de testes, certificação e rotulagem operam como condições de acesso ao mercado europeu;
- Embora formalmente justificadas por questões técnicas, essas barreiras funcionam na prática como obstáculos comerciais significativos, especialmente para países que ainda não possuem infraestrutura regulatória avançada.

De acordo com os autores, as notificações da UE abrangem requisitos de testes, certificações e rotulagem que devem ser atendidos antes que os produtos possam entrar no mercado. Para os países em adesão, a necessidade de conformidade com esse regime representa tanto desafios quanto oportunidades. Também é descrito pelos autores que embora não abertamente protecionistas, a complexidade e o escopo das regras técnicas da UE podem funcionar como barreiras de fato ao comércio.

A análise de Brenton et al. (2001) reforça a tese de que à medida que barreiras tarifárias foram reduzidas no sistema, as barreiras não tarifárias evoluíram para formas mais complexas e menos visíveis, como as técnicas e regulatórias, na qual o custo de adaptação pode ser tão alto quanto uma tarifa, funcionando como uma barreira ao comércio mesmo sem haver um imposto formal.

Neste estudo, fica evidente que mesmo após as reformas da Rodada Uruguai, que reduziram tarifas e eliminaram diversas cotas, países como os membros da União Europeia passaram a intensificar a regulação técnica como forma de controle

indireto das importações. Embora a tarifa tenha desaparecido da fronteira, o produto só entra no mercado se passar por uma série de obstáculos burocráticos, técnicos e legais, que representa uma mudança qualitativa nas barreiras comerciais, altamente relevante para a análise em questão.

Já no trabalho “*Two Sides of Economic Openness: Non-Tariff Barriers to Trade and Capital Controls in Transition Countries, 1993–2000*” de Bodenstein, Plümper e Schneider (2003), se destaca a base de dados *Economic Liberalization in Transition Economies* (ELITE) na qual os autores coletam dados qualitativos e normativos dos relatórios do Fundo Monetário Internacional (FMI), que posteriormente esses índices são representados graficamente e comparados entre os países e ao longo do tempo, que descrevem:

- Se o país tinha cotas de importação;
- Se exigia licenças para importar;
- Se impunha restrições à repatriação de lucros etc.

Assim, permite a distinção entre barreiras não tarifárias ao comércio e controles de capital, os autores argumentam que um país pode parecer liberalizado porque reduziu tarifas, mas ao mesmo tempo estar usando barreiras não tarifárias e controle de capital. Ao analisar 24 países do Leste Europeu e Ásia Central entre 1993 e 2000, o artigo revela que, apesar da queda de muitas barreiras comerciais, houve simultaneamente o fortalecimento de mecanismos financeiros restritivos. A análise revela que a liberalização econômica é multifacetada, demandando indicadores para evitar interpretações equivocadas. Assim, o artigo contribui ao oferecer uma leitura mais sofisticada da evolução regulatória após o colapso soviético, que reforça a noção de que as transformações nas barreiras comerciais devem ser avaliadas dentro de contextos mais amplos e complementares. Sua principal contribuição é a demonstração de que usar apenas índices agregados ofusca a realidade complexa da liberalização, que ocorre de forma fragmentada: enquanto há avanço no comércio, há retrocessos simultâneos no controle de capitais.

Ao pautar sobre acordos comerciais, em relação ao NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte), o artigo “*Impact of trade liberalization on the location of firms: NAFTA and the automobile industry*” de Kim (2003), examina como a remoção de barreiras comerciais tarifárias (e algumas não tarifárias) impactou a geografia industrial das fábricas de automóveis na América do Norte após o NAFTA.

O artigo propõe um modelo teórico com simulações, comparando cenários pré e pós-NAFTA, com ênfase em efeitos diferenciais entre os países.

Os principais resultados do estudo, concluiu que as montadoras migraram para o México por conta do baixo custo de trabalho e eliminação de barreiras tarifárias e que mesmo pequenas reduções de barreiras tarifárias podem provocar fortes deslocamentos industriais, assim, o México, com salários industriais menores, tornou-se mais competitivo, as empresas buscaram minimizar custos e maximizar lucros, aproveitando a nova liberdade regulatória. Como consequências, fábricas nos EUA e no Canadá menos competitivas, foram reduzidas ou fechadas e os impactos sobre emprego e economia regional foram significativos, especialmente em estados industriais americanos. O principal fator apontado pelo estudo é de que após a remoção das barreiras tarifárias, fatores estruturais (custo da mão de obra e logística por exemplo) passam a ser determinantes.

Ainda sobre o México pós alterações do NAFTA, o artigo “*Rescaling and reforming the state under NAFTA: Implications for subnational authority*” de Warner e Gerbasi (2004), representa um estudo de caso. De acordo com os autores, o NAFTA criou um contexto de governança supranacional que reestruturou a autoridade nacional e subnacional, também é afirmado que no âmbito do acordo, os governos subnacionais tinham capacidade limitada de impor regulamentações que pudessem restringir o comércio. Warner e Gerbasi (2004) relatam que os municípios mexicanos entraram numa corrida oferecendo terras, subsídios e regulamentação frouxa para atrair investimento estrangeiro direto. A diminuição das exigências regulatórias no México foi um dos principais fatores que atraíram montadoras automobilísticas internacionais para o país após o NAFTA, ligado à análise feita no artigo de Warner e Gerbasi (2004), bem como ao estudo de Kim (2003).

O artigo de Gullstrand e Johansson (2005), traz a análise dos efeitos da formação do Mercado Único Europeu sobre a indústria manufatureira sueca. Os autores afirmam que antes do Mercado Único, as restrições à importação e as barreiras técnicas protegiam as empresas nacionais da pressão competitiva. O estudo contribui para compreender como alterações nas barreiras comerciais transformam estruturas produtivas e padrões de competitividade nacional. Como conclusões, os autores apontaram que os resultados apoiam a hipótese de que a liberalização do comércio e o aumento da concorrência induzem melhorias de eficiência ao nível das empresas.

Salin, Hahn e Somwaru (2005) elaboraram um estudo para avaliar o impacto econômico de barreiras não tarifárias sanitárias no mercado de carne de frango entre países das Américas, com foco em como regulações sanitárias afetam o comércio internacional de produtos avícolas, na qual um modelo de equilíbrio parcial foi utilizado para simular os efeitos econômicos da remoção de barreiras sanitárias entre os EUA, Brasil, Canadá e México. O estudo aponta que barreiras sanitárias (como proibições de importação com base em critérios técnicos) são frequentemente utilizadas para proteger produtores nacionais, sob a justificativa de segurança alimentar. Os autores afirmam que as barreiras sanitárias não tarifárias frequentemente servem como protecionismo disfarçado, especialmente em países de alta renda com indústrias domésticas fortes. As exportações de carne de frango do Brasil são apontadas como as mais negativamente afetadas pelas barreiras sanitárias nos mercados da América do Norte, a simulação mostra que o Brasil teria ganhos comerciais caso as barreiras sanitárias dos EUA e Canadá fossem eliminadas. A conclusão reconhece que as regulamentações sanitárias são necessárias para a saúde pública, mas alerta que podem ser mal utilizadas como instrumentos de proteção comercial. Os autores defendem a criação de padrões internacionais transparentes e baseados em evidências científicas.

Assim como Mahé (1997), Salin, Hahn e Somwaru (2005) pautam sobre padrões técnicos e ambientais, que mesmo justificados por objetivos legítimos (qualidade e meio ambiente, por exemplo), são frequentemente utilizados para proteger produtores internos. Enquanto o primeiro discute exemplos qualitativos europeus, os outros autores quantificam os efeitos nas Américas, confirmando que a lógica do novo protecionismo é global e não apenas europeia.

Ainda sobre regulamentações alimentícias, o artigo de Frahan e Vancauteren (2006) possui objetivo de medir como a harmonização de regulamentos alimentares dentro da UE (no contexto do Mercado Único) afetou o comércio de produtos alimentares processados, com base em um modelo gravitacional aplicado a dados desagregados de 13 categorias de produtos entre 1995 e 2003. Os resultados revelam que a padronização regulatória promovida pelo Mercado Único Europeu contribuiu para eliminar barreiras não tarifárias técnicas e sanitárias, fortalecendo a integração regional no setor agroalimentar. O estudo oferece evidências sobre como políticas regulatórias coordenadas podem substituir práticas protecionistas e fomentar o comércio, especialmente em setores de alta exigência técnica. O estudo se destaca

como exemplo de como reformas regulatórias podem atuar como alternativa ao novo protecionismo no comércio internacional.

No artigo de Jorgensen e Schröder (2006), é realizada uma comparação analítica entre tarifas, licenças de importação e barreiras técnicas ao comércio, revelando como cada instrumento afeta o acesso a mercados de forma distinta. Através de um modelo de equilíbrio parcial com dados simulados, os autores demonstram que embora menos visíveis, as barreiras técnicas podem ser tão ou mais restritivas que as tarifas tradicionais, especialmente quando combinadas com outras medidas. É afirmado que cada instrumento limita o acesso ao mercado de forma distinta: tarifas elevam os preços diretamente, enquanto barreiras técnicas e licenças restringem quantidades ou impõem custos fixos e que as barreiras técnicas tendem a ser mais aceitáveis politicamente e menos visíveis do que as tarifas, mas podem ter efeitos redutores do comércio iguais ou superiores. O estudo reforça a importância de considerar os efeitos acumulados das barreiras não tarifárias na análise contemporânea do protecionismo, contribuindo significativamente para a compreensão de sua evolução após a liberalização formal dos mercados nos anos 1990.

Ao analisar a quantificação do impacto das barreiras técnicas ao comércio, o estudo de Yue, Beghin e Jensen (2006) representa um avanço metodológico, na qual o artigo tem como objetivo estimar o equivalente tarifário das barreiras técnicas ao comércio, considerando que os bens importados e domésticos não são substitutos perfeitos e que há custos associados ao comércio. O modelo criado pelos autores traduz barreiras técnicas em uma linguagem que permite comparação direta com tarifas formais, tornando-as visíveis para análises macroeconômicas e negociações internacionais. Os resultados demonstram que tais barreiras podem implicar custos comerciais superiores a 50% do valor dos produtos importados, superando em muito as tarifas aplicadas formalmente. Confirma também que, após a redução de tarifas na década de 1990, as barreiras técnicas ao comércio se tornaram a principal forma de restrição comercial, especialmente no setor de alimentos.

Referente aos efeitos persistentes das fronteiras, o artigo de Olper e Raimondi (2008) investiga sobre o comércio de alimentos entre os países da Quadra. O estudo deixa explícito, que mesmo entre economias avançadas com acordos comerciais, os fluxos de comércio interno são muito maiores que os externos, sugerindo a presença de barreiras não visíveis, com os fluxos de comércio

intranacionais sendo de 10 a 50 vezes maiores que os internacionais. Os autores relatam que as tarifas explicam apenas uma pequena parte dos efeitos de fronteira, a maior parte da resistência vem de barreiras técnicas e fatores institucionais. Dentro dessa análise, consta que o Japão possui o mercado mais protegido, com barreiras não tarifárias especialmente fortes no setor agroalimentar e que a União Europeia também apresenta barreiras relevantes, apesar da liberalização interna. O estudo conclui que, mesmo com a eliminação de tarifas, as barreiras não tarifárias persistem e exercem enorme influência, sobretudo em setores alimentícios.

No comércio de bens e serviços na região do Mar Báltico, o estudo de Kinnman e Lodefalk (2009) estima os potenciais ganhos econômicos da redução de barreiras. É apontado que a liberalização do comércio de bens e serviços na região traria um aumento de até 2,5% no Produto Interno Bruto (PIB) dos países do Mar Báltico, sendo os ganhos mais expressivos obtidos no setor de serviços e produtos manufaturados. A Suécia, por exemplo, se beneficiaria com maior eficiência produtiva e os países bálticos com melhor acesso a mercados regionais. Os autores afirmam que as barreiras não tarifárias representam uma parte maior da restritividade comercial na região do que as tarifas, reforça o entendimento de que, mesmo em regiões com baixo nível tarifário, como o entorno do Mar Báltico, as barreiras não tarifárias continuam a restringir significativamente o comércio e o crescimento econômico.

Ainda sobre quantificação, o estudo de Yue e Beghin (2009) quantifica o impacto de barreiras técnicas ao comércio que são proibitivas, ou seja, que impedem completamente a entrada de certos produtos estrangeiros e estima tanto o equivalente tarifário quanto o comércio que deixou de ocorrer por conta dessas barreiras. Os autores afirmam que o estudo se concentra na perda de comércio de maçãs entre Austrália e Nova Zelândia, na qual o prejuízo comercial implícito imposto pela Austrália à Nova Zelândia e a perda de bem-estar para a Austrália. É afirmado ainda que a remoção da política australiana induziria ganhos líquidos de bem-estar em torno de 50 milhões de dólares anuais para a Austrália.

No estudo nota-se que essas barreiras não tarifárias funcionam como bloqueios absolutos ao comércio e seu impacto é mais severo do que muitas tarifas elevadas. A proposta de converter essas barreiras em valores equivalentes tarifários confere transparência à política comercial e fornece uma base robusta para seu tratamento em negociações multilaterais. O estudo contribui diretamente para a

compreensão do novo protecionismo, a análise de bem-estar mostra que é ótimo para a Austrália eliminar sua Política Sanitária e Fitossanitária (SPS) sobre as importações de maçã da Nova Zelândia.

O estudo de Park et al. (2010) reconhece que barreiras não tarifárias, especialmente as técnicas, podem atuar como formas disfarçadas de protecionismo, ou seja, como obstáculos comerciais indiretos, ainda que apresentadas sob justificativas legítimas como segurança, saúde ou padronização técnica, o que se alinha diretamente ao conceito de “protecionismo disfarçado” tratado em estudos de Mahé (1997), Brenton et al. (2001) e Yue e Beghin (2009). O objetivo do artigo de Park et al. (2010) é analisar como as comunidades de metrologia e avaliação da conformidade técnica são integradas ao sistema da OMC e de que maneira influenciam o comércio internacional, particularmente por meio de barreiras técnicas ao comércio. Os autores apresentam que o Departamento de Comércio dos EUA estima que as questões de padrões impactam 80% do comércio mundial de *commodities*, também é apresentado que o papel das comunidades de metrologia é significativo na remoção de barreiras técnicas ao comércio e que está intimamente relacionado ao sistema de comércio internacional no âmbito da OMC.

Em relação a administração pública, o estudo de Hauk Jr. (2011) avalia como a má distribuição de representação nos legislativos nacionais afeta o grau de proteção comercial (tarifária e não tarifária), propondo que setores concentrados em estados ou distritos pequenos tendem a obter mais proteção do que os localizados em regiões mais populosas. As descobertas do estudo indicam que indústrias desproporcionalmente localizadas em estados menores tendem a receber mais proteção comercial, o artigo conclui que o protecionismo não é apenas econômico, mas também político-institucional e a configuração do sistema legislativo afeta diretamente a forma como tarifas e barreiras técnicas são aplicadas. Essa abordagem amplia a compreensão sobre a persistência do protecionismo ao mostrar que mesmo em contextos de liberalização, a política nacional pode manter incentivos à proteção seletiva de setores organizados.

O artigo de Magee (2011) tem como objetivo central entender por que as tarifas comerciais são tão baixas nos países desenvolvidos, mesmo quando os modelos de economia política preveem que com os incentivos políticos, as tarifas deveriam ser mais elevadas. Assim como os demais autores anteriormente abordaram as barreiras não tarifárias como as técnicas como forma de um novo protecionismo, o

autor em questão também reflete que as tarifas foram progressivamente substituídas por barreiras não tarifárias argumentando que estas possuem vantagens políticas para os formuladores de políticas públicas, sendo menos visíveis para os consumidores, mais difíceis de monitorar por instituições internacionais e muitas vezes disfarçadas de exigências técnicas legítimas, o que as torna politicamente mais aceitáveis do que tarifas tradicionais, dialogando diretamente com contribuições como as de Mahé (1997) sobre padrões sanitários e ambientais como protecionismo disfarçado e os trabalhos de Yue e Beghin (2009) que quantificam o custo oculto das barreiras técnicas. Sendo assim, é possível evidenciar que as barreiras não desapareceram, na verdade elas foram camufladas.

No ramo alimentício, também é de importância o estudo de Rickard e Lei (2011) examina as implicações econômicas das tarifas e das regulamentações sanitárias e fitossanitárias (SBS) aplicadas aos mercados globais de maçãs e laranjas frescas. Os resultados do estudo demonstram que a redução de 36% nas tarifas globais levaria a maiores ganhos de bem-estar do que a eliminação das medidas sanitárias e fitossanitárias nos mercados de maçãs. Já ao analisar os mercados de laranjas, consta que as regulamentações possuem implicações econômicas muito maiores para produtores e consumidores, na qual a redução de 36% nas tarifas resultaria a efeitos gerais menores sobre o bem-estar em comparação com a remoção de todas as medidas sanitárias e fitossanitárias. Sendo assim, em algumas cadeias produtivas, as tarifas ainda são mais relevantes, enquanto em outras (como a de citros), as barreiras não tarifárias (NTBs) dominam. Os autores citam a importância do procedimento de Preocupação Comercial Específica (STC) da OMC, como indicadores de barreiras relevantes e reforça a ideia de que o protecionismo moderno se deslocou para mecanismos técnicos e regulatórios, confirmando tendências apontadas por Magee (2011) e Mahé (1997).

Utilizando dados em painel sobre corrupção e barreiras não tarifárias de 1995 a 2005, o artigo de Bjornskov (2012) introduz uma dimensão crítica ao estudo das barreiras comerciais ao demonstrar que a corrupção é um fator determinante na elevação de barreiras não tarifárias. Os resultados do estudo dizem que a corrupção tende a tornar mais elevada as barreiras não tarifárias e que a eficácia da corrupção na compra de barreiras varia com o grau de liberdade de imprensa e o PIB per capita. Embora o estudo não traga casos individuais, o autor sugere que empresas podem influenciar regras que beneficiem produtores nacionais sob o pretexto de saúde

pública, segurança ou qualidade. Sendo assim, o estudo de Bjornskov (2012) aborda sobre a corrupção como motor oculto de políticas protecionistas, na qual isso ocorre com maior frequência em países de baixa renda, com pouca liberdade de imprensa e instituições democráticas frágeis. É possível compreender o novo protecionismo pós-1990 e como barreiras não tarifárias se tornaram o terreno fértil para estratégias de manipulação política e econômica em muitos países.

Bao (2014) realizou o estudo sobre os efeitos das barreiras técnicas ao comércio sobre as importações da China, abrangendo medidas de controle de importação da China durante o período de 1998 a 2006. Este estudo conclui que as barreiras técnicas reduzem a probabilidade de importação da China com potenciais parceiros comerciais, mas aumentam os valores das importações com parceiros comerciais existentes. Já ao analisar outras evidências, o autor traz os efeitos das barreiras técnicas que permanecem estáveis sobre o valor comercial. No entanto, é demonstrado que os efeitos das barreiras técnicas sobre a probabilidade comercial variam bastante entre setores e países em diferentes períodos. O autor também apresenta que um aumento de 1 ponto percentual no índice de frequência de barreiras técnicas equivale ao aumento do valor das importações em 0,819% e que setores como o agrícola possui maior aceitação das barreiras técnicas devido ao papel informativo dos padrões, mas já no setor manufatureiro os custos fixos elevados reduzem participação de novos exportadores, restringindo o setor na qual reflete padrões diferentes de produtos, estratégias de entrada e capacidades de adaptação regulatória.

O estudo de Devadason e Chenayah (2014) também retrata diversas medidas não tarifárias e relaciona com as importações da China. Os autores abordam que os acordos comerciais modernos não eliminam as barreiras de fato, apenas alteram sua forma, deslocando o protecionismo para a esfera regulatória, ficando evidente quando abordam sobre a liberalização tarifária sob o CAFTA (Acordo de Livre Comércio da América Central), na qual a China continuou aplicando uma ampla gama de medidas não tarifárias sobre as importações da ASEAN (Associação das Nações do Sudeste Asiático), expondo a ineficiência dos acordos regionais em enfrentar barreiras não tarifárias, especialmente quando não preveem instrumentos de monitoramento e sanção. Outro apontamento feito pelos autores, mostra o uso intensivo de justificativas sanitárias para imposição de barreiras não tarifárias, ecoando preocupações também levantadas por Mahé (1997) e Salin et al. (2005).

Embora o acordo tenha eliminado tarifas para diversos produtos, o estudo revela que a China intensificou o uso de barreiras técnicas e medidas sanitárias como forma de controle comercial, afetando de maneira desproporcional os países da ASEAN com menor capacidade institucional e técnica. Os setores agrícola e alimentício emergem como os mais visados, com padrões sanitários e técnicos frequentemente utilizados para limitar a entrada de produtos sob justificativas regulatórias. A pesquisa demonstra, portanto, que os compromissos formais de liberalização, como os firmados no CAFTA, não foram acompanhados de mecanismos eficazes para conter o protecionismo disfarçado, produzindo uma realidade de acesso assimétrico ao mercado. Este paradoxo revela a complexidade do comércio contemporâneo e reforça a importância de se considerar as medidas não tarifárias como componentes centrais do novo protecionismo global.

Ao abordar equilíbrio para quantificar os impactos relativos no bem-estar da eliminação de tarifas e barreiras não tarifárias ao comércio de produtos lácteos entre os países membros da Comunidade da África Oriental (CAO), Gelan e Omore (2014) indicaram que a remoção de tarifas por si só não produziria melhorias significativas no bem-estar, a menos que fosse acompanhada por outras medidas de fortalecimento do comércio, como reduções nas barreiras não tarifárias e nos custos de transporte, por exemplo e que os ganhos líquidos de bem-estar foram maiores em países de renda relativamente baixa, na qual os autores concluem que as reduções nos custos comerciais podem reduzir os desequilíbrios regionais. O estudo traz resultados de que se a eliminação das barreiras técnicas ao comércio for acompanhada pela remoção das não tarifárias, a melhoria do bem-estar agregado em toda a CAO aumentaria de menos de 0,5% para 2,1%.

A abordagem de que acordos internacionais servem somente para reduzir tarifas, também é descrito no estudo de Rickard e Kono (2014), na qual afirmam que os tratados internacionais restringem os governos nacionais quando se trata do uso de barreiras tradicionais ao comércio, como tarifas, mas que os governos criaram barreiras não tarifárias como substituto. Os autores constataram que nem os acordos de compras multilaterais e nem os preferenciais reduziram a propensão dos governos a preferência de compras nacionais, como exemplo é citado os produtos agrícolas como favorecimento doméstico nas decisões de compras públicas, reforçando a tese de Mahé (1997) e Salin et al. (2005) de que o setor agrícola continua sendo um foco central de medidas protecionistas camufladas, mesmo após a liberalização tarifária.

Essa forma institucionalizada de barreira não tarifária reforça os achados de autores como Mahé (1997), Salin et al. (2005) e Magee (2011), mostrando que a política comercial é marcada por uma coexistência entre compromissos multilaterais e práticas protecionistas persistentes, especialmente nos setores mais sensíveis. O estudo é particularmente valioso por destacar o canal da administração pública frequentemente negligenciado de proteção e por oferecer evidências quantitativas de sua resiliência ao longo do tempo.

Ao analisar de forma aprofundada o impacto das barreiras técnicas ao comércio (TBTs) sobre o desempenho das firmas e sobre o desenvolvimento socioeconômico entre a República Dominicana e a América Central, Reyes e Kelleher (2015) obtiveram os resultados que indicam que a América Central apresenta a menor prevalência de medidas técnicas não tarifárias do mundo. Porém, a análise revela que medidas técnicas relacionadas ao comércio não apenas reduzem o número de empresas capazes de participar do comércio regional, mas também geram impactos negativos sobre emprego, produtividade e pobreza, especialmente nas áreas fronteiriças. Nesse contexto, os autores defendem que o verdadeiro potencial da integração econômica da América Central e da República Dominicana só poderá ser atingido por meio da harmonização técnica de regulamentos, da simplificação dos procedimentos de avaliação da conformidade e do fortalecimento institucional das agências reguladoras.

Já na União Aduaneira firmada em 1996, Togan (2015) avalia os efeitos da harmonização regulatória entre Turquia e União Europeia o processo de eliminação de barreiras técnicas ao comércio (TBTs). O autor argumenta que, embora a Turquia tenha adotado a legislação técnica da União Europeia, a persistência de barreiras não tarifárias decorre de falhas institucionais, falta de reconhecimento mútuo e ineficiência na aplicação das regras técnicas. O caso demonstra que a eliminação de barreiras técnicas exige mais do que ajustes legais, essa perspectiva complementa os achados de estudos como Reyes e Kelleher (2015) que também enfatizam que as barreiras não tarifárias, embora menos visíveis que tarifas, têm efeitos substanciais sobre o comércio, principalmente quando persistem em acordos que prometem livre circulação de bens.

O estudo de Dal Bianco et al. (2016) investiga empiricamente o impacto das barreiras comerciais no comércio mundial de vinho, usando dados dos principais países importadores e exportadores para os anos de 1997 a 2010. Os resultados

obtidos identificam quais regulamentações podem afetar negativamente o comércio, fornecendo informações úteis aos formuladores de políticas. Também é apontado que as barreiras técnicas têm um impacto variável sobre o comércio e que a queda das tarifas foi compensada por barreiras técnicas mais rigorosas. Os autores afirmam que o resultado geral é que os atritos no comércio mundial de vinho não mudaram nos últimos 15 anos do estudo. De acordo com Dal Bianco et al. (2016), a expansão do comércio de vinho na última década se deve a muitos fatores, incluindo os acordos da Rodada Uruguai e a Organização Mundial do Comércio, que levaram a uma redução das tarifas de importação de produtos agrícolas. O caso do vinho mostra como requisitos de rotulagem, padrões sanitários e normas técnicas operam como formas disfarçadas de protecionismo, dificultando o acesso de produtores estrangeiros a mercados regulados.

Retornando a análise de países da Ásia Oriental, Gao et al. (2016) analisa os efeitos sobre o bem-estar da cota de importação de arroz do Japão, na qual os resultados do estudo mostraram que as famílias japonesas preferem o arroz doméstico ao arroz importado. Ao realizar ajustes dos volumes da cota de arroz foi possível examinar as mudanças nos preços ao consumidor do arroz importado e o bem-estar dos consumidores japoneses, na qual os resultados revelaram que os equivalentes tarifários da cota de importação de barreiras sanitárias e fitossanitárias (SBS) quase dobraram a escala da margem de lucro e que a intervenção do Ministério da Agricultura do Japão trouxe barreiras não tarifárias ao comércio (BNTs). Os autores também explicitam que se a quantidade da cota de SBS de arroz fosse fixada em 180 mil toneladas ou superior a cada ano fiscal, os preços ao consumidor do arroz importado no mercado japonês cairiam para menos do que os preços do arroz doméstico japonês e o arroz importado teria mais vantagens de preço nesse cenário. O estudo recomenda reformas comerciais internas, apontando que a manutenção de barreiras não tarifárias (NTBs) altamente restritivas prejudica mais do que beneficia a economia como um todo. Além disso, as simulações realizadas mostram que a remoção dessas restrições poderia trazer ganhos líquidos para a sociedade japonesa, sobretudo para os consumidores. O caso japonês reforça, assim como os estudos de Dal Bianco et al. (2016) e Salin et al. (2005), a tese de que as barreiras não tarifárias (NTBs) no setor agrícola possui peso relevante nas estratégias de proteção estatal, com consequências profundas sobre eficiência econômica. Gao et al. (2016) também explicita sobre o Japão proteger e apoiar sua produção de arroz há décadas e que os

japoneses possuem grande zelo em consumir variedades nacionais de arroz em vez de arroz importado, porém com a pressão de comércio livre o Japão teve que abrir gradualmente seu mercado de arroz a partir de 1995. Os autores aconselham que exportadores de arroz em geral, como China e EUA, devam melhorar a qualidade do seu arroz e criar uma boa imagem para os consumidores japoneses.

Também no setor agroalimentar de forma global, o estudo de Swinnen (2016) representa uma contribuição para o entendimento das barreiras não tarifárias contemporâneas. A imposição de tais padrões, muitas vezes moldados por pressões políticas e interesses econômicos de países ricos, tem efeitos que podem elevar a qualidade e abrir nichos de mercado para produtores qualificados e excluir pequenos exportadores que não conseguem arcar com os custos de conformidade. O artigo dialoga diretamente com estudos como os de Mahé (1997), reafirmando que a liberalização comercial do século XXI está cada vez mais condicionada a barreiras técnicas politicamente construídas, cuja superação exige reformas institucionais profundas e cooperação internacional.

Ao contrário das visões de importação estudadas anteriormente, o artigo de Marel (2017) busca entender como a utilização de insumos, especialmente serviços, afeta o desempenho exportador das firmas em diferentes países, mostrando como restrições à aquisição de insumos (como barreiras não tarifárias a serviços) afetam a competitividade exportadora. Os resultados mostram que barreiras não tarifárias e restrições de serviços são as barreiras comerciais sobre insumos que impedem o desempenho exportador em países em desenvolvimento. O autor também afirma que barreiras não tarifárias na agricultura e as barreiras ao comércio de serviços também contribuem significativamente para o desenvolvimento de países de baixa renda. Demais resultados apresentados por Marel (2017) mostram que a entrada em um mercado de exportação pode ser explicada por medidas não tarifárias sobre insumos, como as barreiras não tarifárias (NTBs) e restrições de serviços, além de tarifas.

Ao retratar mais parcerias econômicas da China, Wood et al. (2017) retrata sobre a expansão das relações diplomáticas entre a China e a Coreia especialmente no comércio de commodities e serviços. Conforme visto por Devadason e Chenayah (2014), a China utilizou a implementação de barreiras não tarifárias como substituição das baixas tarifas, sendo assim, o artigo de Wood et al. (2017) analisa os impactos que as barreiras técnicas ao comércio (TBT) e medidas sanitárias e fitossanitárias

possuem sobre as exportações coreanas para a China. Como resultado, o estudo aborda que as barreiras técnicas ao comércio chinesas deprimem a manufatura e as exportações coreanas, porém as medidas sanitárias e fitossanitárias chinesas ajudam as exportações agrícolas da Coreia, mostrando como as barreiras regulatórias se manifestam de forma diferenciada entre setores e países. Outro estudo de Wood et al. (2019) concentra-se nos efeitos específicos das barreiras técnicas ao comércio (TBT) e medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS) sobre as exportações japonesas e sul-coreanas para o mercado chinês. O objetivo do artigo é identificar como e se essas medidas afetam o desempenho comercial de dois dos maiores exportadores da Ásia Oriental. Os autores demonstram que embora as tarifas chinesas tenham sido significativamente reduzidas após sua entrada na OMC, as barreiras técnicas se tornaram instrumentos centrais na política comercial do país. Neste, demonstra que as exportações japonesas também são atingidas assim como as da Coreia, porém são mais sensíveis às medidas, sobretudo alimentos processados e produtos agrícolas.

Também sobre o comércio chinês, o estudo de Beestermoller et al. (2018) examina como o risco de rejeição nas fronteiras europeias por motivos de segurança está afetando os exportadores agroalimentares chineses, na qual observou-se que esse risco está restringindo os pequenos exportadores chineses, resultando em uma concentração de exportadores grandes e mais produtivos. Os resultados mostram que os exportadores chineses de produtos agroalimentares possuem maior probabilidade de sair do mercado europeu caso o produto exportado já tenha sido rejeitado em anos anteriores, na qual favorece a entrada de novas empresas exportadoras. Beestermoller et al. (2018) também demonstra preocupação ao perceber que as barreiras não tarifárias afetam principalmente as pequenas empresas, beneficiando grandes empresas mesmo que diminua a quantidade das empresas exportadoras, além de que é afirmado que empresas grandes e mais produtivas são mais resilientes do que as pequenas ao risco de rejeições nas fronteiras. Como sugestão, os autores abordam que formuladores de políticas e agentes da lei devem adotar uma abordagem abrangente e prestar atenção às empresas individualmente, concentrando-se em setores como um todo. Além disso, observa-se que muitas empresas optam por evitar mercados como o europeu devido à severidade das exigências regulatórias, reforça a tese de que as barreiras não tarifárias substituem as tarifas como principais mecanismos de filtragem do comércio internacional,

sobretudo nos setores mais regulados e sensíveis. Fontagné e Orefice (2018) também abordam o comportamento de empresas exportadoras francesas que também tendem a evitar esse mercado e redirecionar seus fluxos para destinos alternativos com menos exigências regulatórias, gerando efeitos de desvio de comércio.

Já no estudo de Devadason, Yusoff e Muhammad (2018), são investigados os potenciais e as barreiras ao comércio na parceria entre a Malásia e o Chile, abrangendo o período de 1990 a 2014. Foi identificado que o principal desafio em setores específicos em ambos os países se refere aos procedimentos estabelecidos para garantir a conformidade com as regulamentações de rotulagem de produtos alimentícios e que medidas não tarifárias precisam ser simplificadas em ambos os países para garantir maior diversificação de produtos para o comércio de alimentos, especialmente para o Chile. Ilustra que a eliminação de tarifas não garante a expansão efetiva do comércio entre países em desenvolvimento, o estudo revela que as barreiras não tarifárias continuam a restringir o comércio.

Assim como Rickard e Lei (2011), outra abordagem sobre o mercado de frutas é realizada pelo artigo de Gao, Ito e Saito (2018) que se aprofunda nas barreiras técnicas ao comércio (TBTs) impostas pelo Japão sobre as exportações de frutas da China, na qual ambos os estudos convergem na análise do peso das barreiras não tarifárias nos mercados agrícolas. Mesmo com essas restrições, o artigo mostra que a rigorosidade imposta forçou os exportadores chineses a melhorarem a qualidade dos produtos, o que elevou a preferência dos consumidores japoneses por frutas chinesas após 2006.

Dando continuidade à análise da função estratégica das barreiras não tarifárias no comércio internacional, o estudo realizado por Ghodsi (2018), amplia a compreensão institucional dessas medidas ao examinar o papel das preocupações comerciais específicas (STCs) levantadas por países no Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio da OMC entre 1995 e 2015. A pesquisa evidencia que as TBTs não operam de maneira neutra: elas são moldadas pelas relações de poder, intensidade dos fluxos comerciais e proximidade regulatória entre os países. O estudo confirma a natureza complexa ao se estudar barreiras comerciais, por questões econômicas, tecnológicas, institucionais e de saúde e meio ambiente. Essa abordagem institucional apresentada pelo autor reforça os achados anteriores ao demonstrar que as barreiras técnicas não apenas limitam o acesso de produtos estrangeiros, mas também são

operacionalizadas como dispositivos de influência geoeconômica, respondendo a incentivos estratégicos em redes de acordos comerciais preferenciais.

Conforme visto anteriormente, o caso da China após sua entrada na OMC reforça que embora a liberalização tarifária tenha sido significativa, o país adotou extensivamente medidas não tarifárias (NTMs) para continuar exercendo controle sobre o comércio exterior, muitas vezes com efeitos mais intensos que as tarifas tradicionais, Niu et al. (2018) reforça o papel central que essas medidas passaram a exercer na estrutura da proteção comercial global. Assim, esse estudo reforça a tese de que as NTMs se consolidaram como o principal instrumento de proteção no século XXI, exigindo novas metodologias de monitoramento e maior transparência nas práticas regulatórias internacionais.

Os autores Sengupta e Roy (2018) apresentam uma análise abrangente das transformações na política comercial da Índia desde a década de 1980, com ênfase no contexto mais amplo de sua estratégia de desenvolvimento. O estudo descreve as mudanças em políticas tarifárias e não tarifárias, políticas de câmbio, incentivos à exportação, regimes de investimento estrangeiro direto (IED) e reformas em nível estadual, mostra como a Índia substituiu gradualmente restrições quantitativas à importação por tarifas, antes dominadas por licenciamento de importação e controles sobre entrada de capitais e tecnologia, foram significativamente reduzidas. O pico tarifário caiu de 40% em 2000 para 10% em 2001, que reforça o compromisso direto com as obrigações da OMC. Em suma, o artigo contribui ao oferecer um panorama histórico e sistemático da evolução dos instrumentos tarifários e não tarifários na Índia, seus efeitos sobre a abertura comercial e como acordos e instituições moldaram esse processo.

O estudo seguinte desloca o foco para as relações transatlânticas, examinando as barreiras tarifárias e não tarifárias enfrentadas pelas mercadorias da União Europeia ao entrarem nos Estados Unidos. O artigo de Bednár (2019) investiga os principais obstáculos comerciais impostos pelos EUA, destacando a necessidade de uma maior liberalização para facilitar os fluxos bilaterais de comércio. A pesquisa revela que, embora os Estados Unidos tenham, em média, tarifas aduaneiras relativamente baixas para produtos da União Europeia, ainda persistem picos tarifários em setores específicos como têxteis, calçados e produtos alimentícios, indicando a presença de proteção setorial seletiva, o autor enfatiza que os entraves

mais significativos são de natureza não tarifária, incluindo padrões técnicos distintos, exigências de certificação e práticas regulatórias divergentes entre os blocos.

A análise seguinte desloca-se para o contexto africano, examinando os efeitos das barreiras comerciais e da integração regional no comércio informal. O artigo de Bensassi et al. (2019), afirma que aumentar as tarifas sobre um determinado produto em 10% aumenta em cerca de 12% a probabilidade de que esse produto passe a ser importado informalmente e que medidas não tarifárias também colaboram para isso. Os autores identificam como principais barreiras não tarifárias os atrasos nos postos alfandegários, a corrupção e a complexidade administrativa envolvida nos processos de importação formal, que tornam o comércio informal mais atraente do ponto de vista econômico. O comércio informal surge, portanto, não apenas como uma consequência das barreiras, mas também como uma resposta adaptativa a um ambiente institucional disfuncional. O artigo demonstra que a mera existência de acordos de integração regional não garante a liberalização comercial efetiva e que em contextos de baixa capacidade estatal, as barreiras não tarifárias operam como formas informais de proteção e exclusão econômica.

Dando continuidade à análise das barreiras não tarifárias sob diferentes perspectivas regionais, com destaque para o uso estratégico das barreiras não tarifárias e seus impactos geopolíticos, o estudo de Chirathivat e Langhammer (2020) aprofunda a investigação sobre como as disputas comerciais entre Estados Unidos e China afetam a coesão dos blocos regionais. O estudo destaca que embora a União Europeia e a ASEAN tenham buscado fortalecer sua integração regional, suas vulnerabilidades estruturais foram exploradas pelos EUA e China. Em vez de restrições comerciais formais, tratam-se de estratégias que desestabilizam acordos multilaterais e favorecem outras negociações, com efeitos que repercutem nos fluxos de investimentos, cadeias de valor e políticas industriais dos países membros. O estudo colabora para visualizar que as barreiras não tarifárias não se limitam a medidas técnicas ou sanitárias, mas podem também assumir a forma de pressões diplomáticas e acordos preferenciais que distorcem a concorrência e a coesão regional, reforça a tese de que no contexto atual, os acordos multilaterais e a integração regional enfrentam desafios não apenas técnicos, mas também geopolíticos, com impactos significativos na formulação e implementação das políticas comerciais internacionais.

Complementando a análise anterior sobre a crescente complexidade das barreiras não tarifárias em contextos regionais e geopolíticos, o estudo conduzido por Alcala e Martinez-Hommel (2020) destaca a transparência e a notificação obrigatória de medidas sanitárias e fitossanitárias na Organização Mundial do Comércio (OMC). Os autores examinam os mecanismos formais que asseguram a comunicação antecipada de regulamentos que possam afetar o comércio de animais e produtos de origem animal, de modo a prevenir seu uso como barreiras disfarçadas ao comércio, abrangendo notificações registradas entre 2008 e 2018. O artigo evidencia que os mecanismos de notificação funcionam como ferramentas cruciais para evitar que medidas sanitárias e fitossanitárias sejam instrumentalizadas como barreiras não tarifárias. Demonstra que os compromissos multilaterais firmados no âmbito da OMC (como o Acordo SPS e o Acordo sobre Facilitação do Comércio (TFA) moldam diretamente a política comercial dos países ao imporem padrões de conduta e obrigatoriedade de notificação. A análise mostra como a institucionalização da transparência reduz os custos de transação, melhora o acesso à informação por parte dos exportadores e limita o espaço para práticas protecionistas ocultas.

O estudo seguinte volta-se para os efeitos práticos e assimétricos das barreiras não tarifárias sobre o comércio agrícola entre Índia e África. O artigo de Kumar e Bharti (2020) investiga como medidas não tarifárias afetam o comércio bilateral agrícola, com foco nas implicações para países africanos exportadores, sendo o objetivo compreender por que essas barreiras mesmo após acordos de facilitação, continuam sendo um desafio estrutural à integração comercial. Os autores identificam que os principais obstáculos enfrentados pelas exportações africanas para a Índia não estão em tarifas, mas em exigências de certificação sanitária, padrões técnicos específicos e atrasos no licenciamento de importação, que criam custos de conformidade elevados e imprevisibilidade para exportadores de países com baixa capacidade regulatória e infraestrutura deficitária. O estudo reforça a tese de que barreiras não tarifárias têm um impacto desproporcional sobre países em desenvolvimento, e que sua superação depende não apenas de compromissos legais, mas de apoio institucional e técnico sistemático.

O estudo de Valverde e Latorre (2020) oferece uma avaliação abrangente dos impactos potenciais do Brexit (processo de saída do Reino Unido da União Europeia em 2020) sobre o Reino Unido e a União Europeia, com destaque para os efeitos combinados de novas barreiras tarifárias, não tarifárias e restrições

migratórias. Os resultados do modelo mostram que, mesmo em cenários menos extremos, o Reino Unido enfrentará perdas significativas em bem-estar, PIB real e termos de troca. Valverde e Latorre (2020) demonstram que no contexto do Brexit, desfazer acordos multilaterais e regionais tem efeitos mais profundos e duradouros do que as simples elevações tarifárias. A retirada do Reino Unido da política comercial da UE exemplifica como a perda de mecanismos institucionais de integração pode resultar em custos comerciais elevados, fragmentação de cadeias de valor e deterioração do comércio.

Aprofundando a investigação dos impactos do Brexit sobre o comércio internacional e as barreiras envolvidas, o estudo de Latorre et al. (2020) oferece uma análise detalhada sobre como o processo de desintegração entre Reino Unido e União Europeia pode afetar os investimentos e o comércio de serviços, especialmente por meio de barreiras não tarifárias que incidem sobre empresas multinacionais estrangeiras. Na ausência de um acordo que preserve o acesso ao mercado único europeu, a principal hipótese apresentada pelo estudo é que o Reino Unido enfrentará não apenas tarifas sobre bens, mas também um aumento substancial das barreiras não tarifárias que afetam o comércio de serviços.

Sobre os efeitos das medidas sanitárias e fitossanitárias no setor agrícola, o estudo de Wongmonta (2021) investiga como tais medidas afetam o desempenho comercial tailandês com destino à China, se atuam como barreiras ao comércio ou como ferramentas de valorização dos produtos, a depender dos mercados de destino e das características dos produtos exportados. Utilizando dados de exportações tailandesas de produtos agrícolas entre 2000 e 2015, os resultados do estudo revelam que os efeitos dessas medidas variam conforme o nível de renda dos países importadores e o tipo de produto agrícola sendo que em países desenvolvidos tendem a funcionar como barreiras ao comércio que eleva os custos de conformidade e desestimula exportações tailandesas de produtos frescos e pouco processados, como frutas e vegetais. As medidas impostas pela China atuam predominantemente como barreiras, dificultando exportações tailandesas, especialmente de frutas frescas. A China tem padrões sanitários e fitossanitários muito rigorosos, que são percebidos como obstáculos significativos, sobretudo para pequenos produtores tailandeses.

Dando continuidade à análise dos efeitos das barreiras não tarifárias a partir da perspectiva dos países importadores, o estudo de Hu et al. (2021) investiga como as empresas chinesas reagem à imposição de medidas não tarifárias e analisa

o impacto dessas barreiras sobre a estrutura e a dinâmica das importações chinesas. Assim como demais autores constataram, diante da imposição de barreiras não tarifárias, empresas maiores são mais propensas a ajustar sua estratégia comercial sem sair do mercado, enquanto empresas menores tendem a abandonar linhas de importação afetadas.

Já o estudo de Grübler e Reiter (2021) processa notificações à OMC entre 1995 e 2019, sendo que ao final de 2019, 43% de todas as notificações eram barreiras técnicas ao comércio (TBTs), seguidas por medidas política sanitária e fitossanitária (SPS) (34%) e procedimentos ou políticas antidumping (ADP) (10%). No contexto atual, as barreiras não tarifárias tornaram-se o principal instrumento de proteção comercial, substituindo tarifas tradicionais.

Complementando a análise das barreiras comerciais, o estudo de Ruckteschler et al. (2022) possui o objetivo de analisar como o governo marroquino reagiu à redução tarifária imposta pelo acordo de livre comércio com a União Europeia (UE), os resultados contribuem para a compreensão dos fatores que impulsionam as medidas não tarifárias. Os autores apresentam que no Marrocos, as barreiras técnicas comerciais (TBTs) constituem 44% de todas as barreiras não tarifárias.

Encerrando esta série de análises com uma perspectiva localizada no Brasil, o estudo de Villa et al. (2022), investiga os desafios enfrentados por empresas exportadoras da região de Serra Gaúcha (RS) do Brasil no processo de internacionalização, com ênfase nos impactos das barreiras não tarifárias. Os resultados indicam que as barreiras não tarifárias representam um dos principais entraves à expansão internacional das empresas da Serra Gaúcha, superando inclusive os efeitos das tarifas. De acordo com os autores, as principais barreiras não-tarifárias que as empresas da Serra Gaúcha enfrentam são cotas, certificações, habilitações e elaboração manual técnico, que afeta os lucros, faturamento, prazos de entrega, competitividade, satisfação dos clientes e processos internos da organização.

Seguindo para o setor industrial, o estudo de Handoyo et al. (2023), sobre as exportações de borracha natural da Indonésia, durante o período de 2009 a 2018. Os resultados mostram que as barreiras não tarifárias, incluindo exigências técnicas, impactam negativamente a margem das exportações. O estudo recomenda que a inovação, tanto em termos de tecnologia quanto de inovação industrial na área de processamento de borracha e certificação relacionada a *commodities* de borracha,

precisa ser intensificada expandir a participação da Indonésia no mercado de borracha.

Avançando na compreensão das barreiras não tarifárias sob uma perspectiva metodológica e regional, o estudo de Piekutowska e Konopka (2023), apresenta uma metodologia para mensurar o protecionismo contemporâneo com base em dados da Polônia. O objetivo principal é oferecer uma ferramenta capaz de medir e comparar o nível de protecionismo comercial e os resultados mostram que embora a Polônia faça parte da União Europeia e siga políticas tarifárias comuns, existe um uso crescente de barreiras não tarifárias, como licenciamento de importação, requisitos técnicos e controles sanitários, para proteger setores estratégicos.

Aprofundando a análise dos impactos das barreiras não tarifárias no contexto das cadeias globais de valor (GVCs), o estudo de Eum (2023) afetam a inserção dos países da ASEAN nas GVCs, entre 2007 e 2019. Mostra que as barreiras não tarifárias não operam de forma uniforme ao longo das cadeias de valor, também mostra que empresas integradas em GVCs, especialmente aquelas com participação de capital estrangeiro ou vínculos com multinacionais, conseguem absorver melhor os custos das medidas não tarifárias, enquanto firmas domésticas de menor porte enfrentam maiores obstáculos para adequação regulatória.

Com uma análise centrada em um estudo de caso subnacional, o artigo de Bailey et al. (2023) examina como o Brexit impactou os Fabricantes de Equipamentos Originais (OEMs) e fornecedores nas Midlands do Reino Unido e em que medida essas empresas estão reconfigurando suas cadeias de suprimentos com o aumento das barreiras comerciais com o Brexit. O estudo descobriu que a imposição de novas barreiras não tarifárias por meio do Brexit se mostrou particularmente desafiadora para empresas menores nas cadeias de suprimentos de manufatura. Os resultados apresentados por Bailey et al. (2023) destacam a necessidade de apoio político para empresas menores que atuam em cadeias de suprimentos em toda a União Europeia, particularmente em relação a conjuntos de habilidades e acesso a talentos, redução de custos para exportações e facilitação do comércio.

Em relação ao Egito, o estudo de Barbary e Tawfiq (2024) examina a relação entre a política aduaneira do Egito e sua participação em blocos econômicos, com base na teoria do Novo Regionalismo e nas tendências modernas em gestão alfandegária. Apesar de o Egito ter aderido a vários blocos após ingressar na OMC em 1995, o país não conseguiu melhorar significativamente suas exportações ou

equilibrar sua balança comercial, em grande parte devido à concentração em produtos primários e agrícolas e ao baixo nível tarifário. A análise utilizou dados em painel do comércio internacional entre 2001 e 2023 e mostra que fatores como processos de desembaraço aduaneiro, barreiras tarifárias e não tarifárias, acordos regionais e adoção de tecnologia continuam sendo determinantes para o volume de comércio com os parceiros. O estudo reforça a importância de modernizar os procedimentos aduaneiros e reduzir barreiras comerciais para viabilizar ganhos efetivos nos acordos regionais. Como estratégia, os autores propõem alinhar a política aduaneira com setores exportadores prioritários, implementar integralmente programas de facilitação comercial, adotar uma política nacional para incentivar exportações de alto valor agregado no longo prazo e promover acordos regionais com origem cumulativa como solução imediata. Essas medidas visam potencializar os benefícios dos blocos econômicos e fortalecer a competitividade externa do Egito.

Já o estudo de de Zwart et al. (2024) investiga a política comercial dos Países Baixos e das Índias Orientais Neerlandesas (NEI) durante a Grande Depressão, período historicamente pouco explorado quanto ao protecionismo. Utilizando um banco de dados detalhado em nível de produto sobre barreiras tarifárias e não tarifárias, os autores analisam como essas economias, tradicionalmente liberais, responderam ao choque global. Nos Países Baixos, aumentos tarifários ocorreram principalmente por efeitos de deflação, mas o país também protegeu setores como agricultura e têxteis por meio de tarifas específicas e cotas. Já nas NEI, o sistema de cotas foi fortemente usado para beneficiar exportadores holandeses. Os dados mostram que quando consideradas as cotas, o nível de protecionismo dos Países Baixos e das NEI era comparável ao do Reino Unido e da Índia, respectivamente. Entre 1929 e 1934 as tarifas médias dobraram, sendo o aumento nas NEI em grande parte devido a sobretaxas temporárias sobre quase todas as importações. As cotas específicas favoreceram a participação holandesa e reduziram a japonesa nas NEI. Além disso, a agricultura holandesa foi beneficiada com maiores tarifas e monopólio estatal de importações. Por fim, o estudo revela que, embora as políticas comerciais tenham sido moldadas para favorecer a metrópole, as cotas no NEI também impulsionaram o desenvolvimento inicial de uma indústria têxtil local parcialmente mecanizada. Assim, o artigo evidencia que, mesmo em contextos historicamente vistos como liberais, medidas protecionistas foram amplamente empregadas,

desafiando a narrativa de livre-comércio atribuída aos Países Baixos e às suas colônias no período entre guerras.

No estudo de Tiwari e Sikdar (2024) é usado a Índia como caso de análise e propõe uma nova medida abrangente de restritividade comercial para avaliar o impacto das restrições à importação sobre países exportadores. A métrica inclui tarifas, medidas não tarifárias (MNTs) e restrições comerciais de fronteira impostas por países importadores. Os resultados indicam que os exportadores indianos enfrentaram restrições substanciais ao longo dos anos devido às MNTs, resultando em quedas nas exportações, produção, emprego, termos de troca e eficiência alocativa, gerando perdas de bem-estar econômico. Embora as tarifas tenham diminuído globalmente e para as exportações indianas, as MNTs e as restrições entre fronteiras (TAB) emergiram como preocupações centrais. Apesar de representarem uma participação menor no total de restrições, as TAB geram impactos macroeconômicos relevantes e costumam ser negligenciadas em acordos bilaterais e multilaterais. O estudo demonstra que ignorar essas restrições pode levar a uma subestimação significativa dos obstáculos reais enfrentados pelos exportadores.

Para encerrar, o estudo de Wickrama et al. (2024) analisa o impacto das medidas não tarifárias (MNTs) nas exportações de manga do Sri Lanka, destacando a crescente dificuldade que essas barreiras representam para países exportadores agrícolas. Utilizando um painel de dados de 16 países importadores entre 2000 e 2021 e aplicando modelos econométricos, o estudo quantifica o efeito das MNTs, especialmente medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS), barreiras técnicas (TBT) e inspeção pré-embarque (PSI). Os resultados indicam que o aumento no total de MNTs tem um impacto negativo significativo nas exportações de manga do Sri Lanka, reduzindo tanto a probabilidade de exportação quanto os volumes exportados. Entretanto, algumas MNTs, também mostraram contribuição positiva ao ajudar a posicionar as mangas em mercados que priorizam qualidade e segurança. Entre os fatores analisados, o PIB dos países importadores teve uma influência positiva, enquanto a distância não apresentou efeito significativo. O estudo também identificou as principais causas das rejeições internas e externas (pragas, resíduos de pesticidas e problemas de qualidade), recomendando melhorias em práticas agrícolas, pós-colheita e inspeções. Com base nos achados, os autores sugerem uma série de recomendações políticas: alinhar os testes internos aos padrões internacionais, simplificar e harmonizar as MNTs para reduzir barreiras, investir em capacitação

técnica e assistência aos exportadores e priorizar mercados economicamente resilientes e de alta demanda. O estudo reforça que para expandir de forma sustentável as exportações de manga, é essencial melhorar a conformidade com as regulamentações SPS e fortalecer a competitividade internacional, contribuindo para o crescimento econômico do Sri Lanka.

4.2 RESULTADOS DOS DADOS ANALISADOS

A apresentação e análise dos dados reunidos entre 1990 e 2024 demonstram como as barreiras comerciais evoluíram de formas visíveis (tarifárias) para mecanismos cada vez mais complexos e menos transparentes (não tarifárias). Ao longo das décadas, observa-se que, embora as tarifas tenham sido reduzidas em diversos acordos multilaterais, as barreiras não tarifárias se intensificaram, adquirindo papel central na política comercial global. Estudos como o de Mahé (1997) e Salin, Hahn e Somwaru (2005) destacaram o uso de medidas sanitárias e técnicas como formas de “novo protecionismo”, estratégia que se repetiu em diferentes contextos regionais, como visto nas análises da União Europeia e da América do Norte.

Outro ponto recorrente foi a análise do papel dos acordos multilaterais e regionais, como o NAFTA, o Mercosul e a entrada da China na OMC, evidenciando que mesmo com a liberalização formal, surgem barreiras indiretas que moldam fluxos comerciais e localização industrial. Estudos como os de Kim (2003) e Warner e Gerbasi (2004) ilustram como a remoção tarifária alterou a geografia produtiva e os padrões de investimento. Paralelamente, análises como as de Rickard e Lei (2011) e Yue e Beghin (2009) quantificaram o impacto econômico das barreiras não tarifárias, revelando custos ocultos superiores às tarifas tradicionais.

Além disso, a revisão indicou uma presença constante de políticas domésticas que sustentam interesses específicos, conforme mostrado em estudos de Pacheco (2022) e Hauk Jr. (2011), evidenciando que o protecionismo não é apenas técnico, mas também político. As abordagens regionais, como no caso da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) e da África, reforçaram a importância de harmonização regulatória para a integração comercial. No conjunto, as análises apontam que a evolução das barreiras comerciais reflete uma disputa constante entre abertura e proteção, dependente não apenas de economia, mas também de estruturas institucionais e interesses nacionais.

Assim, a seção reforça que compreender a trajetória histórica e a multiplicidade de barreiras é essencial para formular estratégias comerciais mais assertivas. Fica claro que a liberalização nominal não garante necessariamente maior acesso aos mercados, sendo fundamental considerar as barreiras não tarifárias e os mecanismos institucionais que se perpetuam ao longo das décadas.

Para consolidar e visualizar de maneira sistemática os principais achados apresentados nesta análise, elaborou-se o Quadro 5 a seguir. Nele, estão agrupados os estudos revisados ao longo do período de 1990 a 2024, organizados em ordem cronológica, destacando os autores, os temas abordados e as conclusões centrais de cada contribuição. Essa síntese facilita a compreensão das tendências evolutivas das barreiras comerciais e permite identificar os assuntos mais recorrentes e suas implicações para as políticas comerciais contemporâneas.

Quadro 5 – Linha do Tempo das Barreiras Comerciais (1990-2024)

Período	Autores	Tema	Principais conclusões
1990-1997	Mahé (1997), Winkelmann & Winkelmann (1997)	Novo protecionismo agrícola; custos de NTBs.	Normas técnicas e ambientais usadas como protecionismo disfarçado; NTBs elevam custos e reduzem bem-estar.
1994-1998	Daly & Kuwahara (1998)	Rodada Uruguai e liberalização.	Conversão de NTBs em tarifas; redução significativa de tarifas e barreiras.
1992-2001	Daly, Khan & Oshikawa (2001)	Bangladesh: estrutura tarifária e NTBs.	Tarifas elevadas e NTBs persistem, dificultando desenvolvimento.
2001	Brenton, Sheehy & Vancauteran (2001)	TBTs na UE e países em adesão.	TBTs operam como obstáculos disfarçados, dificultando entrada.
1993-2000	Bodenstein, Plümper & Schneider (2003)	Leste Europeu: liberalização fragmentada.	Redução tarifária acompanhada de novos controles; liberalização incompleta.
2003-2004	Kim (2003), Warner & Gerbasi (2004)	NAFTA e indústria automotiva.	Remoção tarifária deslocou indústrias para o México; competição interna alterada.
2005	Gullstrand & Johansson (2005)	Indústria sueca e liberalização.	Abertura aumenta eficiência, pressiona indústrias nacionais.
2005	Salin, Hahn & Somwaru (2005)	SPS em aves nas Américas.	SPS usados como protecionismo disfarçado; redução aumenta comércio e bem-estar.
2006	Frahan & Vancauteran (2006)	Harmonização alimentar na UE.	Harmonização reduz NTBs e integra mercado.
2006	Jorgensen & Schröder (2006)	Comparação de instrumentos.	Barreiras técnicas tão restritivas quanto tarifas; mais aceitas politicamente.
2006-2009	Yue, Beghin & Jensen (2006), Yue & Beghin (2009)	Equivalentes tarifários das NTBs.	NTBs implicam custos superiores a tarifas; bloqueios absolutos ao comércio.
2008	Olper & Raimondi (2008)	Comércio agroalimentar entre países avançados.	Barreiras persistem mesmo sem tarifas; fluxos internos prevalecem.
2009	Kinnman & Lodefalk (2009)	Mar Báltico: impacto de NTBs.	Redução de NTBs gera crescimento regional; restrição maior que tarifas.

Período	Autores	Tema	Principais conclusões
2010	Park et al. (2010)	Metrologia e TBTs.	Padronizações influenciam 80% do comércio; removê-las amplia fluxos.
2011	Hauk Jr. (2011), Magee (2011)	Aspectos políticos do protecionismo.	Protecionismo seletivo motivado por configuração legislativa; NTBs substituem tarifas.
2011	Rickard & Lei (2011)	SPS em frutas.	SPS têm impacto maior que tarifas; eliminação aumenta bem-estar.
2012-2015	Bjornskov (2012), Bao (2014), Devadason & Chenayah (2014), Gelan & Omore (2014), Rickard & Kono (2014), Kelleher (2015), Togan (2015)	Diversos estudos regionais.	Persistência de NTBs; liberalização incompleta; influência política forte.
2016	Dal Bianco et al. (2016), Gao et al. (2016), Swinnen (2016)	Regulamentações técnicas e SPS.	NTBs moldam padrões comerciais; qualidade e segurança usados como argumento.
2017-2019	Marel (2017), Wood et al. (2017, 2019), Beestermoller et al. (2018), Fontagné & Orefice (2018), Devadason et al. (2018), Gao et al. (2018), Ghodsi (2018), Niu et al. (2018), Sengupta & Roy (2018), Bednár (2019), Bensassi et al. (2019)	SPS, TBTs, integração regional.	NTBs fortalecem barreiras ocultas; impacto maior em países em desenvolvimento.
2020	Chirathivat & Langhammer (2020), Alcala & Martinez-Hommel (2020), Kumar & Bharti (2020), Valverde & Latorre (2020), Latorre et al. (2020)	Acordos regionais e Brexit.	NTBs continuam após acordos; liberalização parcial.
2021-2023	Wongmonta (2021), Hu et al. (2021), Grübler & Reiter (2021), Ruckteschler et al. (2022), Villa et al. (2022), Handoyo et al. (2023), Piekutowska & Konopka (2023), Eum (2023), Bailey et al. (2023)	SPS, NTBs e efeitos regionais.	NTBs determinam acesso a mercados; importância de adaptação técnica.
2024	Barbary & Tawfiq (2024), Zwart et al. (2024), Tiwari & Sikdar (2024), Wickrama et al. (2024)	Análises recentes regionais.	NTBs centrais; estratégias políticas moldam restrições; destaque ao Egito e Sri Lanka.

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Ao observar os estudos apresentados ao longo da linha do tempo, fica evidente que, apesar dos avanços na redução das tarifas tradicionais promovidos por acordos multilaterais e regionais, as NTBs surgem como o principal instrumento de

restrição ao comércio internacional. Os trabalhos analisados demonstram que medidas como requisitos sanitários e fitossanitários, barreiras técnicas, cotas e procedimentos aduaneiros complexos passaram a ocupar papel de destaque, funcionando muitas vezes como formas disfarçadas de protecionismo. Além de afetarem diretamente os fluxos de exportação e importação, as NTBs impõem custos ocultos, aumentam as exigências técnicas e restringem a competitividade de países e setores com menor capacidade institucional ou tecnológica. Outro ponto observado foi a frequência com que tais barreiras aparecem em diferentes contextos e regiões, indicando uma tendência global de substituição das tarifas por medidas regulatórias mais difíceis de monitorar e negociar. Assim, expõe-se que a preocupação central dos países ao longo do período analisado deslocou-se da proteção tarifária explícita para estratégias regulatórias, tornando as barreiras não tarifárias o foco predominante nas discussões e nas formulações de políticas comerciais.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo geral analisar a evolução das barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias ao longo do período de 1990 a 2024, buscando compreender de que forma essas medidas moldaram o comércio internacional contemporâneo, ressaltada a importância de se investigar essas barreiras no contexto marcado por rápidas mudanças políticas e econômicas. Observou-se que, embora as tarifas tenham historicamente ocupado o centro do debate, as barreiras não tarifárias ganharam protagonismo como instrumentos estratégicos de regulação e proteção de mercados.

O que norteou este trabalho foi a ausência de estudos abrangentes que integrem as últimas três décadas de barreiras comerciais em uma linha do tempo contínua, interligando eventos e transformações que ocorreram ao longo desse período. Além disso, foi destacada a necessidade de contextualizar essas barreiras dentro dos marcos políticos, econômicos e sociais, identificando as variáveis que influenciam sua implementação e adaptação ao longo do tempo.

Os dados e análises reunidos ao longo do trabalho mostraram que, embora as tarifas tenham sido historicamente o principal instrumento de proteção comercial, elas foram gradualmente substituídas ou complementadas por barreiras não tarifárias que se mostram mais difíceis de monitorar e quantificar. Medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS), barreiras técnicas (TBT), cotas, licenças e regulamentações específicas passaram a exercer um papel central, afetando fluxos comerciais e criando desafios adicionais para exportadores, sobretudo de países em desenvolvimento. Além disso, verificou-se que essas barreiras são frequentemente utilizadas para proteger setores estratégicos ou atender pressões políticas internas, independentemente dos compromissos assumidos em acordos de liberalização.

Ao longo da revisão, ficou claro que apesar das sucessivas rodadas de liberalização tarifária e da assinatura de diversos acordos multilaterais e regionais, como a Rodada Uruguai, NAFTA e OMC, as barreiras não tarifárias se consolidaram como o principal instrumento de restrição ao comércio. Medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS), barreiras técnicas ao comércio (TBT), cotas, licenças e exigências regulatórias complexas passaram a ser usadas de forma estratégica, muitas vezes justificadas por argumentos legítimos, mas operando como mecanismos de proteção disfarçada.

Conclui-se que a liberalização nominal, focada na redução de tarifas, não garante necessariamente um acesso efetivo e equitativo aos mercados internacionais. A análise revelou que as barreiras não tarifárias se tornaram o foco predominante das disputas comerciais, criando desafios adicionais para os países em desenvolvimento que muitas vezes carecem de capacidade técnica e institucional para superá-las. Além disso, os estudos analisados mostraram que tais barreiras refletem não apenas preocupações sanitárias ou de qualidade, mas também interesses políticos e setoriais. Portanto, compreender essa dinâmica histórica e multidimensional é fundamental para a formulação de políticas comerciais mais eficazes e inclusivas, capazes de fortalecer a competitividade externa e promover maior integração nos mercados globais.

Apesar das contribuições relevantes, este estudo apresenta limitações importantes. A análise esteve restrita a fontes bibliográficas e documentais disponíveis, o que pode ter limitado o acesso a dados mais recentes ou específicos. Além disso, identificou-se uma concentração de estudos em regiões como América do Norte, Europa e Ásia, enquanto áreas como América Latina, África Subsaariana e Oriente Médio foram menos exploradas. Essa distribuição desigual dificulta uma visão verdadeiramente global e limita a generalização dos resultados para realidades regionais diversas.

Assim, os resultados devem ser vistos como um ponto de partida, recomendando-se que futuras pesquisas aprofundem a dinâmica das barreiras comerciais em regiões menos estudadas e explorem a evolução recente em resposta a novos desafios globais. Além disso, pesquisas futuras podem investigar a evolução das barreiras de eventos recentes, como a pandemia de corona vírus, conflitos geopolíticos ou conflitos armados (a exemplo da guerra entre Rússia e Ucrânia), que introduziram novas exigências sanitárias e ajustes nas cadeias globais de valor alterando as dinâmicas do comércio global.

REFERÊNCIAS

Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio 1947. Organização Mundial de Comércio (OMC), 1947. Disponível em: https://www.gov.br/siscomex/pt-br/arquivos-e-imagens/2021/05/omc_gatt47.pdf. Acesso em: 30 nov. 2024.

Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio. Inmetro. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/asbtc.asp>. Acesso em: 20 nov. 2024.

Acordos Sanitários e Fitosanitários. Ministério da Agricultura e Pecuária, 31 de janeiro de 2005. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/relacoes-internacionais/negociacoes-nao-tarifarias/documentos>. Acesso em: 10 mar. 2025.

Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). Governo Brasileiro, 11 de novembro de 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/orgaos/agencia-nacional-de-vigilancia-sanitaria>. Acesso em: 30 nov. 2024.

ALCALA, R.; MARTINEZ-HOMMEL, M. B. **World Trade Organization notification of sanitary and phytosanitary measures.** Revista Científica de Técnica e Ciência da OIE, v. 39, n. 1, p. 299–310, 2020. DOI: <https://doi.org/10.20506/rst.39.1.3083>.

BAILEY, David; CRAIG, John; RUIU, Giulia. **Brexit, trade and UK advanced manufacturing sectors: a Midlands' perspective.** Regional Studies, v. 57, n. 2, p. 273–285, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2022.2092204>.

BAO, Xiaohua. How do technical barriers to trade affect China's imports? Review of Development Economics, v. 18, n. 2, p. 286–299, 2014.

BARAÚNA, Luiz. **Os economistas: Adam Smith.** Editora Nova Cultural Ltda, 1996. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3306460/mod_resource/content/1/smith%20%281996%29%20a%20riqueza%20das%20nacoes%2C%20investigacao%20sobre%20sua%20natureza%20e%20suas%20causas%2C%20vol%201.pdf. Acesso em: 21 out. 2024.

BARBARY, Mahmoud Magdy; TAWFIQ, Abdalla Ramadan. **The role of customs policy in maximizing the benefits of economic blocs: the case of Egypt.** Economies, v. 12, n. 9, p. 1-19, 2024. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies12090237>.

Barreiras Comerciais. Rede CIN, 19 de dezembro de 2017. Disponível em: https://static.portaldaindustria.com.br/media/filer_public/11/51/11518898-541d-40ea-a6ae-9ad243044315/barreiras_comerciais_1.pdf. Acesso em: 28 nov. 2024.

Barreiras Comerciais. Siscomex, 08 de março de 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar-old-pasta/identificando-mercados-1/barreiras-comerciais>. Acesso em: 15 ago. 2024.

Barreiras Técnicas – Conceitos. Inmetro, 08 de julho de 2020. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/barreirastecnicas.asp>. Acesso em: 20 nov. 2024.

BAUMANN, Renato. **As Economias Emergentes e o Cenário Internacional.** IPEA, 2016. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/7230/1/td_2235.PDF. Acesso em: 30 nov. 2024.

BEDNÁR, Milan. **Trade policy barriers to imports of EU goods to the USA: importance of liberalization of trade flows.** Politická ekonomie, v. 67, n. 3, p. 231–252, 2019. DOI: <https://doi.org/10.18267/j.polek.1242>.

BEESTERMÖLLER, Matthias; DISDIER, Anne-Célia; FONTAGNÉ, Lionel. **Impact of European food safety border inspections on agri-food exports: evidence from Chinese firms.** China Economic Review, v. 51, p. 228–241, 2018.

BENSASSI, Sami; JARREAU, Joachim; MITARITONNA, Cristina. **Regional integration and informal trade in Africa: evidence from Benin's borders.** Journal of African Economies, v. 28, n. 1, p. 89–118, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1093/jae/ejy016>.

BJORNSKOV, Christian. **Can bribes buy protection against international competition?** Review of World Economics, v. 148, n. 4, p. 751–775, 2012.

BLANCHER, Nicolas; RUMBAUGH, Thomas; et al. **China's Growth and Integration into the World Economy: Prospects and Challenges.** Edited by Eswar Prasad, International Monetary Fund, Washington DC, 2004. Acesso em: 08 mai. 25. Disponível em: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781589062580/front-1.xml>

BORTOLIN, Marciano. **Acervo da Biblioteca Central da Unesc.** 2022. 1 fotografia. Disponível em: <https://www.unesc.net/portal/blog/index/533>. Acesso em: 15 ago. 2024.

BRENTON, Paul; SHEEHY, John; VANCAUTEREN, Marc. **Technical barriers to trade in the European Union: importance for accession countries.** Journal of Common Market Studies, v. 39, n. 2, p. 265–284, 2001.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a Escada: A Estratégia do Desenvolvimento em Perspectiva Histórica.** Fundação Editora da UNESP, 2003. Disponível em: https://lbrlamaqui.com.br/wp-content/uploads/2021/02/10_Chang.-H-J-Chutando-a-Escada-2004-UNESP.pdf. Acesso em: 21 out. 2024

CHIRATHIVAT, S.; LANGHAMMER, R. J. **ASEAN and the EU challenged by divide and rule strategies of the US and China: evidence and possible reactions.** International Economics and Economic Policy, v. 17, p. 659–670, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10368-020-00470-6>.

Crédito Rural. Governo Brasileiro, 03 de julho de 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/governo-federal-lanca-plano->

safra-24-25-com-r-400-59-bilhoes-para-agricultura-empresarial. Acesso em: 30 nov. 2024.

CRUZ, Mário et al. **Os economistas: John Maynard Keynes**. Editora Nova Cultural Ltda, 1996. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/930944/mod_resource/content/0/Keynes%20-%20Os%20economistas.pdf. Acesso em: 21 out. 2024.

DAL BIANCO, Alessandro; BOATRRIGHT, Scott R.; BOSELLI, Carlo. **Tariffs and non-tariff frictions in the world wine trade**. *European Review of Agricultural Economics*, v. 43, n. 1, p. 31–57, 2016.

DALY, Michael; KHAN, Mostafa Abid; OSHIKAWA, Maika. **Tariff and non-tariff barriers to trade and economic development in Bangladesh**. *Journal of World Trade*, v. 35, n. 2, p. 253–273, 2001.

DALY, Michael; KUWAHARA, Hiroaki. **The impact of the Uruguay Round on tariff and non-tariff barriers to trade in the 'Quad'**. *The World Economy*, v. 21, n. 2, p. 207–234, 1998.

DE ZWART, Pim; LAMPE, Markus; O'ROURKE, Kevin Hjortshøj. **The last free traders? Interwar trade policy in the Netherlands and Netherlands East Indies**. *The Economic History Review*, v. 77, n. 3, p. 1057–1085, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1111/ehr.13308>.

DEVADASON, Evelyn S.; CHENAYAH, Santha. **Proliferation of non-tariff measures in China — their relevance for ASEAN**. *The Singapore Economic Review*, v. 59, n. 2, p. 1–28, 2014.

DEVADASON, Evelyn S.; YUSOFF, Maizatul Aini M.; MUHAMMAD, Mumtazah. **Defining potentials and barriers to trade in the Malaysia-Chile partnership**. *Asia Pacific Business Review*, v. 24, n. 3, p. 347–366, 2018.

DICKEN, Paul. **The Internationalization of Economic Activity**. Paul Chapman: London, 1992.

Eficiência Energética. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, 30 de dezembro de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/planalto/pt-br/acompanhe-o-planalto/noticias/2023/12/mover-novo-programa-amplia-aco-es-para-mobilidade-verde-e-descarbonizacao>. Acesso em: 29 nov. 2024.

Em poucas palavras. Mercosul. Disponível em: <https://www.mercosur.int/pt-br/quem-somos/em-poucas-palavras/>. Acesso em: 20 nov. 2024.

EUM, Jiyoung. **Non-tariff measures along global value chains: evidence from ASEAN countries**. *Journal of Asian Economics*, v. 85, p. 101544, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2022.101544>.

FONTAGNÉ, Lionel; OREFICE, Gianluca. **Let's try next door: technical barriers to trade and multi-destination firms**. *European Economic Review*, v. 101, p. 643–663,

2018.

FRAHAN, Bruno Henry de; VANCAUTEREN, Mark. **Harmonisation of food regulations and trade in the Single Market: evidence from disaggregated data.** *European Review of Agricultural Economics*, v. 33, n. 3, p. 337–360, 2006.

FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Normas de apresentação tabular.** 3. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 1993. Disponível em: <http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv23907.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2024.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica Brasileira.** São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GAO, Qianhui; ITO, Shingo; SAITO, Hisashi. **Evaluating welfare effects of rice import quota in Japan: based on measuring non-tariff barriers of SBS rice imports.** *Sustainability*, v. 8, n. 8, p. 1–13, 2016. DOI: 10.3390/su8080817. Disponível em: <https://www.mdpi.com/2071-1050/8/8/817>. Acesso em: 11 jun. 2025.

GAO, Qianhui; ITO, Shingo; SAITO, Hisashi. **Measuring Japan's technical barriers to trade based on China's fruit exports to Japan.** *Japan and the World Economy*, v. 47, p. 18–27, 2018.

GELAN, Ayele; OMORE, Amos. **Beyond tariffs: the role of non-tariff barriers in dairy trade in the East African Community free trade area.** *Development Policy Review*, v. 32, n. 5, p. 523–543, 2014.

GHODSI, Mahdi. **Determinants of specific trade concerns raised on technical barriers to trade: EU versus non-EU.** *Empirica*, v. 45, p. 791–821, 2018.

GOLDBERG, Linda; KLEIN, Michael; SHAMBAUGH, Jay. **Instructor's Manual to accompany Krugman & Obstfeld.** USP. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/176676/mod_resource/content/1/KRUGMAN.pdf. Acesso em: 30 nov. 2024.

GOULART, Vanessa. **Plano Real e Seus Formuladores: A Análise de uma Política Anti-Inflacionária.** UFRJ, 2017. Disponível em: <https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/4795/3/VMGoulart.pdf>. Acesso em: 30 nov. 2024.

GULLSTRAND, Joakim; JOHANSSON, Helena. **The disciplinary effect of the single market on Swedish firms.** *Open Economies Review*, v. 16, p. 381–398, 2005.

Habilitação na Lei de Informática. Governo Brasileiro, 27 de junho de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/servicos/obter-beneficios-fiscais-da-lei-da-informatica>. Acesso em: 30 nov. 2024.

HANDOYO, Rossanto Dwi; IBRAHIM, Kabiru Hannafi; WAHYUNI, Tutus; MUHAMMAD, Fernanda Reza; BARAYA, Abdul-Azeez Sani. **Trade margins of**

rubber exporters: the case of Indonesia. PLOS ONE, v. 18, n. 11, p. e0292160, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0292160>.

HAUK JR., William R. **Protection with many sellers: an application to legislatures with malapportionment.** Economics & Politics, v. 23, n. 3, p. 313–344, 2011.

HU, Xiaodan; TIAN, Yunhua; ZHOU, Yanping; FENG, Lu. **How do China's importing firms respond to non-tariff measures?** China & World Economy, v. 29, n. 4, p. 89–112, 2021. DOI: 10.1111/cwe.12379.

Inovar-Auto. Governo Brasileiro, 28 de setembro de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/competitividade-industrial/setor-automotivo/innovar-auto>. Acesso em: 30 nov. 2024.

Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO). Governo Brasileiro. Disponível em: <https://www.gov.br/participamaisbrasil/instituto-nacional-de-metrologia-qualidade-e-tecnologia->. Acesso em: 30 nov. 2024.

Instrução Normativa SRF nº 680. Receita Federal Brasileira, 05 de outubro de 2006. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/imprimir.action?visao=original&idAto=15618>. Acesso em: 30 nov. 2024.

JORGENSEN, Jan Guldager; SCHRÖDER, Philipp J. H. **Technical barriers, import licenses and tariffs as means of limiting market access.** Journal of Economic Integration, v. 21, n. 1, p. 120–146, mar. 2006.

KEEDI, Samir. **ABC do comércio exterior: Abrindo as primeiras páginas.** São Paulo: Aduaneiras, 2015.

KIM, Ho Yeon. **Impact of trade liberalization on the location of firms: NAFTA and the automobile industry.** The Annals of Regional Science, v. 37, p. 149–173, 2003.

KINNMAN, Anders; LODEFALK, Magnus. **A global Baltic: potential gains from trade liberalisation in the Baltic Sea States.** Swedish National Board of Trade, Working Paper, 2009.

KUMAR, C.; BHARTI, N. **Why NTM is a challenge in trade relations? Evidence from India–Africa agricultural trade.** Insight on Africa, v. 12, n. 2, p. 79–103, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1177/0975087819898582>.

LAKATOS, Eva; MARCONI, Marina. **Fundamentos de metodologia científica.** 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LATORRE, M. C. et al. **Foreign multinationals in service sectors: a general equilibrium analysis of Brexit.** The World Economy, v. 43, n. 5, p. 1370–1393, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1111/twec.12908>.

MAGEE, Christopher S. P. **Why are trade barriers so low?** Economic Affairs, v. 31,

n. 3, p. 12–17, 2011.

MAHÉ, Louis P. **Environment and quality standards in the WTO: new protectionism in agricultural trade?** *European Review of Agricultural Economics*, França, v. 24, n. 3-4, p. 480–503, 1997.

MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de Marketing: Uma Orientação Aplicada**. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. Disponível em: <https://proflam.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/05/resumo-livro-malhotra.pdf>. Acesso em: 29 nov. 2024.

MAYRING, Philipp. **Introdução à pesquisa social qualitativa**. (5ª ed.). Weinheim: Belt, 2002.

Medidas antidumping. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, 23 de maio de 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2024/maio/governo-estende-antidumping-a-mais-dois-tipos-de-laminados-de-aco>. Acesso em: 10 mar. 2025.

MESSA, Alexandre. **Mudanças Estruturais na Economia Brasileira ao Longo da Década de 2000**. IPEA, 2012. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/1100/1/TD_1770.pdf. Acesso em: 30 nov. 2024.

MINAYO, Maria. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Rio de Janeiro, RJ: Vozes, 2009. Disponível em: <https://wp.ufpel.edu.br/franciscovargas/files/2012/11/pesquisa-social.pdf>. Acesso em: 30 nov. 2024.

Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA). Governo Brasileiro. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/aceso-a-informacao/institucional/o-ministerio/atribuicoes>. Acesso em: 30 nov. 2024.

MOREIRA, Uallace. **Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa**. *Revista de Economia Política*, vol 32, nº 2, 2012. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/p69XDxbTMsP3v5xqMwskxCH/?lang=pt&format=pdf>. Acesso em: 21 out. 2024.

NETO, Walter et al. **Dimensões e Estratégias de Inserção Internacional no Pós-Crise de 2008**. Prefácio de Rubens Barbosa, IPEA, Brasília, 2018. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Paulo-Almeida-25/publication/329391619_Politica_externa_brasileira_em_debate_dimensoes_e_estrategias_de_insercao_internacional_no_pos- crise_de_2008/links/5c0669a8458515ae5445ae47/Politica-externa-brasileira-em-debate-dimensoes-e-estrategias-de-insercao-internacional-no-pos- crise-de-2008.pdf#page=83. Acesso em: 29 nov. 2024.

NIU, Yuqing; LIU, Chunding; CHEN, Bo; PARK, Donghyun. **Non-tariff and overall protection: evidence across countries and over time**. *World Economy*, v. 41, n. 1, p. 1–23, 2018.

O que é o Acordo TBT. Inmetro. Disponível em:

<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/faq/tbt.asp>. Acesso em: 20 nov. 2024.

OLPER, Alessandro; RAIMONDI, Valentina. **Explaining national border effects in the QUAD food trade.** Journal of Agricultural Economics, v. 59, n. 3, p. 436–462, 2008.

PARK, Jookeun; BAHNG, Gun Woong; CHOI, JongOh; PARK, Jongseon. **The role of metrology communities under the WTO system: measurement science and conformity assessment procedures.** Accreditation and Quality Assurance, v. 15, p. 445–450, 2010.

PIEKUTOWSKA, Agnieszka; KONOPKA, Paweł. **How to measure protectionism in international trade in XXI century? The regional barometer of protectionism – case of Poland.** Technological and Economic Development of Economy, v. 29, n. 3, p. 775–795, 2023. DOI: <https://doi.org/10.3846/tede.2023.18345>.

Plano Brasil Maior. Governo Brasileiro, 08 de novembro de 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/noticias/2012/abril/plano-brasil-maior-governo-lanca-novas-medidas-para-fortalecer-industria-nacional>. Acesso em: 30 nov. 2024.

Plano Brasil Maior. Governo Brasileiro, 2012. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/cachaca/anos-anteriores/plano-brasil-maior>. Acesso em: 30 nov. 2024.

RAMOS, André; BARATEIRO, Robson; BAPTISTA, José. **Barreiras tarifárias e não tarifárias.** São Paulo, 2018. Disponível em: https://www.fateczl.edu.br/engetec/engetec_2018/ENGETEC_2018_paper_112.pdf. Acesso em: 28 nov. 2024.

REYES, J. Daniel; KELLEHER, John D. **Poverty reduction through regional integration: technical measures to trade in Central America.** World Bank Policy Research Working Paper, n. 7276, p. 1–40, 2015. Disponível em: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/568831468189857496/poverty-reduction-through-regional-integration-technical-measures-to-trade-in-central-america>. Acesso em: 10 jun. 2025.

RICKARD, Bradley J.; LEI, Lei. **How important are tariffs and nontariff barriers in international markets for fresh fruit?** Agricultural Economics, v. 42, suplemento, p. 19–31, 2011.

RICKARD, Stephanie J.; KONO, Daniel Y. **Think globally, buy locally: international agreements and government procurement.** Review of International Organizations, v. 9, n. 3, p. 333–352, 2014.

RUCKTESCHLER, Christian; MALIK, Adeel; EIBL, Ferdinand. **Politics of trade protection in an autocracy: evidence from an EU tariff liberalization in Morocco.** [S.l.]: Harvard University; University of Oxford; King's College London, 2022.

Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/tbttotrade_e.pdf. Acesso em: 19 jun. 2025.

SALIN, Delmy L.; HAHN, William F.; SOMWARU, Agapi. **Economic evaluation of non-tariff trade barriers: sanitary regulations and the broiler market in the Western Hemisphere**. Journal of Economic Integration, v. 20, n. 1, p. 158–184, mar. 2005.

SANDRONI, Paulo. **Os economistas: David Ricardo**. Editora Nova Cultural Ltda, 1996. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7516326/mod_resource/content/1/ricardo%20%281996%29%20principios%20de%20economia%2C%20politica%20e%20tributacao.pdf. Acesso em: 21 out. 2024.

SENGUPTA, Rupa; ROY, Shubhashis. **India's trade policy: which way now?** Economic and Political Weekly, v. 53, n. 39, p. 46–53, 2018.

SWINNEN, Johan F. M. **Economics and politics of food standards, trade, and development**. Agricultural Economics, v. 47, n. S1, p. 7–19, 2016.

TIWARI, Vivek; SIKDAR, Chandrima. **Economy wide impact of trade restrictions on exporters: evidence based on a new measurement applied to India**. Foreign Trade Review, p. 1-24, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1177/00157325241291612>.

TOGAN, Subidey. **Technical barriers to trade: the case of Turkey and the European Union**. Journal of Economic Integration, v. 30, n. 1, p. 157–185, mar. 2015.

Trade Policy Review: Brazil. Organização Mundial do Comércio, 19 de outubro de 2022. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s432_e.pdf. Acesso em: 30 nov. 2024.

Tributos federais administrados pela Receita Federal. Ministério da Fazenda. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/orientacao-tributaria/tributos>. Acesso em: 28 nov. 2024.

TRIVIÑOS, Augusto. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação: o positivismo, a fenomenologia, o Marxismo**. Editora Atlas S.A., 1987. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7980421/mod_resource/content/1/Augusto%20Trivinos.%20A%20Pesquisa%20Qualitativa%20em%20Educação%20%281987%29.pdf. Acesso em: 29 nov. 2024.

VALVERDE, G. O.; LATORRE, M. C. **A computable general equilibrium analysis of Brexit: barriers to trade and immigration restrictions**. The World Economy, v. 43, n. 3, p. 705–728, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1111/twec.12881>.

VILLA, Danúbia; FROEHLICH, Cledi; FERNANDES, Edilson. **The impacts of non-tariff barriers on the internationalization of companies in Serra Gaucha**. Administração: ensino e pesquisa, v. 24, n. 1, p. 92–119, 2022. Disponível em:

<https://doi.org/10.36690/2674-5216-2021-1-92>. Acesso em: 18 jun. 2025.

WARNER, Mildred E.; GERBASI, Jennifer. **Rescaling and reforming the state under NAFTA: implications for subnational authority**. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 28, n. 4, p. 858–873, 2004.

WICKRAMA, Anoma; KULATUNGA, Amila; JAYATHILAKA, Rohitha. **Assessing the impact of non-tariff measures on Sri Lankan mango exports: insights, challenges, and recommendations**. *Agriculture*, v. 14, n. 2, p. 1-21, 2024. DOI: <https://doi.org/10.3390/agriculture14020371>.

WINKELMANN, Liliana; WINKELMANN, Rainer. **The Costs of Non-Tariff Barriers to Trade: Evidence from New Zealand**. *Weltwirtschaftliches Archiv*, v. 133, n. 2, p. 268–285, 1997.

WONGMONTA, Sasiwooth. **Evaluating the impact of sanitary and phytosanitary measures on agricultural trade: evidence from Thai fruit exports to China**. *The Singapore Economic Review*, 2021. DOI: 10.1142/S021759082150017X. Publicado online em 2 abr. 2021.

WOOD, John et al. **The impact of TBT and SPS measures on Japanese and Korean exports to China**. *China Economic Review*, v. 57, 2019. DOI: 10.1016/j.chieco.2019.101339.

WOOD, John; PARK, Jongseon; SONG, Won Chang. **TBT and SPS impacts on Korean exports to China: empirical analysis using the PPML method**. *Journal of Economic Policy Reform*, v. 20, n. 2, p. 171–186, 2017.

WOOD, John; PARK, Jongseon; SONG, Won Chang. **The impact of TBT and SPS measures on Japanese and Korean exports to China**. *China Economic Review*, v. 54, p. 310–324, 2019.

YUE, Chengyan; BEGHIN, John C. **Tariff equivalent and forgone trade effects of prohibitive technical barriers to trade**. *American Journal of Agricultural Economics*, v. 91, n. 4, p. 930–941, nov. 2009.

YUE, Chengyan; BEGHIN, John; JENSEN, Helen H. **Tariff equivalent of technical barriers to trade with imperfect substitution and trade costs**. *American Journal of Agricultural Economics*, v. 88, n. 4, p. 947–960, nov. 2006.