

CURSO LIVRE AVANÇADO

PLANO DE ENSINO

Nome do Curso: Introdução ao Comércio Internacional

Carga horária: 6 horas

Duração: 3 meses

Requisitos: Inscrição no CONRI com credencial Profissional ou VIP; inscrição avulsa, sem vínculo com CONRI 2019; para a aprovação no curso, é preciso assistir todas as aulas, fazer todas as atividades e ter aproveitamento de 80%.

Ministrantes

Alberto Carbonar

Alberto Carbonar é Gerente da equipe de Assessoria Tributária da BMJ, além de integrar a equipe de Comércio Internacional como consultor para questões relativas a contencioso comercial no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). É advogado (OAB/DF 42.873), bacharel em Direito pelo Centro Universitário de Brasília (UniCEUB), especialista em Direito Tributário pelo Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET) e possui um MBA em Gestão de Negócios Internacionais e Comércio Exterior pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Participou do programa de treinamento para advogados na Divisão de Contenciosos Comerciais do Ministério das Relações Exteriores (DCCOM/MRE) no âmbito do protocolo de intenções do Itamaraty com o Conselho Federal da Ordem dos Advogados do Brasil (CFOAB).

Andrezza Fontoura

Advogada, bacharel em Direito e pós-graduada em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília (UnB), Andrezza integra o núcleo de Comércio Internacional da Barral M Jorge desde 2013. Foi estagiária da Divisão de Assuntos Políticos, Institucionais, Jurídicos e Sociais do Mercosul no Ministério das Relações Exteriores (2012 – 2013). Anteriormente, realizou trabalho voluntário como assistente de pesquisa da consultora de Operações de Paz e Haiti da ONG Viva Rio, em Washington, D.C., EUA (2010 – 2011). Colaborou com o artigo “Latin America’s Involvement in the United Nations Peace Operations and Brazil’s Engagement as a Key Player”, publicado pela

Canadian Peacekeeping Press (The Pearson Papers; vol. 13, 2011) e com a pesquisa sobre aspectos da cooperação sul-sul entre Brasil e África (2011).

Arman Yeltay

Arman é bacharel em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília (UnB) e, atualmente, está cursando mestrado em Política Internacional e Comparada pela mesma instituição. Foi aluno intercambista em *Universität Duisburg-Essen* (Alemanha), onde pesquisou a integração monetária da União Europeia e seus efeitos sobre os modelos competitivos dos países membros. Profissionalmente atuou como consultor de comércio internacional e negócios, bem como assessor de relações institucionais. Arman domina as ferramentas analíticas de Big Data, como R Studio. Na BMJ exerce a função de consultor na equipe de Comércio Internacional.

Celso Figueiredo

Doutorando em Direito do Comércio Internacional pela Universidade de São Paulo. Possui Mestrado em Direito Econômico pela Universidade Federal da Paraíba. Possui também especialização em Direito Tributário pela Universidade Paulista. É graduado em Direito pela Universidade Federal da Paraíba e em Relações Internacionais pela Universidade Estadual da Paraíba. Profissionalmente foi pesquisador visitante da Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas, participou do programa de formação em Política Comercial da Embaixada do Brasil em Washington D.C. e atuou em grandes escritórios e consultorias especializadas na área de Comércio Internacional na cidade de São Paulo. Possui publicações em livros e artigos acadêmicos na área de comércio internacional.

Matheus Andrade

Matheus Andrade é graduado em Relações Internacionais pelo Centro Universitário de Brasília (UniCEUB). Antes de ingressar na Barral M Jorge teve experiências na Secretária de Relações Internacionais do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (SRI/MAPA) no Departamento de Negociações Internacionais do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (DEINT/MDIC) e Ministério das Relações Exteriores (MRE). Foi aluno intercambista na Bond University em Gold Coast, QLD, Austrália e na Universidad de la República em Montevideú,

Uruguai. Atualmente é aluno do MBA em Gestão Estratégica do Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Verônica Prates

Bacharela em Relações Internacionais pela London School of Economics and Political Science (Reino Unido), Verônica foi Assistente de Pesquisas na área de Política de Defesa e Analista de Risco Político da América Latina para o Instituto Internacional para Estudos Estratégicos (IISS) no Reino Unido (2010 – 2011), onde também integrou a equipe editorial da revista especializada Military Balance. Compõe a equipe da Barral M Jorge desde 2012, sendo atualmente consultora em Relações Governamentais, com especialização em comércio exterior. É responsável pela carteira de clientes do setor de bens de consumo e coordenadora de sustentabilidade.

Descrição

O presente curso será ministrado por profissionais da equipe de Comércio Internacional da CMJ Consultores Associados, consultoria especializada em Comércio Intenacional, Relações Governamentais, Análise Tributária e Assuntos Regulatórios. Trata-se de um curso que oferecerá conceitos básicos e primordiais para o desenvolvimento profissional na área de Comércio Internacional.



1. O SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO E A OMC

Justificativa: A Organização Mundial do Comércio (OMC) é uma organização criada com o objetivo de supervisionar e liberalizar o comércio internacional. A OMC surgiu oficialmente em 1 de janeiro de 1995, com o Acordo de Marraquexe, em substituição ao Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), que começara em 1947. A Organização lida com a regulamentação do comércio entre os seus países-membros; fornece uma estrutura para negociação e formalização de acordos comerciais e um processo de resolução de conflitos que visa reforçar a adesão dos participantes aos acordos da OMC, que são assinados pelos representantes dos governos dos Membros e ratificados pelos parlamentos

nacionais. A maior parte das questões em que a OMC se concentra são provenientes de negociações comerciais anteriores, especialmente a partir da Rodada Uruguai (1986-1994). As suas funções são: (i) gerenciar os acordos que compõem o sistema multilateral de comércio; (ii) servir de fórum para comércio nacional (firmar acordos internacionais); (iii) supervisionar a adoção dos acordos e implementação destes acordos pelos membros da organização (verificar as políticas comerciais nacionais). Outra função muito importante na OMC é o sistema de solução de controvérsias, o que a destaca entre outras instituições internacionais. Este mecanismo foi criado para solucionar os conflitos gerados pela aplicação dos acordos sobre o comércio internacional entre os Membros da OMC. Nesse sentido, mostra-se de extrema relevância aos profissionais que atuam na área do Comércio Internacional terem conhecimento das regras multilaterais de comércio e, especialmente, de como eventuais conflitos e litígios comerciais entre países membros da entidade são resolvidos no âmbito da OMC. Ao contrário do que se pensa, as decisões tomadas têm impacto direto nas atividades de inúmeras empresas e da própria sociedade globalizada como um todo.

Ementa:

- I. Aspectos Históricos do Sistema Multilateral de Comércio;
- II. Estrutura, Organização e Funcionamento da OMC;
- III. Disputas Comerciais na OMC;
- IV. Estudo de Casos.

Objetivos

Geral: Fornecer uma visão ampla sobre o sistema multilateral de comércio e o procedimento de solução de disputas comerciais da OMC

Específicos:

- Introduzir o aluno aos aspectos históricos que ensejaram a criação da OMC;
- Detalhar os aspectos relativos à estrutura e ao funcionamento da OMC;

- Explicar o procedimento solução de controvérsias na OMC e relatar casos em que o Brasil esteve envolvido

2. OPERAÇÕES DE COMÉRCIO EXTERIOR

Justificativa: A presente aula visa introduzir o aluno a conceitos e noções básicas de operações de comércio exterior, contextualizados ao caso brasileiro. No final da aula, o aluno terá conhecimentos sobre o funcionamento do comércio exterior brasileiro, o qual opera com conjunto de regras padronizadas internacionalmente, possibilitando assim a comercialização de bens entre os países.

Ementa:

- I. Pauta comercial brasileira
- II. Classificação aduaneira
- III. O Brasil e o Mercosul
- IV. Órgãos anuentes do comércio exterior
- V. Sistemas de informações de comércio internacional

Objetivos

Geral: Introduzir o aluno às operações de comércio exterior no Brasil.

Específicos:

- Entender vantagens comparativas do Brasil no comércio exterior;
- Aprender noções básicas de classificação aduaneira, bem como o uso de bases de dados para extrair informações comerciais relevantes;
- Introduzir o aluno ao conceito de regulação/controle das operações de comércio exterior por meio de seus órgãos anuentes.

3. DEFESA COMERCIAL

Justificativa: O dinamismo das relações comerciais no mundo é caracterizado principalmente pela articulação das linhas de produção em diferentes países as quais, de fato, se comportam como verdadeiras cadeias globais de valor. Tal evolução, contudo, não ocorreu sem a presença de regras internacionais de

comércio que foram evoluindo em rodadas de negociações desde o GATT/1947 até culminar no sistema multilateral da Organização Mundial do Comércio (OMC). Dentre as regras que permeiam o comércio internacional, um dos principais institutos são os mecanismos de defesa comercial, que tem o propósito de defender indústrias nacionais (já estabelecidas ou nascentes) de danos ou eventuais danos causados por desbalanços comerciais ou práticas desleais atribuídas a outras empresas ou governos de Membros da OMC. Dentre os mecanismos, dá-se ênfase a medidas de salvaguarda, medidas compensatórias e medidas antidumping, tendo em vista que são as mais acionadas pelos membros da OMC. O Brasil se posicionou como um dos grandes utilizadores destas medidas, particularmente, as medidas antidumping, uma vez que a demanda pela proteção da indústria doméstica brasileira em função da concorrência (entendida como desleal) de outros países se acirrou no final da década de 1990 e início dos anos 2000 em virtude da entrada da China na OMC. Além disso, o Brasil conseguiu, de forma competente, evoluir nos processos administrativos direcionados à defesa comercial, de forma que as tomadas de decisões brasileiras dificilmente são questionadas na OMC. Em virtude do exposto, a importância do entendimento dos instrumentos de defesa comercial para o profissional das Relações Internacionais se consolida não somente no aspecto teórico, vez que faz parte das regras de comércio internacional, que são altamente utilizada pelos membros da OMC, como também no aspecto prático, uma vez que se situa dentro do campo de atuação do profissional, ainda mais quando se considera que o Brasil é uma das referências mundiais na utilização de tais mecanismos, seja pelo volume de processos, seja pela tecnicidade e detalhamento dos procedimentos.

Ementa:

- I. Aspectos Introdutórios;
- II. Defesa Comercial No Brasil;
- III. Caso Prático

Objetivos

Geral:

Fornecer uma visão ampla sobre os procedimentos de defesa comercial existentes e utilizados no Brasil.

Específicos:

- Introduzir o aluno às regras de defesa comercial constantes na OMC;
- Expor os principais pontos relativos as investigações de salvaguarda, subsídios e antidumping, de acordo com a legislação brasileira;
- Explicar o procedimento de avaliação de interesse público e sua relevância nos processos de defesa comercial.

4. NEGOCIAÇÕES E ACORDOS COMERCIAIS

Justificativa: As negociações de condições preferenciais de acesso a mercado por meio de acordos comerciais é uma das principais ferramentas utilizadas pelas nações para aumentar sua participação no comércio internacional, visto que conseguem vantagens de acesso a mercado frente aos outros concorrentes. Contudo, como todas ferramentas de comércio internacional, os acordos de comércio internacional estão sujeitos a alterações e mudanças com o avanço do tempo e mudanças das condições do comércio internacional.

Ementa:

- I. Acordos Comerciais à Luz da OMC;
- II. Principais acordos comerciais;
- III. Guerra Comercial e novas tendências de acordos;
- IV. O Brasil e os acordos Comerciais

Objetivos

Geral: Apresentar a importância dos acordos de comércio como uma ferramenta de acesso a mercados.

Específicos:

- Apresentar a definição de acordos comerciais;
- Expor os ganhos com acordos comerciais;
- Avaliar o posicionamento brasileiro frente aos acordos comerciais.

Método de avaliação: avaliação teórica e prática

Ao final de cada aula, deverá ser respondido um questionário com 5 perguntas referentes ao conteúdo específico da aula. Essa é a avaliação teórica do curso, a qual exige 80% de aproveitamento nas questões das aulas (ou seja, acertar pelo menos 28 das 35 questões) para poder realizar a avaliação prática do curso.

As avaliações práticas serão realizadas por meio de questões objetivas acerca das atividades práticas desenvolvidas ao final de cada um dos módulos.

Programação

AULA 1 – O SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO E A OMC

1. ASPECTOS HISTÓRICOS DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO

- 1.1. De 1947 a 1994
- 1.2. GATT
- 1.3. Rodada de Uruguai e a OMC

2. ESTRUTURA, ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO DA OMC

- 2.1. Estrutura do Acordo da OMC
- 2.2. Organização e Funcionamento da OMC

3. DISPUTAS COMERCIAIS

- 3.1. Procedimento de Solução de Controvérsias
- 3.2. Participação brasileira na OMC

4. ESTUDO DE CASOS

- 4.1. DS265
- 4.2. DS267
- 4.3. DS472 e DS497
- 4.4. DS484

MATERIAL DE APOIO

BARRAL, Welber [et al.] (Org.). **Comércio Internacional em Foco 2018|2019**. 1ed. Brasília: BMJ Consultores Associados, 2018.

BENJAMIN, Daniela Arruda [et al.] (Org.). **O Sistema de Solução de Controvérsias da OMC – Uma perspectiva Brasileira**. Editora Fundação Alexandre Gusmão. Brasília, 2013. p. 501-528.

VAN DEN BOSSCHE, Peter; ZDOUC, Werner. **The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials**. 4 ed. Cambridge University Press, 2017.

Relatórios das disputas comerciais DS265, DS267, DS472, DS497 e DS484.

LEITURA COMPLEMENTAR

BARRAL, Welber [et al.] (Org.). **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. 1ed. Brasília: 2000.

MEIRA, Liziane Angelotti. **Tributos sobre o Comércio Exterior**. Ed. Saraiva, 2012.

AULA 2 – OPERAÇÕES DE COMÉRCIO EXTERIOR

1. Pauta comercial brasileira: série histórica
2. Classificação aduaneira.
 - 2.1. Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH).
 - 2.2. Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)
3. O Brasil e o Mercosul
 - 3.1. Tarifa externa comum (TEC): aplicação; principais exceções.
 - 3.2. Regras de origem.
 - 3.3. Alterações temporárias da TEC
4. Órgãos anuentes do comércio exterior
5. Sistemas de dados de comércio exterior

MATERIAL DE APOIO

VALE, Ricardo. **Comércio Internacional**. Brasília: Editora Método, 2010.

LEITURA COMPLEMENTAR

BARRAL, Welber [et al.] (Org.). **Comércio Internacional em Foco 2018|2019**. 1ed. Brasília: BMJ Consultores Associados, 2018.

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

GIAMBAGI, Fabio. **Economia Brasileira Contemporânea**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

AULA 3 – DEFESA COMERCIAL

1. ASPECTOS INTRODUTÓRIOS

- 1.1. O que é defesa comercial?
- 1.2. Quais os mecanismos existentes?
- 1.3. Acordos de Defesa Comercial na OMC

2. DEFESA COMERCIAL NO BRASIL

- 2.1. Medidas de Salvaguarda
- 2.2. Medidas compensatórias
- 2.3. Medidas antidumping
- 2.4. Avaliação de Interesse Público

3. CASO PRÁTICO

MATERIAL DE APOIO

BARRAL, Welber; BROGINI, Gilvan. **Defesa Comercial no Brasil**. São Paulo: Mercado e Ideias, 2ª Edição, 2013.

BRASIL. Decreto Nº 1.488, de 11 de maio de 1995. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 12. mai. 1995.

_____ Decreto Nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 20 dez. 1995.

_____. Decreto Nº 8.058, de 26 de julho de 2013. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 29 jul. 2013.

FIGUEIREDO, Celso Henrique Cadete de; BROGINI, Gilvan. A evolução do processo de interesse público na defesa comercial brasileira. In: BARRAL, Welber [et al.] (Org.). **Comércio Internacional em Foco 2018|2019**. 1ed. Brasília: BMJ Consultores Associados, 2018.

LEITURA COMPLEMENTAR

CZAKO, Judith; HUMAN, Johann; MIRANDA, Jorge. **A Handbook on Anti-Dumping Investigations**. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

FIESP. **Nota técnica a defesa comercial no brasil e no mundo**. São Paulo: Fiesp, 10 abr. de 2017.

RAMOS, Adriano Macedo; MACHADO, Felipe Augusto. Defesa Comercial e Concorrência: perspectivas esquecidas no debate brasileiro. In: **Diálogos Estratégicos comércio internacional e defesa da concorrência**. Brasília: SAE, Volume 1, Número 3, Out. 2018.

SILVEIRA, Bárbara Medrado Dias [et al.]. **A determinação de dumping no processo de defesa comercial**. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. Departamento de Defesa Comercial – Brasília: MDIC/SECEX/DECOM, 2015.

AULA 4 – NEGOCIAÇÕES E ACORDOS COMERCIAIS

1. ACORDOS COMERCIAIS À LUZ DA OMC

- 1.1. Por que acordos comerciais são permitidos?
- 1.2. Efeitos no sistema multilateral
- 1.3. Tipos de acordo comerciais;
- 1.4. Acordos Comerciais e Integração Econômica

2. PRINCIPAIS ACORDOS COMERCIAIS

- 2.1. Por que os países assinam acordos comerciais?
- 2.2. Principais acordos recentes

2.3. Principais acordos em negociação

3. GUERRA COMERCIAL E AS NOVAS TENDÊNCIAS DE ACORDOS COMERCIAIS

3.1. Acordos bilaterais x multilaterais

3.2. Estratégia norte-americana

3.3. Estratégia chinesa

3.4. Posicionamento de outros países e blocos

4. O BRASIL E OS ACORDOS COMERCIAIS

4.1. Inserção internacional da economia brasileira

4.2. Aladi e Mercosul

4.3. Agenda de negociações

4.4. Posicionamento do governo Bolsonaro

MATERIAL DE APOIO

BARRAL, Welber. **O Comércio Internacional**. Belo Horizonte: DelRey, 2006.

THORSTENSEN, Vera Helena. FERRAZ; Lucas Pedreira do Couto. **Negotiating Preferential Trade Agreements for Brazil: São Paulo**: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2016.

LEITURA COMPLEMENTAR

ARAÚJO, Ernesto Henrique Fraga. **O Mercosul: Negociações extra-regionais**. FUNAG, 1ª Edição, 2008.

ARAÚJO, Ricardo Guerra. **O Jogo Estratégico nas Negociações Mercosul - União Europeia**. FUNAG, 1ª Edição, 2018.

THORSTENSEN, Vera Helena. **O Tratado da Parceria Transpacífico (TPP): impactos do novo marco regulatório para o Brasil**. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2017.

Referências Bibliográficas

LITERATURA RECOMENDADA:

BARRAL, Welber [et al.] (Org.). **Comércio Internacional em Foco 2018|2019**. 1ed. Brasília: BMJ Consultores Associados, 2018.

BARRAL, Welber; BROGINI, Gilvan. **Defesa Comercial no Brasil**. São Paulo: Mercado e Ideias, 2ª Edição, 2013.

BARRAL, Welber. **O Comércio Internacional**. Belo Horizonte: DelRey, 2006.

BENJAMIN, Daniela Arruda [et al.] (Org.). **O Sistema de Solução de Controvérsias da OMC – Uma perspectiva Brasileira**. Editora Fundação Alexandre Gusmão. Brasília, 2013. p. 501-528.

BRASIL. Decreto Nº 1.488, de 11 de maio de 1995. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 12. mai. 1995.

_____. Decreto Nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 20 dez. 1995.

_____. Decreto Nº 8.058, de 26 de julho de 2013. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 29 jul. 2013.

FIGUEIREDO, Celso Henrique Cadete de; BROGINI, Gilvan. A evolução do processo de interesse público na defesa comercial brasileira. In: BARRAL, Welber [et al.] (Org.). **Comércio Internacional em Foco 2018|2019**. 1ed. Brasília: BMJ Consultores Associados, 2018.

THORSTENSEN, Vera Helena. FERRAZ; Lucas Pedreira do Couto. **Negotiating Preferential Trade Agreements for Brazil: São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2016.**

VALE, Ricardo. **Comércio Internacional**. Brasília: Editora Método, 2010.

VAN DEN BOSSCHE, Peter; ZDOUC, Werner. **The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials**. 4 ed. Cambridge University Press, 2017.

LITERATURA COMPLEMENTAR:

ARAÚJO, Ernesto Henrique Fraga. **O Mercosul: Negociações extra-regionais**. FUNAG, 1ª Edição, 2008.

ARAÚJO, Ricardo Guerra. **O Jogo Estratégico nas Negociações Mercosul - União Europeia**. FUNAG, 1ª Edição, 2018.

BARRAL, Welber [et al.] (Org.). **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. 1ed. Brasília: 2000.

CZAKO, Judith; HUMAN, Johann; MIRANDA, Jorge. **A Handbook on Anti-Dumping Investigations**. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

FIESP. **Nota técnica a defesa comercial no brasil e no mundo**. São Paulo: Fiesp, 10 abr. de 2017.

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

GIAMBAGI, Fabio. **Economia Brasileira Contemporânea**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

MEIRA, Liziane Angelotti. **Tributos sobre o Comércio Exterior**. Ed. Saraiva, 2012.

RAMOS, Adriano Macedo; MACHADO, Felipe Augusto. Defesa Comercial e Concorrência: perspectivas esquecidas no debate brasileiro. In: **Diálogos Estratégicos comércio internacional e defesa da concorrência**. Brasília: SAE, Volume 1, Número 3, Out. 2018.

SILVEIRA, Bárbara Medrado Dias [et al.]. **A determinação de dumping no processo de defesa comercial**. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. Departamento de Defesa Comercial – Brasília: MDIC/SECEX/DECOM, 2015.

THORSTENSEN, Vera Helena. **O Tratado da Parceria Transpacífico (TPP): impactos do novo marco regulatório para o Brasil**. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2017.

*Ao longo do curso é possível incluir mais materias de apoio.