

JAPÃO**ÍNDICE**

Apresentação.....	ii
Introdução.....	1
Sumário.....	4
Japão.....	5

APRESENTAÇÃO

Países desenvolvidos, como os Estados Unidos da América, União Européia e Japão, mantêm mecanismos que dificultam a entrada de produtos brasileiros em seus mercados. Não apenas altas barreiras tarifárias, mas também instrumentos defensivos e barreiras não tarifárias, constituem obstáculos ao livre acesso a esses mercados.

Desde a criação do GATT, as barreiras tarifárias têm sofrido progressiva redução e a expectativa é de que sejam reduzidas ainda mais. Paralelamente, pela complexidade das economias, as barreiras não-tarifárias vêm ganhando importância como nova forma de proteção aos mercados nacionais. Tem crescido o estabelecimento de restrições e requerimentos para o comércio de bens e serviços. As barreiras não tarifárias podem, por um lado, proporcionar exigências legítimas de segurança e de proteção à saúde. Mas, por outro lado, também podem apresentar novas formas de protecionismo disfarçado por demandas legítimas das sociedades.

Cumprе ressaltar o papel dos subsídios, que assumem forma de barreira não tarifária. São usados em grande escala em setores como o agropecuário, afetando o comércio internacional de maneiras distintas : incrementam a produção interna eliminando assim possíveis importações e desviam comércio em terceiros mercados em detrimento de exportações mais competitivas de outros países. A combinação de tais efeitos provocam redução dos preços internacionais de produtos importantes da pauta de exportações do Brasil.

A literatura especializada sobre a matéria define as barreiras não tarifárias de formas diferentes, com níveis distintos de restrições às importações. Para efeito do presente estudo, consideramos que estas barreiras são as leis, regulamentos, políticas ou práticas de um país que visam a restringir o acesso de produtos importados em seu mercado. Nesse sentido, o conceito de barreira comercial aqui adotado não pressupõe, necessariamente, a existência de disposição ou prática ilegal, entendida como violação às regras acordadas em âmbito supranacional como, por exemplo, as regras estabelecidas pela Organização Mundial do Comércio.

Neste trabalho, também foram consideradas aquelas medidas que estimulam de forma irreal o comércio, como o conjunto de subsídios recebidos pelos produtores ou exportadores de um mercado, concedidos com o objetivo de facilitar sua participação no mercado internacional. São mencionadas não apenas medidas de caráter formal, leis e regulamentos aprovados por organismos públicos e que requerem publicação para sua entrada em vigência, mas também medidas que adotam formas menos explícitas e mais informais, tais como procedimentos administrativos, práticas regulatórias ou outras políticas que não estão lastreadas em legislação, mas em costumes, instituições ou diretivas informais. Também são incluídas como barreiras outras permitidas pelas normas do sistema de comércio internacional, tais como quotas de importação e salvaguardas especiais.

Este relatório não pretende ser exaustivo, embora procure cobrir as barreiras de maior relevância para os exportadores brasileiros de bens e serviços. No tocante às barreiras relativas ao comércio de bens, são apresentados os principais entraves relativos aos três grupos mais comuns:

▪ Barreiras Tarifárias:

- tarifas de importação
- outras taxas e impostos
- procedimentos de valoração aduaneira

▪ Barreiras Não-Tarifárias:

- restrições quantitativas
- licenciamento de importações
- procedimentos alfandegários
- medidas *antidumping* e compensatórias

▪ Barreiras Técnicas:

- normas e regulamentos técnicos
- regulamentos sanitários e fitossanitários, de vigilância animal e vegetal

Importa observar que as normas e os regulamentos técnicos não são barreiras comerciais *per se*. Entretanto, as barreiras técnicas podem assumir caráter protecionista, não apresentarem a necessária transparência ou impor procedimentos morosos ou dispendiosos para avaliação de conformidade. Também, pode haver intenção protecionista por detrás de barreiras técnicas que apresentem regulamentos excessivamente rigorosos, discriminação com relação ao produto importado, ou inspeções caracterizadas pelo arbítrio ou excesso de zelo.

Este documento representa esforço inicial a ser permanentemente aprimorado. Esta identificação e a sistematização de barreiras externas às exportações brasileiras foi realizada pelo **Departamento de Negociações Internacionais – DEINT**, com a colaboração dos demais Departamentos da Secretaria de Comércio Exterior - SECEX. Teve como base o trabalho efetuado pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - FUNCEX, em 1999, realizado por contrato com o MDIC.

O relatório tem por base informações coletadas até agosto de 2001, nas mais diversas fontes, com destaque para as seguintes: Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior (SECEX/MDIC); Ministério das Relações Exteriores (MRE); Ministério da Agricultura e do Abastecimento (MAA); Organização dos Estados Americanos (OEA); Organização Mundial do Comércio (OMC); Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL); European Commission (EC), United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), United States Department of Commerce (USDOC), United States Trade Representative (USTR), e, especialmente, de relatórios elaborados pelas Missões do Mercosul junto às Comunidades Européias e pela Embaixada do Brasil nos Estados Unidos da América.

Além da identificação das barreiras impostas pelos principais parceiros comerciais do Brasil, o relatório procura ilustrar as diferentes estruturas de proteção dos países selecionados e, mais especificamente, sua incidência sobre as exportações brasileiras. Neste particular, foram utilizadas informações do sistema TRAINS 2001, banco de dados da UNCTAD, sendo que em muitos casos, estão apresentadas informações ainda mais atualizadas das que constam nesta versão.

Quanto ao setor de serviços, cabe ressaltar que o presente trabalho complementa o estudo elaborado pela FUNCEX, em setores de maior interesse para o Brasil, abordando as restrições notificadas pelos Estados Unidos, Japão e União Européia na Organização Mundial do Comércio (OMC), em suas respectivas Listas de Compromissos Específicos.

O comércio de serviços, diferentemente do de bens, possui algumas peculiaridades que dificultam a consolidação de uma base teórica nos campos de sua conceituação, classificação e avaliação. De um modo geral, serviços são definidos como ‘produtos portadores de atributos ausentes nas mercadorias tangíveis’¹, estando entre suas principais características a invisibilidade/intangibilidade, a impossibilidade de transporte e armazenamento e a simultaneidade entre produção e consumo. No texto do acordo sobre serviços da OMC, o GATS, ficam, ainda, reconhecidos os seguintes modos de prestação de um serviço:

- do território de um país-membro até o território de outro país-membro (comércio transfronteiriço);
- no território de um país-membro a um consumidor de serviços de outro país-membro (comércio envolvendo o movimento de consumidores);
- por um provedor de serviços de um país-membro mediante sua presença comercial no território de outro país-membro (investimento direto ou presença comercial);
- por um provedor de serviços de um país-membro mediante a presença de pessoas físicas desse país no território de outro país-membro (comércio envolvendo o movimento de trabalhadores).

Tais características implicam também uma abordagem distinta no que diz respeito às barreiras ao comércio de serviços. Ao contrário do que acontece no comércio de bens – cujas barreiras observam-se pela aplicação de tarifas, quotas, medidas fitossanitárias – as barreiras ao comércio de serviços ocorrem basicamente pelo estabelecimento de restrições de acesso a mercado e tratamento nacional. Nesse sentido, poderiam ser citadas como entraves ao comércio de serviços determinações sobre o número de prestadores permitidos por um país; condições específicas para atuar em seu mercado; e testes de necessidade econômica, por exemplo.

No contexto da Organização Mundial do Comércio (OMC), os países membros fazem indicação daqueles setores em serviços que estão dispostos a negociar em uma ‘lista de ofertas’ e estabelecem, em seguida, suas restrições em acesso a mercado e tratamento nacional para tais setores. É importante ressaltar que estas limitações são também definidas de acordo com o modo de prestação dos serviços em questão: modo 1, modo 2, modo 3 e modo 4, referindo-se, respectivamente, ao comércio transfronteiriço, consumo no exterior, presença comercial e movimento de pessoas físicas, descritos anteriormente.

As barreiras ao comércio de serviços relacionadas neste documento referem-se a alguns setores de maior interesse em acesso a mercados para o Mercosul, como serviços profissionais, especialmente os de engenharia e engenharia integrada; serviços de computação e relacionados; serviços de construção e relativos à engenharia; serviços de comunicação, com particular interesse nos audiovisuais; e serviços de distribuição.

¹ Barreiras Externas ao Comércio de Serviços –1999 (FUNCEX)

As limitações destacadas são relativas a acesso a mercado e tratamento nacional e, visto que em alguns modos de prestação as restrições não se encontram ainda consolidadas², faz-se referência apenas aos modos já consolidados. Todos os setores negociados estão, ainda, sujeitos aos compromissos estabelecidos na lista de compromissos horizontais³ (horizontal commitments) – especificados após as restrições por setor.

² Uma limitação não consolidada significa que fica resguardado ao país ofertante o direito de, a qualquer momento, fazer alterações em sua legislação que impliquem maiores ou menores restrições de acesso a mercado e tratamento nacional. Quando um compromisso já se encontra consolidado, por outro lado, sua alteração ou retirada somente será permitida em conformidade com os procedimentos estabelecidos no art. XXI do Acordo sobre Serviços (GATS) da OMC.

³ As limitações de acesso a mercado e tratamento nacional estabelecidas na *lista de compromissos horizontais* de um país são aplicadas indiscriminadamente a todos os setores ofertados.

INTRODUÇÃO

Com a aceleração do processo de globalização, aqui entendido como mundialização dos fluxos de comércio e de capitais, em especial após a falência da URSS, suprimiram-se em grande parte as fronteiras que restringiam o fluxo comercial e financeiro e foram postas as condições econômicas, tecnológicas e políticas para a unificação da economia global. Cresce, de forma simultânea, a percepção da interdependência entre as diversas economias nacionais. Neste novo contexto, surge um sistema internacional baseado em três espaços principais: o europeu, o americano e o asiático.

Mas a tese de que o livre comércio eleva ao máximo o bem-estar mundial, e de que as reduções tarifárias promovidas pelas sucessivas rodadas de negociações comerciais multilaterais levam, de forma gradual, à liberalização do comércio em âmbito mundial e à distribuição eqüitativa de ganhos, não são teses aceitas por todos. Parece haver consenso quanto ao fato de que a busca de ganhos econômicos seja a causa da aceleração do processo de mundialização.

A incorporação na agenda internacional de novíssimos temas comerciais - meio ambiente e legislação trabalhista - se converteu em foco de turbulência na busca de um sistema multilateral de comércio mais justo. Quanto a estes problemas, deve-se ponderar claramente sobre o caráter econômico e sobre as preferências sociais do país, uma vez que são visíveis as diferenças entre Brasil e Estados Unidos, Japão e União Européia. Padrões internacionais não desejados pelo Brasil podem encobrir interesses protecionistas dos países desenvolvidos. Os padrões sanitários e fitossanitários devem ser observados em termos de evidências científicas, sem manipulações protecionistas.

Mais que as tarifas, tanto nos Estados Unidos, como na Europa e no Japão, o principal obstáculo para acesso a esses mercados são as restrições não tarifárias. Produtos brasileiros competitivos também têm sido excluídos dos mercados americano, europeu e japonês devido ao apoio concedido aos agricultores (só nos estados Unidos foram US\$ 23,3 bilhões em 2000) e enfrentam uma competição desleal em terceiros mercados devido aos maciços subsídios para a produção e exportação de produtos americanos, europeus e japoneses.

Cumpram-se as questões “emergentes” sobre barreiras não tarifárias. Direitos antidumping, impostos compensatórios, padrões sanitários e fitossanitários acabam por criar assimetrias no comércio internacional.

Direitos antidumping e impostos compensatórios têm sido utilizados como forma de burlar acordos estabelecidos na Rodada Uruguai, reflexo de pressões internas, principalmente nos Estados Unidos e na União Européia. Torna-se premente a comprovação e a detecção de tais medidas. Critérios comuns têm de ser estabelecidos com o fim de se evitar cálculos viesados em processos de queixas sobre ocorrência de dumping. As exportações brasileiras de aço, por exemplo, são alvo constante de medidas antidumping abusivas e arbitrárias.

O Brasil iniciou, de forma unilateral, processo de liberalização comercial em 1990. O país procedeu à eliminação de barreiras não tarifárias e à aceleração da redução de tarifas de importação. A proteção tarifária foi reduzida em dois terços, entre 1990, quando a tarifa média estava em 32%, e 1995, ano em que a Tarifa Externa Comum do Mercosul passou a vigorar, com uma tarifa média de 11%. Sendo que em passado recente a média das tarifas praticadas chegou a atingir 52%.

No Brasil, após dez anos de reformas quase ininterruptas, os resultados podem ser observados no incremento das importações. Mas, no que se refere ao crescimento das exportações, os resultados não foram animadores. Entre 1993 e 2000, o total de exportações cresceu apenas 43%. As exportações para a União Européia cresceram 45%, para os Estados Unidos, 31% e, para o Japão, apenas, 7% - menos de 1% ao ano.

Mesmo consideradas as limitações aplicáveis à evolução de variáveis econômicas ao longo do tempo, não há como negar a importância das barreiras comerciais como um fator determinante do baixo grau de crescimento das exportações brasileiras para os principais mercados. Subsídios, quotas, tarifas extremamente elevadas, escaladas e picos tarifários mantêm o crescimento do comércio agrícola próximo de sua tendência histórica, isto é, em cerca da metade do nível de crescimento do comércio global. Também as exportações de manufaturados sofrem com barreiras tarifárias ou não.

Nos Estados Unidos, mais de 130 itens estão sujeitos a tarifas acima de 35% e 311 acima de 15%. Trinta e cinco produtos tem tarifas de 70 a 350% e 29 de 50 a 70%. O Brasil não pode praticar tarifas acima do teto de 55% para produtos agrícolas e de 35% para produtos industriais, segundo as negociações levadas a cabo durante a Rodada Uruguai da OMC.

Sessenta por cento dos produtos de exportação brasileiros são afetados, de uma ou outra maneira, por medidas restritivas no mercado americano. Importantes produtos agrícolas e industriais brasileiros estão sujeitos a picos tarifários, alguns da ordem de 200 a 300% "ad valorem" (ou seu equivalente). Veja-se, por exemplo, o caso do fumo que sofre uma tarifa de 350% para o que exceder a pequena quota destinada ao Brasil, ou do açúcar, atingido por uma tarifa de 236%, ou ainda de nossas exportações de suco de laranja, que estão submetidas a uma tarifa que pode chegar a 44,7%.

A idéia de que países desenvolvidos devem ampliar o acesso a seus mercados para produtos de países em desenvolvimento começa a ganhar aceitação. O Banco Mundial em seu relatório "Perspectivas Econômicas Globais e os Países em Desenvolvimento - 2001" ressalta esse ponto: "As grandes barreiras tarifárias impostas pelos países industriais às importações de produtos da agricultura e alimentos processados, somadas aos subsídios a sua produção agrícola, têm contribuído para o declínio da participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial nesses produtos. Essas distorções do comércio afetaram de modo particularmente intenso os países mais pobres, porque um conjunto de outras fragilidades em suas instituições e políticas domésticas inibem a diversificação de sua produção para atender a setores menos protegidos".

O atual processo de abertura de mercado é assimétrico: enquanto os países em desenvolvimento abrem seus mercados (sempre com algum custo), integrando-se à economia mundial, os países desenvolvidos implementaram medidas protecionistas crescentemente sofisticadas, dificultando o acesso dos produtos agrícolas e industriais de países como o Brasil.

Para que se possa alterar a situação, são necessários o conhecimento e a identificação sistemática e atualizada das barreiras existentes. Alguns dos principais participantes do comércio mundial - "global traders" como os Estados Unidos, União Européia e Japão - realizam permanentemente levantamentos deste tipo, buscando identificar as barreiras impostas a seus produtos.

É importante realizar o mesmo com relação às barreiras para as exportações brasileiras. A elaboração de trabalhos como este, e a sua constante revisão, mostra-se relevante não só para melhor informar os exportadores, mas também como auxílio a negociações internacionais que visem à eliminação de obstáculos ao livre comércio.

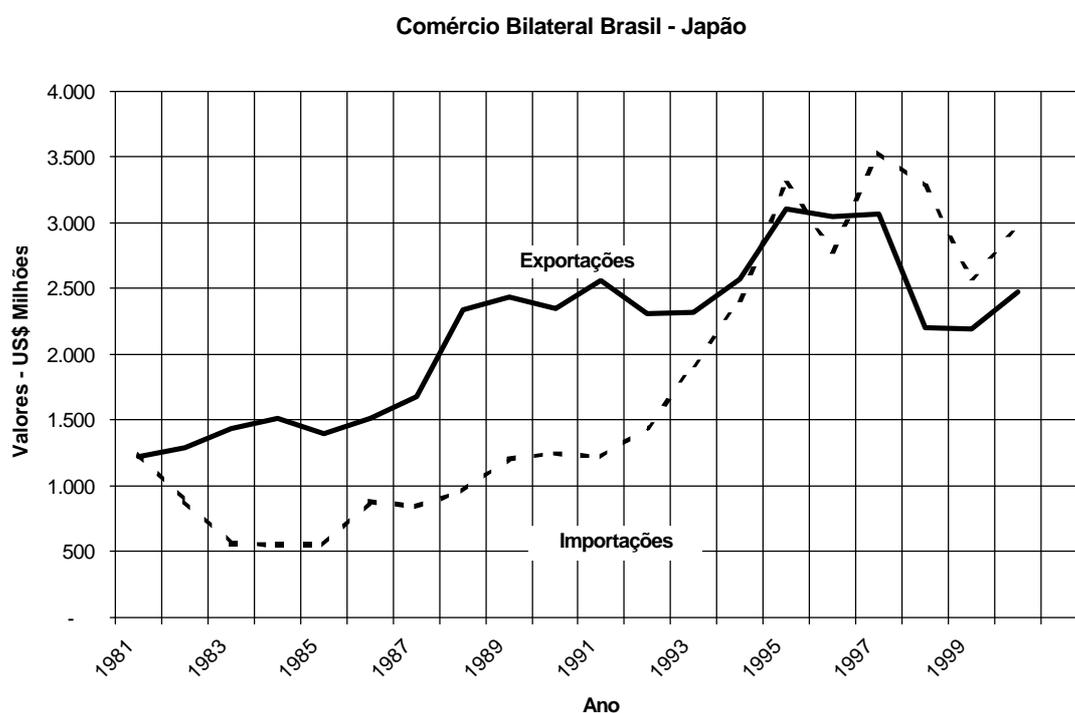
SUMÁRIO

2. Japão.....	5
2.1. Tarifas, Taxas e Preferências.....	6
2.1.1. Tarifas específicas.....	8
2.1.2. Tarifas sazonais.....	8
2.1.3. Outras taxas.....	9
2.1.4. Preferências comerciais.....	9
2.1.5. Quotas tarifárias.....	10
2.1.6. Picos Tarifárias para Produtos Agrícolas.....	11
2.2. Barreiras Não – Tarifárias.....	11
2.2.1. Licença de importação.....	11
2.2.2. Monopólio de importação.....	13
2.2.3. Restrições quantitativas.....	13
2.2.4. Proibição de importação.....	14
2.2.5. Medidas antidumping e compensatórias.....	14
2.3. Normas, Regulamentos, Testes, Certificação e Etiquetas.....	15
2.3.1. Normas e Regulamentos técnicos.....	16
2.3.2. Regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal.....	18
Frutas e Vegetais.....	18
Itens com importações proibidas.....	19
Itens sujeitos a quarentenas.....	19
Carnes.....	21
2.4. Principais produtos de Exportação do Brasil.....	21
2.5. Compras Governamentais.....	21
2.6. Serviços.....	22
2.6.1. Serviços financeiros.....	22
2.6.2. Telecomunicações.....	22
2.6.3. Construção.....	23
2.6.4. Outros serviços	23
2.6.5. Relação de barreiras ao comércio de serviços.....	24
2.6.6. Compromissos por setor	25
Serviços Empresariais – Serviços Profissionais.....	25
Serviços de Informática e relacionados à Informática.....	26
Serviços de Comunicações.....	26
Serviços de Construção e Serviços de Engenharia Correlatos.....	26
Serviços de Distribuição.....	27
Serviços Desportivos, Culturais e de Recreação, exceto os Audiovisuais.....	27
Serviços de Transporte.....	27
2.6.7. Compromissos horizontais	27
Limitações de Acesso a Mercado.....	28
Limitações em Tratamento Nacional.....	29

2. Japão

O comércio bilateral Brasil - Japão foi superavitário em favor do Brasil durante quase toda a década de 80 e a primeira metade da década de 90. Em 1995, o comércio bilateral mostrou-se, pela primeira vez desde 1982, deficitário para o Brasil. Nos últimos anos, a crise japonesa afetou significativamente nossas vendas para aquele mercado, fazendo com que o valor exportado pelo Brasil caísse do patamar de US\$ 3,1 bilhões, em 1995, para US\$ 2,2 bilhões em 1999, ou seja, uma queda de 29,3% entre 1995 e 1999. Assim, o Japão passou de quarto para quinto lugar no *ranking* dos principais países de destino dos produtos brasileiros, respondendo, em 2000, por 4,5% das exportações totais do país. Em 2000, apesar de ainda deficitário, o valor total exportado contabilizou US\$ 2,4 bilhões, ou seja, 12,76% superior ao ano de 1999. Esse aumento não teve continuidade nos primeiros seis meses de 2001, quando apresenta redução significativa (de 26,4%) em relação ao mesmo período do ano anterior.

As importações de produtos japoneses vêm mostrando tendência de crescimento apesar das quedas ocorridas em 1996, 1998 e 1999. Em 2000, o crescimento de 14,9% nas compras de produtos japoneses (US\$ 3,3 bilhões) fez com que o déficit comercial brasileiro com o Japão atingisse o montante de US\$ 487 milhões. Nos primeiros seis meses de 2001, as importações registraram aumento de 29,44%, em relação ao mesmo período do ano de 2000, acumulando um déficit de US\$ 670 milhões.



2.1. Tarifas, Taxas e Preferências

A estrutura tarifária japonesa apresenta três tipos de tarifas: gerais, temporárias e preferenciais, essas últimas resultantes de reduções tarifárias concedidas no âmbito do Sistema Geral de Preferência - SGP japonês. Em cumprimento ao acordado na Organização Mundial do Comércio - OMC, o Japão consolidou parcela relevante de sua estrutura tarifária, com exceção de 120 itens referentes a produtos de madeira, petróleo e derivados, pescados e algas marinhas. As tarifas temporárias são exceções às tarifas gerais e são empregadas em resposta a mudanças econômicas de curto prazo. Em 1998, segundo as estatísticas da UNCTAD, as tarifas temporárias representavam 5,1% da estrutura tarifária. O Japão também utiliza quotas tarifárias. Ainda que as tarifas incidentes sobre as importações realizadas dentro dos limites da quota sejam baixas ou, inclusive, iguais a zero, as tarifas extraquota são bastante elevadas (ver Item 11.1.5).

As tarifas de importação japonesas incidem, em geral, sobre o preço CIF da mercadoria. A maioria dos produtos importados está sujeita a tarifas *ad valorem*. Porém, o Japão também faz uso de tarifas específicas, compostas (que combinam tarifas *ad valorem* e específicas), alternativas (entre uma tarifa *ad valorem* ou específica incide a que for maior) e diferenciais (a tarifa é a diferença entre um preço - padrão de importação e o preço CIF do produto importado).

Segundo as estatísticas da UNCTAD, em 1998 a tarifa média *ad valorem* era 6,6%, enquanto o desvio padrão era 9,3%. As tarifas variavam entre 0% e 60%, e a estrutura tarifária era composta de um total de 9.102 itens tarifários a nove dígitos. Os capítulos do Sistema Harmonizado (SH) com incidência de tarifas mais elevadas eram: laticínios (04), comestíveis (07 e 21), indústria de moagem (11), preparações de cereais (19), peles e couros (41), seda (50) e calçados (64). Segundo a Trade Policy Review – TPR 2000⁴, a tarifa média *ad valorem*, atualmente, é de 6,5%.

Definindo como **picos tarifários** as tarifas situadas quatro desvios padrão acima da média (ou seja, as tarifas acima de 43,8%), contabilizam-se 124 picos tarifários (a nove dígitos) que recaem sobre as importações de produtos tais como: carnes e miudezas de bovinos, milho, algumas frutas, açúcar (exclusive o de cana), couros, peles e calçados (Ver Tabela 2.4). A inclusão de equivalentes *ad valorem* para as tarifas específicas resultaria em uma média, um desvio padrão e uma tarifa máxima mais elevados. De acordo com dados do governo japonês para o ano de 1995, os equivalentes *ad valorem* das tarifas específicas elevariam a tarifa máxima para 251%, no caso de produtos manufaturados, e para 923% no caso dos produtos agrícolas.

A estrutura tarifária japonesa apresenta certa progressividade (**escalada tarifária**), o que resulta em maior proteção efetiva aos produtos de maior valor agregado, evidenciado em inúmeros setores no Japão, notadamente nos alimentos processados, têxteis, químicos e produtos de couro. Isto vem afetando as exportações brasileiras de óleo de soja, café torrado e cigarros, calçados, entre outras. Em 1998, as importações desses produtos estavam sujeitas a uma tarifa de 20,7 ienes por quilograma, 20% e 8,5% + 290,70 ienes por milhar, respectivamente. Por sua vez, a soja em grão, o café em grão e o fumo são admitidos com tarifa zero.

⁴ Para maiores informações consultar o documento OMC: WT/TPR/M/76/Add.1, de 13 de fevereiro de 2001.

Tabela 2.1
Estrutura Tarifária do Japão
1998

Tarifas <i>Ad Valorem</i>					
Total de itens tarifários:		9.102	(9 dígitos)		
Tarifas:					
Média (%):		6,60			
Desvio padrão (%):		9,31			
Máxima (%):		60,00			
Mínima (%):		0,00			
Intervalo Tarifário %			Número de Itens	Frequência Relativa %	Frequência Absoluta %
0	—	5	3.116	36,09	36,09
0	—	10	2.004	23,21	59,31
5	—	15	1.942	22,50	81,80
10	—	20	595	6,89	88,69
15	—	25	462	5,35	94,05
20	—	35	183	2,12	96,17
25	—	40	189	2,19	98,36
35	—	50	18	0,21	98,56
40	—	60	37	0,43	98,99
50	—		87	1,01	100,00
Tarifas não-disponíveis			469	-	-
Picos tarifários:*					
Limite (%):		43,82			
N.º de itens:		124			

Fonte: Elaborado pela Funcex com base nas estatísticas da UNCTAD.

* O pico tarifário foi definido como quatro desvios padrão acima da média.

Durante a Rodada Uruguai, o Japão concordou em vincular tarifas em todos os produtos agrícolas e reduzir os saltos tarifários numa média de 36% no período 1995-2000, com um mínimo de 15% de redução em cada linha de tarifas. Isto incluía redução de tarifas na importação de carne de vaca e porco, laranjas, queijo, produtos de confeitaria, óleos vegetais e outros itens. O Japão concordou em converter imediatamente todas as proibições e quotas de importação por tarifas, que seriam reduzidas entre 1995 e 2000. A única exceção era para o arroz, onde a quota foi convertida em um sistema de tarifas em 1999. Quotas tarifárias substituíram as quotas de importação para trigo, cevada, amido, amendoim e produtos lácteos. O Japão conserva programas estatais de autorização de comércio e estabilização de preços para estes produtos.

No entanto, mesmo após a total implementação dos cortes da Rodada Uruguai, os produtos agrícolas importados ainda encontram uma estrutura complexa de tarifas e quotas tarifárias incluindo o uso de tarifas não ad valorem que escondem as altas taxas aplicadas. Uma ampla gama de alimentos intermediários e prontos para consumo, e bebidas estão sujeitos a tarifas entre 10 e 40%, incluindo carne de vaca, laranja, maçãs, “waffles”(biscoitos doces) e outros produtos de padaria, produtos de confeitaria, petiscos, sorvete, sucos cítricos e de outras

frutas e produtos de tomate processados. Os tributos de importação aumentam os preços de alimentos para consumidores e o custo para exportadores.

2.1.1. Tarifas específicas

O uso de uma tarifa específica produz, geralmente, maior proteção nominal que a proporcionada pela tarifa *ad valorem*, visto que a proteção tarifária cresce à medida que o preço do produto se reduz. Com isto, os produtores estrangeiros mais competitivos são relativamente mais prejudicados pela imposição da tarifa específica. O emprego de tarifas específicas por parte do Japão cresceu significativamente com o processo de tarifação negociado na Rodada Uruguai, atingindo 6% do total de itens tarifários. Esse tipo de tarifa incide majoritariamente sobre produtos agropecuários, alimentos, bebidas alcoólicas, petróleo e derivados e minerais não - ferrosos.

Os principais produtos de exportação do Brasil sujeitos a tarifas de importação específicas são: óleo de soja (20,7 ienes por quilograma), açúcar (de 10 ienes a 41,5 ienes por quilograma) e álcool etílico (44,8 ienes por litro, para os itens 2207.10.210 e 2207.10.290). Adicionalmente, há produtos brasileiros sujeitos a **tarifas compostas** (combinação entre tarifa *ad valorem* e específica) como, por exemplo, os cigarros, ou a **tarifas alternativas** (incidência de uma tarifa *ad valorem* ou específica, a que for maior) como o suco de laranja e os calçados (ver Tabela 2.2). Segundo a TPR 2000, as tarifas do açúcar em bruto e açúcar refinado foram reduzidas em 1998: de 15 ienes/kg para 10 ienes/kg e de 32 ienes/kg para 28,5 ienes/kg para o açúcar em bruto e açúcar refinado, respectivamente. Em 2000, as tarifas para açúcar em bruto foram eliminadas e o refinado foi reduzido novamente, de 28,5 ienes/kg para 21,5 ienes/kg.

Em 1997, o Brasil exportou 13.000 toneladas de açúcar de cana em bruto (1701.11) para o Japão a um valor FOB total de US\$ 3 milhões. Assim, o equivalente *ad valorem* da tarifa de 41,5 ienes/kg a que essas exportações estavam sujeitas foi de pouco mais de 140%. Note-se que, em 1998, o Brasil exportou apenas 19 toneladas de açúcar.

Conforme já citado, o Japão também utiliza um sistema de **tarifas variáveis** (diferenciais) que na prática é um sistema de preço de referência. Nesse caso, a tarifa de importação é calculada com base na diferença entre um preço padrão (preço de referência) e o preço CIF da mercadoria. As importações de carne suína estão sujeitas a esse tipo de tarifa. As importações de cebola estão sujeitas a uma variação da tarifa diferencial (*sliding duty*) cuja taxa, em 1998, era igual a (¥73,7 – CIF)/Kg.

2.1.2. Tarifas sazonais

O Japão também faz uso de tarifas sazonais, ou seja, que variam de acordo com o período do ano. Esse é o caso das bananas, laranjas e uvas. Em 1998, as importações de bananas estavam sujeitas a uma tarifa de 50% (20% sob o Sistema Geral de Preferências) entre 1º de outubro a 30 de março e de 40% (10% sob o Sistema Geral de Preferências) no resto do ano. As laranjas eram taxadas em 40% entre 1º de dezembro e 31 de maio e em 20% quando importadas nos demais dias do ano. Por fim, as uvas frescas estavam sujeitas a uma tarifa de 20% entre 1º de março e 31 de outubro e de 13% nos demais dias do ano.

2.1.3. Outras taxas

O imposto sobre bebidas alcoólicas discriminava as bebidas estrangeiras ao taxar com uma alíquota inferior o *Sochu*, bebida produzida domesticamente. Em 1996, os Estados Unidos, o Canadá e a União Européia solicitaram a abertura de um *panel* no âmbito da OMC, alegando que tal prática era inconsistente com as regras dessa instituição. Em dezembro de 1997, o governo japonês se comprometeu a adequar o imposto sobre bebidas alcoólicas às normas da OMC, harmonizando os impostos de acordo com o teor alcoólico de cada bebida. O processo de revisão dos impostos será implementado em três fases, sendo que a última se realizará em outubro de 2000. O Japão também concordou em eliminar tarifas de todas as bebidas “Brown” (whisky e brandy), e sobre vodca, rum, licores e gin em abril de 2002. O governo japonês não tem programa para reduzir as tarifas do *Sochu*, podendo ser discutido na próxima Rodada da OMC.

2.1.4. Preferências comerciais

O Japão participa do Fórum para a Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (APEC). Em 1995, os membros do APEC se comprometeram com o estabelecimento de um ambiente de livre comércio até 2010, no caso dos países desenvolvidos, e até 2020, no caso dos países em desenvolvimento. O Japão também participa do Encontro Ásia - Europa (ASEM) que procura um melhor entendimento entre as duas regiões com vistas a contribuir para a expansão do comércio e dos investimentos, bem como para a promoção do desenvolvimento econômico.

O Japão tem celebrado vários acordos bilaterais, sobretudo com os Estados Unidos (cerca de 30). Dentre os acordos celebrados com os Estados Unidos, merecem destaque os de *liberalização comercial e desregulamentação*, que dizem respeito às importações japonesas de carne e de laranja. Como resultado desses acordos o Japão aboliu as quotas tarifárias e as altas tarifas (resultado da “tarifação”) incidentes sobre esses produtos. No caso dos produtos de madeira, promoveu um relaxamento nos regulamentos e uma revisão na estrutura tarifária. Adicionalmente, cabe mencionar o acordo de *facilitação das importações*, relativo às importações japonesas de produtos de papel. No âmbito desse acordo, o governo japonês se comprometeu a estabelecer programas para o cumprimento do Ato Antimonopólio por parte do setor privado, e para o estabelecimento de relações de compra e venda com produtores estrangeiros.

Para acelerar o passo de desregulamentação no Japão e aumentar o acesso ao mercado japonês pelos bens e serviços americanos, os Estados Unidos e Japão estabeleceram o Enhanced Initiative on Deregulation and Competition Policy (Enhanced Initiative) em junho de 1997. Esta iniciativa é dirigida para setores chaves, incluindo telecomunicações, tecnologia da informação, equipamentos médicos e farmacêuticos, construção, serviços financeiros e energia. Também se endereça para áreas estruturais, incluindo políticas de concorrência, distribuição, transparência, revisão do Código Comercial, e reforma do sistema legal. Sob esta iniciativa, os Estados Unidos têm procurado a reforma de leis governamentais, regulamentos, guias administrativos e outras medidas que impedem o acesso de bens e serviços americanos no Japão.

O Japão também oferece, de maneira unilateral, preferências tarifárias a países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, através do Sistema Geral de Preferências (SGP). Em 1991,

o SGP foi estendido por um período de 10 anos, no entanto, as importações de várias mercadorias beneficiadas por este sistema são limitadas através de quotas.

A lista completa e atualizada dos produtos que entram no Sistema Geral de Preferências do Japão assim como outros dados relacionados ao assunto podem ser encontrados na Internet no site : <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/index.html>

2.1.5. Quotas tarifárias

Como resultado da Rodada Uruguai, o Japão se comprometeu a incorporar as quotas e proibições de importação à estrutura tarifária. Dado o caráter proibitivo das medidas não-tarifárias precedentes, as tarifas resultantes praticamente impedem a entrada de produtos importados. Contudo, como forma de garantir o acesso ao mercado doméstico, o Acordo Agrícola da OMC previa a utilização de quotas tarifárias. Desse modo, as importações até o limite da quota ficam isentas ou sujeitas a tarifas significativamente inferiores às incidentes sobre as importações extraquota. Nesse quadro, foram introduzidas quotas tarifárias para as importações de laticínios, vegetais secos, cereais, farinhas e maizena, e seda.

As quotas são fixadas anualmente, aumentando conforme o compromisso assumido pelo Japão na Rodada Uruguai. A alocação das quotas é baseada no histórico e na programação comercial dos candidatos. No caso de seda em bruto, trigo, cevada, leite em pó e manteiga, as quotas são administradas por entidades comerciais estatais. Consoante as notificações do Japão à OMC, na maioria dos itens em que ocorreram importações extraquota, as quotas tarifárias já tinham sido totalmente preenchidas pelos eventuais beneficiários.

Nas importações de trigo, cevada e arroz, os importadores que desejarem participar dos leilões (concorrências) competitivos da Agência de Alimentos, são solicitados a estarem capitalizados em mais de 1 bilhão de ienes (for an ordinary tender) ou 0,1 bilhão de ienes (for the SBS tender system). Essas exigências são necessárias para preservar os créditos contratados. Certificações de empréstimo emitidas por bancos de câmbio estrangeiros também são aceitos.

Além das quotas tarifárias criadas no âmbito do Acordo Agrícola, o Japão manteve o sistema de **quotas tarifárias autônomas** que vinha utilizando de longa data. Esse sistema tem como propósito principal possibilitar a importação de insumos industriais a menor custo (*end-use provision*) e evitar a escassez de insumos (*shortfall provisions*). As importações dos produtos beneficiados, até o limite da quota, estão isentas do imposto de importação. Entre esses produtos destacam-se o melaço de cana de açúcar para a manufatura de álcool e o álcool etílico para a manufatura de bebidas alcoólicas. Em 1998, as importações de álcool até o limite de 228,5 milhões de litros estavam isentas da tarifa de 40,33 ienes por litro. No caso do melaço, a quota era de 62.900 toneladas e as importações extraquota estavam sujeitas à tarifa de 18 ienes por Kg.

As importações de couro e calçados de couro também são beneficiadas por quotas tarifárias autônomas por outras razões que as mencionadas. O Japão opera um sistema de quota tarifária que restringe severamente a importação de couro e calçados de couro. A pequena quantidade abrangida pela quota tarifária e o gerenciamento do sistema de quota tarifária tem privado a competitividade das indústrias estrangeiras. A União Européia quer que a administração atual dessas quotas seja fundamentalmente revisada e regulamentada. O atual

sistema de alocação de licenças deve ser substancialmente melhorado e a licença “primeiro a chegar, primeiro a ser servido”, deve ser introduzida.

Em 1991, o Japão liberalizou tratamento de importação de calçados, estabelecendo uma quota de calçados de 2,4 milhões de pares por ano. No ano fiscal de 1998, foi aumentada aquela quota para aproximadamente 12 milhões de pares por ano. Na Rodada Uruguai, o Japão comprometeu-se a reduzir tarifas ao longo do período de 8 anos das importações sob a quota de importação de calçados de couro, couro semi-acabado e outras categorias.

O processo no qual estas quotas são estabelecidas pelo Japão falta transparência. Indústrias americanas relatam que não há consultas com os importadores de calçados de couro para determinar antecipadamente os níveis de importação. Realmente, autoridades japonesas não fazem esforço para limitar alocações de quotas para empresas que planejam utilizá-las.

Acima das quotas de importação de calçados ainda encontram-se rígidas barreiras de acesso ao mercado. Desde janeiro de 2000, a tarifa acima da quota é de 37,5% ou 4,425 ienes por par, qual for maior. Estas taxas cairão para 30% ou 4,300 ienes, qual for maior, em 2002. Em princípio, a tarifa acima da quota será reduzida em 50% e a taxa alternativa mínima de iene 10% ao longo da fase de 8 anos. Na prática, entretanto, a taxa alternativa mínima de iene é aplicada de modo que anula o efeito de uma grande redução de tarifas.

No caso do couro bovino, por exemplo, em 1998, as importações intraquota (até o limite de 137.000 ou 848.000 metros quadrados dependendo do item tarifário) estavam sujeitas a taxas de 13,5%, 16,7% ou 18%, enquanto as importações extraquota eram taxadas em 60%. Note-se que as importações provenientes de países beneficiários do SGP, caso do Brasil, tinham as tarifas reduzidas para 6,8%, 8,4% ou 9%. Já os calçados de couro eram beneficiados por uma quota, referente a 12 itens tarifários, de 6.955.000 pares, ou seja, quase metade da quota que vigorou em 1997. No caso dos produtos importados sob a posição 6403.99, por exemplo, a tarifa intraquota era de 24,3% enquanto a tarifa extraquota era de 60% ou 4.800 ienes por par (o que for maior).

2.1.6. Picos tarifários para produtos agrícolas

O Japão apela para o conceito de multifuncionalidade da agricultura para justificar os picos tarifários aplicados para determinados produtos.

2.2. Barreiras Não-Tarifárias

2.2.1. Licença de importação

Os procedimentos de emissão de licenças de importação são determinados pela Lei de Controle de Câmbio e Comércio Estrangeiro (*Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law*). As licenças de importação são utilizadas visando o controle das quotas e/ou quotas tarifárias, ou em virtude de razões sanitárias, fitossanitárias, de saúde animal, de segurança e saúde pública, de proteção do meio ambiente e para a implementação de preferências tarifárias.

- Licenciamento não-automático

O Japão utiliza o sistema de licenciamento não automático para controle de quotas e aprovação de importações para diversos produtos, cuja lista é tornada pública por meio do Official Gazette.(p79)

Os importadores que preencherem os requisitos para a importação recebem um certificado de alocação de quotas, que normalmente duram quatro meses. Os importadores também devem obter, com um banco de comércio exterior aprovado, um certificado de autorização de importação, válido por seis meses, sempre que os bens importados forem sujeitos a quotas. Os principais produtos sujeitos a quotas, quase todos aplicados por motivos de saúde e segurança, são certos químicos orgânicos, farmacêuticos e colas feitas de borracha.

Um grande problema se refere ao costume de empresas japonesas decidirem com antecedência quem será o ganhador do contrato, avaliando os preços mais vantajosos que várias empresas oferecem e fechando o contrato somente com a empresa que oferecer os melhores preços. Este tipo de cartel persiste apesar da proibição da Comissão de Comércio Justo (Fair Trade Commision), e acontece com maior frequência no setor de construção. Este relacionamento das firmas japonesas com empreiteiros tem gerado muitas reclamações sobre o acesso à certos contratos públicos.

Algumas mudanças nos procedimentos de importação do Japão foram feitas de 2000 para 2001: adoção de procedimentos de declaração mais simplificados, para alguns bens especificados; estabelecimento de um sistema de classificação de informação por e-mail; eliminação dos requerimentos necessários para o processamento de todos os cargos aéreos por uma área de espera separada a 30km do aeroporto Narita de Tóquio (área de cargo Baraki); instituição de um sistema de processamento alfandegário computadorizado; integração do sistema de computação com inspeção de autoridades do Ministério da Saúde, Trabalho e Assistência Social - MHLW e o Ministério da Agricultura, Floresta e Pescados - MAFF, e estabelecimento de procedimento de liberação alfandegária pré - chegada.

Essas mudanças resultaram em uma redução no tempo de espera para o desembarço alfandegário. Entretanto, pesquisas do JETRO (Japan External Trade Organization) comprovam que o tempo de espera para o desembarço alfandegário de cargos marítimos no Japão costumam demorar três vezes mais do que em outros países pesquisados (EUA, Grã-Bretanha, Alemanha e Holanda). Para fretes aéreos, o tempo de espera costuma ser menor do que na Grã-Bretanha, mas maior do que nos EUA e Alemanha.

Por isso, ainda é necessário que novas mudanças sejam feitas nos procedimentos de importação do Japão: (1) O novo Procedimento de Declarações simplificado deve ser estendido para o serviço postal rápido; (2) O sistema de armazenagem que envolve a longa combinação de documentos antes de os bens serem liberados deve ser simplificado; (3) Deve ser implementada uma única agência para coordenar os assuntos alfandegários.

Além disso, as taxas para usuários permanecem altas. Os Estados Unidos tem solicitado ao Japão o aumento do valor mínimo para isenção das taxas para usuários de 10.000 ienes (menos que 100 dólares) para 30.000 ienes, a fim de aumentar a eficiência e reduzir a força de trabalho requerida e que o cálculo dos valores de importação tributáveis seja feita no valor FOB ao invés da base CIF. Finalmente, o governo americano e as companhias americanas têm

requerido mais transparência através de procedimentos de consulta pública na operação do Nippon Automated Cargo Clearance System (NACCS).

No Japão, de acordo com a Lei para Questões Farmacêuticas, qualquer grupo que deseje importar farmacêuticos (o fabricante) deve obter aprovação para cada artigo e deve também possuir uma licença de fabricação (o importador) para cada escritório de importação (planta de produção) e para cada artigo. A eficácia e a segurança dos produtos farmacêuticos é confirmada por um processo de revisão para aprovação, e as instalações e o sistema de controle de qualidade do escritório do importador são verificados durante o processo de licenciamento. As licenças dos importadores (fabricante), que eram anteriormente concedidos pelo MHLW, tem sido concedidos pelos governos locais desde 1995 com vistas à promoção da descentralização do poder.

2.2.2. Monopólio de importação

Alguns produtos brasileiros ainda sofrem dificuldades para entrar no mercado nipônico por causa da existência de apenas um importador japonês, geralmente uma agência ou firma estatal. Entre esses produtos destacam-se o álcool etílico e o fumo.

2.2.3. Restrições quantitativas

O Japão aplica quotas de importação para alguns produtos. Por muitos anos o Japão tem operado um sistema de restrições quantitativas na importação de certos peixes e produtos de peixe, abrangendo uns 20% da importação total de tais produtos. Estas chamadas quotas de importação são meramente limitações quantitativas, não são quotas tarifárias. Este sistema é, do ponto de vista da União Européia, contra as regras do GATT/OMC. Mesmo assim, a União Européia e o Japão acordaram em julho de 1997 com o Programa de Ação para o Aperfeiçoamento no Sistema de Gerenciamento de Quotas de Importação Japonês, prevendo o aumento da quantidade abrangida pelas quotas de importação, facilitar os procedimentos de importação, tornar os procedimentos de importação mais transparentes e facilitar a importação na base do “primeiro a chegar, primeiro a ser servido”.

Além dos pescados, as algas marinhas também estão limitadas por uma quota. Segundo o governo japonês, esse procedimento é necessário como forma de preservar os recursos naturais, e argumenta que a liberalização do mercado japonês tenderia a aumentar de maneira excessiva a pesca com vistas ao abastecimento desse mercado, o que ameaçaria a utilização sustentável dos recursos marítimos em questão. As quotas são determinadas de acordo com a evolução da demanda e da oferta doméstica, com o objetivo de manter estáveis os preços domésticos e preencher eventuais déficits de demanda. As quotas são determinadas anualmente ou semestralmente e são alocadas, majoritariamente, a grupos pré-selecionados, geralmente importadores de longa data. Uma parcela é, ainda, destinada aos novos importadores, ficando apenas um pequeno volume para ser alocado na base do “primeiro a chegar, primeiro a ser servido”.

No caso do arroz, o governo japonês optou, na Rodada Uruguai, pela adoção de tratamento especial ao invés de adotar uma quota tarifária, mantendo-se o procedimento de contingenciamento. Em contrapartida, concedeu, relativamente, um maior acesso mínimo ao

mercado japonês para o produto importado. Ou seja, a quota de importação de arroz deverá aumentar em proporções superiores aos aumentos programados para as quotas tarifárias. O regime de tratamento especial vigoraria até o ano 2000. Nesse ano, o governo japonês deveria negociar com seus parceiros comerciais a continuação ou não do tratamento especial.

Em 1999, o Japão implementou um novo regime para o arroz que transformou o sistema de quota de importação para um sistema de quota tarifária. Sob tarificação, um tributo específico é aplicado às importações fora do acesso mínimo de importação de arroz. Adotando um sistema de quota tarifária, é permitido ao Japão reduzir a taxa de crescimento anual de seu acesso mínimo para importação de arroz em 0,4%.

O acesso para o arroz importado parece ter tomado outro passo para trás. O governo do Japão recentemente listou uma nova proposta, como parte de sua negociação agrícola na WTO que diminuiria o compromisso de acesso mínimo japonês para arroz com alegação do excedente de estoque de arroz e a queda dos preços domésticos de arroz. Esta foi a contra proposta do Japão para seu compromisso sob o Acordo de Agricultura, para alcançar a reforma do comércio agrícola, porém, contrária ao objetivo básico da WTO de redução de barreiras de acesso ao mercado.

A tarifa extraquota aplicada para arroz chega a ser maior que 1000%. Segundo o governo japonês, o Japão aloca sua quota de arroz sob o compromisso de acesso mínimo baseado na demanda doméstica. A tarifa extraquota japonesa para arroz é calculada baseada na diferença entre os preços internos e externos. O Japão considera a necessidade de estabilizar a situação de oferta e demanda e o preço do arroz para assegurar a segurança alimentar e expor a multifuncionalidade, mantendo suas plantações de arroz.

Com relação a fios e tecidos de seda, existe ainda uma quota acordada bilateralmente entre o Japão e a China para as importações provenientes deste país.

2.2.4. Proibição de importação

No Japão, é proibida a importação de cinco categorias de produtos: 1) narcóticos; 2) armas de fogo e munições; 3) dinheiro ou títulos falsificados; 4) livros, desenhos que comprometam a segurança e a moral pública (material pornográfico, por exemplo); e 5) artigos que desrespeitem os direitos de propriedade intelectual.

2.2.5. Medidas antidumping e compensatórias

As medidas *antidumping* e compensatórias são baseadas no Sistema de Direitos Especiais da Lei de Tarifa Alfandegária (*Special Duty System of the Customs Tariff Law*), na *Cabinet Order Relating to Countervailing Duties* (Order No. 415, 1994) e na *Cabinet Order Relating to antidumping Duties* (Order No. 416, 1994, revista em 1997). O Japão tem adotado poucas medidas *antidumping* e nunca adotou um direito compensatório. Nenhum direito foi imposto sobre importações provenientes do Brasil.

2.3. Normas, Regulamentos, Testes, Certificação e Etiquetas

A área de normas, regulamentos, testes e certificações de conformidade e etiquetagem é a que tem gerado mais atritos entre o Japão e seus parceiros comerciais. Os produtos estrangeiros encontram grandes dificuldades para entrar no mercado japonês por conta das normas e regulamentos adotados por esse país, além da falta de transparência nos procedimentos. Muitas leis domésticas específicas possibilitam a proibição ou restrição de importação de alguns produtos por meio do controle de padrões (standards) e certificação de produtos. Embora estas leis pareçam não discriminar os bens importados dos produzidos domesticamente, podem ter efeitos no comércio, já que impõem procedimentos de testes e padrões não-transparentes.

Alguns dos padrões estabelecidos pela indústria e pelo governo japonês não têm acompanhado a evolução tecnológica, o que contribui para restringir as importações. Em muitos casos, as normas adotadas pela indústria japonesa são normas particulares, isto é, diferentes das internacionais. Contudo, tem havido progresso em algumas áreas. De fato, como parte do Programa de Desregulamentação (*Deregulation Action Plan*) o governo japonês vem promovendo a harmonização de suas normas e regulamentos em nível internacional.

As disputas entre firmas estrangeiras e o governo japonês, relativas a padrões e certificações, são levadas ao Escritório do Ombudsman do Comércio e Investimento (OTO). Em 1994, o Escritório do Ombudsman foi transferido para o Escritório do Primeiro Ministro, ficando incumbido de recomendar ações aos ministérios envolvidos. Porém, o Ombudsman não tem autoridade para impor suas decisões, nem elas têm força de lei.

Produtos orgânicos, ainda que certificados nos Estados Unidos, devem ser também certificados pelas organizações acreditadas pelo MAFF e sediadas no Japão, sendo extremamente onerosos e podendo levar a sérias restrições para exportações americanas para o Japão.

O sistema para regulamentação de cosméticos no Japão é moroso (pesado), o que torna dificultoso e caro introduzir novos ingredientes e produtos. Isto é refletido no fato de que os cosméticos importados contam somente com cerca de 5% do mercado de cosméticos japonês. Alguns progressos significantes têm sido feitos como o Relatório Final do Comitê de Desregulamentação de Cosméticos, sob responsabilidade do MHLW que propõe a implementação de um sistema basicamente semelhante com o modelo europeu de lista negativa, listas positivas restritas e rotulagem integral de ingredientes, bem como a troca da segurança do produto para responsabilidade do fabricante .

Entretanto, deve ser sublinhado que este novo sistema será somente o primeiro passo no processo de desregulamentação. A nova lista positiva, por exemplo, será diferente da Europa e não foi estabelecido um mecanismo para trazer a sua harmonização. O mais importante é que as categorias cobertas até agora excluem importantes categorias que são tratadas como cosméticos na União Européia, mas como “quasi-drugs” no Japão.

O objetivo da União Européia é a reclassificação de certos “quasi-drugs” e a revisão da definição de cosméticos para satisfazer os padrões internacionais mais comumente aceitos, onde produtos de higiene oral e tinturas de cabelo são regulamentados como cosméticos; harmonizar internacionalmente as listas positivas e negativas, e estabelecer critérios mutuamente reconhecidos para testes e conformidade para adição de novos ingredientes para estas listas;

sendo transferida a responsabilidade para fabricantes e importadores, o MHLW deve provê-los de guias claros para assegurar a segurança do produto e monitorar a sua implementação; O MHLW deveria também se preparar para o reconhecimento de dados de segurança gerados de métodos de testes alternativos não-animais que são oficialmente validados na União Européia; e adotar a Nomenclatura Internacional para Ingredientes Cosméticos (INCI) para toda rotulagem de ingredientes.

O Japão tem adotado o International Conference on Harmonisation – ICH guidelines (para farmacêuticos) e o Global Harmonisation Task Force – GHTF guidelines (para equipamentos médicos) a fim de integrar os padrões internacionais no sistema japonês. Em relação aos cosméticos, o Japão participa do Cosmetics Harmonisation and International Cooperation – CHIC meetings. Também promovem com frequência o sistema de reconhecimento do Good Manufacturing Practice – GMP e o Good Laboratory Practice – GLP com a União Européia. Quanto a Lei Sanitária de Alimentos, o Japão está fazendo esforços constantes para assegurar a conformidade com os padrões internacionais delineados no Codex e outros.

Atualmente 90% do Japan Industrial Standards – JIS, estão alinhados com os padrões internacionais. Em 1998, a porcentagem do Japan Agricultural Standards – JAS em itens alimentícios que correspondem ao padrão Codex era de 38% , dos quais 98% são considerados quase alinhados ou alinhados com exceção de algumas modificações do padrão Codex.

2.3.1. Normas e regulamentos técnicos

A principal agência responsável pelo estabelecimento de normas industriais é o Comitê de Normas Industriais do Japão (*Japan Industrial Standards Committee – JIS*). No caso de produtos agrícolas, as normas são estabelecidas pelo Comitê de Normas Agrícolas do Japão (*Japan Agricultural Standards Committee – JIS*).

Em alguns setores, produtos da União Européia, por exemplo, encontram dificuldades em entrar no mercado japonês por causa do longo período de espera nos laboratórios, visando a obtenção de certificados ou de efetuarem-se os testes requeridos. Até recentemente, o atraso nos testes e na certificação têm sido usados como uma ferramenta de política industrial para dar tempo aos produtores japoneses tornarem-se mais competitivos. Além do reconhecimento mútuo dos acordos de testes e certificação, testes em laboratórios estrangeiros reduziria o tempo de entrega dos produtos exportados aos usuários japoneses.

Empresas estrangeiras podem encontrar dificuldades na exportação de materiais de construção para o Japão devido aos complicados procedimentos para testes e certificação. O Japão tomou um importante passo com a promulgação de uma lei estrutural para materiais de construção em junho de 1998 que trocou padrões de produtos para padrões de performance, que é totalmente consistente com o comprometimento do governo japonês em modificar a regulamentação para estar em conformidade com os padrões internacionais. Entretanto, o tempo de implementação completa é muito longo e alguns detalhes desta mudança regulatória específicas não estão claros. Além disso, práticas discriminatórias como excessivos *bid rigging*, no qual companhias se consultam e decidem antecipadamente a oferta vencedora; restrições não razoáveis na formação de joint ventures, incluindo a regra de joint venture 3-companhias, que limita em 3 o número de membros na joint venture para a maioria dos projetos de construção;

uso de critérios de qualificação e avaliação não razoáveis, vagos e discriminatórios nas áreas de design/consultoria e construção; e a estruturação das aquisições e cálculo dos valores das aquisições impedem as companhias estrangeiras de participar efetivamente no setor de trabalho público do Japão.

Para expandir o mercado de produtos de madeira americano no Japão, os Estados Unidos tem insistido na remoção das barreiras remanescentes, tais como os códigos prescritivos e padrões na Lei Padrão de Construção, Padrões Industriais Japoneses (JIS) e Padrões Agrícolas Japonês (JAS). Estas barreiras limitam a aprovação e aceitação de materiais de construção importados.

Além da redução de tarifas e revisão do regulamento ambiental, há muito mais para o Japão fazer para desenvolver seu mercado de produtos de madeira, incluindo dar passos para restabelecer a confiança dos consumidores a fim de aumentar a compra e renovação doméstica, continuar as mudanças para o sistema de taxas para estimular o novo e o antigo mercado, reformar suas leis do solo e arrendamento, expandir o sistema de hipoteca e eliminar subsídios para seu setor de produtos de madeira doméstico.

A União Européia espera que todos os entendimentos alcançados em 1995, a respeito de automóveis e componentes, seja implementado com mais rapidez e que o Japão deva se concentrar na adoção de regulamentação nas áreas onde a ausência de harmonização com os padrões internacionais é mais prejudicial ao comércio. Diferenças também entre padrões japoneses e internacionais no campo de equipamentos elétricos constituem-se numa barreira de acesso ao mercado para empresas européias. Para veículos, os requerimentos japoneses para teste de ruído são únicos e não estão alinhados com a prática internacional, por exemplo o padrão ISO.

O sistema não transparente japonês para normas de segurança de pequenas embarcações para barcos, motores e equipamentos marítimos é um sério impedimento para o acesso ao mercado neste setor. Os regulamentos, que são administrados pelo Ministério da Terra, Infra-estrutura e Transporte (MILIT) e a Organização Japonesa de Inspeção de Embarcações, são freqüentemente vagos e sujeitos a interpretações arbitrárias e inconsistentes. Requerimentos de testes podem ser caros, enquanto requerimentos de documentação são onerosos e não transparentes, obrigando as companhias a revelar informações de propriedade sensível sobre design do produto, especificações de material e técnicas de produção. As taxas de inspeção são altas e não condizentes com os custos de condução das inspeções.

Em matéria de biotecnologia, o governo japonês previa a implementação de rotulagem obrigatória para 24 alimentos processados e semi processados feitos de milho e soja iniciando em abril de 2001. Os Estados Unidos acreditam que a rotulagem obrigatória desencoraja consumidores porque sugere riscos à saúde quando não existe. O MAFF afirma que este requerimento é para prover o consumidor de informações, enquanto o MHLW diz que esta rotulagem informa os consumidores que estes produtos têm sido aprovados como seguros para consumo pelo Governo do Japão.

Os suplementos alimentares (vitaminas, minerais, plantas medicinais e ingredientes não ativos) têm, tradicionalmente, sido classificados como drogas no Japão. Como resultado, restrições severas têm sido impostas na fórmula (shape=forma), dosagem e o formato para varejo para tais suplementos. Estas normas criam custos excessivos e dificuldades para a maioria das

empresas estrangeiras de suplementos participarem no mercado japonês. As questões dos suplementos alimentares são endereçadas pelos EUA através do Enhanced Initiative.

Em março de 1996, o OTO recomendou que os produtos normalmente distribuídos e vendidos no exterior como produtos alimentares não deveriam ser regulamentados como drogas, mas serem aceitos dentro do mercado japonês como produtos alimentares. Sob o Enhanced Initiative, o Japão tem iniciado o processo de implementação destas recomendações. Embora alguns progressos tenham sido feitos, mais passos são necessários. Duas medidas de desregulamentação foram adotadas no início de 2000. A primeira possibilitava que um número de vitaminas e suplementos minerais fossem vendidos em tabletes e cápsulas sem restrições de dosagem. A segunda medida permitia que 34 produtos de plantas medicinais anteriormente consideradas drogas, ou cujo estado regulatório estava sob revisão, fossem vendidas como alimentos.

As importações de alimentos processados sofrem entraves em decorrência dos critérios japoneses referentes a aditivos. Vários aditivos, reconhecidos internacionalmente como seguros para a saúde humana, não são admitidos no Japão. Ou seja, os regulamentos japoneses têm sido excessivamente restritivos. A importação de alimentos processados para o Japão, tais como a maionese *light*, frutas enlatadas e creme batido (*whipping cream*), tem por vezes entrado em conflito com os padrões japoneses para aditivos alimentares, embora tais aditivos possam ter sido aprovados como seguros em outros países pela Joint FAO/WHO Experts Committee on Food Additives. Por exemplo, o Japão se recusa a permitir a importação de maionese *light* (bem como mostarda cremosa), contendo o aditivo sorbato de potássio, um aditivo avaliado e aceito por numerosas organizações de estabelecimento de padrões nacionais e internacionais. Entretanto, outros produtos alimentares contendo este aditivo podem entrar no Japão. Outro problema refere-se ao nível tolerável de resíduos de pesticidas. Aqui, mais uma vez, os regulamentos japoneses mostram-se demasiadamente exigentes.

2.3.2. Regulamentos sanitário, fitossanitário e de saúde animal

- *Frutas e Vegetais*

Uma grande quantidade de frutas, vegetais e produtos alimentícios não consegue penetrar - ou esbarra em dificuldades - no mercado japonês, devido às restrições de caráter sanitário, fitossanitário e de saúde animal. Exportadores brasileiros têm reclamado de restrições desse tipo, impostas às importações de tomate, batata, manga, laranja, melão, melancia e carnes bovina, suína e de aves, entre outros produtos.

De acordo com a legislação japonesa, a importação de vegetais (no sentido amplo do termo) e de preparações de vegetais requer um certificado fitossanitário emitido pela autoridade competente do país exportador. No caso da importação de alguns tipos de grãos é necessária uma inspeção por parte das autoridades japonesas no local de plantio. Por fim, esses produtos só podem ser importados por portos específicos.

Desde 1998 nenhuma mudança foi realizada na Lei Sanitária de Alimentos (*Food Sanitation Law*) japonesa. As exportações brasileiras de frutas tropicais enfrentam crescentes barreiras relativas a medidas fitossanitárias e de quarentena. As principais frutas atingidas por essas medidas são: mangas, laranjas, mamões, melões, melancias e tomates. O Japão limita a aplicação

do WTO/SPS a apenas algumas variedades de frutas, além de não aceitar os métodos brasileiros de tratamento para controlar algumas doenças específicas. Eles justificam essa prática com base na Lei de Proteção Vegetal, visando prevenir a introdução de pragas (Medfly e Tobacco blue mold) naquele mercado. (p76)

Os vegetais e suas preparações são classificados em três categorias: 1) itens com importações proibidas; 2) itens sujeitos a quarentena; e 3) itens não sujeitos a quarentena.

▪ *Itens com importações proibidas*

Esta categoria inclui: i) os vegetais provenientes de regiões com incidência de pestes não existentes no Japão e que possam causar sérios prejuízos às plantações e florestas japonesas; ii) as pestes e os patogênicos vegetais, e iii) a terra e os vegetais plantados (ou com terra em suas raízes). A proibição de importação abrange a maioria das frutas frescas (com exceção do abacaxi e do coco, entre outros produtos) originárias da América do Sul, sob alegação de incidência de mosca da fruta mediterrânea (*mediterranean fruit fly*). Estão incluídas, nessa categoria, manga, mamão, tomate, maçã, jabuticaba, carambola e abacate, entre outras.

Alguns produtos dos Estados Unidos, como tomates, batatas e ameixas, são banidos completamente devido aos conceitos japoneses sobre a entrada de pestes ou doenças de plantas. Funcionários do MAFF sustentam que a proibição é necessária para prevenir a introdução do *golden* nematóide e a verruga da batata no Japão. Os Estados Unidos têm pressionado o Japão para retirar imediatamente a proibição para batatas frescas provenientes de áreas não infestadas por estas pragas, tais como o noroeste do Pacífico, Califórnia e outras áreas de exportação de batata dos Estados Unidos. Particular preocupação são os requerimentos japoneses que objetivam prevenir a transmissão de *fireblight*, embora evidências científicas não dêem suporte à conclusão de que maçãs transmitam a bactéria.

Outras frutas frescas, como maçãs, pêras, pêssegos, ameixas, cerejas e nozes com casca, têm sua importação proibida sob alegação de incidência de Mariposa *Codling* (*Codling Moth*). Por fim, as importações de plantas, palha e casca do arroz e de arroz com casca, provenientes de qualquer lugar do mundo estão também proibidas.

▪ *Itens sujeitos a quarentenas*

Esta categoria inclui os vegetais cuja importação não é proibida, mas que estão sujeitos a inspeção na entrada ou no local de cultivo. Dentre os produtos provenientes da América do Sul sujeitos à inspeção fitossanitária *in loco*, quando exportados para o Japão, destacam-se as plantas vivas de tomate e batata, sob alegação de *False root-knot nematode*, e as raízes das plantas vivas de abacate, cana-de-açúcar, chá, milho e amendoim, sob alegação de nematóide de banana (*Banana burrowing nematode*).

Como resultado da Rodada do Uruguai, a Lei de Quarentena para Plantas do Japão foi parcialmente revisada. No entanto, seu efeito sobre a importação de plantas tem sido limitado pois não faz uma distinção suficiente e prática entre organismos nocivos e não nocivos. A União Européia solicita que a lista de organismos não sujeitos a quarentena seja ampliada para incluir todos os organismos não nocivos encontrados em flores e que o sistema de inspeção de bulbos de flores seja simplificada e substituída pelo sistema de monitorização.

Outro problema refere-se à falta de transparência no que se refere às exigências em matéria de fumigação. Os regulamentos de quarentena japoneses exigem que as hortifruticulturas frescas sejam fumigadas, caso se constate que o carregamento em questão contenha insetos vivos, independente do fato de esses insetos existirem ou não no Japão. O sistema de quarentena japonês, além de aumentar o tempo de desembarço das importações, afeta significativamente a qualidade das frutas e vegetais frescos. Segundo os exportadores brasileiros, nossas exportações de laranja têm sido inviabilizadas em virtude desse sistema.

Para pragas já encontradas no Japão, incluindo muitas espécies cosmopolitas (que são espontaneamente encontradas em várias partes do mundo) de tripse e pulgão, o Japão insiste que a fumigação é necessária se forem encontradas na importação, sustentando que aquelas pragas não são amplamente distribuídas no Japão e estão sob controle oficial do MAFF. Entretanto, o Ministério não exige fumigação da produção local infestada.

Por sua vez, a política de certificação de tratamento adequado contra pestes exige uma avaliação de conformidade individualizada para cada produto, mesmo no caso de espécies similares e a despeito da existência de evidência científica mostrando que o tratamento usado em uma certa variedade pode, muito facilmente, ser estendido às demais. Desse modo, de acordo com o sistema japonês, a importação de uma nova variedade de fruta necessita de testes científicos adicionais, o que encarece e retarda a importação. Sob o sistema atual, novas variedades devem passar por pesquisas e testes adicionais dispendiosos e demorados para ser permitido a entrada de acordo com o protocolo fitossanitário.

Esta prática foi contestada pelos Estados Unidos no âmbito da OMC (Acordo de Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias - SPS) em abril de 1997. Em 27 de outubro de 1998, o *panel* da OMC decidiu em favor dos Estados Unidos. Após apelação de ambos os lados, o Tribunal de Apelação da OMC (*Appellate Body*) confirmou a decisão do *panel* em 22 de fevereiro de 1999, recomendando ao Japão modificar seu requerimento relativo a teste para variedades diferentes de um mesmo produto, ajustando-o em conformidade com o Acordo SPS. Especificamente, o Tribunal de Apelação confirmou a conclusão do *panel* de que os requerimentos aplicados sobre as maçãs, as cerejas, as nectarinas e as nozes eram inconsistentes com o SPS. Adicionalmente, concluiu que o mesmo é verdade com relação aos requerimentos sobre damascos, pêras, ameixas e marmelos.

O requerimento de fumigação é particularmente detrimental para o comércio de frutas frescas, vegetais, abacate, alface e flores cortadas, que geralmente não sobrevivem ao tratamento e devem ser destruídas.

- Medidas que afetam produtos agrícolas:

Apesar de ter anunciado, em dezembro de 1999, a abolição de requerimentos sobre evidências em variedades de plantas aplicadas em oito produtos (maçãs, cerejas, nectarina, nozes, ameixas, pêras, marmelo e damascos) e do Guia Experimental (Experimental Guide) que vigorou até aquela data, o Japão ainda não notificou a total implementação das conclusões do Grupo Especial e do Órgão de Apelação da OMC resultado da disputa com os Estados Unidos. O Japão vem fazendo consultas aos EUA, buscando desenvolver nova metodologia para substituir as exigências de testes de variedade extintos.

- *Carnes*

A carne de frango brasileira sofre restrições para entrar no Japão, em decorrência de alegada contaminação por resíduos de nicarbazina. Com relação à carne bovina, as restrições devem-se à constatação de febre aftosa em alguns pontos do Brasil. Assim, estão proibidas as importações de carne bovina *in natura*, com osso ou desossada, bem como o sêmen de bovinos brasileiros. O mesmo argumento é utilizado contra as importações de carne suína. Note-se, contudo, que os Estados do Rio Grande de Sul e de Santa Catarina não apresentam casos de aftosa há mais de cinco anos e são certificados como áreas livres de febre aftosa pela Organização Internacional de Epizootias. Como o Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC prevê o reconhecimento de áreas livres de doença, as carnes originárias desses estados não deveriam ser impedidas de entrar no Japão.

O Japão aplica medidas de proteção à carne de porco na forma de um preço mínimo crescente de importação. Essa medida cria considerável incerteza para os fornecedores e importadores japoneses. O Japão argumenta que estas medidas (snapback safeguard measures) são emergenciais e que estão de acordo com os acordos da OMC. (p88)

2.4. Principais Produtos de Exportação do Brasil

A Tabela 2.2 apresenta as tarifas de importação e as barreiras não-tarifárias incidentes, em 1998, sobre um conjunto de 31 produtos (a seis dígitos do SH) resultado da união dos 20 principais produtos de exportação do Brasil para o mundo e os 20 principais produtos de exportação para o Japão. Vale notar que esses últimos responderam por 82% das exportações brasileiras para o Japão no biênio 1997/98.

A análise da tabela indica que os quatro principais produtos de exportação do Brasil para o Japão (alumínio, minério de ferro, café e pasta química de madeira) são admitidos com tarifa zero. No entanto, alguns produtos, sobretudo aqueles mais elaborados, ainda que tenham participação importante na pauta de exportação brasileira para o mundo, não aparecem com destaque nas vendas para o Japão. Isso é explicado pela estrutura de proteção tarifária e não-tarifária imposta pelo Japão. É o caso, por exemplo, das importações de calçados e de açúcar.

Note-se, ainda, que as exportações de soja em grão ocupam o sexto lugar entre os principais produtos (seis dígitos do SH) exportados pelo Brasil para o Japão. Porém, as vendas de óleo de soja não têm sido relevantes. Não por coincidência, a tarifa de importação de soja em grão é 0%, enquanto a de óleo de soja é 20,7 ienes por quilograma. A **escalada tarifária** também vem afetando as vendas de café solúvel, que, em 1995, ocupava o 12º lugar no ranking dos 20 principais produtos exportados para o Japão e atualmente não apresenta participação relevante.

2.5. Compras governamentais

Por não ser signatário do Acordo de Compras Governamentais da OMC, o Brasil não gozaria do tratamento não-discriminatório no mercado japonês. A resposta daquele país ao questionamento brasileiro sobre tal tratamento, no âmbito da Trade Police Review, foi ambígua – disse que aqueles países não signatários do Acordo obviamente não devem usufruir do tratamento não

discriminatório, ao mesmo tempo que afirma ter assumido o compromisso de estender esse tratamento aos não signatários.(p79)

2.6. Serviços

2.6.1. Serviços financeiros

Segmentação e regulação excessiva têm marcado, tradicionalmente, a estrutura do mercado financeiro japonês. Essa circunstância desestimulou a introdução de novos produtos financeiros em segmentos nos quais companhias estrangeiras detinham grande potencial competitivo, restringindo suas oportunidades de negócios. Visando reduzir as barreiras nessa área o Japão assinou acordos internacionais bilaterais, como, por exemplo, os acordos com os Estados Unidos nos campos de serviços financeiros (1995) e de seguros (1994). Em dezembro de 1997, o governo japonês assinou o Acordo sobre Serviços Financeiros da OMC, no qual assumiu compromissos que, em princípio, apontam para uma desregulamentação e liberalização do mercado local, a partir do início de 1999. Entretanto, limitações ao acesso ao mercado e ao tratamento nacional foram mantidas como exemplifica o fato de o sistema de seguros de depósitos bancários do país não cobrir depósitos captados por filiais de bancos estrangeiros.

A participação de companhias estrangeiras no mercado japonês de seguros é, ainda hoje, muito reduzida (3,8% em 1997). Segundo os provedores estrangeiros de seguros, segmentação do mercado, mecanismos de proteção não-formalizados, excesso de regulamentação e práticas de mercado que sugerem a presença de cartelização explicam, em grande parte, o pequeno grau de abertura do mercado de seguros do país.

2.6.2. Telecomunicações

No Japão os serviços locais de comunicação são monopolizados pela Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT). Na área de serviços de comunicação internacionais e de longa distância não há uma empresa monopolista, embora a NTT e a Kokusai Denshin Denwa Corporation (KDD) controlem parcelas significativas do mercado. A Telecommunication Business Law (1985), que regula as atividades do setor, conservou restrições para a propriedade estrangeira em alguns tipos de empresas operadoras de serviços de telecomunicações. Estabeleceu, ainda, o limite de um quinto para a propriedade estrangeira de ações com direito a voto da NTT e da KDD. Membros da diretoria e auditores dessas empresas devem, ademais, ter nacionalidade japonesa. Nas negociações sobre telecomunicações da OMC, o Japão não garantiu tratamento nacional para a presença comercial de firmas estrangeiras em segmentos de prestação de serviços dominados pela NTT e pela KDD.

Os Estados Unidos têm afirmado que o poder de mercado exercido pela NTT permite que a empresa pratique uma política baseada em critérios pouco transparentes, discriminando fornecedores de equipamentos e provedores de serviços de telecomunicações estrangeiros.

Um sistema não transparente de aprovação e notificação administrado pelo Ministério de Correios e Telecomunicações (MPT) impõe pesados encargos administrativos para as transações no setor de telecomunicações, tanto nas vendas do atacado quanto do varejo. Essas exigências estão amparadas pela Lei de Regulação para o Fortalecimento dos Negócios das Telecomunicações (Regulation for Enforcement of the Telecommunications Business Law).

2.6.3. Construção

Os compromissos assumidos pelo Japão no GATS (OMC) sugerem que construtoras estrangeiras não enfrentam barreiras importantes à entrada no mercado japonês. Entretanto, segundo a Comissão da União Européia, a obtenção de licenças para firmas estrangeiras operarem no país envolve procedimentos suficientemente complexos, demorados e caros para alijá-las do mercado local. Na mesma direção, o Representante de Comércio dos Estados Unidos (USTR) afirma que a pequena participação de companhias estrangeiras no mercado japonês, sobretudo no segmento de obras públicas, reflete, por um lado, o reduzido número de projetos acessíveis a firmas estrangeiras, e por outro, a existência de restrições à formação de *joint ventures* nos editais de concorrência pública. Essas razões explicariam o fato de a participação de companhias estrangeiras no mercado de obras públicas ter se limitado a menos de 1% do valor total dos contratos assinados entre 1997 e 1998.

Os procedimentos de obtenção de licença para empreiteiros e arquitetos foram simplificados com a redução do número de documentos exigidos. Apesar de estes procedimentos terem diminuído a burocracia em algumas áreas, os custos para se obter as licenças exigidas no Japão continuam altos. Arquitetos europeus, por exemplo ainda se sentem prejudicados ao oferecer seus serviços ao Japão.

Os Objetivos da Comissão que avalia este caso são os seguintes:

- Esclarecer o quanto os requerimentos e o número de licenças exigidas foram reduzidas. Continuar a redução do número de licenças documentos e licenças exigidos.
- Reduzir o custo das licenças exigidas para o trabalho de empreiteiro no Japão.
- Reconhecimento de algumas licenças (diploma) de arquitetura de universidades européias como equivalentes à licenças de primeira classe no Japão, após três anos de exercício da profissão no Japão.
- O teste de proficiência de língua japonesa seja considerado desnecessário para a profissão de arquiteto.

2.6.4. Outros serviços

Nos compromissos assumidos na OMC o Japão manteve várias limitações para o exercício da profissão de advogado por estrangeiros. Profissionais do ramo de contabilidade enfrentam também restrições, porém menos severas que aquelas vigentes para advogados.

O regime legal que regulamenta as oportunidades para que advogados estrangeiros possam exercer a profissão no Japão é baseada nas Leis de Medidas Especiais (Special Measures Law) sobre o Tratamento dos Negócios Legais por Advogados (Handling of Legal Business by Foreign Lawyers). Modificações sobre esta Lei estão sendo consideradas por uma comissão de estudo do Ministério da Justiça em um relatório tornado público em 1997.

Algumas regras proíbem advogados japoneses (Bengoshi) ter parcerias ou empregar um advogado estrangeiro licenciado (Gaikoku-ho Jimu Bengoshi - “GJB”) que foi licenciado no Japão. O acordo alcançado em 1995, a partir da criação de junção de empresas (“specified joint enterprise”), que só existe no Japão e permite o trabalho conjunto de um advogado Japonês e um estrangeiro (GJB). Porém, este acordo não permite que eles entrem em relacionamentos de parceria e emprego. A explicação japonesa de que tais proibições são necessárias para impedir

que advogados japoneses se envolvam em ações ilegais não são justificáveis. O objetivo da Comissão que avalia este caso é acabar com tais proibições. Apesar de um aumento do campo de trabalho permitido por essas empresas, em 1998, poucas empresas estrangeiras criaram estas junções de empresas (joint enterprise), e aquelas que criaram encontraram dificuldades e não consideraram tais empresas uma alternativa satisfatória às parcerias.

Ainda é necessário que o Japão remova as punições às parcerias e contratação de advogados estrangeiros, que faça a regulamentação de advogados estrangeiros mais transparente e elimine outras restrições desnecessárias sobre os serviços legais no Japão.

2.6.5. Relação de barreiras ao comércio de serviços⁵

As barreiras ao comércio de serviços abaixo relacionadas referem-se àqueles setores em que o Brasil tem demonstrado maior interesse em acesso a mercados, como serviços de engenharia e engenharia integrada, no contexto dos serviços profissionais; serviços de computação e relacionados; serviços de telecomunicações; serviços de audiovisual; serviços de construção e de engenharia correlatos; serviços de distribuição; serviços desportivos; e serviços de transporte de dutos.

As limitações destacadas também serão relativas a *acesso a mercado e tratamento nacional*, fazendo-se menção àquelas referentes aos setores ofertados, mas que ainda não se encontram consolidadas⁶, bem como aos setores de interesse do Brasil que não foram ofertados⁷ pelo Japão. Todos os setores negociados estão, ainda, sujeitos aos compromissos estabelecidos na Lista de Compromissos Horizontais⁸ (*Horizontal Commitments*) – especificados após as restrições por setor.

É válido, ainda, reiterar que as limitações em acesso a mercado e tratamento nacional são definidas de acordo com o modo de prestação dos serviços em questão: modo 1, modo 2, modo 3 e modo 4, referindo-se, respectivamente, ao comércio transfronteiriço, consumo no exterior, presença comercial e movimento de pessoas físicas.

⁵ Fonte: Nota Técnica DEINT, julho/2001)

⁶ Uma limitação não consolidada significa que fica resguardado ao país ofertante o direito de, a qualquer momento, fazer alterações em sua legislação que impliquem maiores ou menores restrições de acesso a mercado e tratamento nacional. Quando um compromisso já se encontra consolidado, por outro lado, sua alteração ou retirada somente será permitida em conformidade com os procedimentos estabelecidos no art. XXI do Acordo sobre Serviços (GATS) da OMC.

⁷ Dizemos que um serviço foi ofertado quando ele consta da lista de compromissos específicos de um país, ou seja, tal país está disposto a assumir compromissos neste setor.

⁸ As limitações de acesso a mercado e tratamento nacional estabelecidas na *Lista de Compromissos Horizontais* de um país são aplicadas indiscriminadamente a todos os setores ofertados.

Além destas, o Japão apresenta as seguintes restrições:

2.6.6. Compromissos por setor⁹

Serviços Empresariais - Serviços Profissionais

Serviços de Engenharia (8672)

O Japão possui restrições de acesso a mercado e tratamento nacional nos seguintes Serviços de Engenharia: Serviços de design de engenharia para a construção de alicerces e estruturas de construções (86722); Serviços de design de engenharia para a construção de serviços de engenharia civil (86724¹⁰); Serviços de design de engenharia para processos e produção industrial (86725⁵); e outros serviços de engenharia utilizados durante a fase de construção e instalação (86727⁵).

As limitações de acesso a mercado referem-se à necessidade de presença comercial para a prestação destes serviços nos modos 1 e 2. Em modo 4, apesar das limitações não estarem ainda consolidadas, o Japão apresenta algumas restrições em sua lista de compromissos horizontais, explicitadas mais à frente. Com relação a tratamento nacional, as restrições nos modos 3 e 4 são as indicadas na lista de compromissos horizontais, sendo que neste último, os compromissos não se encontram consolidados.

Nos Serviços de aconselhamento e consultoria em engenharia (86721¹¹) e nos Serviços de engenharia¹² (8672¹³), com exceção das restrições indicadas na Lista de Compromissos Horizontais, as limitações em modo 4 não se encontram consolidadas, tanto para acesso a mercado como tratamento nacional. No modo de prestação 3, há apenas as limitações em tratamento nacional estabelecidas nos compromissos horizontais.

As limitações acima mencionadas também se aplicam aos seguintes serviços de consultoria em engenharia civil: Serviços de aconselhamento e consultoria em engenharia civil (86721¹⁴); Serviços de design de engenharia para a construção de serviços de engenharia civil (86724⁹); outros serviços de engenharia utilizados durante a fase de construção e instalação (86727⁹); outros serviços de engenharia (86729⁹); bem como aos serviços integrados de engenharia¹⁵ (8673¹⁶).

⁹ Os setores estão classificados de acordo com o W/120 da OMC.

¹⁰ Limita-se aos serviços necessários para construções (*building construction*), excluindo os serviços pós construções (*post construction*).

¹¹ Limita-se aos serviços necessários para construções.

¹² Excluindo aqueles serviços relativos a petróleo e seus derivados, combustível e mineral.

¹³ Excluem-se os serviços de consultoria em engenharia civil.

¹⁴ Limita-se aos serviços necessários para engenharia civil, excluindo os serviços de *desing* em engenharia para construções.

¹⁵ Excluindo aqueles setores relativos a petróleo e seus derivados, combustível e mineral.

¹⁶ Excluem-se os serviços de consultoria.

Serviços de Informática e relacionados à informática

Nos Serviços de Implementação de Software e de Processamento de Dados (842 e 843) as restrições em modo 4 não estão consolidadas. Há apenas as especificadas nos compromissos horizontais. Da mesma forma, as restrições em modo 3 são as listadas nestes compromissos.

Serviços de Comunicações

Serviços de telecomunicações

No setor de telecomunicações, o Japão não oferta em sua Lista de Compromissos Específicos nenhum dos seguintes serviços, tidos como de grande interesse pelo Brasil: Serviços de correio eletrônico (7523**) ¹⁷; Serviços de correio de voz (7523**); Serviços de acesso on-line a base de dados e informações (7523**); Serviços de intercâmbio eletrônico de dados (7523**); Serviços de conversão de códigos e protocolos ¹⁸; Serviços de processamento on-line de dados e/ou informações (incluindo processamento de transações).

Serviços Audiovisuais

Nos serviços de produção e distribuição de fitas de vídeo e filmes (9611), serviços de gravação sonora ¹⁹ e de projeção de filmes (9612) as limitações em acesso a mercado e tratamento nacional para o modo 4 não estão consolidadas, com exceção daquelas indicadas na Lista de Compromissos Horizontais. Para o modo 3, o Japão impõe as limitações de tratamento nacional também constantes dos compromissos horizontais. Com relação aos Serviços de projeção de filmes (9612), ainda, as restrições em modo 1 não foram consolidadas devido à ausência de viabilidade técnica.

Os serviços de rádio e televisão (9613) e os serviços de transmissão de rádio e televisão (7524) não são ofertados pelo Japão.

Serviços de Construção e Serviços de Engenharia Correlatos

Neste setor, os serviços de interesse para o Brasil são os gerais de construção para engenharia civil (513). As limitações para a prestação deste serviço em modo 1 ainda não estão consolidadas devido à ausência de viabilidade técnica. Também não foram consolidadas em Modo 4, com exceção das especificadas nos compromissos horizontais. Com relação ao modo 3, há as limitações em tratamento nacional consolidadas na Lista de Compromissos Horizontais.

¹⁷ (**) indica que o serviço especificado constitui apenas parte do total de atividades cobertas pelo CPC correspondente.

¹⁸ CPC não disponível.

¹⁹ CPC não disponível.

Serviços de Distribuição²⁰

Todos o setor de distribuição é de interesse do Brasil, e o Japão estabelece, no âmbito da OMC, as mesmas limitações para os serviços de agentes comissionados, comércio atacadista, comércio varejista e franchising. Em modo 4, as restrições não se encontram consolidadas, com exceção das indicadas na Lista de Compromissos Horizontais. Em modo 3, há apenas as limitações de tratamento nacional dos compromissos horizontais. Nos demais modos de prestação, o Japão não possui nenhuma restrição.

Serviços Desportivos, culturais e de recreação, exceto os audiovisuais

Aqui estão abarcados os serviços de entretenimento – inclusive teatro, bandas ao vivo e espetáculo circense – serviços de agências de notícias, serviços de livrarias, arquivos, museus e serviços esportivos, entre outros. A maior parte das limitações não se encontram consolidadas, como as relativas à prestação dos serviços de entretenimento, de agências de notícias e de livrarias e arquivos nos modo 1 e 4. Neste último modo, como no 3, as limitações existentes são as listadas na lista de compromissos horizontais.

Os serviços de museus, inclusive serviços de preservação de locais e construções históricos (9632), bem como outros serviços culturais (9633) não são ofertados pelo Japão.

Os serviços esportivos (9641) e os serviços de praia e de parques de diversão (96491) encontram-se, no que concerne a acesso a mercado e tratamento nacional, não consolidados no modo 1, por inviabilidade técnica, e em modo 4, excetuando o indicado na Lista de Compromissos Horizontais. Tais compromissos também se aplicam ao modo 3 em tratamento nacional. Por sua vez, o Japão não apresenta ofertas para os serviços de jogos e apostas (96492) e outros serviços recreativos (96499).

Serviços de Transporte

O Japão não apresenta ofertas no que diz respeito aos serviços de transporte de combustíveis (7131)G) Transporte de dutos.

2.6.7. Compromissos Horizontais

²⁰ Os compromissos específicos nos setores de serviços de distribuição não incluem serviços relacionados a petróleo e seus derivados, arroz, tabaco, sal, bebidas alcoólicas, bem como aqueles fornecidos no mercado atacadista público. Este é um mercado estabelecido sob aprovação do governo local ou federal para os serviços de agentes de comissão e comércio atacadista de alimentos frescos incluindo vegetais, frutas, produtos do mar, carnes e outras comidas do cotidiano, bem como flores. Oferece salão para leilão ou lances, estacionamento e outras facilidades necessários para a disposição e o comércio dos produtos mencionados e tem funcionamento permanente.

Limitações em Acesso a Mercado

Presença de pessoas físicas – Modo 4

Os compromissos efetuados pelo Japão em acesso a mercado com relação ao movimento de pessoas físicas ainda não se encontram consolidados, com exceção das medidas referentes à entrada e estada temporária de pessoas físicas que se enquadrem em alguma das seguintes categorias:

a) Pessoa física que tenha sido empregada por pessoa jurídica de outro Membro por um período não inferior a um ano na época da solicitação de entrada e estada temporária no Japão, e que esteja sendo transferida por um período não superior a 5 anos para filial ou pessoa jurídica constituída ou registrada no Japão, pertencente ou controlada por aquele outro Membro, contanto que tal pessoa esteja engajada em uma das seguintes atividades:

- i) Atividades relacionadas à direção de uma filial, como diretor (head of a branch office);
- ii) Atividades relacionadas à direção de uma pessoa jurídica, como membro do conselho ou auditor;
- iii) Atividades relacionadas à direção de um ou mais departamentos de uma pessoa jurídica;
- iv) Atividades que requeiram conhecimento tecnológico ou em nível avançado de física, engenharia ou outras ciências naturais; e
- v) Atividades que requeiram conhecimento avançado de direito, economia, administração de empresas, contabilidade ou outras ciências humanas.

b) Pessoa física que tenha sido empregada por pessoa jurídica de um outro Membro ou a ela tenha sido associada por um período não inferior a um ano na época da solicitação de entrada e estada temporária no Japão, e que esteja sendo transferida para o Japão por período não superior a 5 anos, vindo a retornar à pessoa jurídica daquele outro Membro após o final desse período, contanto que tal pessoa esteja engajada em algum dos seguintes serviços profissionais e atue apenas como pessoa física e não como funcionário:

- i) Serviços jurídicos fornecidos por advogado qualificado como ‘Bengoshi’ de acordo com a legislação japonesa;
- ii) Consultoria em direito em uma área onde o provedor do serviço seja advogado qualificado;
- iii) Serviços legais fornecidos por um advogado de patente (patent attorney) qualificado como ‘Benrishi’;
- iv) Serviços legais fornecidos por um agente de procedimentos marítimos qualificado como ‘Kaijidairishi’;
- v) Serviços de contabilidade, auditoria e guarda de livros fornecidos por um contador qualificado como ‘Koninkaikeishi’; e
- vi) Serviços de tributação (taxation services) fornecidos por um contador de impostos acreditado como ‘Zeirishi’.

c) Pessoa física que permaneça no Japão por um período não superior a 90 dias sem receber remuneração de dentro do país e sem engajar em vendas diretas ao público ou no fornecimento de serviços, com o propósito de participar de contatos de negócios, incluindo negociações para a

venda de serviços e/ou outras atividades similares, inclusive aquelas relativas ao estabelecimento de presença comercial no Japão.

Obs.: As atividades que requerem tecnologia ou conhecimento em nível avançado de ciências naturais ou humanas mencionadas nos itens a) iv) e v) são aquelas que a pessoa física não pode exercer sem a aplicação de tecnologia especializada ou conhecimento de ciências naturais ou humanas, adquiridos, em princípio, pela conclusão de ensino superior.

Limitações em Tratamento Nacional

Presença de pessoas físicas – Modo 4

Os compromissos efetuados pelo Japão em tratamento nacional com relação ao movimento de pessoas físicas ainda não se encontram consolidados, com exceção das medidas referentes às categorias de pessoas físicas mencionadas anteriormente nos compromissos em acesso a mercado.

Tabela 2.2
Tarifas e Barreiras Não-Tarifárias sobre os Principais Produtos Exportados pelo Brasil
Japão – 1999

Participação do Brasil no mercado japonês	Ordem de importância do Brasil nas importações do mercado japonês	Posição do SH	Descrição	Tarifa de Importação (WTO bound rate)	Tarifa Temporária	SGP	Barreiras Não-Tarifárias
18,4%	3	0207-14	Pedaços de carne de galinha, congelados	3%			RE(H), TIQ
		100		8,5%			RE(H), TIQ
		210		11,9%			RE(H), TIQ
23,3%	1	0901-11	Café não-torrado e não-descafeinado	0%			RT(H), RE(H)
10,2%	2	1201-00	Soja, mesmo triturada	0%			RT(H)
		1507-10	Óleo de soja em bruto				
		100		10,90 ienes/kg			RT(H)
		200		13,20 ienes/kg			RT(H)
0	12	1701-11	Açúcar em bruto de cana				
		110		35,30 ienes/kg			RT(H)
		190		71,80 ienes/kg ²¹			RT(H)
		200		103,10 ienes/kg ²¹			RT(H)
1,4%	8	1701-99	Outros açúcares, no estado sólido				
		100		106,20 ienes/kg ²¹	39,98 ienes/kg		RT(H)
		200		103,10 ienes/kg ²¹			RT(H)
60,1%	1	2009-11	Suco de laranja congelado				
		110		25,5%			RT(H)
		190		29,8% ou 23 ienes/kg, qual for maior			RT(H)
		210		21,3%			RT(H)
		290		25,5%			RT(H)
29,2%	1	2207-10	Álcool etílico, não-desnaturado				
		110		27,2%	0,0% ²²		RT(H), ME
		190		27,2%			RT(H), ME
		210		38,10 ienes/kg	0,0% ²²		RT(H), ME, QT
		290		38,10 ienes/kg			RT(H), ME
41,7%	1	2304-00	Tortas (bagaços) de óleo de soja	0,0%			RT(H)
13,1%	2	2401-20	Fumo total ou parcialmente destalado	0,0%			RT(H), MI ²³
		2402-20	Cigarros contendo fumo	8,5% + 297,70 ienes/milhar	0,0%		
21,6%	2	2601-11	Minérios de ferro e seus conc.não-aglomerados	0,0%			
31,8%	2	2601-12	Minérios de ferro e seus conc. aglomerados	0,0%			
11,7%	4	2804-69	Outro silício	0%			RT(H)
9,3%	3	2903-15	1,2 – Dicloroetano (cloreto de etileno)	3,9%		0,0%	RT(H)
24,2%	1	2922-42	Ácido glutâmico e seus sais				
		100		10,3%		5,2%	RT(H)
		200		3,9%		0,0%	RT(H)
21,4%	2	2933-29	Outros compostos heterocíclicos	3,1%		0,0%	RT(H)
3,2%	6	4401-22	Madeiras em estilhas ou em partículas	0,0% ²⁴			RT(H)
31,2%	2	4703-29	Pasta química de madeira	0,9%			
25,2%	2	5004-00	Fios de seda	6%			LI ²⁵

(Continua)

RE(H) – Requerimento de etiquetagem para proteção da saúde humana;
 RT(H) – Requerimento de características do produto para proteger a saúde humana;
 RE(E) – Requerimento de características do produto para proteger o meio ambiente;
 TIQ – Requerimento de Teste, Inspeção e Quarentena;
 ME – Monopólio estatal de importação;
 MI – Monopólio importador - agência única de importação;
 QT – Quota tarifária;
 Q – Quota de importação;
 LI – Licença de importação – autorização ou autorização para assegurar a segurança nacional

²¹ Somatório de tarifas e taxas.

²² Tarifas reduzidas aplicáveis para quaisquer bens que são usados para fins especiais (Artigo 8-7 da Lei de Medidas Tarifárias Temporárias e Artigo 62 do Cabinet Order for Enforcement of the Temporary Tariff Measures Law).

²³ A importação de fumo não manufaturado tem sido liberalizada e nenhuma agência ou companhia tem o direito exclusivo para importar o item, embora a importação é, de fato, dependente das compras do Japan Tobacco Inc.

²⁴ General rate.

²⁵ Autorização de importação para fios de seda, incluindo tecidos e outros produtos dos quais os fios de seda podem ser extraídos.

Tarifas e Barreiras Não-Tarifárias sobre os Principais Produtos Exportados pelo Brasil Japão – 1999

(Continuação)

Participação do Brasil no mercado japonês	Ordem de importância do Brasil nas importações do mercado japonês	Posição do SH	Descrição	Tarifa de Importação (WTO bound rate)	Tarifa Temporária	SGP	Barreiras Não-Tarifárias
0,7%	18	6403-99	Outros calçados				
		011		27%		13,5%	
		012		23%	23%	11,5%	QT
		013		23%	23%	11,5%	QT
		014		23%	23%	11,5%	QT
		015		37,5% ou 4.425 ienes/par, qual for maior		18,8% ou 2.212,5 ienes/par, qual for maior	
		016		37,5% ou 4.425 ienes/par, qual for maior		18,8% ou 2.212,5 ienes/par, qual for maior	
		019		37,5% ou 3.000 ienes/par, qual for maior		18,8% ou 1.500 ienes/par, qual for maior	
		021		30%		15%	
		022		25,5%	25,5%	12,8%	QT
		029		37,5% ou 4.425 ienes/par, qual for maior		18,8% ou 2.212,5 ienes/par, qual for maior	
		7108-13	Ouro para uso não-monetário				
		010		0,0%			
		090		0,0%			
20,7%	2	7202-21	Ferrosilício	0,0%			
90,4%	1	7202-93	Ferro nióbio	2,5%		0,0%	
		7207-12	Produtos semi-manufat., de ferro ou aço não-ligados				
		010		0,0%			
		090		0,0%			LI ²⁶
7,2%	6	7502-10	Níquel não-ligado	44 ienes/kg		5,9% ou 22 ienes/kg, qual for maior	LI ²⁶
12,7%	3	7601-10	Alumínio não-ligado	0,0%			
		8703-22	Outros veículos automotores	0,0%			
0,0%	26	8703-23	Outros veículos automotores	0,0%			RT(E) ²⁷
0,1%	24	8708-99	Partes e acessórios de veículos automotores				RT(E) ²⁷
		010		0,0%			
		090		0,0%			
		8802-30	Aviões e outros veículos aéreos				
		010		0,0%			Q ²⁸
		090		0,0%			Q ²⁸

Fonte: Unctad, 1999.

RE(H) – Requerimento de etiquetagem para proteção da saúde humana;

RT(H) – Requerimento de características do produto para proteger a saúde humana;

RE(E) – Requerimento de características do produto para proteger o meio ambiente;

TIQ – Requerimento de Teste, Inspeção e Quarentena;

ME – Monopólio estatal de importação;

MI – Monopólio importador - agência única de importação;

QT – Quota tarifária;

Q – Quota de importação;

LI – Licença de importação – autorização ou autorização para assegurar a segurança nacional

²⁶ Autorização para importação são requeridos como sanção contra o Apartheid.²⁷ Padrões de emissão de escapamentos devem ser obedecidos.²⁸ Quotas para produtos sensíveis (aviões militares Artigo XXI do Gatt).

Tabela 2.3
Tarifas de Importação por Seção do Sistema Harmonizado
Japão – 2000

Seção do SH	Descrição	Tarifa média %	Desvio Padrão %	Tarifa Máxima %	Tarifa Mínima %	Número de Itens	Itens com Tarifas Específicas
1	Animais vivos e produtos do reino animal	10,297	12,366	50	1	475	74
2	Produtos do reino vegetal	6,806	7,700	40	1,2	495	66
3	Gorduras e óleos animais e vegetais	3,635	5,479	29,8	1,2	49	33
4	Prod. Ind. Alimentares, bebidas e fumo	15,581	9,534	61,9	3,0	630	132
5	Produtos minerais	1,657	1,835	7,9	1,1	407	24
6	Produtos das indústrias químicas	2,177	2,185	17	1,6	796	5
7	Plásticos, borracha e suas obras	2,6	1,795	8,4	1,9	277	6
8	Peles, couros e suas obras	11,449	10,511	37,5	1,3	173	0
9	Madeira e suas obras	2,962	2,954	10	2	213	0
10	Pasta de madeira, papel e suas obras	1,293	0,950	4,8	0,8	174	0
11	Matérias têxteis e suas obras	8,472	3,347	17,5	0,6	1861	226
12	Calçados, chapéus e semelhantes	15,013	10,621	30	3,1	117	28
13	Obras de pedra, cimento e semelhantes	1,138	1,643	8	1,5	173	0
14	Pérolas naturais, pedras preciosas	1,375	2,315	10	2,5	77	0
15	Metais comuns e suas obras	1,632	1,41	7,5	1,6	818	17
16	Máquinas e aparelhos elétricos	0,06	0,510	4,8	3,3	991	0
17	Material de transporte	0,055	0,679	8,4	0,0	152	0
18	Instrumentos e aparelhos de óptica	0,285	1,529	17	2,9	308	0
19	Armas e munições e suas partes	6,719	1,449	8,4	5,4	21	0
20	Mercadorias e produtos diversos	1,801	1,998	6,6	1,7	204	2
21	Objetos de arte e antiguidades	0,0	0,0	0,0	0,0	7	0

Fonte: OMC, 2000.

Tabela 2.4
Picos Tarifários do Japão por Produtos, Fonte: UNCTAD
1998-2000

Descrição do produto	Pico tarifário
Carne bovina refrigerada	40%
Carne bovina congelada	40%
Carne suína congelada	100%
Leite (>3% de gordura)	220 ²⁹ %
Leite em pó, sem açúcar	160 ²⁹
Leite em pó, com açúcar	280 ²⁹ %
Iogurte	620 ²⁹ %
Manteiga	300 ²⁹ %
Queijo	30%
Ervilhas desidratadas	530%
Feijão desidratado	370%
Mandioca desidratada	15%
Bananas frescas	23%
Abacaxis frescos	17%
Laranjas frescas	32%
Maçãs frescas	17%
Chá verde	17%
Trigo	290 ²⁹ %
Milho	70 ²⁹ %
Arroz	900 ²⁹ %
Farinha de trigo	200 ²⁹ %
Farinha de milho	21%
Aveia e farinha de trigo	190 ²⁹ %
Aveia e farinha de milho	21%
Malte de trigo	42%
Amido de trigo	240 ²⁹ %
Nozes moídas, sem casca	470%
Margarina	30%
Salsichas	21%
Presunto suíno, preparado	110%
Carne bovina preparada	21%
Açúcar de cana em bruto	100 ²⁹ %
Açúcar branco	85 ²⁹ %
Melaço de cana	95%
Goma de mascar	24%
Açúcar de confeitiro	25%
Cacau em pó com açúcar	30%
Chocolates, sem preenchimento	30%
Massas, não cozida, sem ovos	22%
Biscoitos doces	20%
Tomates, em conserva	16%
Feijão, sem casca, em conserva	17%
Geléia de frutas, marmeladas e purês	34%
Amendoim torrado	21%
Abacaxi, preparado ou em conserva	30%
Frutas cítricas preparadas ou em conserva	30%
Suco de grapefruit	30%
Suco de laranja	30%
Suco de abacaxi	30%
Suco de tomate	30%
Suco de uva	30%
Suco de maçã	34%
Preparações de café	130%
Preparações de chá, essências	100%
Ketchup de tomate	21%
Outras bebidas, >80% vo.	27%
Fumo de cigarros	30%
Pele de couro bovino, curtido	30*%
Pele de couro de carneiro e cordeiro, preparados	30*%
Vestuário de bebês, tricotado ou em crochê, fibras sintéticas	22*%
Calçados à prova d'água	27*%
Calçados com a parte superior de couro	140*%
Partes de calçados, superiores ou outras partes	25*%

Nota: Tarifas pós Rodada Uruguai MFN (Nação Mais Favorecida) sobre as quotas tarifárias; ou tarifas aplicadas MFN (1998-2000) ou tarifas gerais GSP (Sistema Geral de Preferências), se menor.

* As tarifas do GSP são a metade das tarifas MFN para a maioria dos produtos industrializados, mas são limitados pela quotas tarifárias ou o máximo tarifário.

²⁹ Incluindo quantidades adicionais impostas pelo Governo, preços mínimos (mark up) e taxas.

Tabela 2.5
Distribuição dos picos tarifários por setores e por faixas de alíquotas, Fonte: UNCTAD
Japão – 2000

Grupos de Produtos	Número de itens						Número de picos Total	Participação no total (%)
	Total	12-19%	20-29%	30-99%	100-299%	>=300%		
Carne, animais vivos, etc. (1-2)	140	11	3	19	13	4	50	5,6
Peixes e crustáceos (3)	189						0	0
Produtos lácteos (4)	146	2	44	37	16	27	126	14,1
Frutas e vegetais (7-8)	209	18	1	2	1	6	28	3,1
Cereais, farinhas e polvilhos, etc. (10-11)	135	11	34	4	22	14	85	9,9
Óleos vegetais, gorduras, sementes oleaginosas, etc. (12,15)	161	6	0	2		3	11	1,2
Carnes enlatadas e preparadas, peixes, etc. (16)	101	1	22	3	1	2	29	3,2
Açúcar, cacau e preparações. (17,18)	80	3	21	22	7	1	54	6,1
Frutas e vegetais preparados. (20)	231	67	45	6	0	0	118	13,2
Outros produtos alimentícios industrializados. (19,21)	232	58	115	12	21	8	214	23,7
Bebidas e fumo. (22,24)	65	17	14	4			35	3,9
Outros produtos agrícolas. (5-6, 9, 13-14, 23)	208	10					10	1,1
Subtotal: Produtos agrícolas e pesqueiros (1-24)	1897	204	299	111	81	65	760	85,1
Subtotal: Produtos minerais, combustíveis (25-27)	194						0	0
Couro e produtos de couro (41-43)	173	17	6	15			38	4,3
Têxteis (50-56, 63)	1551	5			6		11	1,2
Vestuário (61-62)	572						0	0
Calçados (64)	114	20	33		22	7	82	9,2
Subtotal: Couro, têxteis, vestuário (41-43, 50-64)	2410	42	39	15	28	7	131	14,7
Vidros e produtos de cerâmica (69-70)	112						0	0
Eletrônicos (8516-8542)	211						0	0
Veículos (87)	83						0	0
Relógios, inclusive os de pulso (91)	60						0	0
Químicos, plásticos e produtos de borracha (28-40)	1335	2					2	0,2
Madeira, papéis, móveis, etc. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	791						0	0
Produtos metálicos, maquinaria, etc. (72-86, 88-90)	1878						0	0
Subtotal: Produtos Industriais (28-96)	6880	44	39	15	28	7	133	14,9
Total: Todos os Produtos (1-96)	8971	248	338	126	109	72	893	100,0

Fonte: Unctad, 2000.

Tabela 2.6
Distribuição de picos tarifários por setores e por faixas de alíquotas, Fonte: OMC
Japão – 2000

Grupos de Produtos	Número de itens			Número de picos Total	
	10,1-15%	15,1-35%	>35%		
				Não disponível	
Carne, animais vivos, etc. (1-2)	8	2	15	28	53
Peixes e crustáceos (3)	16	-	-	-	16
Produtos lácteos (4)	0	81	2	46	129
Frutas e vegetais (7-8)	22	17	0	8	198
Cereais, farinhas e polvilhos, etc. (10-11)	10	49	0	52	111
Óleos vegetais, gorduras, sementes oleaginosas, etc. (12,15)	8	2	2	37	49
Carnes enlatadas e preparadas, peixes, etc. (16)	7	21	10	3	41
Açúcar, cacau e preparações. (17,18)	3	27	1	32	63
Frutas e vegetais preparados. (20)	81	85	2	13	181
Outros produtos alimentícios industrializados. (19,21)	34	131	0	49	214
Bebidas e fumo. (22,24)	4	14	0	31	49
Outros produtos agrícolas. (5-6, 9, 13-14, 23)	6	6	0	6	18
Subtotal: Produtos agrícolas e pesqueiros (1-24)	199	435	32	305	971
Subtotal: Produtos minerais, combustíveis (25-27)	0	0	0	24	24
Couro e produtos de couro (41-43)	35	35	15	0	85
Têxteis (50-56, 63)	101	8	0	226	335
Vestuário (61-62)	402	32	0	0	434
Calçados (64)	0	55	0	28	83
Subtotal: Couro, têxteis, vestuário (41-43, 50-64)	538	130	15	254	937
Vidros e produtos de cerâmica (69-70)	0	0	0	0	0
Eletrônicos (8516-8542)	0	0	0	0	0
Veículos (87)	0	0	0	0	0
Relógios, inclusive os de pulso (91)	2	1	0	0	3
Químicos, plásticos e produtos de borracha (28-40)	2	3	0	11	16
Madeira, papéis, móveis, etc. (44-49, 65-68, 71, 92-96)	0	0	0	2	2
Produtos metálicos, maquinaria, etc. (72-86, 88-90)	0	0	0	17	17
Subtotal: Produtos Industriais (28-96)	542	134	15	284	975
Total: Todos os Produtos (1-96)	741	569	47	613	1970

Fonte: OMC, 2000.