

Tarifas do Trump

<https://www.ustr.gov>

<i>Escopo e abrangência</i>	2
<i>Argentina (10%)</i>	5
<i>Austrália (10%)</i>	7
<i>Brasil (10%)</i>	9
<i>Canadá (25% aço, alumínio e carros)</i>	12
<i>China (34%)</i>	14
<i>Coreia do Sul (25%)</i>	17
<i>Índia (26%)</i>	19
<i>Japão (24%)</i>	22
<i>México (25% aço, alumínio e carros)</i>	25
<i>União Europeia (20%)</i>	28
<i>Resumo conclusivo</i>	31

Escopo e abrangência

O Relatório de Estimativa Nacional sobre Barreiras ao Comércio Exterior de 2025 (NTE) é o 40º de uma série anual que destaca barreiras estrangeiras significativas às exportações dos Estados Unidos, ao investimento direto estrangeiro americano e ao comércio eletrônico dos EUA. Este documento acompanha a Agenda de Política Comercial do Presidente para 2025 e o Relatório Anual de 2024, ambos publicados pelo Escritório do Representante de Comércio dos Estados Unidos (USTR) em 28 de fevereiro de 2025.

De acordo com a Seção 181 da Lei de Comércio de 1974, conforme alterada por dispositivos posteriores da legislação americana, incluindo a Lei de Comércio e Tarifas de 1984, a Lei de Comércio e Competitividade de 1988, a Lei dos Acordos da Rodada Uruguai e a Lei de Liberdade Fiscal na Internet, o USTR deve apresentar ao Presidente, ao Comitê de Finanças do Senado e aos comitês competentes da Câmara dos Representantes um relatório anual sobre as barreiras comerciais estrangeiras mais relevantes.

A legislação exige um inventário referente ao ano anterior das barreiras estrangeiras mais importantes que afetam as exportações americanas de bens e serviços (incluindo commodities agrícolas e propriedade intelectual dos EUA), o investimento direto estrangeiro de cidadãos ou empresas americanas (especialmente quando há implicações para o comércio de bens ou serviços), e o comércio eletrônico dos Estados Unidos. Tal inventário serve para ampliar a conscientização sobre essas restrições, facilitar negociações com o objetivo de reduzir ou eliminar essas barreiras e apoiar a aplicação das leis comerciais dos EUA e a promoção dos interesses econômicos e de segurança do país.

O relatório é elaborado com base em informações obtidas pelo próprio USTR, pelos Departamentos de Comércio e Agricultura dos Estados Unidos, por outras agências do governo federal e pelas embaixadas americanas. Também é complementado por informações recebidas por meio de avisos publicados no Registro Federal e das comissões consultivas de comércio exterior.

Este relatório examina os principais mercados de exportação dos Estados Unidos, cobrindo quase 60 parceiros comerciais. A ausência de determinados países ou barreiras específicas não implica que estes não sejam considerados relevantes para os interesses dos EUA.

Barreiras comerciais não possuem uma definição única, mas podem ser descritas de forma geral como leis, regulamentos, políticas ou práticas governamentais – inclusive aquelas não baseadas em mercado – que distorcem ou prejudicam a concorrência leal. Isso inclui medidas que protegem bens e serviços domésticos da concorrência estrangeira, que incentivam artificialmente a exportação de determinados

bens e serviços nacionais, ou que deixam de oferecer proteção adequada e efetiva aos direitos de propriedade intelectual.

Políticas e práticas não baseadas em mercado, como a concentração de setores industriais com vistas ao domínio global, a criação de capacidade produtiva excessiva sem justificativa de mercado e as atividades distorcivas de empresas estatais ou apoiadas pelo governo, podem gerar riscos econômicos e de segurança nacional, comprometendo a competitividade dos Estados Unidos. O objetivo do NTE é identificar barreiras que o governo norte-americano busca remover.

O relatório classifica as barreiras comerciais estrangeiras em 14 categorias, que abrangem medidas e políticas que restringem, impedem ou dificultam o comércio internacional de bens e serviços, o investimento direto estrangeiro dos EUA ou o comércio eletrônico. São elas:

- Políticas de importação (tarifas, taxas, restrições quantitativas, licenciamento, barreiras alfandegárias, limitações ao acesso de mercado)
- Barreiras técnicas ao comércio (padrões excessivamente restritivos, exigências de conformidade e regulamentos técnicos discriminatórios)
- Medidas sanitárias e fitossanitárias (quando não baseadas em critérios científicos ou aplicadas além do necessário para proteger a saúde humana, animal ou vegetal)
- Compras governamentais (políticas de preferência por fornecedores nacionais ou licitações restritas)
- Proteção de propriedade intelectual (regimes inadequados de patentes, direitos autorais, segredos comerciais e marcas registradas)
- Barreiras aos serviços (restrições à presença estrangeira, exigências de licenciamento discriminatórias, limitações ao escopo dos serviços ofertados)
- Comércio eletrônico e barreiras digitais (restrições a fluxos internacionais de dados, exigências de localização de dados, práticas discriminatórias)
- Barreiras ao investimento (limitações à participação estrangeira, exigências de conteúdo local, exigências de transferência de tecnologia, restrições à repatriação de lucros)
- Subsídios (subsídios à exportação e substituição de importações que afetam negativamente os exportadores dos EUA)
- Práticas anticompetitivas (condutas toleradas pelo governo que restringem o comércio ou distorcem concorrência)
- Empresas estatais (ações que conferem vantagem desleal ou distorcem decisões comerciais)

- Trabalho (falhas na proteção de direitos trabalhistas internacionalmente reconhecidos que impactem decisões de investimento ou comércio)
- Meio ambiente (práticas ambientais inadequadas que afetam o comércio ou o investimento)
- Outras barreiras (como corrupção, suborno, práticas que afetam setores específicos ou que não se enquadram nas categorias anteriores)

Com base na Seção 1377 da Lei de Comércio e Competitividade de 1988, o USTR também revisa anualmente a eficácia dos acordos comerciais no setor de telecomunicações. O relatório NTE destaca tanto barreiras persistentes quanto emergentes às exportações americanas de bens e serviços desse setor.

A corrupção é uma preocupação recorrente de empresas americanas que operam no exterior. Ela se manifesta de várias formas, afetando práticas aduaneiras, decisões de licenciamento e contratos de compras governamentais. Quando não combatida, pode anular os ganhos obtidos por meio de negociações comerciais, dificultar reformas econômicas e programas de estabilização e enfraquecer os fundamentos do sistema de comércio internacional. Os Estados Unidos continuam atuando de forma proativa no combate ao suborno e à corrupção em transações comerciais internacionais, com avanços significativos na criação de coalizões internacionais voltadas a esse fim.

Impacto das barreiras estrangeiras sobre o comércio dos EUA
Sempre que possível, o relatório apresenta estimativas do impacto que as barreiras comerciais estrangeiras e outras práticas distorcivas causam sobre as exportações americanas, o investimento direto estrangeiro e o comércio eletrônico. Quando havia negociações em andamento sobre determinada prática no momento da publicação do relatório, as estimativas foram omitidas para evitar qualquer prejuízo às tratativas.

As estimativas incluídas buscam oferecer uma avaliação aproximada do efeito que a remoção de uma barreira específica teria sobre as exportações de determinado produto americano. No entanto, tais estimativas não devem ser usadas para calcular o impacto total sobre as exportações dos EUA, seja para um país específico ou de forma global. Em outras palavras, os dados não devem ser agregados para gerar um número total de potencial ganho comercial.

O apêndice II do relatório fornece dados estatísticos atualizados do governo americano sobre comércio bilateral de bens e serviços, bem como investimento direto entre os Estados Unidos e seus principais parceiros.

As barreiras comerciais impõem custos adicionais aos produtos exportados pelos EUA, tornando-os menos

competitivos ou mesmo impedindo seu ingresso em determinados mercados. Tais práticas injustas minam a competitividade do exportador americano. Embora seja teoricamente possível estimar o custo adicional imposto por uma medida e seu impacto sobre a demanda, na prática essas informações raramente estão disponíveis de forma confiável. Quando existem dados suficientes, a estimativa do impacto tarifário pode ser feita com base em elasticidades de oferta e demanda tanto no país importador quanto nos Estados Unidos. Quando essas elasticidades não estão disponíveis, utilizam-se valores razoáveis postulados. Mesmo assim, os resultados são aproximações e não captam plenamente as mudanças nos padrões de comércio global. O mesmo método é utilizado para estimar o efeito de subsídios que deslocam as exportações americanas para mercados de terceiros.

Algumas estimativas fornecidas por partes interessadas também são incluídas no relatório, mas os métodos utilizados nem sempre são transparentes. Portanto, a presença dessas estimativas no documento não deve ser interpretada como uma validação oficial por parte do governo dos Estados Unidos.

Argentina (10%)

Políticas de importação

A Argentina é membro do Mercosul, cujos membros aplicam uma Tarifa Externa Comum (TEC) sobre importações oriundas de fora do bloco. Em 2023, a tarifa média aplicada pela Argentina sobre todos os produtos foi de 13,4 por cento. Para produtos não agrícolas, a média foi de 13,8 por cento, enquanto para produtos agrícolas foi de 10,3 por cento. Apesar dos compromissos no âmbito do Mercosul, ainda ocorrem situações de dupla cobrança de tarifas sobre produtos originários de fora do bloco que transitam entre Estados-membros. Além disso, a Argentina aplica uma taxa estatística de três por cento sobre a maioria das importações, com exceções para determinados bens de capital e produtos de tecnologia da informação. Importações de bens de consumo e de capital também estão sujeitas a antecipações de impostos internos, como o imposto sobre valor agregado (entre 10 e 20 por cento) e o imposto de renda (entre 6 e 11 por cento), o que eleva significativamente o custo efetivo dos produtos importados.

Restrições à importação

A Argentina impõe proibições e restrições à importação de diversos produtos usados e remanufaturados, como pneus, máquinas, equipamentos médicos, instrumentos e componentes

automotivos. Quando a importação de bens usados é permitida, geralmente exige-se autorização prévia, laudos técnicos, certificados específicos e comprovação de que não há similar nacional disponível.

Em 2023, o governo argentino substituiu seu sistema anterior de licenciamento de importação por um novo mecanismo estatístico, denominado Sistema Estatístico de Importações (SEDI). Embora o objetivo declarado seja reduzir a burocracia e dar maior previsibilidade, empresas relataram persistência de atrasos e incertezas no processo de aprovação das importações.

Acesso ao mercado cambial

O acesso ao mercado oficial de câmbio na Argentina permanece altamente restrito. Importadores estão sujeitos a prazos mínimos de espera para a aquisição de moeda estrangeira destinada ao pagamento de mercadorias importadas. Esses prazos variam de acordo com a natureza do produto, sendo, na maioria dos casos, de no mínimo 30 dias após o desembarço aduaneiro. Empresas americanas relataram que tais restrições dificultam a operação regular de seus negócios, gerando acúmulo de passivos comerciais e aumento de custos operacionais.

Exigências alfandegárias e burocráticas

Determinados documentos exigidos nas importações ainda precisam ser consularizados, ou seja, autenticados por representação diplomática argentina no exterior, prática considerada onerosa e ultrapassada por exportadores dos Estados Unidos. Além disso, existem sobreposições de exigências documentais, como a obrigatoriedade de apresentar faturas com certificações adicionais, mesmo quando essas informações já constam dos registros alfandegários.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

A Argentina mantém restrições à importação de gado vivo proveniente dos Estados Unidos desde 2002, citando preocupações relacionadas à encefalopatia espongiforme bovina. Embora tenha reaberto parcialmente o mercado à carne bovina desossada e maturada em 2018, as importações de animais vivos continuam proibidas. Também há barreiras regulatórias que dificultam a entrada de outros produtos agropecuários americanos, como carnes suína e de aves, cujos processos de equivalência sanitária ainda não foram concluídos.

Propriedade intelectual

A Argentina permanece listada na Priority Watch List do Relatório Especial 301. O relatório identifica como principais deficiências o escopo restrito de proteção

patentária, especialmente no setor farmacêutico, a ausência de salvaguardas eficazes para dados de testes apresentados a agências reguladoras e a lentidão na tramitação de pedidos de patente. Também são preocupantes os níveis elevados de pirataria física e digital, especialmente em centros de comércio informal como La Salada e o bairro Once, em Buenos Aires.

Além disso, o governo argentino tem sido pouco transparente na condução de negociações sobre indicações geográficas no contexto do acordo entre o Mercosul e a União Europeia. Essa falta de clareza pode impactar negativamente marcas e denominações de origem dos Estados Unidos.

Serviços e investimentos

Empresas americanas que atuam no setor de serviços enfrentam obstáculos semelhantes aos dos importadores de bens, como as restrições cambiais que dificultam o pagamento de contratos transfronteiriços. Em setores regulados como audiovisual, telecomunicações, saúde e energia, continuam vigentes exigências como cotas de conteúdo local, licenças específicas e, em alguns casos, limitações à participação estrangeira no controle societário. Esses requisitos configuram barreiras importantes para a entrada e operação de empresas dos Estados Unidos no mercado argentino.

Austrália (10%)

Acordos comerciais

O Acordo de Livre Comércio entre os Estados Unidos e a Austrália está em vigor desde 1º de janeiro de 2005. Esse acordo resultou na eliminação gradual de tarifas sobre praticamente todos os produtos comercializados entre os dois países. Desde 1º de janeiro de 2015, todas as exportações dos Estados Unidos para a Austrália entraram no país com tarifa zero. Em contrapartida, a grande maioria das exportações australianas para os Estados Unidos também passou a ter entrada livre de tarifas, com exceções limitadas a setores sensíveis.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

Apesar do bom relacionamento comercial, os Estados Unidos enfrentam uma série de barreiras sanitárias e fitossanitárias impostas pela Austrália, que dificultam ou impedem o acesso de produtos agrícolas americanos ao mercado australiano.

A Austrália mantém uma proibição à importação de carne bovina fresca e congelada dos Estados Unidos desde 2003, alegando preocupações relacionadas à encefalopatia espongiforme bovina. Embora produtos bovinos processados e tratados termicamente sejam permitidos, os esforços dos Estados Unidos para reabrir o mercado para a carne bovina in natura ainda não resultaram em uma mudança regulatória. Também existem restrições à importação de carne suína, especialmente produtos com osso e frescos, com base em preocupações sanitárias relativas à síndrome reprodutiva e respiratória dos suínos (PRRS) e outras doenças. Os Estados Unidos continuam pressionando pela reavaliação científica dessas medidas, com base em dados atualizados.

A carne de aves crua proveniente dos Estados Unidos também é proibida. A Austrália exige que a carne de frango importada seja submetida a um processo de cozimento a uma temperatura de 74 graus Celsius por 165 minutos, o que inviabiliza economicamente a exportação de produtos processados como embutidos. Apenas produtos de aves da Nova Zelândia são isentos dessas exigências, o que levanta preocupações quanto à aplicação consistente dos critérios. O acesso ao mercado para maçãs e peras dos Estados Unidos permanece limitado por medidas fitossanitárias baseadas em risco, que consideram a presença de doenças como o fogo bacteriano. Apesar de avaliações realizadas por autoridades americanas e da disponibilidade de medidas de mitigação, os pedidos de acesso ao mercado para essas frutas ainda não foram aprovados.

Propriedade intelectual

Embora a Austrália mantenha um sistema relativamente avançado de proteção à propriedade intelectual, os Estados Unidos identificam desafios específicos. Um deles envolve o processo de notificação de patentes farmacêuticas, no qual a responsabilidade por declarações falsas ou indevidas recai sobre o titular da patente, mesmo em casos de boa-fé. Isso desestimula a atuação legítima de empresas na defesa de seus direitos.

Além disso, há preocupações quanto à possibilidade de empresas americanas enfrentarem sanções civis ao buscarem liminares para impedir a entrada de produtos que possam violar suas patentes, especialmente no setor farmacêutico. Os Estados Unidos seguem monitorando a interpretação e aplicação dessas regras no contexto do Acordo de Livre Comércio.

Comércio digital e plataformas tecnológicas

Em 2021, a Austrália promulgou o Código de Negociação Obrigatória para Plataformas Digitais e Empresas de Mídia, que exige que empresas como Google e Facebook negociem com veículos de imprensa australianos a remuneração pelo uso de seu conteúdo. O código prevê a imposição de obrigações por parte do governo caso não haja acordos voluntários satisfatórios.

Os Estados Unidos expressaram preocupações de que esse modelo possa criar um precedente negativo, restringindo a liberdade de operação de plataformas digitais e impondo custos significativos às empresas americanas de tecnologia. Em 2025, há expectativa de que novas sanções sejam aplicadas, caso os acordos vigentes expirem sem renovação, o que reacendeu os debates sobre a neutralidade regulatória.

Serviços audiovisuais e conteúdo local

A Austrália está considerando impor cotas de conteúdo local para plataformas de streaming, como Netflix, Disney Plus e outras. Essa medida exigiria que uma porcentagem do catálogo disponível ao público australiano fosse composta por produções nacionais. O governo australiano justifica a medida como forma de preservar e promover a cultura local, mas os Estados Unidos avaliam que essa proposta pode violar obrigações assumidas no acordo de livre comércio bilateral. As preocupações se intensificam na medida em que tais exigências podem criar barreiras de entrada para empresas americanas e aumentar custos de conformidade, afetando a competitividade dos serviços de streaming no mercado australiano.

Investimento estrangeiro

Em 2014, o estado de Nova Gales do Sul revogou uma licença de mineração anteriormente concedida a uma empresa americana. Posteriormente, aprovou legislação que impede a compensação por perdas associadas à revogação. Os Estados Unidos continuam solicitando que o governo australiano revise esse caso à luz de princípios internacionais sobre proteção ao investimento estrangeiro.

Além disso, certas áreas da economia australiana, como mídia, telecomunicações e infraestrutura crítica, continuam sujeitas a revisão de investimentos estrangeiros com base em critérios de segurança nacional, o que pode gerar incerteza para investidores americanos.

Brasil (10%)

Políticas de importação

O Brasil é membro do Mercosul, bloco que adota uma Tarifa Externa Comum (TEC) para produtos provenientes de fora da união aduaneira. Em 2023, a tarifa média brasileira aplicada a todos os produtos foi de 10,4 por cento. Para produtos agrícolas, a média foi de 11 por cento, e para produtos não agrícolas, de 10,2 por cento.

Apesar da estrutura comum de tarifas no âmbito do Mercosul, o Brasil aplica diversas taxas e tributos adicionais sobre importações, como o imposto sobre produtos industrializados (IPI), o imposto sobre operações financeiras (IOF), o programa de integração social (PIS), a contribuição para o financiamento da seguridade social (COFINS) e o imposto sobre circulação de mercadorias e serviços (ICMS), este último administrado em nível estadual. Esses tributos elevam significativamente o custo efetivo de entrada de mercadorias no país e aumentam a complexidade do processo de importação.

Barreiras técnicas e regulatórias

O Brasil mantém requisitos técnicos e regulatórios que, em alguns casos, não estão alinhados com os padrões internacionais, especialmente no que se refere a normas de rotulagem, segurança e conformidade. Empresas americanas relataram dificuldades com a exigência de registros e certificações específicas para produtos industriais, eletrônicos, médicos e agrícolas.

Há ainda limitações à importação de produtos usados e remanufaturados, como máquinas, equipamentos e peças automotivas. A legislação brasileira exige comprovação da ausência de similar nacional e submete o processo de importação desses bens à autorização do governo federal, o que resulta em atrasos e incertezas.

Procedimentos aduaneiros e licenciamento

As importações estão sujeitas a procedimentos de licenciamento que variam de acordo com a natureza da mercadoria. Embora o Brasil utilize o sistema eletrônico SISCOMEX para registro e controle de operações de comércio exterior, empresas dos Estados Unidos apontam que a burocracia, a lentidão e a falta de uniformidade nos critérios adotados por diferentes órgãos fiscalizadores ainda representam barreiras relevantes.

Além disso, existem exigências documentais e de inspeção que, segundo relatos de empresas americanas, são excessivas e desproporcionais em relação aos riscos efetivos apresentados pelas mercadorias. A falta de previsibilidade nos prazos de liberação aduaneira também foi apontada como um fator que prejudica o planejamento logístico das operações.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

O Brasil mantém medidas sanitárias e fitossanitárias que, segundo os Estados Unidos, em alguns casos não são baseadas em critérios científicos internacionalmente reconhecidos. Empresas americanas reportaram dificuldades no registro de produtos agroquímicos, alimentos processados, sementes e insumos agrícolas, devido à morosidade dos processos e à falta de transparência na análise de risco.

O processo de equivalência sanitária para produtos cárneos e laticínios é considerado particularmente lento, o que tem limitado o acesso de exportadores americanos ao mercado brasileiro. Em alguns casos, mesmo após a aprovação técnica, os processos são mantidos em suspenso por razões administrativas ou políticas.

Propriedade intelectual

O Brasil permanece na Watch List do Relatório Especial 301. Entre os principais pontos de preocupação estão o atraso crônico na análise e concessão de patentes, especialmente no setor farmacêutico, a ausência de mecanismos eficazes de proteção de dados de testes regulatórios e a pirataria de conteúdo físico e digital.

Empresas americanas relataram que a fiscalização contra a pirataria continua insuficiente, com baixa atuação das autoridades em áreas urbanas e no ambiente digital. A existência de decisões judiciais conflitantes e a morosidade dos processos também afetam negativamente a proteção efetiva dos direitos de propriedade intelectual no país.

Comércio eletrônico e economia digital

O Brasil debate regulamentações que podem afetar empresas estrangeiras do setor de comércio eletrônico e serviços digitais. Entre os temas em discussão estão a exigência de localização de dados em território nacional, regras sobre tributação digital e exigências de licenciamento para prestação de serviços por meio de plataformas tecnológicas. As empresas americanas manifestaram preocupação com a possibilidade de criação de barreiras indiretas à entrada e operação de plataformas digitais estrangeiras no Brasil, o que poderia comprometer a competitividade de produtos e serviços baseados em tecnologia.

Serviços e investimentos

O ambiente de negócios no Brasil continua sendo impactado pela complexidade regulatória e pelo sistema tributário fragmentado, composto por tributos federais, estaduais e municipais. Em setores estratégicos como petróleo e gás, energia elétrica, saúde e infraestrutura, continuam vigentes exigências de conteúdo local, preferências a

fornecedores nacionais e requisitos técnicos específicos que limitam a participação de empresas estrangeiras. Além disso, o processo de aprovação de investimentos estrangeiros pode envolver múltiplos órgãos reguladores, cujos critérios de avaliação nem sempre são claros ou harmonizados. Empresas americanas relataram casos de insegurança jurídica e mudanças súbitas nas regras aplicáveis a contratos públicos e concessões.

Canadá (25% aço, alumínio e carros)

Políticas de importação

O Canadá é um dos principais parceiros comerciais dos Estados Unidos e membro do Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA), em vigor desde 1º de julho de 2020. O acordo substituiu o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e prevê acesso preferencial para praticamente todas as exportações americanas de bens ao mercado canadense. No entanto, algumas barreiras persistem, especialmente no setor agrícola.

Em 2023, a tarifa média aplicada pelo Canadá para todos os produtos foi de 3,1 por cento. Para produtos agrícolas, a média foi significativamente mais alta, atingindo 15,9 por cento, enquanto para produtos não agrícolas foi de 2,2 por cento. Embora a maioria das exportações dos Estados Unidos entre no Canadá com tarifa zero sob o USMCA, algumas tarifas e restrições continuam sendo aplicadas a produtos considerados sensíveis.

Barreiras tarifárias e cotas de importação

O Canadá mantém um sistema de cotas tarifárias (TRQs) para diversos produtos agrícolas, como leite, queijo, ovos e carne de frango. Esse sistema permite a importação de volumes limitados desses produtos com tarifa reduzida ou isenta, mas impõe tarifas elevadas para volumes que excedem os limites estabelecidos. Os Estados Unidos alegam que a administração canadense dessas cotas é discriminatória e restringe o acesso efetivo ao mercado.

Além disso, o Canadá exige licenças de importação para vários produtos agrícolas sujeitos ao regime de cotas, o que pode causar atrasos e incertezas para exportadores americanos. As autoridades dos Estados Unidos continuam engajadas em consultas com o governo canadense sobre a implementação dessas cotas, conforme previsto no USMCA.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

O Canadá aplica medidas sanitárias e fitossanitárias rigorosas para proteger sua saúde pública, animal e vegetal. No entanto, os Estados Unidos identificaram casos

em que essas medidas não são suficientemente justificadas por evidências científicas ou foram aplicadas de maneira inconsistente. Em particular, o processo de reconhecimento da equivalência de sistemas regulatórios e de inspeção entre os dois países tem sido lento e pouco transparente, afetando o comércio de produtos cárneos, vegetais frescos e produtos biotecnológicos.

Além disso, exportadores americanos relatam desafios relacionados à exigência de documentação adicional, inspeções duplicadas e mudanças frequentes nas exigências de certificação, o que aumenta o custo das operações e compromete a previsibilidade do comércio bilateral.

Propriedade intelectual

O Canadá permanece na Watch List do Relatório Especial 301. Embora o país tenha implementado reformas significativas nos últimos anos, incluindo a ampliação dos prazos de proteção de direitos autorais e patentes, ainda existem áreas de preocupação para os Estados Unidos.

Entre os principais pontos estão a aplicação inadequada da proteção de dados de testes farmacêuticos, a possibilidade de lançamentos de medicamentos genéricos antes da expiração efetiva das patentes e a pirataria digital persistente em plataformas canadenses. Os Estados Unidos também apontam dificuldades no enforcement judicial e na efetiva punição de infrações, tanto no ambiente físico quanto digital.

Serviços e comércio digital

O setor de serviços nos Estados Unidos tem destacado preocupações com barreiras regulatórias e administrativas no Canadá, especialmente nos setores de serviços financeiros, telecomunicações e mídia. Em particular, o Canadá mantém políticas que favorecem empresas nacionais em setores considerados culturalmente sensíveis, como radiodifusão e produção de conteúdo audiovisual.

Além disso, o governo canadense estuda novas regulamentações sobre serviços de streaming e plataformas digitais, que podem incluir exigências de investimento em conteúdo local e mecanismos de redistribuição de receita para empresas de mídia canadenses. Os Estados Unidos acompanham essas propostas com atenção, dado o potencial impacto sobre empresas americanas de tecnologia e entretenimento.

Investimento estrangeiro

O Canadá possui mecanismos de revisão de investimentos estrangeiros com base em critérios de benefício nacional e segurança. Certas operações envolvendo empresas americanas foram submetidas a análises rigorosas ou bloqueadas em setores como tecnologia, infraestrutura crítica e telecomunicações. Os Estados Unidos reconhecem o direito

soberano do Canadá de proteger sua segurança nacional, mas recomendam maior transparência e previsibilidade nos critérios utilizados.

As empresas americanas também relataram preocupações com a possibilidade de discriminação regulatória e com as exigências de divulgação de informações comerciais sensíveis durante processos de avaliação de investimento.

China (34%)

Políticas de importação

A China é um dos maiores parceiros comerciais dos Estados Unidos, mas continua sendo também um dos mercados mais desafiadores para exportadores e investidores americanos. Em 2023, a tarifa média aplicada pela China a todos os produtos foi de 7,5 por cento. A tarifa média para produtos agrícolas foi de 13,8 por cento, enquanto para produtos não agrícolas foi de 6,4 por cento.

Apesar dos compromissos assumidos no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), os Estados Unidos identificam que a China continua a aplicar políticas que limitam de forma significativa o acesso ao seu mercado, tanto por meio de tarifas quanto por outras formas de intervenção governamental.

Desde 2018, como parte das disputas comerciais entre os dois países, a China impôs tarifas retaliatórias adicionais sobre centenas de produtos dos Estados Unidos. Embora algumas dessas tarifas tenham sido suspensas ou reduzidas, muitas permanecem em vigor. Além disso, os mecanismos de exclusão dessas tarifas têm sido considerados opacos e inconsistentes por exportadores americanos.

Subsídios e intervenção estatal

Um dos principais pontos de preocupação é o papel predominante do Estado chinês na economia. O governo da China continua promovendo planos industriais centralizados, como o programa "Made in China 2025", que visam dominar setores estratégicos por meio de subsídios diretos, financiamento direcionado, acesso preferencial a

terrenos e energia, além de compras governamentais favorecendo empresas nacionais.

Essas práticas criam distorções significativas no comércio internacional, pois subsidiam artificialmente a produção doméstica, reduzem a competitividade de produtos estrangeiros e contribuem para excesso de capacidade produtiva global em setores como aço, alumínio, painéis solares e semicondutores.

A presença e a atuação de empresas estatais, que operam com metas políticas e acesso privilegiado a recursos, dificultam a concorrência em condições equitativas e comprometem o funcionamento de mecanismos de mercado.

Transferência forçada de tecnologia

Empresas americanas continuam relatando que, para acessar o mercado chinês, são frequentemente pressionadas a transferir tecnologia sensível, seja por exigência direta de joint ventures, seja por meio de processos de aprovação regulatória, requisitos de localização de pesquisa e desenvolvimento, ou exigência de compartilhamento de código-fonte. Embora a China tenha prometido eliminar essas práticas, as evidências indicam que elas continuam sendo aplicadas, especialmente em setores de alta tecnologia.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

A China mantém diversas barreiras sanitárias e fitossanitárias que afetam exportações agrícolas dos Estados Unidos. Muitos desses requisitos não seguem padrões internacionais estabelecidos, são excessivamente restritivos ou carecem de transparência. Os processos de aprovação para produtos biotecnológicos, como sementes geneticamente modificadas, são notoriamente lentos e politicamente influenciados, o que impede o acesso regular a novos produtos agrícolas.

Além disso, a China suspende regularmente a importação de produtos agropecuários americanos, alegando surtos de doenças, sem fornecer justificativas científicas claras ou seguir os procedimentos acordados na OMC. Carnes, frutas, grãos e nozes estão entre os produtos frequentemente afetados.

Propriedade intelectual

A China permanece na Priority Watch List do Relatório Especial 301. Embora tenha implementado reformas importantes em sua legislação de propriedade intelectual, os Estados Unidos continuam preocupados com a aplicação deficiente dessas leis, a falta de transparência nos procedimentos judiciais e administrativos, e a persistência de práticas sistemáticas de violação de direitos.

Entre os principais desafios estão o uso indevido de marcas registradas por terceiros, a pirataria digital em grande

escala, a cópia não autorizada de software e conteúdos audiovisuais, e a apropriação indevida de dados comerciais confidenciais. Além disso, as empresas enfrentam obstáculos significativos para fazer valer seus direitos na justiça chinesa, onde os processos são demorados, imprevisíveis e, em muitos casos, desfavoráveis a empresas estrangeiras.

Comércio eletrônico e digital

A China adota uma abordagem altamente restritiva no que se refere ao comércio eletrônico e à economia digital. Leis de cibersegurança, proteção de dados e segurança nacional exigem que empresas estrangeiras armazenem dados localmente, submetam suas operações a inspeções do governo e compartilhem informações técnicas com autoridades reguladoras.

O governo chinês também mantém um sistema abrangente de censura e controle sobre o acesso à internet, o que impede a entrada ou operação plena de muitas empresas de tecnologia americanas. Plataformas de busca, redes sociais e provedores de serviços digitais são sistematicamente bloqueados ou enfrentam exigências regulatórias inviáveis.

Serviços e investimento

A entrada e operação de empresas de serviços americanas na China é frequentemente limitada por exigências de licenciamento específicas, restrições à participação societária estrangeira e condições regulatórias assimétricas. Setores como serviços financeiros, seguros, telecomunicações, logística e saúde estão entre os mais afetados.

Embora a China tenha prometido liberalizar gradualmente esses mercados, na prática persistem entraves à entrada de empresas estrangeiras e barreiras ocultas à sua expansão. A revisão de investimentos com base em critérios de segurança nacional e o tratamento desigual em relação a empresas chinesas contribuem para um ambiente de negócios incerto e restritivo.

Coreia do Sul (25%)

Políticas de importação

A Coreia do Sul é um importante parceiro comercial dos Estados Unidos e membro do Acordo de Livre Comércio Estados Unidos-Coreia (KORUS), em vigor desde 2012. O acordo eliminou a maioria das tarifas sobre bens industriais e agrícolas, e melhorou o acesso de empresas americanas aos setores de serviços e investimentos na Coreia.

Apesar disso, os Estados Unidos continuam enfrentando barreiras estruturais e regulatórias que limitam o acesso efetivo ao mercado sul-coreano. Em 2023, a tarifa média aplicada pela Coreia do Sul sobre todos os produtos foi de 13,6 por cento. Para produtos agrícolas, a média foi significativamente mais elevada, chegando a 53,6 por cento, enquanto para produtos não agrícolas foi de 6,6 por cento. Setores sensíveis como arroz, carne, laticínios e vegetais processados continuam altamente protegidos por meio de tarifas elevadas, cotas tarifárias restritas e exigências rigorosas de certificação.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

A Coreia mantém exigências sanitárias e fitossanitárias que, segundo os Estados Unidos, excedem os padrões internacionais e dificultam a exportação de produtos agrícolas americanos. Embora o país tenha reconhecido o sistema de inspeção de carne bovina dos Estados Unidos, continua impondo regras adicionais de rotulagem, controle de idade dos animais e rastreabilidade, o que limita a competitividade dos exportadores americanos.

Exportadores de maçãs, uvas, cítricos e frutos secos também relataram atrasos no processo de aprovação fitossanitária, exigências duplicadas de testes laboratoriais e critérios de aceitação pouco transparentes. Os Estados Unidos continuam buscando o reconhecimento da equivalência regulatória e o alinhamento das práticas sul-coreanas com as normas internacionais estabelecidas pela OMC e pelo Codex Alimentarius.

Barreiras técnicas ao comércio

A Coreia do Sul mantém diversas normas técnicas, padrões e requisitos de conformidade que divergem das práticas internacionais e afetam produtos americanos dos setores automotivo, eletrônico, médico e alimentício.

No setor automotivo, embora o KORUS tenha estabelecido cotas de isenção de testes para veículos americanos, os regulamentos coreanos continuam exigindo certificações e modificações específicas que desincentivam a exportação de modelos produzidos nos Estados Unidos.

Empresas também relatam exigências excessivas para certificação de dispositivos médicos, produtos cosméticos, suplementos alimentares e equipamentos eletrônicos. A duplicação de testes, a exigência de amostras físicas e a falta de reconhecimento de certificações internacionais são apontadas como barreiras técnicas que aumentam o custo e o tempo de entrada no mercado.

Propriedade intelectual

A Coreia do Sul mantém um regime relativamente avançado de proteção à propriedade intelectual e é considerada um parceiro colaborativo dos Estados Unidos nesse tema. No entanto, persistem preocupações com a aplicação de direitos em casos de violação de software, pirataria digital e cópia de conteúdos audiovisuais.

Empresas americanas também relatam dificuldades no registro de marcas em situações de uso anterior, bem como na aplicação efetiva de decisões judiciais sobre infrações cometidas por empresas locais.

Serviços e economia digital

No setor de serviços, a Coreia do Sul impõe restrições à entrada de empresas estrangeiras em áreas como advocacia, contabilidade, seguros e transporte marítimo. Em muitos casos, a legislação exige parcerias com entidades locais, limitações de propriedade estrangeira ou certificações que dificultam o ingresso de empresas americanas.

No campo digital, a Coreia é um mercado altamente desenvolvido, mas apresenta regulamentações específicas sobre privacidade, uso de dados e armazenamento de informações que impactam empresas americanas de tecnologia. Exigências de localização de dados e registro de servidores foram apontadas como obstáculos para a operação de plataformas digitais internacionais.

Compras governamentais

Embora a Coreia do Sul seja signatária do Acordo de Compras Governamentais da OMC e do KORUS, empresas americanas relataram dificuldades em participar de licitações públicas de forma competitiva. Barreiras como requisitos de pré-qualificação, preferência por fornecedores locais e falta de transparência nos editais são desafios persistentes.

Investimento estrangeiro

A Coreia mantém mecanismos de revisão de investimentos estrangeiros com base em critérios de segurança nacional e impacto econômico. Em setores como telecomunicações, defesa e mídia, continuam em vigor restrições à participação acionária estrangeira, bem como exigências de aprovação prévia por parte de autoridades reguladoras.

Apesar do ambiente de negócios estável e do alto nível de desenvolvimento institucional, empresas americanas destacam a necessidade de maior previsibilidade regulatória e redução da discricionariedade administrativa nos processos de autorização de investimento.

Índia (26%)

Políticas de importação

A Índia mantém um dos regimes tarifários mais altos entre as principais economias do mundo. Em 2023, a tarifa média aplicada foi de 17 por cento para todos os produtos. Para produtos agrícolas, a média foi de 38,8 por cento, enquanto para produtos não agrícolas foi de 13,3 por cento.

Embora a Índia seja membro da Organização Mundial do Comércio, continua a aplicar tarifas elevadas, sobretaxas adicionais e impostos múltiplos que dificultam o acesso de produtos americanos ao mercado. As exportações agrícolas dos Estados Unidos são particularmente impactadas, com tarifas que frequentemente superam 50 por cento para produtos como nozes, frutas, queijos e carnes processadas. Além das tarifas, o governo indiano impõe encargos adicionais como o imposto de bem e serviços (GST), taxas de cess e contribuições especiais que afetam diretamente o custo final das importações.

Restrições à importação e práticas discriminatórias

A Índia utiliza várias medidas não tarifárias que restringem o comércio. Entre elas estão licenciamento de importações, proibições técnicas, requisitos de rotulagem, exigência de certificações específicas e regras de conformidade que divergem dos padrões internacionais. Alguns produtos enfrentam proibição total ou restrições quantitativas, como certos equipamentos eletrônicos usados, brinquedos, carnes e dispositivos médicos. A imposição de requisitos como testes em laboratórios locais, mesmo quando os produtos já possuem certificações reconhecidas globalmente, é uma prática comum apontada por empresas americanas como barreira significativa.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

A Índia aplica medidas sanitárias e fitossanitárias que muitas vezes não seguem critérios científicos claros nem se alinham a padrões internacionais estabelecidos. O processo de aprovação de novos produtos agrícolas e alimentos processados é considerado moroso, burocrático e opaco.

Exportadores americanos relatam atrasos na obtenção de permissões de importação, exigências excessivas de documentação e testes, além de mudanças repentinas nas regras. Produtos como maçãs, peras, uvas, carne de porco e queijos continuam enfrentando obstáculos para entrar no mercado indiano.

Além disso, os Estados Unidos observam que a Índia recorre com frequência a argumentos sanitários para proteger sua produção doméstica, especialmente em momentos de sensibilidade política ou econômica.

Propriedade intelectual

A Índia permanece na Priority Watch List do Relatório Especial 301. Embora o país tenha adotado importantes reformas legais, ainda existem lacunas significativas na aplicação dos direitos de propriedade intelectual, especialmente no setor farmacêutico e em relação a software.

O sistema de patentes é considerado imprevisível, com indeferimentos baseados em critérios amplos e subjetivos. Há também preocupações com a exigência de divulgação de informações comerciais sensíveis durante os processos de exame e com a rejeição de patentes por motivos de interesse público ou suposta falta de inovação.

Além disso, a pirataria física e digital continua sendo um problema relevante, com pouca fiscalização e punições brandas. O ambiente regulatório favorece a entrada de medicamentos genéricos mesmo antes do vencimento efetivo de patentes registradas.

Barreiras técnicas ao comércio

A Índia mantém padrões técnicos e regulatórios que frequentemente não se alinham às normas internacionais. Setores como alimentos embalados, produtos médicos, cosméticos, eletrônicos e dispositivos de telecomunicação estão sujeitos a requisitos próprios de certificação e testes.

Empresas americanas enfrentam dificuldades com regras de rotulagem específicas, exigência de certificados compulsórios emitidos por agências indianas e pouca transparência nos processos regulatórios. Também há casos em que normas são implementadas com prazos muito curtos, sem consulta prévia às partes interessadas.

Serviços e economia digital

O setor de serviços enfrenta barreiras significativas, incluindo requisitos de presença física, limitações à propriedade estrangeira, exigências de licenciamento e obstáculos regulatórios. Setores como seguros, contabilidade, advocacia, telecomunicações e comércio eletrônico são particularmente afetados.

No ambiente digital, a Índia adota políticas que impõem exigências de armazenamento local de dados, inspeções de segurança cibernética e, em alguns casos, bloqueio de serviços estrangeiros por motivos de política interna. Empresas americanas relataram dificuldades para operar plataformas digitais no país em razão de restrições legais, incertezas regulatórias e pressão por parceria com empresas locais.

Investimento estrangeiro

Embora a Índia tenha liberalizado parcialmente seu regime de investimento estrangeiro direto, muitos setores ainda estão sujeitos a limites de participação acionária, aprovação prévia do governo e requisitos de conteúdo local. Empresas americanas enfrentam desafios relacionados à instabilidade regulatória, aplicação inconsistente de regras e decisões discricionárias por parte de autoridades locais. Em alguns setores estratégicos, como defesa, mídia

e comércio eletrônico, a presença de investidores estrangeiros continua sendo limitada ou condicionada a requisitos rigorosos.

Japão (24%)

Políticas de importação

O Japão é um dos maiores mercados de exportação dos Estados Unidos e um parceiro econômico estratégico. Em 2023, a tarifa média aplicada pelo Japão sobre todos os produtos foi de 2,5 por cento. A média para produtos agrícolas foi de 11,6 por cento, enquanto para produtos não agrícolas foi de 1,9 por cento.

Embora as tarifas japonesas sejam, em geral, baixas, os Estados Unidos continuam enfrentando barreiras estruturais e regulatórias que limitam o acesso de bens e serviços americanos ao mercado japonês, especialmente nos setores agrícola, farmacêutico, médico, automotivo e de serviços financeiros.

Produtos agrícolas como arroz, trigo, carne bovina, laticínios e frutas enfrentam tarifas elevadas, cotas tarifárias e procedimentos alfandegários complexos, apesar de recentes acordos de liberalização comercial.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

O Japão mantém medidas sanitárias e fitossanitárias que, em muitos casos, seguem padrões científicos internacionais. No entanto, exportadores americanos relataram que certos requisitos são excessivamente rigorosos ou aplicados de forma inconsistente.

Por exemplo, a entrada de carne bovina dos Estados Unidos estava anteriormente limitada por exigências relacionadas à idade dos animais e ao tipo de corte, devido a preocupações com encefalopatia espongiforme bovina. Embora o Japão tenha flexibilizado essas restrições nos últimos anos, ainda há procedimentos adicionais de certificação e inspeção que impactam os exportadores americanos.

Frutas frescas, como cerejas, uvas e maçãs, também estão sujeitas a requisitos fitossanitários específicos, como tratamentos de fumigação e quarentenas, que aumentam os custos e reduzem a competitividade dos produtos.

Barreiras técnicas ao comércio

O Japão adota padrões técnicos e regulamentos próprios em diversas áreas, como automóveis, dispositivos médicos, cosméticos, alimentos processados e equipamentos eletrônicos. Em alguns casos, esses padrões não estão harmonizados com as normas internacionais, o que obriga

empresas americanas a realizar ajustes específicos para atender ao mercado japonês.

No setor automotivo, as normas japonesas de segurança e emissões exigem testes e certificações locais, mesmo para veículos que já atendem aos padrões de segurança dos Estados Unidos ou da Europa. Essas exigências elevam os custos de entrada e limitam o volume de exportações de modelos fabricados nos Estados Unidos.

Produtos médicos e farmacêuticos também enfrentam exigências regulatórias complexas. Empresas americanas relatam que o processo de aprovação para novos medicamentos e dispositivos é demorado e envolve requisitos de dados clínicos locais, o que atrasa o acesso ao mercado.

Propriedade intelectual

O Japão possui um dos sistemas de proteção à propriedade intelectual mais desenvolvidos do mundo e, de modo geral, é considerado um parceiro confiável pelos Estados Unidos nessa área. No entanto, algumas preocupações permanecem. Entre elas estão as práticas de reembolso de medicamentos, que podem prejudicar a valorização da inovação farmacêutica, e questões relacionadas à proteção de segredos comerciais e à aplicação de direitos autorais no ambiente digital.

As empresas americanas também expressaram preocupação com o tempo necessário para resolver litígios de propriedade intelectual e com o custo do sistema judicial japonês, que pode ser um fator dissuasório para pequenas e médias empresas estrangeiras.

Serviços e regulação de mercado

Os Estados Unidos identificam barreiras no setor de serviços, especialmente em áreas como seguros, serviços financeiros, assistência médica e consultoria legal. A estrutura regulatória japonesa favorece, em alguns casos, empresas locais por meio de exigências de licenciamento, limitações operacionais e regras tributárias específicas. No setor de seguros, por exemplo, o papel dominante das afiliadas do governo japonês, como a Japan Post Insurance, gera preocupações sobre concorrência leal. Empresas americanas também enfrentam desafios na introdução de novos produtos devido à complexidade dos processos de aprovação regulatória.

No setor financeiro, as exigências de documentação e conformidade são consideradas onerosas, especialmente para produtos e serviços digitais. Além disso, a falta de harmonização de normas contábeis e de supervisão dificulta a operação de instituições estrangeiras.

Comércio eletrônico e economia digital

O Japão é um mercado altamente digitalizado, mas mantém exigências regulatórias específicas para a operação de plataformas de comércio eletrônico, serviços de dados e transferência de tecnologia. A proteção à privacidade dos dados é rígida, e os reguladores impõem exigências de segurança cibernética e compliance que afetam empresas internacionais.

Empresas americanas relataram preocupações com o potencial de políticas futuras que possam restringir a transferência transfronteiriça de dados ou impor requisitos locais de armazenamento, o que afetaria negativamente modelos de negócio baseados em nuvem.

Investimento estrangeiro

Embora o Japão mantenha uma política aberta ao investimento estrangeiro, em 2020 o governo ampliou os poderes de revisão de investimentos com base em considerações de segurança nacional. Isso aumentou a incerteza para investidores estrangeiros, especialmente em setores como tecnologia, infraestrutura, telecomunicações e energia.

As empresas americanas expressaram preocupação com a falta de clareza nos critérios de revisão, os prazos longos e a possibilidade de rejeição de investimentos com base em interpretações amplas dos interesses nacionais. Ainda que a maioria das revisões seja aprovada, a percepção de risco regulatório pode desestimular novos investimentos.

México (25% aço, alumínio e carros)

Políticas de importação

O México é o segundo maior parceiro comercial dos Estados Unidos e membro do Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA), em vigor desde 1º de julho de 2020. Esse acordo substituiu o antigo NAFTA e garante acesso preferencial para praticamente todas as exportações americanas de bens ao mercado mexicano.

Em 2023, a tarifa média aplicada pelo México a produtos de países que não possuem acordo comercial foi de 6,4 por cento. No entanto, devido ao USMCA, a maioria dos produtos dos Estados Unidos entra no México com tarifa zero. Ainda assim, persistem desafios comerciais relevantes, sobretudo relacionados a medidas regulatórias, políticas sanitárias e práticas administrativas que impactam a previsibilidade e a competitividade de empresas americanas.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

O México impõe uma série de medidas sanitárias e fitossanitárias que afetam produtos agrícolas dos Estados Unidos, muitas vezes sem fundamentação científica adequada ou em desacordo com normas internacionais.

Desde 2020, o governo mexicano restringiu gradualmente a importação e o uso de milho geneticamente modificado e de glifosato, sob alegações de proteção à saúde e ao meio ambiente. Os Estados Unidos contestam essas medidas por considerá-las arbitrárias, não baseadas em evidências científicas e em violação das obrigações do México sob o USMCA. A disputa foi formalmente levada ao mecanismo de resolução de controvérsias do acordo em 2023.

Exportadores americanos também enfrentam exigências adicionais de certificação sanitária para carnes, laticínios, frutas e nozes. Apesar dos avanços regulatórios

em anos anteriores, empresas relataram atrasos e inconsistências na aceitação de certificados emitidos pelas autoridades dos Estados Unidos.

Barreiras técnicas ao comércio

O México adota normas técnicas e regulamentos próprios em setores como eletrônicos, produtos automotivos, alimentos processados e dispositivos médicos. Embora muitas dessas normas estejam alinhadas com padrões internacionais, empresas americanas apontam preocupações com:

- Falta de transparência nos processos de consulta pública
- Aplicação imediata de novas exigências sem período de transição
- Exigência de testes e certificações em laboratórios mexicanos, mesmo quando há certificações internacionais equivalentes

Empresas dos Estados Unidos relataram dificuldades específicas com normas sobre rotulagem frontal de alimentos embalados, obrigatórias desde 2020, que impõem advertências visuais sobre açúcar, sódio, gordura e calorias. Segundo os exportadores, essas exigências foram implementadas sem diálogo adequado e prejudicaram produtos importados que não foram formulados com base nos critérios mexicanos.

Compras governamentais

Embora o USMCA contenha compromissos em matéria de compras governamentais, os Estados Unidos não têm acesso ao mercado federal de compras públicas do México. Após a entrada em vigor do novo acordo, o México retirou-se do capítulo de compras governamentais para fornecedores estrangeiros, o que limita a participação de empresas americanas em licitações federais.

Além disso, em níveis estadual e municipal, fornecedores dos Estados Unidos enfrentam requisitos de presença local, discricionariedade administrativa e favorecimento informal de empresas mexicanas. Os Estados Unidos continuam monitorando esses obstáculos para garantir que não violem os princípios do USMCA.

Propriedade intelectual

O México implementou reformas importantes em seu regime de propriedade intelectual como parte da modernização do acordo comercial com os Estados Unidos e o Canadá. Essas reformas ampliaram a proteção a direitos autorais, patentes, dados regulatórios e marcas registradas.

No entanto, persistem desafios na aplicação efetiva dessas leis. Empresas americanas apontam níveis elevados de pirataria física e digital, inclusive em plataformas online, e dificuldades no enforcement judicial. Além disso, preocupações foram levantadas com a atuação de entidades coletivas de gestão de direitos autorais e com a

transparência nos procedimentos de registro e renovação de patentes farmacêuticas.

Setores de serviços e digital

O setor de serviços enfrenta barreiras regulatórias e práticas discriminatórias, especialmente em áreas como energia, telecomunicações e plataformas digitais. Desde 2018, o governo mexicano adotou uma política de fortalecimento de empresas estatais, em especial a Comissão Federal de Eletricidade (CFE) e a Pemex, limitando o espaço para a atuação de empresas estrangeiras.

Os Estados Unidos têm manifestado preocupações com a reversão de reformas anteriores no setor energético e com a priorização regulatória das estatais mexicanas, o que afeta empresas americanas que atuam na geração, transmissão e comercialização de energia.

No ambiente digital, o México ainda carece de uma estrutura regulatória estável para lidar com privacidade de dados, cibersegurança e tributação de serviços digitais. Empresas americanas relataram preocupações com propostas que poderiam levar à exigência de armazenamento local de dados e à criação de impostos sobre serviços transfronteiriços.

Investimento estrangeiro

Apesar de o México manter uma política formalmente aberta ao investimento estrangeiro, existem setores estratégicos com restrições à participação de capital estrangeiro, como petróleo, transporte ferroviário e transmissão de energia. Além disso, investidores americanos relatam preocupações com:

- Insegurança jurídica em contratos com entidades estatais
 - Reversões regulatórias não anunciadas
 - Lentidão e falta de clareza nos processos administrativos
- Casos recentes de cancelamento de autorizações no setor energético e de alteração de regras para concessões públicas levantaram dúvidas sobre a previsibilidade do ambiente regulatório no México. Os Estados Unidos seguem monitorando esses desenvolvimentos à luz das obrigações assumidas pelo México no USMCA.

União Europeia (20%)

Políticas de importação

A União Europeia é um dos principais parceiros comerciais dos Estados Unidos, com relações econômicas densas e diversificadas. Em 2023, a tarifa média aplicada pela União Europeia sobre todos os produtos foi de 5,1 por cento. Para produtos agrícolas, a média foi de 11,7 por cento, e para produtos não agrícolas, de 4,2 por cento.

Embora os Estados Unidos e a União Europeia tenham um relacionamento comercial historicamente estreito, diversas barreiras tarifárias e não tarifárias continuam a limitar o acesso de produtos americanos ao mercado europeu. A estrutura tarifária da UE é particularmente protetiva em relação a produtos agrícolas, como carnes, laticínios, frutas, grãos e bebidas alcoólicas.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

A União Europeia mantém uma das abordagens mais restritivas do mundo no que se refere a medidas sanitárias e fitossanitárias. Segundo os Estados Unidos, muitas dessas medidas não se baseiam em avaliações de risco adequadas nem estão alinhadas aos padrões científicos internacionais acordados no âmbito da Organização Mundial do Comércio e do Codex Alimentarius.

Produtos como carne bovina tratada com hormônios, aves tratadas com soluções antimicrobianas, carne suína, milho e soja geneticamente modificados, além de frutas frescas, continuam a enfrentar barreiras significativas para sua entrada no mercado europeu. O processo de aprovação para produtos biotecnológicos é lento, politizado e pouco transparente, o que prejudica a previsibilidade para os exportadores americanos.

Os Estados Unidos também criticam a aplicação do princípio da precaução pela UE de forma ampla, como justificativa para limitar o comércio de produtos que já foram considerados seguros por autoridades reguladoras de outros países.

Barreiras técnicas ao comércio

A União Europeia impõe requisitos técnicos rigorosos, especialmente em áreas como rotulagem, segurança de produtos, sustentabilidade ambiental e saúde pública. Embora muitas dessas exigências tenham objetivos legítimos, empresas americanas relatam dificuldades com a complexidade regulatória, a falta de harmonização com padrões internacionais e a fragmentação entre os Estados-membros na aplicação das regras.

A introdução de novas regulamentações ambientais, como o Pacto Verde Europeu e as exigências sobre pegada de carbono, rotulagem ambiental e sustentabilidade na cadeia de suprimentos, tem gerado preocupações quanto à criação de barreiras indiretas ao comércio. As empresas americanas expressaram preocupação com o risco de discriminação contra produtos importados, caso as exigências não considerem a equivalência dos métodos produtivos adotados fora da União Europeia.

Compras governamentais

Embora a União Europeia seja signatária do Acordo de Compras Governamentais da OMC, os Estados Unidos identificam barreiras persistentes ao acesso de fornecedores americanos a contratos públicos nos países membros. Tais barreiras incluem exigências de presença local, limitações técnicas ou legais à participação de empresas não europeias e ausência de transparência em certos processos licitatórios.

Além disso, a legislação da UE permite que os Estados-membros priorizem fornecedores europeus em determinados setores estratégicos, o que pode prejudicar a competição equitativa com empresas americanas.

Propriedade intelectual

A União Europeia possui um sistema robusto de proteção à propriedade intelectual, com elevados padrões legais e

institucionais. No entanto, os Estados Unidos apontam preocupações em algumas áreas específicas.

Entre elas está o regime de indicações geográficas da UE, que os Estados Unidos consideram excessivamente amplo e discriminatório. A proteção concedida a produtos com denominações geográficas específicas pode impedir a comercialização de produtos americanos com nomes tradicionalmente usados no mercado internacional, como "parmesão", "feta" e "prosciutto".

Os Estados Unidos também observam que, em certos casos, o processo de registro de patentes e a proteção de dados regulatórios para produtos farmacêuticos e agrícolas podem ser inconsistentes entre os Estados-membros, gerando incertezas para empresas americanas.

Comércio digital e dados

A União Europeia adota uma abordagem regulatória rigorosa sobre privacidade e proteção de dados pessoais, ancorada no Regulamento Geral de Proteção de Dados (GDPR). Embora os Estados Unidos reconheçam a importância da proteção de dados, expressam preocupação com o impacto do GDPR sobre empresas americanas que operam serviços digitais na Europa. O requisito de consentimento explícito, as restrições à transferência internacional de dados e a possibilidade de multas elevadas criam desafios significativos, especialmente para pequenas e médias empresas. O processo de negociação de um novo acordo de transferência de dados entre os Estados Unidos e a União Europeia tem sido complexo, refletindo as diferenças fundamentais entre os dois sistemas jurídicos.

Investimento estrangeiro

A União Europeia, em geral, mantém um ambiente aberto ao investimento estrangeiro. No entanto, diversos Estados-membros implementaram ou reforçaram mecanismos de revisão de investimentos com base em critérios de segurança nacional, especialmente em setores considerados sensíveis, como tecnologia, infraestrutura crítica, energia e saúde.

Essas revisões, embora legítimas do ponto de vista da segurança nacional, geram incertezas para investidores estrangeiros, incluindo empresas americanas. Os Estados Unidos recomendam maior transparência, previsibilidade e alinhamento entre os Estados-membros quanto aos critérios utilizados e aos prazos de análise.

Resumo conclusivo

A seguir está a análise conclusiva por categoria de barreira comercial, com base nos dados técnicos dos dez países avaliados e na tabela de comércio bilateral extraída do Anexo II do relatório.

1. Tarifas Elevadas

Análise:

As tarifas continuam sendo uma barreira tradicional, especialmente em países com política industrial ou agrícola protecionista.

- Altamente protecionistas: Índia (média geral de 17%, agrícolas acima de 38%), China, Argentina e Brasil.

- Moderadamente restritivos: México e União Europeia, especialmente em setores agrícolas.
- Baixa incidência: Japão, Canadá e Austrália já reduziram substancialmente suas tarifas, refletindo compromissos multilaterais ou bilaterais.

Alerta:

A presença contínua de tarifas elevadas nos principais mercados emergentes prejudica a competitividade de produtos americanos, sobretudo nos setores agrícola, alimentício e de bens de consumo.

2. Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)

Análise:

Barreiras SPS são frequentemente aplicadas de forma a mascarar proteção comercial.

- Críticas severas: China, Índia, União Europeia e México foram citados por exigências excessivas, falta de transparência ou medidas não baseadas em ciência.
- Países como Japão e Coreia do Sul aplicam SPS com maior base científica, mas ainda impõem atrasos e exigências adicionais.
- Austrália e Argentina mantêm proibições específicas que afetam significativamente produtos agrícolas dos EUA.

Alerta:

Essas medidas são sensíveis, pois envolvem alimentos e saúde pública, mas frequentemente não seguem padrões internacionais, o que torna difícil sua contestação formal.

3. Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)

Análise:

Barreiras técnicas são hoje uma das formas mais sofisticadas de proteção.

- Uso frequente: Índia, China, Brasil e México utilizam exigências técnicas e regulatórias como controle de acesso ao mercado.
- Regulamentações ambientais e de consumo: União Europeia é destaque por sua agenda regulatória ambiental (ex: Pacto Verde) que pode funcionar como barreira disfarçada.
- Japão e Coreia do Sul impõem barreiras técnicas baseadas em padrões locais, especialmente em produtos industriais.

Alerta:

A falta de reconhecimento mútuo de normas e certificações técnicas encarece o acesso ao mercado e afeta especialmente as pequenas e médias empresas exportadoras.

4. Propriedade Intelectual (PI)

Análise:

Embora vários países tenham marcos legais modernos, a efetiva aplicação é o principal problema.

- Situação crítica: China, Índia, Brasil e Argentina apresentam lacunas na proteção e no enforcement, além de altos níveis de pirataria.

- Regimes fortes: Japão, Coreia do Sul, Canadá e União Europeia têm sistemas maduros, mas ainda geram controvérsias em pontos específicos, como patentes farmacêuticas e indicações geográficas.

Alerta:

A PI é essencial para empresas de tecnologia, saúde e mídia. Barreiras nesta categoria inibem inovação e investimento direto estrangeiro.

5. Serviços e Comércio Digital

Análise:

Barreiras neste segmento afetam plataformas, provedores de dados, telecomunicações e serviços financeiros.

- Ambientes mais restritivos: China, Índia, México e Brasil limitam a operação de empresas estrangeiras com exigências como localização de dados, parcerias compulsórias e censura.

- Europa e Coreia do Sul mantêm ambientes digitais mais abertos, mas impõem fortes exigências de compliance (ex: GDPR, regras de segurança cibernética).

- Austrália e Japão adotam legislações digitais com impacto crescente sobre big techs.

Alerta:

O crescimento do setor digital exige normas claras, previsíveis e interoperáveis. A tendência global é de regulação mais intensa, o que exige atenção contínua dos formuladores de política comercial.

6. Barreiras ao Investimento

Análise:

A maioria dos países revisa investimentos estrangeiros com base em segurança nacional ou política industrial.

- Atenção especial: China, Índia e México têm restrições severas e decisões discricionárias.

- Casos de incerteza jurídica: Brasil, Argentina e Coreia do Sul enfrentam críticas por regramentos pouco previsíveis ou protecionismo disfarçado.

- Revisões técnicas e transparentes: Japão, Canadá e União Europeia adotam mecanismos formais, mas os Estados Unidos solicitam mais padronização entre os membros da UE.

Alerta:

Instabilidade regulatória e exigências de conteúdo local continuam como entraves à atração de capital em setores como energia, tecnologia e infraestrutura.

A análise mostra que, embora o acesso preferencial em tarifas tenha avançado nos últimos anos, as barreiras não tarifárias - sanitárias, técnicas, digitais e de

investimento - se tornaram os principais entraves ao comércio exterior dos EUA. O impacto é mais visível nos mercados emergentes, mas também está presente em parceiros tradicionais com agendas regulatórias ativas, como a União Europeia.

As empresas americanas precisam, cada vez mais, de apoio institucional, inteligência regulatória e estratégias multilaterais para acessar mercados estratégicos. A defesa da previsibilidade, da ciência regulatória e da reciprocidade comercial continuará sendo central na política de comércio exterior dos EUA.

Traduzido e resumo conclusivo feito por PhD Bertoncello