

# abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual  
Clipping da imprensa

*Brasília, 15 de maio de 2019 às 08h48*  
*Seleção de Notícias*

Época Negócios - Online | BR

Propriedade Intelectual

Quem tem mais a perder na guerra comercial entre EUA e China? .....	3
---	---

MUNDO

Jornal do Senado | BR

Propriedade Intelectual

Modernização do marco legal das franquias é aprovada na CAE - Senado Notícias .....	6
---	---

# Quem tem mais a perder na guerra comercial entre EUA e China?

MUNDO



Trump com autoridade chinesa destacada para as negociações comerciais, o vice-premiê Liu He (Foto: EPA)

A guerra comercial entre EUA e China se agravou nos últimos dias, e os dois países anunciaram novas tarifas sobre bilhões de dólares em produtos uns dos outros.

O presidente americano, Donald Trump, disse repetidas vezes que a China pagará esses custos, apesar de seu assessor econômico, Larry Kudlow, ter admitido que cabe às empresas americanas pagarem as tarifas sobre quaisquer bens trazidos da China.

Trump afirma também que a guerra comercial é boa para os EUA e gera bilhões de dólares para o Tesouro americano. Ele está certo? Quem vai perder mais à medida que o conflito aumenta?

Quem paga de fato pelo aumento de tarifas nos EUA?

Os importadores americanos, e não as exportadoras chinesas, pagam as tarifas sob a forma de impostos ao governo dos EUA, afirma Christophe Bondy, advogado da Cooley LLP.

Bondy, que foi consultor-sênior do governo canadense durante as negociações do acordo de livre-comércio entre Canadá e a União Europeia, diz que é provável que esses custos adicionais sejam simplesmente repassados aos consumidores americanos

na forma de preços mais altos.

"As tarifas têm um efeito avassalador nas cadeias de suprimentos", disse.

Qual é o impacto da guerra comercial na China?

A China continua sendo o principal parceiro comercial dos Estados Unidos, com alta de 7% nas exportações no ano passado. No entanto, os fluxos comerciais para os EUA caíram em 9% no primeiro trimestre de 2019, sinalizando que a guerra comercial está começando a surtir efeitos mais significativos.

Apesar disso, Meredith Crowley, especialista em Comércio da Universidade de Cambridge, diz que não há evidências de que as empresas chinesas tenham cortado seus preços como uma estratégia para não perder vendas às empresas americanas.

"Alguns exportadores de produtos altamente substituíveis acabam de sair do mercado, já que as empresas americanas começaram a importar de outros lugares. Suas margens são muito baixas, e as tarifas estão claramente prejudicando essas empresas."

"Acho que aqueles que vendem produtos altamente especializados não reduziram seus preços, possivelmente porque os importadores dos EUA confiam demais neles."

E qual tem sido o impacto nos EUA?

De acordo com dois estudos acadêmicos publicados em março, empresas e consumidores americanos pagaram quase todo o custo das tarifas comerciais dos EUA impostas às importações da China e a outros países no ano passado.

Continuação: Quem tem mais a perder na guerra comercial entre EUA e China?

Economistas do Banco Central de Nova York, da Universidade Princeton e da Universidade Columbia calcularam que as tarifas impostas a uma ampla gama de importações, de aço a máquinas de lavar, custam US\$ 3 bilhões por mês em custos tributários adicionais.

Eles identificaram também mais US\$ 1,4 bilhão em perdas relacionadas à demanda.

Outro estudo, assinado por nomes como Pinelopi Goldberg, economista-chefe do Banco Mundial, também descobriu que os consumidores e as empresas americanas estavam pagando a maior parte dos custos das tarifas.

Segundo sua análise, depois de levar em conta a retaliação de outros países, as maiores vítimas das guerras comerciais de Trump foram os agricultores e trabalhadores em áreas que apoiaram Trump nas eleições presidenciais de 2016.

Por que as empresas dos EUA não vão simplesmente comprar em outros países?

Trump disse que as empresas dos EUA que importam da China devem procurar os produtos em outro lugar - talvez no Vietnã - ou, melhor ainda, comprar de fabricantes americanos.

Mas Bondy, especialista em acordos comerciais, diz que essa mudança não é tão simples.

"Leva muito tempo para a produtividade e as cadeias de valor serem reorientadas, e tudo isso tem um custo. Pegue como exemplo as tarifas de aço que os EUA impuseram no ano passado - não é como se de repente houvesse centenas de novas fábricas sendo construídas nos EUA."

A China também é uma potência industrial, superando seus rivais mais próximos, o que dificulta sua substituição nas cadeias globais de fornecimento.

Tarifas comerciais já funcionaram em algum momento?

Há pouca evidência para afirmar que essas medidas são efetivas, afirmam tanto Bondy quanto Crowley, de Cambridge.

Em 2009, o então presidente americano, Barack Obama, aplicou uma alta tarifa de 35% sobre pneus chineses, citando um aumento nas importações que custavam empregos nos EUA.

Mas uma pesquisa do Instituto Peterson de Economia Internacional de 2012 mostrou que, embora cerca de 1.200 empregos tenham sido economizados, o dinheiro extra que os consumidores americanos precisaram gastar levou à redução de gastos em outros bens de varejo, "indiretamente diminuindo o emprego no setor".

"Somando-se à coluna das perdas, a China retaliou impondo normas antidumping às exportações de peças de frango dos EUA, custando à indústria cerca de US\$ 1 bilhão em vendas", afirmava esse documento.

O único exemplo geralmente dado para defender as tarifas é a decisão do ex-presidente americano Ronald Reagan de impor altas taxas às motocicletas japonesas em 1983.

O movimento é creditado como um resgate da concorrente americana Harley Davidson de uma onda de competidores estrangeiros.

Mas alguns argumentam que foram os próprios esforços da empresa - incluindo modernizar suas fábricas e construir motores melhores - que realmente impulsionaram sua recuperação.

As tarifas dos EUA forçarão a China a aceitar um acordo?

Crowley, de Cambridge, afirma que a conjuntura de obrigações e necessidades pode atrair a China de vol-

Continuação: Quem tem mais a perder na guerra comercial entre EUA e China?

ta à mesa de negociações, mas a especialista não espera que eles ofereçam ou aceitem compromissos radicais.

"Sim, os chineses estão tendo uma desaceleração maior no crescimento, e exportam mais para os EUA do que vice-versa, então sofrerão mais com uma guerra comercial. Mas eles não estão realmente interessados em mudar suas leis, e mesmo se o fizerem, eles realmente têm a cultura legal para impor isso?"

Bondy, que assessorou o Canadá no acordo com a União Europeia, acha que as ameaças tarifárias do

Trump tratam mais de aumentar sua base de eleitores de olho na reeleição em 2020 e emplacar manchetes em sites e jornais.

"As tarifas são mais fáceis de entender do que o trabalho árduo de negociar conjuntos comuns de regras sobre coisas como o comportamento de entidades estatais, proteção da **propriedade** intelectual, acesso justo a mercados e proteções básicas para trabalhadores e meio ambiente".

## Modernização do marco legal das franquias é aprovada na CAE - Senado Notícias

A Comissão de Assuntos Econômicos (CAE) aprovou, nesta terça-feira (14), projeto de lei da Câmara (PLC) 219/2015 que pretende modernizar o marco legal das franquias no Brasil. O texto segue para análise no Plenário.

O PLC 219/2015 revoga a atual lei sobre contratos de franquia empresarial (Lei 8.955, de 1994), substituindo-a por novas regras. Entre outros pontos, a proposta obriga o franqueador a fornecer ao interessado uma Circular de Oferta de Franquia (COF) com uma antecedência mínima de dez dias à assinatura do contrato ou do pagamento de taxas pelo franqueado. A proposição estabelece ampla liberdade contratual, desde que as opções estejam previstas na COF.

Devem constar do novo documento exigido descrição detalhada da franquia, descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado; remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca e de outros direitos de **propriedade** intelectual do franqueador; e indicação do que é oferecido ao franqueado pelo franqueador, como suporte, incorporação de **inovações** tecnológicas às franquias, treinamento do franqueado e de seus funcionários.

Também deve se informar na COF o âmbito territorial exclusivo para o franqueado, as quotas mínimas de aquisição, a possibilidade de recusa de produtos, o direito de transferência, assim como os critérios objetivos de seleção do franqueado, definidos pelo franqueador. O contrato de franquia poderá ser anulado caso as informações da COF sejam falsas.

O projeto também autoriza as empresas públicas, as sociedades de economia mista e as entidades controladas direta ou indiretamente pela União, estados, Distrito Federal e municípios a adotar o sistema de

franquia, no que couber ao processo de licitação. Nestes casos, a COF deverá ser divulgada no início do processo de seleção.

Para a relatora na CAE, senadora Kátia Abreu (PDT-TO), a proposta gera segurança jurídica e possibilita a expansão do setor.

- A proposta avança para definir aspectos relativos a direitos de **propriedade** intelectual, a aplicação do instituto aos diversos setores da economia e exclui termos desnecessários ao promover adequações redacionais em relação à lei hoje em vigor. Busca também simplificar procedimentos burocráticos, melhorar o nível de informação ao franqueado em potencial e atribuir transparência à política de preços do empreendimento - defendeu.

### Sublocação

O PLC 219/2015, de autoria do ex-deputado Alberto Mourão, detalha as condições de sublocação do ponto comercial ao franqueado. Caso o franqueador seja o locatário do imóvel a ser sublocado ao franqueado, haverá possibilidade de estabelecimento do valor da sublocação em valor superior ao da locação, desde que exista a devida previsão na COF. O projeto garante ainda que o valor pago ao franqueador na sublocação não poderá causar "excessiva onerosidade" ao franqueado.

Kátia Abreu ressaltou que a proposta soluciona a controvérsia sobre o valor de sublocação das instalações comerciais. De acordo com a Lei do Inquilinato, o aluguel da sublocação não pode ser superior ao da locação, mas o Poder Judiciário tem sido favorável aos franqueadores. O projeto deixa claro que é preciso haver a previsão para o negócio ocorrer.

### Fornecedor

Continuação: Modernização do marco legal das franquias é aprovada na CAE - Senado Notícias

Segundo Kátia, o projeto de lei corrige a terminologia da lei vigente sobre franquias, afastando a possibilidade de que o contrato dessa espécie possa ser interpretado como relação de consumo ou - no que se refere ao período de avaliação e treinamento - como relação empregatícia.

- A proposta busca demarcar a relação do franqueado como sendo própria de fornecedor e não de consumidor, em relação ao franqueador - destacou a relatora.

No caso das franquias internacionais, há expressa opção pela autonomia da vontade, permitindo-se que as partes escolham livremente o direito aplicável ao contrato, desde que referente ao domicílio de um dos contratantes, sem levar em conta, necessariamente, a

aplicação do direito do local em que o contrato foi celebrado.

## Números

De acordo com o documento intitulado Desempenho do Franchising em 2018, da Associação Brasileira de Franchising (ABF), o número de unidades franqueadas em 2018 cresceu 5,2% em relação a 2017, alcançando mais de 153 mil unidades em todo país. Além disso, diferentemente dos outros segmentos no mercado de trabalho, a expansão na geração de empregos diretos no setor de franquias alcançou 9% em 2018 proporcionando cerca de 1,3 milhão de empregos.

## Índice remissivo de assuntos

**Propriedade Intelectual**

3, 6

**Inovação**

6