



CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA - UNICEUB  
FACULDADE DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E CIÊNCIAS SOCIAIS – FAJS

CAROLINE FERREIRA DOLBETH COSTA

**BARREIRAS COMERCIAIS IMPOSTAS PELOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA  
ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DOS PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS**

Brasília-DF  
2010

CAROLINE FERREIRA DOLBETH COSTA

**BARREIRAS COMERCIAIS IMPOSTAS PELOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA  
ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DOS PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Relações Internacionais do Centro Universitário de Brasília – UNICEUB, como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Relações Internacionais.

Professor Orientador: Carlito Roberto Zanetti

Brasília-DF  
2010

CAROLINE FERREIRA DOLBETH COSTA

**BARREIRAS COMERCIAIS IMPOSTAS PELOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA  
ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DOS PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Relações Internacionais do Centro Universitário de Brasília – UNICEUB, como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Relações Internacionais.

Professor Orientador: Carlito Roberto Zanetti

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Carlito Roberto Zanetti  
Orientador

---

Prof<sup>a</sup>. Fátima Aparecida Faro Marques  
Examinadora

---

Prof. Marcelo Gonçalves do Valle  
Examinador

Brasília-DF  
2010

Dedico este trabalho acadêmico aos meus avós maternos que, mesmo com a distância geográfica, jamais deixaram de contribuir para mais essa vitória alcançada. Dedico também aos meus pais, ao meu marido e as minhas melhores amigas, que sempre estiveram ao meu lado.

Agradeço primeiramente a Deus por mais essa conquista, aos meus pais que apoiaram e acompanharam pacientemente toda minha trajetória acadêmica. No entanto, agradeço especialmente minha mãe que sempre teve uma paciência invejável quando o *stress* dos estudos tomava conta do meu ser. Agradeço ainda ao meu mais novo companheiro nessa jornada, Aender, que vem me apoiando e ajudando na finalização deste trabalho. E por fim, agradeço aos meus amigos mais próximos que, cada um do seu jeito, me incentivaram durante toda a caminhada.

## RESUMO

Este trabalho tem como finalidade analisar as exportações brasileiras para os Estados Unidos da América – EUA, demonstrando sua potencialidade no comércio internacional, bem como as barreiras comerciais enfrentadas pelo Brasil naquele país. No entanto, o foco principal desta pesquisa são as barreiras comerciais (tanto tarifárias como não-tarifárias) impostas pelos EUA aos principais produtos agrícolas brasileiros exportados, visto que tais barreiras, mesmo que em poucas áreas, constituem motivo da mais séria preocupação para o Brasil, pois se concentram justamente em áreas nas quais o país é especialmente competitivo, e por isso especialmente relevante para as exportações nacionais.

**Palavras-Chave:** Exportação; Comércio Internacional; Relações Comerciais; Barreiras Comerciais; Brasil; Estados Unidos da América; Produtos Agrícolas.

## ABSTRACT

This work aims to analyze the Brazilian exports to the United States of America - USA, demonstrating its potential in international trade and the trade barriers faced by Brazil in that country. However, the main focus of this research are trade barriers (both tariff and non-tariff) set by the USA to major agricultural products exported from Brazil, since such barriers, even in a few areas is a matter of serious concern to Brazil they just concentrate on areas where the country is especially competitive, and therefore especially relevant to national exports.

**Key-Words:** Exports; International Trade; Trade Relations; trade barriers; Brazil; United States of America; Agricultural products.

## SUMÁRIO

<b>Lista De Siglas.....</b>	<b>10</b>
<b>Lista de Anexos, Gráficos e Tabelas.....</b>	<b>12</b>
<b>Introdução.....</b>	<b>13</b>
<b>Referencial Teórico e Metodológico.....</b>	<b>17</b>
<b>I. HISTÓRICO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E A CRIAÇÃO DA OMC.....</b>	<b>21</b>
1    EVOLUÇÃO HISTÓRICA: DO GATT À OMC.....	21
2    O G-20.....	25
3    A RODADA DE DOHA.....	27
<b>II. COMÉRCIO BILATERAL: BRASIL-EUA.....</b>	<b>31</b>
1    HISTÓRICO DA RELAÇÃO BILATERAL: BRASIL-EUA.....	31
2    OS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA.....	36
3    PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS EXPORTADOS.....	40
3.1    AÇÚCAR.....	42
3.2    SOJA.....	44
3.3    ALGODÃO.....	45
3.4    MILHO.....	48
3.5    CAMARÃO.....	49
3.6    CARNE BOVINA.....	51
3.6.1    CARNE BOVINA IN NATURA.....	51
3.6.2    CARNE PROCESSADA.....	52
3.7    CARNE SUÍNA.....	52
3.8    FRANGO.....	53
3.9    FRUTAS E LEGUMES.....	53



3.9.1 AUMENTOS SAZONAIS DE TARIFAS DE PRODUTOS AGRÍCOLAS.....	54
3.9.2 BARREIRAS FITOSSANITÁRIAS.....	55
3.10 TABACO.....	56
<b>III. CONCLUSÕES.....</b>	<b>60</b>
<b>Bibliografia.....</b>	<b>62</b>
<b>Bibliografia: Endereços Eletrônicos.....</b>	<b>64</b>
<b>Anexo I – Histórico da Defesa Comercial no Brasil.....</b>	<b>69</b>
<b>Anexo II – Estrutura dos Acordos Negociados na Rodada Uruguai.....</b>	<b>71</b>
<b>Anexo III – Tipos de Barreiras Externas.....</b>	<b>72</b>
<b>Anexo IV - Frutas e Legumes Brasileiros Proibidos, Restritos e Admitidos no Mercado Norte-Americano.....</b>	<b>74</b>

## LISTA DE SIGLAS

ABIEC	Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne
ABIOVE	Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais
AD	<i>Antidumping</i>
ALCA	Área de Livre Comércio das Américas
APHIS	<i>Animal and Plant Health and Inspection Service</i>
BIRD	Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento
BRICs	Brasil, Rússia, Índia e China
CAMEX	Câmara de Comércio Exterior
CCA	Comitê Consultivo Agrícola
CIDA	<i>Canadian International Development Agency</i>
CIPV	Convenção Internacional para a Proteção dos Vegetais
CPA	Comissão de Política Aduaneira
DECEX	Departamento de Comércio Exterior
DECOM	Departamento de Defesa Comercial
DOC	Departamento de Comércio
DOU	Diário Oficial da União
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EMPAF	Empresa de Armazenagem Frigorífica
EUA	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
FSIS	<i>Food Safety and in Spection Service</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
HACCP	<i>Hazard Analysis and Critical Control Points</i>
HFCS	<i>High Fructose Corn Syrup</i>
ICONE	Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais
ITC	<i>International Trade Comission</i>
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MEFP	Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MICT	Ministério da Indústria, Comércio e Turismo
MTCR	<i>Missile Technology Control Regime</i>
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>

NMF	Nação Mais Favorecida
OIC	Organização Internacional do Comércio
OIE	Organização Mundial de Saúde Animal
OMB	<i>Office of Management and Budget</i>
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
PSI	Processo de Substituição de Importações
SCGP	<i>Supplier Credit Guarantee Program</i>
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SGP	Sistema Geral de Preferências
SMC	Sistema Multilateral do Comércio
SNE	Secretaria Nacional de Economia
TEC	Tarifa Externa Comum
TEDs	<i>Turtle Excluder Devices</i>
TRIPs	<i>Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>
TRIMs	<i>Trade Related Investment Measures</i>
UE	União Européia
USA	<i>United States of America</i>
USDA	<i>United States Department of Agriculture</i>
WTO	<i>World Trade Organization</i>

## **LISTA DE ANEXOS, GRÁFICOS E TABELAS**

### **TABELA 1.1.1**

Negociações Multilaterais de Comércio no âmbito Do GATT.....22

### **GRÁFICO 2.1.1**

Comércio Bilateral Total: Brasil - Estados Unidos.....35

### **GRÁFICO 2.2.1**

Comércio Bilateral Agrícola: Brasil - Estados Unidos.....39

### **GRÁFICO 2.2.2**

Exportações Brasileiras para os Estados Unidos.....39

### **TABELA 2.3.1**

Barreiras às Exportações Brasileiras nos Estados Unidos.....41

### **ANEXO I**

Histórico da Defesa Comercial no Brasil.....68

### **ANEXO II**

Estrutura dos Acordos Negociados na Rodada Uruguai.....70

### **ANEXO III**

Tipos de Barreiras Externas.....71

### **ANEXO IV**

Frutas e Legumes Brasileiros Proibidos, Restritos e Admitidos no Mercado Norte-  
Americano.....73

## INTRODUÇÃO

De acordo o Relatório produzido pela Embaixada do Brasil em Washington<sup>1</sup>, as relações entre Brasil e Estados Unidos da América – EUA vêm se aprofundando e amadurecendo ao longo dos anos no que diz respeito ao diálogo político, bem como em temas da agenda econômica. Nesse contexto, os dois encontros presidenciais ocorridos em março de 2007 favoreceram uma intensificação do relacionamento bilateral, fundado em respeito mútuo e comunhão de valores. Nos encontros realizados em São Paulo (Brasil) e Camp David (Maryland - EUA), onde foi estabelecida, pelos Presidentes Lula e Bush (Presidente Norteamericano à época), a agenda de cooperação política e econômica revela a abrangência do diálogo estratégico entre os dois países em todas as esferas (bilateral, regional, multilateral e global).

Assim, os encontros presidenciais citados ensejaram o anúncio de novas iniciativas no plano econômico-comercial, além de possibilitar a continuidade do diálogo sobre a Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio – OMC. A primeira delas foi a assinatura do Memorando de Entendimento para avançar a Cooperação em Biocombustíveis, promovendo assim, a cooperação bilateral e a dimensão econômico-comercial, pois revela uma visão comum sobre o desenvolvimento sustentável em suas vertentes econômica e ambiental. Nesse sentido, Brasil e Estados Unidos trabalharão em conjunto para estimular o desenvolvimento e a utilização de recursos energéticos baratos, limpos e sustentáveis, em estreita colaboração com outros países, particularmente os mais pobres.

Da mesma forma, com a criação do Foro de Altos Executivos de Empresas Brasil-Estados Unidos, os setores privados poderão fornecer insumos valiosos à formulação de políticas e à implementação de iniciativas destinadas ao estreitamento dos laços econômico-comerciais entre os dois países.

Complementando o leque de novas iniciativas acordadas em nível presidencial, vale ressaltar também a assinatura, ainda em março de 2007, de um acordo sobre intercâmbio de informações relativas a tributos, como primeiro passo para a conclusão de um acordo bilateral para evitar a dupla tributação.

---

<sup>1</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Barreiras a Produtos Brasileiros no Mercado dos EUA. FUNCEX – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. Rio de Janeiro, 2007. p. 5. Disponível em [http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1196772919.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1196772919.pdf).

O momento vivido pelas relações econômico-comerciais se assenta sobre uma base criada nos últimos anos, englobando os mecanismos de consultas de alto nível e grupos de trabalho conjuntos nas áreas de crescimento econômico, comércio e investimentos, agricultura e indústria.

Esse é o cenário em que tem evoluído a corrente de comércio e investimentos entre o Brasil e os Estados Unidos. O Brasil tem aproveitado as oportunidades oferecidas pela economia norte-americana e os Estados Unidos, por sua vez, são um dos maiores investidores individuais no Brasil. Nesse contexto, segundo dados do sítio do FECOMÉRCIO do Estado de Minas Gerais<sup>2</sup>, observa-se que em 2009, os EUA tiveram uma participação de 7,03% do total exportado, o que representa a cifra de US\$ 4.549.639.858 de produtos relacionados ao agronegócio brasileiro, ficando, assim, em terceiro lugar<sup>3</sup> no *ranking* de maiores importadores de produtos agrícolas brasileiros. Por outro lado, segundo dados do MDIC, em janeiro de 2010 as exportações para os Estados Unidos registraram aumento de 22,8%, ao passarem de US\$ 1,2 bilhão para US\$ 1,4 bilhão, significando uma participação estadunidense de 12,1% no total da pauta de exportação brasileira<sup>4</sup>.

Apesar do ocorrido em janeiro deste ano, pode-se observar nas pesquisas realizadas para a elaboração deste trabalho que, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do MDIC, desde 1999 os Estados Unidos, no que tange às exportações agrícolas brasileiras, vêm perdendo posição no *ranking* de maior importador de tais produtos, visto que, ainda sendo muito importante tê-los como principal parceiro comercial, o Brasil está ampliando sua teia de parceiros e não mais dependendo somente e unicamente das importações norte-americanas, tornando-se, assim, pouco mais independente comercialmente<sup>5</sup>.

Ainda, é importante comparar o desempenho do Brasil no mercado norte-americano com aquele dos demais países do grupo dos BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China), dadas a dimensão e o potencial de expansão da economia brasileira. As exportações brasileiras apresentam melhor resultado do que Índia e Rússia. Ainda de acordo com dados da

---

<sup>2</sup> <http://fecomerciomg.task.com.br/index.php?arquivo=noticias.php&codigo=517&acao=2&tipo=comex>

<sup>3</sup> Ainda segundo o sítio do FECOMÉRCIO do Estado de Minas Gerais, a primeira colocada foi a China, responsável por 13,77 % das exportações, totalizando, US\$ 8.915.880.86; os Países Baixos, na segunda posição, importaram US\$ 4.964.834.872 representando 7,67%.

<sup>4</sup> Vale ressaltar que os EUA foram o maior comprador individual de produtos brasileiros no mês de janeiro de 2010, porém ao confeccionar este trabalho não sabia-se ao certo qual foi a participação estadunidense do total de produtos agrícolas exportados, somente o total geral.

<sup>5</sup> Os dados da SECEX/MDIC apontam que em 1999 a participação estadunidense nas exportações provenientes do Brasil era de 17%, ao passo que em 2009 esse número baixou para apenas 7%.

Embaixada do Brasil em Washington<sup>6</sup>, em 2006, por exemplo, o total de exportações brasileiras para os Estados Unidos (US\$ 26,4 bilhões) foram superiores tanto em relação às da Índia (US\$ 21,8 bilhões) quanto às da Rússia (US\$ 19,7 bilhões).

O dinamismo das economias estadunidense e mundial, nos últimos anos, explica, em parte, a evolução positiva do comércio Brasil-EUA, contribuindo também para um quadro econômico favorável apresentado pelo Brasil. Os indicadores macroeconômicos apontam para uma perspectiva de crescimento sustentado, com baixa inflação, criação de novos empregos e inclusão social.

Um dos principais itens do diálogo bilateral é a Rodada de Doha. O Brasil, coordenador do G-20<sup>7</sup>, busca um acordo ambicioso e equilibrado. O êxito das negociações daria grande contribuição para a promoção do desenvolvimento em escala mundial. Um acordo na OMC seria o instrumento mais eficaz para remover barreiras tarifárias e não-tarifárias e, dessa forma, abrir o mercado dos Estados Unidos e dos outros países desenvolvidos para as exportações do Brasil e dos demais países em desenvolvimento.

O Brasil poderá situar-se entre os dez maiores parceiros comerciais dos Estados Unidos nos próximos anos. O momento é favorável, mas o Brasil ainda enfrenta importantes desafios. Como este trabalho procurará mostrar, algumas medidas seguem dificultando, ou até mesmo impedindo, o acesso de produtos brasileiros ao mercado norte-americano. Aplicação de direitos *antidumping*<sup>8</sup>, elevadas tarifas, restrições sanitárias e fitossanitárias, subsídios<sup>9</sup> ao setor agrícola são exemplos das barreiras enfrentadas pelos exportadores brasileiros. Assim sendo, O Brasil continuará atuando no sentido de reduzi-las e eventualmente eliminá-las<sup>10</sup>.

---

<sup>6</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Op.cit. 2007. p. 5.

<sup>7</sup> No item 2 (dois) do Capítulo I deste trabalho pode-se saber a fundo o que é e no que consiste o G-20.

<sup>8</sup> Segundo o sítio do MDIC *dumping* é uma prática considerada desleal em termos de comércio em acordos internacionais. Para tanto, é necessário comprovar a existência de dano à produção doméstica e denexo causal entre as partes interessadas. Em outras palavras, e de acordo com as aulas de Comércio Internacional ministradas pelo Prof. Alaor, o *dumping* consiste em uma ou mais empresas de um país venderem seus produtos por preços extraordinariamente baixos (muitas vezes com preços de venda inferiores ao preço de custo) em outro país, visando prejudicar e eliminar a concorrência local, passando então a dominar o mercado.

<sup>9</sup> Novamente, segundo o sítio do MDIC o subsídio pode ser concedido direto ou indiretamente ao país exportador para a fabricação, produção, exportação ou ao transporte de qualquer produto, cuja exportação ao Brasil cause dano à indústria doméstica. De acordo com as aulas de Comércio Internacional ministradas pelo Prof. Alaor, o subsídio pode ser definido como uma ajuda financeira do Governo aos produtores, geralmente agrícolas, com o intuito de abaixar o preço final dos produtos, fazendo com que esses produtos cheguem ao mercado mundial com preços menores. Tal fato é criticado pelos países emergentes, pois inviabiliza o comércio principalmente de países pobres e cuja economia tem estrutura essencialmente agrícola.

<sup>10</sup> A título de curiosidade, ao final deste trabalho, no Anexo III, encontram-se os diversos tipos de barreiras externas existentes (tarifárias, não-tarifárias e técnicas).

Sendo assim, este trabalho pretende mostrar a fundamental importância do desenvolvimento de esforços brasileiros a fim de aumentar significativamente a participação das exportações brasileiras no mercado mundial.

Frente aos fatos expostos acima, enquanto, também o alto nível de protecionismo imposto pelos Estados Unidos da América (EUA) aos principais produtos agrícolas brasileiros, o problema de pesquisa deste documento foi assim delimitado: Como o Brasil tem se comportado frente às Barreiras Comerciais impostas pelos Estados Unidos da América (EUA) aos principais produtos agrícolas brasileiros exportados?

Para tanto, este trabalho tem como objetivo geral verificar o comportamento brasileiro frente às barreiras comerciais impostas pelos EUA aos principais produtos brasileiros exportados, tendo, portanto, como objetivos específicos o apuramento dos principais produtos agrícolas brasileiros exportados pelo Brasil aos Estados Unidos, identificando assim, quais desses produtos sofrem mais medidas de protecionismo e quais são essas medidas aplicadas pelos EUA; identificar também os principais motivos para a aplicação dessas medidas e quais são as agências reguladoras das barreiras comerciais nos EUA, levando em consideração o modo que cada agência atua, ou seja, os procedimentos utilizados pelas mesmas; ainda, identificar os agentes do governo brasileiro que tratam da reação brasileira frente às barreiras comerciais, identificando por fim as posições de cada um deles, suas interações e resultados.



## REFERENCIAL TEÓRICO E METODOLÓGICO

A teoria Realista poderia ser perfeitamente utilizada a fim de fundamentar esta pesquisa devido às questões de poder existente nas Barreiras Comerciais impostas aos produtos brasileiros pelos Estados Unidos da América. Porém, o Realismo, é muito fechado ao abranger os atores do cenário internacional, bem como suas prioridades. Sendo assim a teoria a ser utilizada neste trabalho será a Interdependência Complexa, onde os principais autores são Keohane e Nye<sup>11</sup>. Aqui, pequenas comparações entre a teoria escolhida e a teoria Realista serão feitas com o intuito de mostrar teoricamente o porquê da escolha desta teoria.

Ao discutir as premissas Realistas em um ambiente de Interdependência, Keohane e Nye argumentam que estas têm bases geralmente inadequadas e que, portanto, a Interdependência Complexa é muitas vezes mais eficiente, visto que se aproxima mais da realidade. A Interdependência Complexa, de acordo com estes teóricos, é a participação não só de Estados, mas também de outros agentes na política internacional; nela não existe uma hierarquia nos temas de interesse dos Estados e também a força não é classificada como instrumento político essencial. Deste modo, é possível perceber que a visão Realista – onde os Estados são os únicos atores dominantes na política internacional; a força é o único instrumento útil e efetivo da política; dos assuntos de segurança militar (*high politics*) prevalecer sobre os assuntos econômicos e das relações sociais (*low politics*) – é bem diferente da visão de política internacional na Interdependência Complexa. Por outro lado, Keohane e Nye afirmam que a Interdependência Complexa nem sempre é fiel quando reflete a realidade política do mundo e, nesse contexto, pode haver situações na qual a visão Realista será mais apurada.

Cabe dizer que o intuito destes teóricos não foi derrubar a teoria Realista, mas sim aprimorá-la e mostrar que freqüentemente as relações de interdependência complexa são as que irão mostrar um retrato mais apurado da realidade. Para compreender melhor esta visão alternativa do Realismo por Keohane e Nye, é prudente ressaltar as características da interdependência complexa e compará-las com as realistas.

Primeiramente, no que diz respeito aos atores que agem no cenário internacional e o transformam, a Interdependência Complexa os classifica como múltiplos canais de comunicação (os canais não são os atores, mas estão dentro deles). Assim, três diferentes

---

<sup>11</sup> KEOHANE, Robert O; NYE, Joseph S. **Power and Interdependence**. Caps. 1 e 2.

tipos de atores são considerados relevantes para esta visão: o canal interestatal<sup>12</sup>; o canal transgovernamental<sup>13</sup>; e o canal transnacional<sup>14</sup>. Além desses canais, Keohane e Nye também frisam a importância das Organizações Internacionais, argumentando que estas ajudam na configuração da agenda internacional, agindo como aceleradoras para a formação de coalizões e também servem de arena para as iniciativas políticas, tal como ocorre no Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas (ONU). Esta visão “interdependista” complexa dos atores difere da realista visto que esta enxerga apenas os Estados como atores relevantes nas relações internacionais. São eles os únicos capazes de agir e transformar esse ambiente. Cabe dizer ainda que Keohane e Nye não os desconsideram, apenas relevam e consideram a importância dos outros agentes já citados.

Com relação ao instrumento de poder utilizado nas relações entre os Estados, Keohane e Nye discordam da teoria realista – que o uso da força é o único instrumento capaz de conquistar poder. Assim, enquanto para os realistas o poder é a capacidade de controlar o comportamento do outro em seu próprio interesse pela força<sup>15</sup>, para a Interdependência Complexa, esse comportamento pode ser controlado por outros instrumentos que não a força; ou seja, este poder não é nada mais que a capacidade que um Estado tem de influenciar certas decisões dos outros Estados sem o uso da força, porém usufruindo-se de outros meios. Para esses autores, em um ambiente de interdependência complexa, o poder de cada Estado vai depender da área em debate. A força, entretanto, poderá sim ser importante, mas somente na relação entre governos que não são interdependentes, em última instância, garantindo a segurança dos Estados. Como os próprios autores exemplificam, quando existe uma relação econômica entre membros de uma aliança, a Interdependência Complexa é eficaz e a força militar não, porém quando há relação desta aliança com um bloco rival, a força prevalece sobre a Interdependência Complexa. Portanto, para Keohane e Nye, os Estados mais poderosos são aqueles que dependem menos dos outros já que vivem em uma interdependência complexa e esta tende ser assimétrica, ou seja, os Estados dependem um do outro, mas sempre haverá um que dependerá mais e vice-versa. Deste modo, os Estados menos vulneráveis são os mais poderosos<sup>16</sup>.

---

<sup>12</sup> É o canal normal já assumido pelos Realistas que engloba as relações entre governos.

<sup>13</sup> Onde estão envolvidas as relações com outras partes políticas do Estado que não é o Governo.

<sup>14</sup> Inclui as relações de empresas multinacionais com outros Estados.

<sup>15</sup> A força pode ser o instrumento mais eficiente, mas não o único.

<sup>16</sup> Por exemplo: mesmo havendo uma crise mundial eles conseguem se manter estáveis, até certo ponto, com seus recursos internos. Enquanto que, com os países menos poderosos, isto não ocorre e nesta mesma situação, eles sofrerão. Sendo assim, a força não é o instrumento mais eficaz.

A respeito do conjunto de temas relevantes para a política internacional, na qual os governos estão preocupados – a Agenda Internacional – a Interdependência Complexa afirma que não há hierarquia entre os assuntos. A Agenda é formada por aqueles temas que estão mais eminentes no momento e temas distintos envolvem diferentes graus de conflitos. Já os realistas vêem a segurança do Estado como o mais importante tema da Agenda, sendo que para eles, a segurança é uma questão de *high politics* enquanto que para a Interdependência Complexa, *high politics* será aquilo que estiver em pauta nas Agendas. Para os Realistas, os temas não relacionados à segurança do Estado – temas de *low politics* – só serão muito importante quando ameaçarem o poder e a segurança militar de um Estado.

Com base nas informações contidas ao longo do texto, percebe-se a diferença da visão realista para a da Interdependência Complexa de Keohane e Nye. Para estes autores, que buscaram alternativas diferentes para o Realismo, a falha dos defensores realistas está na não criação de um modelo teórico, ou seja, na não criação de uma representação simplificada da realidade que nos diz o comportamento esperado por meio da verificação empírica<sup>17</sup> dos dados e da sua comprovação quando aplicado à realidade.

As Barreiras Comerciais estão sendo bastante discutidas no atual cenário internacional. Assim, é de fundamental importância que o Brasil desenvolva esforços a fim de aumentar significativamente a participação brasileira no Comércio Internacional, especialmente em suas exportações. Para tal, o governo brasileiro tem, cada vez mais, incentivado<sup>18</sup> os exportadores brasileiros, mas não só os Órgãos públicos. Hoje, é de fundamental importância que as empresas privadas engajem no setor exportador brasileiro, tendo em vista sua experiência e vivência diária na matéria.

Contudo, o Estudo de Caso será o método de pesquisa utilizado para a elaboração deste trabalho. Isso porque, segundo o autor Robert Yin<sup>19</sup>, o Estudo de Caso representa a estratégia preferida quando, dentre outras características, o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real, bem como quando se coloca questões do tipo “como” ou “por que”. Portanto, o Estudo de Caso será bastante eficaz, pois

---

<sup>17</sup> Empirismo: provar os fatos tais como eles são e não como deveriam ser feitos.

<sup>18</sup> Esse incentivo se dá também pelos Financiamentos à exportação, por meio do BNDES – EXIM, onde financia a exportação de bens e serviços brasileiros por intermédio de Bancos e outras instituições financeiras. São seis tipos de Financiamentos à Exportação são: Pré-embarque; Pré-embarque Ágil; Pré-embarque Especial; Pré-embarque Âncora; Pré-embarque Automóveis; e Pós-embarque.

<sup>19</sup> YIN, Robert K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. Tradução: Daniel Grassi. Porto Alegre. Ed. Bookman, 2001.

este método permite explorar os conceitos necessários para a elaboração do trabalho, visto que se trata de um assunto contemporâneo e inserido na vida real brasileira.

# I. HISTÓRICO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E A CRIAÇÃO DA OMC

Este primeiro capítulo tem por base abordar toda a trajetória dos 47 (quarenta e sete) anos percorrida pelo GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade* até o início da OMC – Organização Mundial do Comércio, passando, no entanto, pelo estabelecimento do G-20 e sua importância no âmbito do comércio internacional, bem como a decisiva participação brasileira neste grupo. O capítulo, portanto, conclui após expor todo o caminho da Rodada de Doha, desde 2001 até os dias atuais.

## 1. EVOLUÇÃO HISTÓRICA: DO GATT À OMC

No ano de 1944, em Bretton Woods, nos EUA, concluiu-se um acordo o qual tinha o objetivo de criar um ambiente onde houvesse maior cooperação na área da economia internacional. Para tanto, o acordo baseou-se no estabelecimento de três instituições internacionais, as quais são o FMI – Fundo Monetário Internacional; o Banco Mundial ou BIRD – Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento; e a OIC – Organização Internacional do Comércio.

Segundo Elísio Benedito Jamine<sup>20</sup>, o FMI tinha o objetivo de manter a estabilidade das taxas de câmbio e auxiliar os países com problemas de balança de pagamentos por meio de acesso a fundos especiais, o que evitaria a prática da época de se utilizar restrições ao comércio cada vez que surgissem desequilíbrios nas balanças de pagamentos. O Banco Mundial ou BIRD, por sua vez, funcionava com o intuito de fornecer os capitais necessários para a reconstrução dos países atingidos pela guerra. Por fim, a OIC tinha a função de coordenar e supervisionar a negociação de um novo regime para o comércio mundial, baseado nos princípios do multilateralismo e do liberalismo.

Ao final da Segunda Guerra Mundial, o FMI e o Banco Mundial foram criados, porém a criação da OIC fracassou e não foi estabelecida, “uma vez que a Carta de Havana (...) nunca chegou a ser ratificada por um de seus principais membros, os EUA”<sup>21</sup>. Na verdade, a Carta nem foi submetida ao Congresso Norte-Americano, visto que os deputados à época “temiam

<sup>20</sup> Mestrando em Relações Internacionais para o II Simpósio de Pós-Graduação em Relações Internacionais do Programa "San Tiago Dantas" (UNESP, UNICAMP e PUC/SP). p. 4.

<sup>21</sup> Idem. p. 5.

que uma nova instituição restringisse excessivamente a soberania do país na área do comércio internacional”<sup>22</sup>.

Nesse cenário, em 1947, criou-se um Acordo Provisório, no qual havia 23 (vinte e três) países partes. No entanto, o Acordo manteve um único segmento da Carta de Havana, o Capítulo IV acerca da Política Comercial, o qual tratava das negociações de tarifas e regras sobre o comércio. O Acordo passou a ser chamado, portanto, de GATT<sup>23</sup> ou Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, o qual foi responsável pelo sistema de comércio durante 47 (quarenta e sete) anos.

Precavido desde a tentativa frustrada de criar a OIC, o GATT ajudou a estabelecer um sistema multilateral de comércio firme e próspero que se fez cada vez mais liberal por meio das rodadas de negociações comerciais. Embora não legalmente, grande parte da história do GATT se deu em Genebra, onde serviu de palco para sete Rodadas de Negociações Multilaterais de comércio, como exposto na TABELA 1.1.1 abaixo.

**TABELA 1.1.1**  
**NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS DE COMÉRCIO**  
**NO ÂMBITO DO GATT<sup>24</sup>**

<b>Data</b>	<b>Local</b>	<b>Nº de Participantes</b>	<b>Comércio Afetado US\$</b>
1 – 1947	Genebra (Suíça)	23	10 bilhões
2 – 1949	Annecy (França)	13	n.d.
3 – 1951	Torquay (Reino Unido)	38	n.d.
4 – 1956	Genebra	26	2,5 bilhões
5 – 1960-61	Rodada Dillon	26	4,9 bilhões
6 – 1964-67	Rodada Kennedy	62	40 bilhões
7 – 1973-79	Rodada Tóquio	102	155 bilhões
8 – 1986-94	Rodada Uruguai	123	3,7 bilhões

*Obs.:* n.d. – não disponível

*Fonte:* WTO, 1998i. Apud. Thorstensen, 2001, p. 31.

Assim, as seis primeiras Rodadas, visaram, principalmente, a diminuição dos direitos aduaneiros, por meio de negociações de concessões tarifárias recíprocas. A Rodada Tóquio, no entanto, considerou como tema central das negociações, além da redução de tarifas, uma série de acordos a fim de diminuir a incidência de restrições não-tarifárias, as quais passaram a ser adotadas por vários países, com o intuito de protegerem sua produção interna. Esse “novo” mecanismo não-tarifário de protecionismo passou a ser muito utilizado por diversos

<sup>22</sup> Ibidem.

<sup>23</sup> Sigla em inglês: *General Agreement on Tariffs and Trade*.

<sup>24</sup> Vide Anexo I para um bom entendimento acerca do histórico da defesa comercial brasileira.

países e hoje é visto como uma forma de protecionismo disfarçado e muitas vezes ilegal, porém muito difícil de se comprovar concretamente, visto que não há aplicações concretas de defesa, tais como tarifas.

Por último, a Rodada Uruguai<sup>25</sup> foi a oitava Rodada de Negociação no âmbito do GATT, iniciando-se em 1986, na cidade de *Punta Del Este*, no Uruguai, com fim oficial em 1993, porém a assinatura da ata de finalização ocorreu somente em abril do ano seguinte ao término, na cidade de Marraqueche, no Marrocos. A Rodada foi a mais ampla, complexa e longa das negociações sobre o comércio internacional. Nesta Rodada, observou-se uma clara disputa de interesses entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, onde os primeiros defendiam a inclusão de novos temas, tais como serviços, medidas de investimentos e propriedade intelectual<sup>26</sup>, ao passo que os países em desenvolvimento eram contrários, pois temiam que a inclusão de novos setores fosse desviar a atenção das negociações pendentes sobre acesso a mercados de um modo geral, sobretudo Têxteis e Agricultura que estavam praticamente excluídas das regras do Acordo Geral.

Por outro lado, a Rodada Uruguai não tinha o intuito apenas de incluir novos temas e preservar os antigos, ela teve como principais temas negociados a criação da OMC – Organização Mundial do Comércio, a qual substituiria o GATT; a redução tarifária para produtos industriais e agrícolas; o reforço das regras do GATT, onde algumas foram também trabalhadas na Rodada Tóquio, no que diz respeito aos temas como: *antidumping*, subsídios, salvaguardas, regras de origem, licenças de importação, barreiras técnicas, medidas fitossanitárias, valoração aduaneira, inspeção de pré-embarque e investimentos relacionados ao comércio, dentre outros; e o avanço do sistema de controvérsias.

Nesse sentido, para a década de 1980, o sistema precisava de uma densa reorganização, o que levou à Rodada Uruguai, e finalmente à OMC, em 1995, oficializando, assim, o fim do GATT e o início da OMC.

A autora, Vera Thorstensen<sup>27</sup> ressalta que a expressão “GATT 1994” ficou definida após a Rodada Uruguai, a fim de determinar todo o conjunto de medidas que inclui os dispositivos do Acordo Geral do GATT de 1947, e todas as modificações introduzidas pelos

---

<sup>25</sup> Vide Anexo II para mais informações sobre a Estrutura dos acordos negociados na Rodada Uruguai.

<sup>26</sup> TRIMs – Acordo Geral sobre Medidas de Investimentos; TRIPs – Acordo Relativo aos Aspectos do Direito da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio; e GATS – Acordo Geral sobre Serviços.

<sup>27</sup> THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**. 2ª ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. p. 40.

termos dos instrumentos legais que entraram em vigor até a data do início das funções da OMC em janeiro de 1995.

Sendo assim, a criação da OMC – Organização Mundial do Comércio, em 1º de janeiro de 1995, significou, sem dúvida, a maior reforma do comércio internacional desde a Segunda Guerra Mundial. Tal criação, tal como enfatiza Thorstensen:

“(...) foi o resultado de uma negociação marcada por alguns fatores determinantes do atual cenário internacional. Dentre eles, o fim do modelo bipolar das relações internacionais e a sua substituição por um modelo multipolar, a nova reorganização econômica dos países em acordos regionais de comércio, o papel das empresas transnacionais no comércio internacional, o fim das fronteiras entre as políticas internas e de comércio internacional derivado do fenômeno da globalização.” (Thorstensen, 2001, p. 21/22)

A OMC é considerada uma Organização para liberar o comércio ao passo que é um foro para que os governos negociem acordos comerciais, bem como um lugar para que resolvam suas diferenças. Sobretudo, esta Organização é um lugar onde os Países Membros tratam, essencialmente, de problemas comerciais que têm entre si. Atualmente, a OMC conta com 153 membros<sup>28</sup> e é o foro das novas negociações marcadas pela Rodada de Doha, iniciada em 2001.

Uma ótima caracterização da OMC foi feita por Rabih Ali Nasser quando afirma que:

“(...) a Organização Mundial do Comércio foi resposta eficaz e duradoura para a tentativa de criação de uma nova ordem econômica mundial, preconizada pelos países que então integravam o chamado Terceiro Mundo. (...) Foi o reconhecimento de que as aspirações do Terceiro Mundo eram oportunas que motivou a aprovação da Parte IV do GATT, com a instituição do Sistema Geral de Preferências e o reconhecimento de que, se todos os Estados são iguais e têm os mesmos direitos, há que se reconhecer a diversidade de desenvolvimento econômico e social, a desaconselhar tratamento idêntico para todos.”<sup>29</sup>

Assim, o padrão de igualdade de tratamento adotado pelo SMC – Sistema Multilateral do Comércio<sup>30</sup> pode ser injusto ao se pretender tratar da mesma forma, realidades distintas. Daí a importância de se conhecer o funcionamento da OMC.

Em 2006, foi publicado no sítio<sup>31</sup> do Ministério das Relações Exteriores (MRE) a posição do governo brasileiro acerca da OMC:

<sup>28</sup> Até 23 de julho de 2008, segundo o *site* oficial da OMC (<http://www.wto.org/>).

<sup>29</sup> NASSER, Rabih Ali. **A OMC e os Países em Desenvolvimento**. 2ª ed. Edições Aduaneiras. São Paulo, 2003. p. 15.

<sup>30</sup> “É constituído pelo conjunto de acordos internacionais celebrados entre Estados, a partir de 1947, para regular o comércio internacional. (...) todos esses acordos foram consolidados pela *Ata Final que Incorpora os Resultados das Negociações Multilaterais da Rodada Uruguai*, firmada em 15 de abril de 1994 (doravante *Ata Final da Rodada Uruguai*).” (Nasser. Op.cit. p. 33.)

<sup>31</sup> [http://www.mre.gov.br/portugues/politica\\_externa/organismos/omc/omc\\_01.asp](http://www.mre.gov.br/portugues/politica_externa/organismos/omc/omc_01.asp)



“O Brasil reconhece o avanço representado pela Rodada Uruguai e pela criação da OMC rumo ao estabelecimento de um sistema multilateral de comércio aperfeiçoado. A diversidade da pauta de transações externas do País, assim como de seus parceiros comerciais, requer cada vez mais um conjunto de regras multilaterais que assegure previsibilidade, estabilidade e segurança aos seus agentes econômicos. Os resultados emanados daquela Rodada constituíram relativo equilíbrio de benefícios para todos os participantes. Alguns aspectos deixaram a desejar, no entanto, do ponto de vista dos países em desenvolvimento, de modo geral, e do Brasil, em particular, razão pela qual o Brasil defende a necessidade do prosseguimento das negociações comerciais bilaterais voltadas para sanar as deficiências do sistema.”

## 2. O G-20

Por ser um grupo relativamente novo, visto que foi criado em agosto de 2003, este trabalho enfrentou certa dificuldade no que diz respeito a fontes de pesquisas. Por outro lado, em 2009 o Ministério das Relações Exteriores publicou oficialmente, em um sítio próprio, informações valiosas acerca deste Grupo, o qual é coordenado pelo Brasil e formado por países em desenvolvimento, tão importante para o comércio internacional, especialmente na área agrícola. Assim sendo, o MRE<sup>32</sup> descreveu o G-20 como:

“(...) um grupo de países em desenvolvimento criado em 20 de agosto de 2003, na fase final da preparação para a V Conferência Ministerial da OMC, realizada em Cancun, entre 10 e 14 de setembro de 2003. O Grupo concentra sua atuação em agricultura, o tema central da Agenda de Desenvolvimento de Doha. (...) Atualmente o G-20 é composto por 23 (vinte e três) membros, sendo 5 (cinco) da África (África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia e Zimbábue), 6 (seis) da Ásia (China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão e Tailândia) e 12 (doze) da América Latina (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Cuba, Equador, Guatemala, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela).”

Assim, o G-20 busca a liberalização do comércio agrícola internacional, ou seja, abrir espaço para as negociações em agricultura, enfatizando que o elemento fundamental para a construção de um sistema de comércio multilateral agrícola mais justo é a remoção das distorções que o caracterizam, tais como os elevados níveis de apoio interno distorcido, a persistência dos subsídios à exportação e a permanência de barreiras às exportações de produtos de interesse exportador dos países em desenvolvimento. Nesse sentido, destacam-se os subsídios e incentivos à produção norte-americana, – tal como ocorre com o algodão – bem como as tarifas de importação na União Européia, como é o caso do açúcar.

No entanto, OLIVEIRA (2005) enfatiza que os países em desenvolvimento [o G-20] desempenharam um novo e importante papel na Conferência de Cancun, “(...) papel de serem uma ameaça de veto unificada e principalmente qualificada ao desempenhar um papel pró-ativo à solução da problemática. Isso porque representou uma aliança de países de três

<sup>32</sup> Disponível na íntegra e sem adaptações em [http://www.g-20.mre.gov.br/history\\_port.asp](http://www.g-20.mre.gov.br/history_port.asp). Acessado em 25/04/2009 às 22h48.

continentes, a qual abriga 60% da população rural, 12% da produção agrícola, 26% das exportações e 18% das importações mundiais. Constituem os mais dinâmicos produtores e os mercados agrícolas mais promissores.”<sup>33</sup>

Vale ressaltar ainda, que ao longo desses sete anos de existência, o G-20 vem acumulando um relevante acervo de contribuições para as negociações da Rodada de Doha. No entanto, observa-se também que para alguns decisores políticos o encontro de Cancun não obteve consenso, ou como diria o diplomata queniano George Ogwar “A reunião entrou em colapso”<sup>34</sup>. Em contrapartida, o Ministro e Embaixador Celso Amorim, à época da Conferência de Cancun, afirmou:

“que ela marca um ponto de inflexão na dinâmica interna da Organização - onde, tradicionalmente, o que era decidido pelas grandes potências comerciais era visto como o consenso inevitável. (...) Apesar da ausência de resultados imediatos, vejo a reunião de Cancun menos com um fim do que como o começo de uma nova etapa na vida da OMC, em que as negociações se processarão de maneira mais equilibrada e menos unilateral.”<sup>35</sup>

Assim, “após a falta de resultados concretos no encontro de Cancun, o G-20 dedicou-se a intensas consultas técnicas e políticas, visando injetar dinamismo nas negociações.”<sup>36</sup> Para tanto, foram feitas várias Reuniões Ministeriais do Grupo – dentre elas pode-se citar a Reunião de Brasília realizada logo após Cancun, em dezembro de 2003 e a última<sup>37</sup> em Genebra, nos meses de outubro e novembro de 2005.

Conclui-se, portanto, que além de sua contribuição técnica e política, o G-20 foi instrumento central na modificação do paradigma negociador da OMC, cujo processo decisório era, até então, marcado por consultas e entendimentos limitados a um pequeno grupo de países desenvolvidos, tal como declarou o Ministro das Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim. Uma das características centrais da atuação do G-20 é justamente a de aumentar a transparência das deliberações e promover a participação dos países em desenvolvimento nas instâncias de tomada de decisão. Novamente de acordo com o Ministro Celso Amorim, “durante as próximas negociações de modalidades, o G-20 manter-se-á engajado nas negociações, intensificará sua coordenação interna e seus esforços de interação

<sup>33</sup> OLIVEIRA, Marcelo Fernandes de. **Alianças e coalizões internacionais do governo Lula: o IBAS e o G-20**. Revista Brasileira de Política Internacional. 2005. p. 63.

<sup>34</sup> Velasco e Cruz, 2005. Apud. Oliveira, 2005, p. 62.

<sup>35</sup> Discurso disponível na íntegra em <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/embaixador-celso-luiz-nunes-amorim/903397995245-Discurso-do-Senhor-Ministro-de-Estado-das-Relacoes>. Acessado em 23/07/2010 às 19h04.

<sup>36</sup> Disponível em [http://www.g-20.mre.gov.br/history\\_port.asp](http://www.g-20.mre.gov.br/history_port.asp). Acessado em 25/04/2009 às 22h48.

<sup>37</sup> Até a data da confecção deste trabalho.

com outros grupos, visando à promoção dos interesses dos países em desenvolvimento nas negociações agrícolas.”<sup>38</sup>

### 3. A RODADA DE DOHA

Logo após os atentados terroristas ocorridos nos EUA, em setembro de 2001, emerge uma nova rodada de negociação multilateral, a primeira no âmbito da OMC e a “nona negociação comercial multilateral da história”<sup>39</sup>, a qual tinha o “objetivo de reativar a economia mundial em plena crise”<sup>40</sup>. As negociações que contribuíram para o surgimento desta nova rodada ocorreram durante o período de 9 a 14 de novembro daquele mesmo ano, a IV Conferência Ministerial da OMC, a qual foi realizada em Doha, no Qatar.

Esta nova rodada sucedida das negociações em Doha, em princípio, teria duração de três anos e conforme previa a Declaração Ministerial, foi constituído um Comitê de Negociações Comerciais, o qual seria subordinado ao Conselho Geral da OMC e teria “a função de supervisionar o andamento das negociações”<sup>41</sup>.

Conforme publicado no sítio do MDIC<sup>42</sup>, “as negociações se iniciaram seguindo o princípio do compromisso único (*single undertaking*), levando em conta o princípio de tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento e países menos desenvolvidos incorporados na Parte IV do GATT 1994, na Decisão de 28 de Novembro de 1979 sobre Tratamento Mais Favorável e Diferenciado, Reciprocidade e Plena Participação de Países em Desenvolvimento, na Decisão da Rodada Uruguai sobre Medidas em Favor de Países Menos Desenvolvidos e em outras disposições relevantes da OMC (Anexo 1).”

Em suma, de Doha saíram os seguintes documentos, os quais podem ser encontrados no *site* oficial da Organização Mundial do Comércio<sup>43</sup>: “uma Declaração Ministerial, lançando uma nova Rodada Multilateral e estabelecendo um programa de trabalho; uma

<sup>38</sup> Idem 35.

<sup>39</sup> RAMINA, Larissa. **Os Embates da Rodada de Doha e do Neoliberalismo: Novo Colapso e Velhos Motivos**. UNIBRASIL Faculdades Integradas do Brasil. Cadernos da Escola de Direito e Relações Internacionais, 2008. p.48. Disponível também no *site* do MDIC: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=373>

<sup>40</sup> Ramina. Op.cit. p. 49.

<sup>41</sup> Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=373>

<sup>42</sup> Idem. Também pode ser encontrado em: Ramina. Op.cit. p. 52/53.

<sup>43</sup> <http://www.wto.org/>

Declaração de TRIPs e acesso a medicamentos e saúde pública; e uma Decisão sobre Questões de Implementação.”<sup>44</sup>

Ainda por meio do sítio do MDIC<sup>45</sup>, o governo brasileiro publicou que:

“A Declaração sobre Questões de Implementação foi uma exigência dos países em desenvolvimento que queriam por na mesa questões como *capacity building* e cláusulas de tratamento especial e diferenciado previsto nos Acordos da Rodada Uruguai na condição de *28est endeavours* porém não respeitados pelos países desenvolvidos. Esta Declaração aborda pontos nos Acordos de Agricultura, de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, de Têxteis e Vestuário, de Barreiras Técnicas ao Comércio, de Medidas Relacionadas a Investimentos, sobre Medidas *Antidumping*, Valoração Aduaneira, Regras de Origem, Subsídios, Propriedade Intelectual, além de Questões Horizontais. (...) No desenho das negociações, houve uma preocupação em não replicar os grupos permanentes da OMC, como Agricultura e Serviços, por isso, foram criados apenas dois novos Grupos de Negociação: o Grupo de Negociações de Acesso a Mercado (Bens não agrícolas) e o Grupo de Negociação de Regras (*antidumping*, subsídios e acordos regionais). Os demais temas seriam discutidos nos seus respectivos Órgãos em Sessões Especiais.”

Por meio do *site* do jornal eletrônico ZERO HORA<sup>46</sup> pode-se ter uma noção concisa da trajetória da Rodada de Doha, a qual estará resumidamente nas próximas linhas. Sendo assim, dois anos após o lançamento da Rodada de Doha, em setembro de 2003, a Conferência Ministerial de Cancun, México fracassa devido ao conflito Norte-Sul no que diz respeito a questão agrícola. Nesse contexto, surgem coalizões como o G-20, composto por países em desenvolvimento e o G-90, que por sua vez possuem os países menos desenvolvidos. Não obstante, no ano seguinte, em julho de 2004, em Genebra, ocorre a Reunião Ministerial da OMC com o intuito de avançar no processo negociador, dando lugar a um acordo-marco para continuar com as conversas e fixar as ambições da Rodada de Doha. Os EUA e a União Européia (UE) se propõem a reduzir seus subsídios agrícolas. Em dezembro desse mesmo ano, termina oficialmente o prazo inicial para concluir a Rodada de Doha, mas o mesmo é adiado até o fim de 2005.

Já em outubro de 2005 os Estados Unidos prometeram aplicar grandes cortes em seus subsídios agrícolas se outros parceiros comerciais, em particular a UE, fizerem o mesmo. Os europeus, por sua vez, apresentam sua oferta, ainda que a França se oponha a fazer mais concessões. Nesse sentido, já ao final de 2005, a Conferência Ministerial da OMC ocorrida em Hong Kong ameaça fracassar, porém a promessa dos países ricos de eliminar todos os

<sup>44</sup> Disponível na íntegra e sem adaptações em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=373>. Também pode ser encontrado em: Ramina. Op.cit. p. 53.

<sup>45</sup> Idem 33.

<sup>46</sup> Disponível na íntegra e sem adaptações em: <http://zerohora.clicrbs.com.br/zerohora/jsp/default.jsp?uf=1&local=1&section=Economia&newsID=a2079869.htm> (Julho de 2008).

subsídios às exportações e adotar medidas de apoio às nações mais pobres até 2013 ajuda a reconduzir o processo.

Mais uma vez, os países não cumprem o segundo prazo (final de 2005) para a conclusão da Rodada de Doha, mas decidem que em meados de 2006 deve haver resultados concretos e que o processo seria encerrado nesse ano. Por outro lado, em junho de 2006 os Ministros de Comércio de mais de 60 países se reúnem em Genebra com o objetivo de salvar a Rodada, visto que se encontra em um momento crítico, mas mais uma vez não obtêm sucesso. Assim, na segunda quinzena de julho daquele mesmo ano, os Ministros do G-6, que contemplam as principais potências comerciais, se reúnem em Genebra, mas infelizmente não conseguem tirar o processo da crise. Logo, as conversas ficam suspensas, mas ao final de 2006, a Suíça convoca, para janeiro de 2007, uma reunião entre os principais negociadores da Rodada de Doha a fim de impulsionar a negociação, até então suspensa por falta de acordos. Assim, sete meses após a suspensão das negociações, no dia 29 de janeiro de 2007 as negociações da Rodada de Doha são retomadas oficialmente em Genebra, conforme acertaram 20 (vinte) Ministros que se reuniram em Davos, na Suíça por ocasião do Fórum Econômico Mundial.

Apesar da norma da OMC de realizar a cada dois anos uma Conferência Ministerial, aqueles mesmos Ministros se reúnem um ano depois (26 de janeiro de 2008) em Davos e anunciam um encontro "informal" para perto da Páscoa. Assim, convocados pelo diretor-geral da OMC – Pascal Lamy – Ministros de 30 (trinta) países se reúnem em 21 de julho de 2008 na cidade de Genebra com o objetivo de salvar a Rodada de Doha, porém após nove dias de reunião, no dia 29 do mesmo mês, as negociações para salvar a Rodada fracassam visto que os países não conciliaram as posições em relação à agricultura. A dificuldade que gera grandes impasses nessas reuniões é obter um acordo que atenda os interesses de três grupos: a União Européia, os Estados Unidos e o G-20, além da Rússia e países não integrados nas negociações.

O *site* do provedor GLOBO.COM<sup>47</sup> publicou, em 9 de junho de 2009, uma reportagem que, de acordo com Pascal Lamy, a Rodada de Doha deve concluir-se ainda neste ano (2010)<sup>48</sup>, visto que o governo dos Estados Unidos se comprometeu com a definição de uma

---

<sup>47</sup> A entrevista poderá ser vista na íntegra por meio do *site* [http://g1.globo.com/Noticias/Economia\\_Negocios/0,,MUL1187892-9356.00-RODADA+DE+DOHA+DEVE+SER+CONCLUIDA+EM+DIZ+DIRETOR+DA+OMC.html](http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL1187892-9356.00-RODADA+DE+DOHA+DEVE+SER+CONCLUIDA+EM+DIZ+DIRETOR+DA+OMC.html)

<sup>48</sup> Ainda segundo o *site* do provedor GLOBO.COM, “Lamy fez a afirmação à imprensa depois das negociações entre o representante de Comércio dos Estados Unidos, Ron Kirk, e o colega indiano, Anand Sharma, em Nusa

nova base para as negociações acerca a Rodada Doha da OMC. O representante comercial dos EUA, Ron Kirk, disse ainda que Washington endossou o pedido do Grupo de Cairns<sup>49</sup> para a retomada das negociações o mais breve possível. O ex-prefeito de Dallas, por sua vez, designado para o posto em março/2009 pelo presidente Barack Obama, disse que é hora de uma nova abordagem para concluir a Rodada Doha como estímulo para a recuperação da economia global.

---

Dua, na ilha indonésia de Bali, onde membros do Grupo de Cairns de exportadores agrícolas discutiram a situação das negociações do comércio mundial.”

<sup>49</sup> Segundo o *site* <http://www.cairnsgroup.org/>, o Grupo de Cairns é formado por uma coalizão única de 19 (dezenove) países exportadores agrícolas com o objetivo de flexibilizar a posição em relação aos subsídios às exportações e acessos a mercados. Uma coalizão que reúne diversos países desenvolvidos e em desenvolvimento da América Latina, África e da região da Ásia-Pacífico, assim, os 19 (dezenove) países são: Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paquistão, Paraguai, Peru, Filipinas, África do Sul, Tailândia e Uruguai.

## **II. COMÉRCIO BILATERAL: BRASIL-EUA**

Neste segundo capítulo pode-se entender com mais precisão a relação bilateral entre Brasil e EUA, desde o fim da II Grande Guerra até os tempos de hoje, não esquecendo, no entanto, de abordar a forma como a qual ficou o quadro político estadunidense após o atentado terrorista ocorrido em 11 de setembro de 2001. Assim, o segundo item deste não deixa de complementar o primeiro, porém tem o foco voltado mais para a parte do histórico comercial dos Estados Unidos frente ao Brasil. Por fim, este capítulo termina ao descrever os dez principais produtos agrícolas brasileiros exportados ao mercado norte-americano<sup>50</sup>, bem como apontar, individualmente, ou seja, de acordo com cada produto, as dificuldades e barreiras comerciais<sup>51</sup> enfrentadas pelos exportadores agrícolas do Brasil.

### **1. HISTÓRICO DA RELAÇÃO BILATERAL: BRASIL-EUA**

Ao final da Segunda Guerra Mundial, as relações entre Brasil e EUA foram influenciadas por um conjunto diversificado de fatores relacionados ao quadro internacional e à situação doméstica nos dois países. Entre estes fatores, destacam-se: a construção, sob hegemonia dos EUA, de uma nova ordem econômica mundial; a Guerra Fria e seu fim bipolar; a evolução da política comercial dos EUA, bem como o quadro político pós-11 de setembro de 2001; a inserção geopolítica e econômica do Brasil na esfera de influência dos EUA; e o desenvolvimento, no Brasil, de uma base industrial complexa e de um projeto, hegemônico internamente, de desenvolvimento econômico nacional autônomo.

Mesmo durante o período em que tais fatores estiveram presentes, condicionando de perto as relações bilaterais, estas passaram por diversas fases, refletindo não apenas evoluções nos quadros domésticos (especialmente no Brasil), mas também mudanças nos fatores sistêmicos internacionais. Por outro lado, sem que ocorresse qualquer alteração no quadro internacional condicionante das relações bilaterais, houve momentos em que estas relações foram fortemente impactadas por mudanças nas políticas e prioridades domésticas de um dos dois países. Isso ocorreu após o golpe militar de 1964 no Brasil e, no início da segunda metade dos anos 70, quando Jimmy Carter – Presidente dos Estados Unidos à época – define a não proliferação nuclear e a defesa dos direitos humanos como prioridades de sua política externa.

---

<sup>50</sup> Vide TABELA II para ciência de mais produtos brasileiros agrícolas exportados pelos EUA

<sup>51</sup> Para melhor visualização das barreiras às exportações brasileiras, vide TABELA III.

Enquanto a mudança política no Brasil de 1964 apostou, entre as elites do país, na retomada do projeto de “relação especial” com os EUA, as prioridades de Carter produziram o maior contencioso bilateral das últimas décadas, ao atingir os objetivos de autonomia tecnológica e o núcleo autoritário do poder militar no Brasil.

A partir da década de 70, a economia ganhou peso nas relações bilaterais. Os EUA já haviam se tornado o principal parceiro comercial e de investimentos do Brasil. Aqui se notava forte crescimento das exportações brasileiras – sustentadas por uma política de promoção intensiva em incentivos fiscais e de crédito – de semimanufaturados e de manufaturados para o mundo, sobretudo para os EUA.

Nesse contexto, os EUA recorreram à política de proteção comercial como instrumento de ajuste dos setores domésticos pouco competitivos e à políticas unilaterais para instrumentalizar os objetivos comerciais dos setores ofensivos de sua indústria, tais como ameaças de retaliação contra países que violavam direitos de propriedade intelectual ou que incentivavam exportações com mecanismos vedados pelos acordos do GATT. Desde então, o Brasil tornou-se alvo das políticas protecionistas dos Estados Unidos.

Estas evoluções colocaram os contenciosos comerciais no centro das relações bilaterais. A Rodada Uruguai, por sua vez, explicitou as divergências entre Brasil e EUA na área comercial. Desde então, pode-se de fato falar que há uma divergência de agenda entre os dois países no que diz respeito às negociações comerciais: à medida que o Brasil revelava clara preferência por agenda centrada em acesso a mercados, os EUA priorizavam a introdução, tanto pela via multilateral quanto dos acordos preferenciais, de novos temas na agenda comercial, tais como serviços, investimentos, direitos de propriedade intelectual e compras governamentais. Ao longo dos anos noventa, esta divergência de agendas foi alterada pela evolução da política comercial brasileira. Com o início do governo Lula, as restrições do Brasil à ampliação da agenda comercial, especialmente nas negociações preferenciais com países desenvolvidos, foram plenamente restabelecidas.

Com a crise terminal do socialismo soviético e o fim da Guerra Fria, as restrições às opções de política externa dos países em desenvolvimento deslocaram-se do campo geopolítico para o campo econômico e comercial. De fato, o fim da Guerra Fria e a liberalização econômica vivida pelo Brasil na década de 90 introduziram mudanças significativas no quadro em que se movia a relação bilateral. Reduziram-se as pressões para alinhamento político com as posições dos Estados Unidos, mas também a importância política



e estratégica da América Latina (para os EUA). Além disso, se atenuaram as divergências “de princípio” entre os dois países quanto à idéia para o desenvolvimento, do qual passaram a fazer parte, dentre outros, a integração à economia internacional e as privatizações.

O Brasil não apenas liberalizou seu comércio exterior, como também optou por liquidar algumas hipotecas do passado, que serviam como foco de contenciosos bilaterais: revogaram-se os dispositivos mais discriminatórios e protecionistas da Lei de Informática e reviu-se a lei do *software*. Além disso, ao consolidar, na Rodada Uruguaí, a totalidade de suas tarifas de importação e ao aprovar nova legislação de direito de propriedade intelectual conforme ao acordo de TRIPs da OMC, o Brasil emitiu repetidos sinais de comprometimento com as regras e objetivos do sistema de comércio multilateral. Por fim, o Brasil adotou nova postura na área nuclear e de tecnologia sensíveis<sup>52</sup>, aderindo ao Tratado de Não Proliferação Nuclear de 1968 e ao Regime de Controle de Tecnologia de Mísseis (MTCR<sup>53</sup>, sigla em inglês de *Missile Technology Control Regime*).

No entanto, as mudanças brasileiras, bem como a redução das restrições políticas derivadas do contexto da Guerra Fria estiveram na origem de um “amadurecimento” das relações bilaterais. Sem dúvida, atritos comerciais de origem setorial continuaram a se manifestar e a divergência das agendas comerciais dos dois países se explicitou mais uma vez na ALCA<sup>54</sup> – Área de Livre Comércio das Américas, embora não tenha impedido que as negociações ocorressem inclusive em áreas consideradas sensíveis pelo Brasil (investimentos e compras governamentais).

Os primeiros anos do novo século alteram, mais uma vez e de forma importante, o quadro em que se movem as relações bilaterais. Como elemento central deste novo quadro, de um lado, os atentados às Torres Gêmeas ocorridos em 11 de setembro de 2001 produzem uma profunda redefinição das prioridades e dos métodos da política interna e externa dos EUA, subordinando objetivos econômicos a preocupações de ordem político-militar e abrindo

<sup>52</sup> Área particularmente sensível para as relações bilaterais durante os anos 70 e 80.

<sup>53</sup> “O MTCR não é um tratado, mas um arranjo político informal feito para controlar a proliferação de foguetes e veículos aéreos não-tripulados (VANTs) capazes de entregar armas de destruição em massa, além de suas tecnologias e equipamentos associados. Foi formado em 1987 e trata-se na verdade de um acordo voluntário entre os seus países membros que apresentam o interesse comum de evitar e controlar a proliferação de mísseis capazes de transportar armas de destruição em massa, que são então denominados sistemas de entrega”. Disponível em <http://www.eceme.ensino.eb.br/sitecee/arquivos/2006/log/uma%20analise%20das%20consequencias%20do%20controle%20exercido%20pelo%20mtr%20para%20a%20modernizacao%20da%20forca%20terrestre.pdf>. Acessado em 25/04/2009 às 21h33.

<sup>54</sup> “É Área de Livre Comércio das Américas, idealizada pelos Estados Unidos, que prevê a isenção de tarifas alfandegárias para quase todos os itens de comércio entre os países associados, que envolve todos os países das três Américas, exceto Cuba”. Disponível em <http://www.alca-bloco.com.br/>. Acessado em 25/04/2009 às 22h31

espaço para o uso recorrente do unilateralismo na esfera internacional. Na área estritamente comercial, o multilateralismo perde peso frente às iniciativas bilaterais de liberalização preferencial, que se multiplicaram nos últimos anos. Do outro lado, no Brasil, a evolução do quadro político recolocou no centro da política externa e comercial as visões do nacional-desenvolvimentismo, revertendo parcialmente a convergência bilateral produzida, na década anterior, pelas reformas liberais no Brasil e pela participação do país nas negociações da ALCA.

Percebe-se que é na área comercial a qual a divergência de agendas entre os dois países se acentua, bem como nas negociações multilaterais da Rodada Doha, refletindo não apenas a reorientação na política externa brasileira, mas também o crescente peso, nos interesses ofensivos do *agribusiness* por parte da agenda brasileira e, na agenda dos EUA, os interesses protecionistas agrícolas.

Mais recentemente, em sentido mais amplo, intensificou-se a divergência entre os dois países no que tange à agenda diplomática. Ao passo que as prioridades dos Estados Unidos se deslocavam novamente para o campo político-militar, assim como dos temas relacionados à segurança interna do país, e para luta contra o terrorismo e aos *Rogue States*<sup>55</sup>, o Brasil reatualizava suas idéias nacionais-desenvolvimentistas, trazendo para o centro do palco de sua política externa, objetivos econômicos cuja consecução passaria pelas alianças Sul-Sul, bem como pela afirmação de autonomia nacional, causando certo distanciamento político em relação aos EUA.

Esse distanciamento, no entanto, não ocorreu somente na área política. Observa-se claramente no GRÁFICO 2.1.1 que a partir de 2001 as importações totais provenientes dos EUA frearam abruptamente, cenário que se estendeu até 2006, onde nota-se um significativo e importante crescimento nas importações estadunidenses, bem como nas exportações brasileiras para os EUA. Não obstante, o fator principal que redefine a relação bilateral Brasil-EUA é função não apenas dos atentados ocorridos em 11 de setembro 2001 e suas conseqüências, no que diz respeito a inflexão na política externa dos EUA, mas também de um ambiente econômico em que a agenda de liberalização e de convergência regulatória dos anos 90 foi substituída por agendas nacionais de “gerenciamento da globalização” e de seus

---

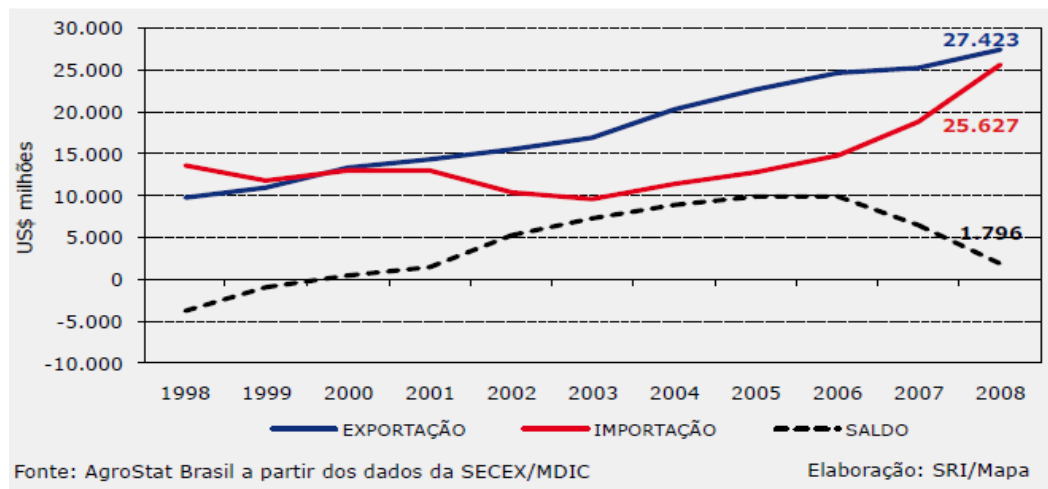
<sup>55</sup> *Rogue States* é um termo aplicado por alguns teóricos internacionais para os estados considerados uma ameaça para a paz mundial. Isto reúne determinados critérios, tais como Estados governados por regimes autoritários que restringem severamente os direitos humanos, que patrocinam o terrorismo, e destinam-se a proliferação de armas de destruição em massa. O termo é mais utilizado pelos Estados Unidos, embora tenha sido aplicado por outros países.

impactos negativos, nos países desenvolvidos, bem como naqueles em desenvolvimento. Exemplos de fatos que comprovam a profundidade dessa mudança são os impasses posteriores nas negociações da ALCA e as imensas dificuldades para avançar na atual Rodada Doha.

Este novo ambiente internacional é mais permissivo em relação ao protecionismo, assim como à experimentações na área de política comercial e externa, de tal forma que a ampliação das divergências de agendas entre Brasil e EUA não se traduziu em tensões e atritos bilaterais de alguma relevância. Além disso, a continuidade das políticas econômicas de corte ortodoxo sob o governo Lula e o aumento da instabilidade política no subcontinente sul-americano também parecem pesar nas posições dos EUA em relação ao Brasil. Este continuaria a ser um país economicamente responsável – em contraste com outros países sul-americanos – e, por seu porte, pode ser funcional aos objetivos norte-americanos de garantir uma situação de paz e de estabilidade democrática e um ambiente *terrorism-free* na região.

### GRÁFICO 2.1.1

#### COMÉRCIO BILATERAL TOTAL: BRASIL – ESTADOS UNIDOS



## 2. OS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA – EUA

Os Estados Unidos da América (EUA) são o segundo mercado do Brasil no exterior, superados apenas pelo conjunto da União Européia – UE, porém ao consider individualmente os países membros da União Européia, os Estados Unidos passam a ser o principal mercado para os produtos brasileiros e o principal fornecedor do Brasil. Por outro lado, em manufaturados, de acordo com a própria Embaixada Norte-Americana<sup>56</sup>, os EUA absorveram, em 2004, 28,2% das vendas brasileiras, contra 18,7% da UE. O vertiginoso crescimento das compras brasileiras a partir de 1994 fez com que o saldo comercial, que era favorável ao Brasil desde 1981, invertesse o sinal e o Brasil apresentasse um *déficit* de quase US\$ 5 bilhões em 1997.

Ainda, segundo a Embaixada dos EUA, contrariamente ao cenário dos anos 90, a partir de 2004, com a queda das importações, enquanto as exportações cresciam à taxa de 10% ao ano, o saldo comercial passou de resultado negativo de US\$ 4,4 bilhões para superávit comercial favorável ao Brasil de US\$ 9,9 bilhões em 2006. Já em 2008, devido ao forte incremento das importações em cerca de 20% ao ano, decorrente da apreciação cambial e da aceleração do crescimento econômico brasileiro, o superávit comercial foi favorável ao Brasil em US\$ 2,8 bilhões. Neste mesmo ano, as importações totalizaram US\$ 25,6 bilhões e as exportações, por sua vez, totalizaram US\$ 27,4 bilhões.

De acordo com o Relatório do Secretariado da OMC<sup>57</sup> acerca da política comercial dos EUA, de modo geral, o regime dos Estados Unidos é aberto e transparente, no entanto, “persistem barreiras no acesso a mercado, em poucas áreas, porém importantes, (...). O apoio a atividades selecionadas, tais como agricultura e aço, (...) tem afetado o comércio global, em razão da importância da economia dos EUA”.

Estas barreiras constituem motivo da mais séria preocupação para o Brasil, visto que se concentram justamente em áreas nas quais o país é notadamente competitivo, e por isso especialmente relevantes para as exportações nacionais, como é o caso as frutas cítricas, as quais são proibidas no mercado norte-americano. A fim de descrever a situação que afeta os exportadores brasileiros de produtos considerados sensíveis no mercado dos Estados Unidos,

---

<sup>56</sup> <http://brasilia.usembassy.gov/#>.

<sup>57</sup> WT/TPR/S/126 de dezembro de 2003

nas áreas agrícola e siderúrgica em especial, a Embaixada em Washington tem utilizado a expressão “protecionismo seletivo”<sup>58</sup>.

O relatório da OMC registra que, em 2004, a tarifa de importação média aplicada nos EUA (tarifa de Nação Mais Favorecida – NMF) era entre 4,9% no geral e 4% para bens industriais e 9,7% para produtos agrícolas (no caso do Brasil, conforme o relatório da OMC de novembro de 2004, tais números são de, respectivamente, 10,4%, 10,5% e 10,2%). Mas, se as tarifas médias são, sem dúvida, baixas nos Estados Unidos, o relatório da OMC logo recorda os “núcleos de proteção”, os quais encobrem altíssimos picos tarifários:

“Certos produtos, no entanto, recebem proteção tarifária na faixa de 50 a 350%, notadamente tabaco, amendoim, alguns laticínios, açúcar e alguns tipos de calçados; a maior parte das tarifas sobre têxteis e vestuário está na faixa entre 15 e 30%. A escalada tarifária está presente em têxteis e vestuário, minerais não-metálicos e indústrias de metalurgia básica”.

A área de “proteção preferencial” da política comercial dos EUA, no entanto, é a agricultura. Além de picos tarifários *extra-quota* como o de 350% para o tabaco, há neste setor, como recorda o estudo do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais – ICONE<sup>59</sup>, 167 linhas tarifárias acima de 30%, e 31 acima de 100%. Ainda, como registrado no relatório da OMC, o setor agrícola concentra números significativos de direitos específicos (cerca de 12% das linhas tarifárias dos Estados Unidos) e de *quotas* tarifárias (presentes em 1,9% de todas as linhas tarifárias), instrumentos amplamente utilizados pelos países desenvolvidos para a proteção de sua agricultura. O texto registra, ainda, que “para diversos produtos sensíveis, tais como açúcar e laticínios, tarifas *extra-quota* proibitivas podem ter o efeito de restrições quantitativas de fato”. Quanto aos bens industriais, segundo a OMC, a tarifa máxima aplicada pelos EUA chega a 58,5%, para certos tipos de calçados, ao passo que o Brasil aplica 35% para automóveis, por exemplo.

Além da proteção tarifária, preocupam ao Brasil outras barreiras à penetração de produtos nos Estados Unidos, como é o caso do ativismo no emprego de medidas de defesa comercial, de maneira freqüentemente incompatível com as normas da OMC, como confirmado em várias condenações sofridas pelos EUA em painéis daquela Organização. Tal ativismo é incentivado pela chamada Emenda *Byrd*<sup>60</sup>, a qual já foi condenada em painel da OMC. Os produtos siderúrgicos brasileiros são particularmente afetados nesta área da defesa

<sup>58</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. **Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA**. 4.ed. Edições Aduaneiras. Lex Editora S.A. São Paulo, 2005. p.8.

<sup>59</sup> [www.iconebrasil.org.br](http://www.iconebrasil.org.br)

<sup>60</sup> Consiste no fato dos petionários de uma medida de defesa comercial serem os beneficiários dos recursos recolhidos com a cobrança de direitos correspondentes

comercial. Em 2004, os camarões exportados pelo Brasil também passaram a fazer parte dos setores atingidos.

Muitos produtos brasileiros sofrem ainda a “barreira indireta” dos altos subsídios concedidos à agricultura norte-americana, os quais perdem competitividade relativa não só nos EUA, mas também em outros mercados. O algodão tornou-se caso emblemático, em razão do painel iniciado pelo Brasil na OMC, no ano de 2002.

Por fim, vale ressaltar que determinadas situações relacionadas à aplicação de normas e regulamentos técnicos, bem como regulamentos sanitários e fitossanitários, de vigilância animal também são consideradas barreiras ao comércio. No caso da carne bovina *in natura* brasileira, por exemplo, até 2005 o processo de certificação para sua admissão nos EUA, iniciado em 2002, ainda não tinha perspectiva de data para conclusão.

Não obstante, tais normas e regulamentos técnicos não são classificados como barreiras comerciais. Entretanto, se não apresentarem a necessária transparência ou se vierem a impor regulamentos excessivamente zelosos, rigorosos, dispendiosos ou que discriminem o produto importado, eles podem assumir caráter protecionista e se tornar barreiras técnicas.

Em suma, as exportações brasileiras de uma série de produtos relevantes enfrentam barreiras significativas nos EUA, por meio de elevadas tarifas de importação – sobretudo em produtos agrícolas –, regulamentos sanitários e fitossanitários, aplicação com fins protecionistas de regulamentos de defesa comercial (em especial para produtos siderúrgicos) e altos subsídios à agricultura norte-americana. Porém, mesmo com todos esses elementos negativos descritos até agora, o comércio bilateral agrícola entre Brasil e EUA ainda sim possui saldo positivo. Isto pode ser visto nos GRÁFICOS 2.2.1 e 2.2.2, os quais revelam um crescimento constante das exportações agrícolas, provenientes do Brasil, para os EUA, exceto quando se analisa a partir de 2001 até 2006, período que compreende o declínio comercial ocorrido especialmente nos Estados Unidos, devido ao atentado de 11 de setembro.

GRÁFICO 2.2.1

## COMÉRCIO BILATERAL AGRÍCOLA: BRASIL – ESTADOS UNIDOS

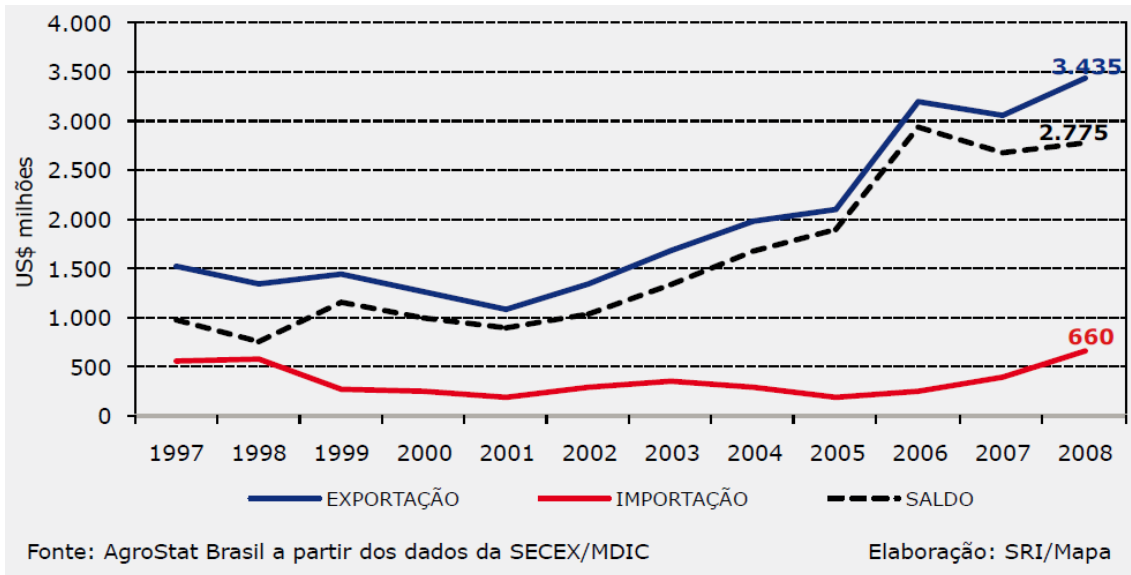
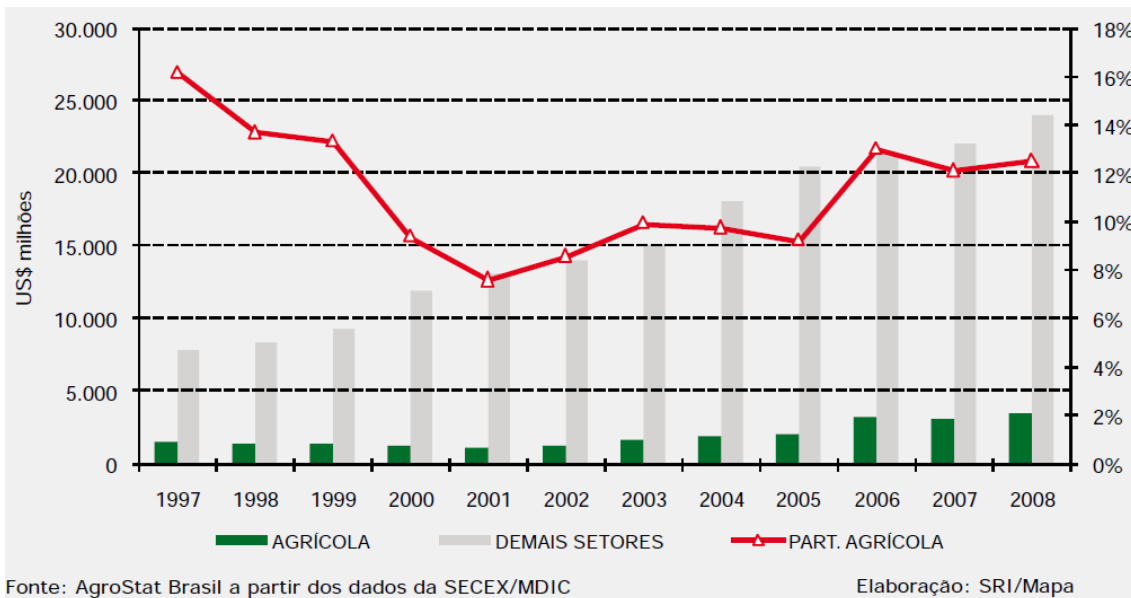


GRÁFICO 2.2.2

## EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA OS ESTADOS UNIDOS



### 3. PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS EXPORTADOS

Os EUA, considerados como a maior economia do mundo, ocupam posição privilegiada no cenário do comércio mundial. Isso os torna um parceiro comercial cobiçado pelos demais países. Segundo os relatórios preparados pela Organização Mundial do Comércio (OMC), a economia dos Estados Unidos é peça-chave para o crescimento global.

Diplomaticamente falando, as relações comerciais entre EUA e Brasil são amistosas. No que diz respeito ao comércio internacional, as declarações de ambas as partes são, na grande maioria das vezes, positivas e otimistas. No entanto, um exame mais detido do tradicional *Relatório de barreiras a produtos e restrições a serviços brasileiros no mercado dos Estados Unidos*, preparado anualmente pela Embaixada brasileira em Washington<sup>61</sup>, demonstra, por parte dos EUA, uma postura extremamente protecionista, além de aproximações reais muito mais fortes com outros países que não o Brasil.

Em 2007, por exemplo, segundo o Relatório citado, as exportações agrícolas para os Estados Unidos foram de US\$ 3,4 bilhões e representaram 12,5% das exportações totais para esse destino. Já as importações de produtos agrícolas dos Estados Unidos totalizaram US\$ 660 milhões, o que significa 73,5% acima do valor importado. As importações de trigo foram responsáveis por mais de 80% desse desenvolvimento e representaram quase metade das importações brasileiras de produtos agrícolas provenientes dos Estados Unidos em 2008, favorecendo o superávit brasileiro mencionado anteriormente.

O Relatório afirma ainda que, atualmente, o Brasil já é o maior exportador mundial de café, cana-de-açúcar, laranja e tabaco. Além disso, desde 2003 passou a ser também o 1º em soja, frango (desde dezembro de 2003) e carne bovina (desde junho de 2003), bem como é o terceiro em produção de frutas e milho.

A fim de ilustrar mais concisamente tudo o que será dito ao longo deste item, tem-se a TABELA 2.3.1 (abaixo) que mostra claramente sete, dos dez principais produtos brasileiros exportados pelos EUA; a barreira que cada um desses sete produtos enfrenta; bem como, uma breve observação acerca de determinado produto e das barreiras enfrentadas por ele.

---

<sup>61</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Op.cit. 2007.



TABELA 2.3.1

## BARREIRAS ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NOS ESTADOS UNIDOS

PRODUTO	BARREIRA	OBSERVAÇÃO
Açúcar	Quotas tarifárias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportações de açúcar em bruto sujeitam-se a uma tarifa específica <i>intra-quota</i> de US\$14,60/ toneladas, cujo equivalente <i>ad valorem</i> estimado em até 10,1%. Os países da América Central e os Andinos estão isentos de tarifas. As tarifas <i>extra-quota</i> estão sujeitas a US\$338,70/ toneladas, que para preços entre US\$ 200-250/ toneladas significam tarifas <i>ad valorem</i> de 140-170%. O México paga tarifa <i>extra-quota</i> de US\$282,47 / toneladas, devendo ter livre acesso em 2008.</li> <li>• A <i>quota</i> brasileira para o ano fiscal de 2001/2002: é de 162.422,05 toneladas/ano.</li> <li>• Com a introdução do sistema de <i>quotas</i> em 1982, as exportações de açúcar brasileiro para os EUA recuaram 60%.</li> <li>• Por considerar que o Brasil possui vantagens comparativas nesse produto, ele é o único país latino-americano não beneficiado pelo SGP.</li> </ul>
Camarão	Direito AD e Certificação Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margens de dumping para os produtores brasileiros: CIDA (4,97%), EMPAF - Netuno (7,94%), Norte-Pesca (67,8%) e demais exportadores (7,05%);</li> <li>• Falta de certificação ambiental para os exportadores brasileiros.</li> </ul>
Carne Bovina	Falta de acordo sanitário	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Não há equivalência de processos de verificação sanitária.</li> <li>• Não há reconhecimento de áreas livres ou de baixa intensidade de enfermidades.</li> </ul>
Carne Suína	Medidas Sanitárias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A barreira é imposta devido ao registro, no passado, de contaminação por aftosa e peste suína africana (1974) do rebanho suíno brasileiro.</li> <li>• Não há, no momento, iniciativas concretas para entendimentos sanitários entre Brasil e Estados Unidos. Não existe reconhecimento mútuo de áreas livres ou de baixa incidência de enfermidades.</li> <li>• Há dificuldade em estabelecer equivalência de processos de verificação sanitária</li> </ul>
Carne de Frango	Subsídios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O preço médio das exportações americanas, US\$ 700/toneladas, é muito inferior aos preços internacionais médios (nunca abaixo de US\$ 1.000/ toneladas). O quilo do frango cobrado do consumidor norte-americano (superior a US\$ 2,00) é quase o dobro do que é praticado no mercado brasileiro (R\$ 2,00), mostrando a competitividade do país nesse setor.</li> <li>• O comércio de aves com os EUA é prejudicado, também, pela falta de acordo sanitário entre as partes, que também se justifica pelo receio do Ministério da Agricultura de que o mercado brasileiro seja invadido pelas carnes de frango norte-americanas, principalmente pedaços não consumidos naquele mercado.</li> </ul>

(Continua na próxima página)

(TABELA 2.3.1: Continuação)

Frutas e Vegetais	Morosidade na aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O órgão oficial americano (USDA) opera de maneira vagarosa e burocrática na realização de exames e provas para efetivo controle de doenças e pragas, bem como as análises de risco. Exemplo: mamão papaia brasileiro teve processo de aprovação iniciado em 1993 e concluído apenas em 1998.</li> </ul>
Fumo	Apoio aos produtores internos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Há determinação de que 75% do fumo utilizado na fabricação do cigarro norte-americano devem ser produzidos localmente.</li> <li>• <i>Quota</i> brasileira anual: 80.200 toneladas métricas.</li> <li>• Tarifa <i>intra-quota</i>: de US\$ 0,386 a US\$ 0,421 por kg (Posição NCM 2401.20 - 1999), equivalente <i>ad valorem</i> estimado em até 108,2%.</li> <li>• Tarifa <i>extraquota</i>: até 350%.</li> </ul>

**Fonte:** Barreiras às exportações brasileiras (SECEX, 2001) e ALCA - Ganhos potenciais do Brasil na agricultura (CAMEX, 2001). Apud. Sítio do MDIC<sup>62</sup>.

### 3.1. AÇÚCAR

Nos Estados Unidos, desde 1981, a produção doméstica de açúcar de beterraba e cana se beneficia de um programa de apoio referendado, o qual teve poucas alterações, pela Lei Agrícola de 2002<sup>63</sup>. O programa determina a concessão de empréstimos preferenciais aos processadores de açúcar, que repassam aos produtores a um preço mínimo de 18 (dezoito) centavos de dólar por libra, por meio do controle da oferta, doméstica e importada. A produção interna é administrada por alocações de quantidades de comercialização (*Overall Allotment Quantities*) por parte do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA – sigla em inglês). Por outro lado, o *Sugar Program* consiste no estrito controle das importações, devido a *quotas* tarifárias – inicialmente (desde 1982) com propósito temporário e posteriormente consolidada na OMC, de 1,1 milhão de toneladas, às quais se agregam *quotas* preferenciais para o México sob o NAFTA.

Segundo dados da OMC, a *quota* tarifária alocada ao Brasil para o ano fiscal de 2005 foi de 152.691 toneladas (posteriormente suplementada por *quota* adicional de 29.977 toneladas após o furacão Katrina). Já para o ano fiscal de 2006 (outubro de 2005 a setembro de 2006) a *quota* tarifária alocada ao Brasil fora de 260.522 toneladas métricas. Desse total, 168.603 toneladas corresponderam à *quota* destinada ao Brasil no início do ano fiscal; 39.781 toneladas à alocação suplementar anunciada em dezembro de 2005; e 52.138 toneladas à

<sup>62</sup> Disponível na íntegra e sem adaptações em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=734>. Acessado em

<sup>63</sup> Além de proteger a produção doméstica de açúcar, os Estados Unidos subsidiam, via programa de commodities do *Farm Bill*, a produção do substitutivo derivado do milho – o *high fructose corn syrup* (HFCS). A proposta da Administração para o próximo *Farm Bill* mantém as linhas gerais do programa do açúcar, mas confere maior flexibilidade ao governo na gestão das quotas de comercialização (*allotments*).

alocação suplementar de fevereiro de 2006. Em 2007, por sua vez, a *quota* total de açúcar bruto atribuída ao Brasil é de 185.841 toneladas métricas. Nos anos anteriores a 2005, a *quota* tarifária alocada ao Brasil havia se limitado a 152.691 toneladas, ou seja, o volume mínimo consolidado na OMC.

Dentro da *quota* consolidada na OMC, incide sobre o açúcar bruto uma tarifa entre 10 e 14 dólares por tonelada. A tarifa zero dentro da *quota* pode beneficiar alguns países com os quais os Estados Unidos mantêm esquemas preferenciais. Importações acima da *quota* estão sujeitas a uma tarifa proibitiva de 15,36 centavos de dólar por libra, ou US\$ 338,70 por tonelada. Considerados os preços internacionais em 2006, o equivalente *ad valorem* médio da tarifa específica foi de 99%. No caso do produto refinado, a tarifa *extra-quota*, de US\$ 357,40 por tonelada, correspondeu a um direito específico *ad valorem* de aproximadamente 94% em 2006. Vale ressaltar que os equivalentes *ad valorem* tanto para o açúcar bruto como para o açúcar refinado têm caído nos últimos anos em razão do aumento significativo dos preços internacionais do produto.

Por meio de pesquisas realizadas no *site*<sup>64</sup> do Departamento de Agricultura Norte-Americano – USDA notou-se que as exportações brasileiras para os Estados Unidos caíram drasticamente desde a introdução de controles de importação, no início dos anos oitenta (à época, o Brasil chegou a exportar 1,5 milhão de toneladas/ano). Antes do *Sugar Program*, os Estados Unidos importavam 55% de seu consumo doméstico; hoje, cerca de 17%. As exportações totais de açúcar bruto e refinado do Brasil para os Estados Unidos reduziram-se de US\$ 136,6 milhões (361,7 mil toneladas) no ano-calendário 2005 para US\$ 116 milhões (272,9 mil toneladas) em 2006, uma queda de cerca de 15% em valor e de 25% em quantidade<sup>65</sup>.

Embora não tenha vinculação direta com as exportações de açúcar do Brasil para os Estados Unidos, vale recordar que, pelo cronograma de desgravação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA – sigla em inglês), o açúcar está sendo comercializado livremente entre os três países (Canadá, Estados Unidos e México), desde 1º de janeiro de 2008.

---

<sup>64</sup> <http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx>

<sup>65</sup> HTS 1701e 1702.

### 3.2 SOJA

Na safra referente a 2004/2005, os Estados Unidos foram considerados, mais uma vez, o maior produtor de soja do mundo, cujo valor estimado de sua produção foi de US\$ 18 bilhões de dólares – 84 milhões de toneladas. Nesse mesmo período o Brasil ficou com o segundo lugar. Por outro lado, em 2003/2004 chegou a suplantar os EUA como maior exportador mundial, ao embarcar para o exterior 26 milhões de toneladas contra 23,6 milhões de soja norte-americana. No entanto, a expansão da produção e das exportações brasileiras de soja nos últimos anos preocupa consideravelmente os Estados Unidos.

Nesse contexto, a partir de 2003, a entidade de classe da sojicultura local – a *American Soybean Association*, decidiu partir para o ataque, acusando indiscriminadamente, em depoimentos ao Congresso e à imprensa, de pirataria no uso de sementes geneticamente modificadas, sem pagamento de *royalties*, e de fornecer subsídios diretos à produção na forma de crédito rural. No entanto, um estudo encomendado pelo Senador Charles Grassley<sup>66</sup> ao Departamento de Agricultura concluiu que a alta competitividade brasileira na soja não deriva de subsídios, mas sim de baixos custos na produção, bem como nas operações de grande escala e investimentos em modernização tecnológica.

Além das distorções provocadas pelo apoio à produção doméstica norte-americana, em matéria tarifária, a principal barreira aplicada à soja brasileira refere-se ao produto industrializado, de maior valor agregado. Importações de óleo de soja são taxadas à proporção de 19,1%. Alíquota dessa magnitude torna as exportações de óleo de soja brasileiro para os Estados Unidos praticamente proibitivas, tanto mais que as importações do Canadá, Israel, países andinos e do Caribe são isentas de taxaço. Segundo dados norte-americanos, entre 2004 e 2005, tanto as exportações do grão de soja quanto do óleo para os Estados Unidos, já em si muito modestas, reduziram-se drasticamente.

Segundo dados disponibilizados no *site* do USDA<sup>67</sup>, as exportações de soja caíram 98,5% de 2004 para 2005 (de US\$ 6,25 milhões para US\$ 93 mil), enquanto que as exportações de óleo de soja, que somaram US\$ 41,35 milhões em 2004, caíram a meros US\$ 2.000,00 em 2005. No entanto, em 2006, as exportações brasileiras para os Estados Unidos se recuperaram parcialmente. O ingresso do grão de soja alcançou metade do valor exportado em 2004 (US\$ 6.2 milhões), totalizando cerca de US\$ 3 milhões. Em volume, as exportações do

---

<sup>66</sup> Republicano de Iowa, Estado que está entre os maiores produtores de soja dos EUA.

<sup>67</sup> <http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTImFatus.asp?QI=>

grão alcançaram a cifra de 5,8 mil toneladas métricas. Já as exportações de óleo de soja totalizaram apenas US\$ 7 mil em 2006.

Consultada informalmente, a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (ABIOVE) estima que, na ausência da barreira tarifária ao óleo de soja, seria razoável imaginar exportações brasileiras superiores a 1 milhão de toneladas (cerca de 15% do consumo interno), considerando que, nesta hipótese, o custo da logística de transporte passasse a ser o único diferencial de preço. Dada a extensão territorial dos Estados Unidos, em alguns casos seria mais barato atender parte do mercado por meio de importações via marítima do que movimentar o produto internamente desde o meio-oeste norte-americano.

### 13.3 ALGODÃO

Os subsídios ao algodão nos EUA, questionados pelo Brasil no âmbito da OMC, podem ser vistos como uma barreira ao produto brasileiro, na medida em que retiram sua competitividade não só no mercado norte-americano, mas também em terceiros mercados. No entanto, o processo (WT/DS267) iniciado pelo Brasil na OMC em setembro de 2002, referente aos subsídios outorgados pelo governo norte-americano aos seus produtores de algodão, concluiu-se favoravelmente ao Brasil em março de 2005. Tratou-se de longo contencioso que demandou esforço conjunto do governo e do setor privado brasileiros.

Vale ressaltar que para apoiar seus argumentos legais, o Brasil apresentou cálculos feitos pelo professor da Universidade da Califórnia em Davis, Daniel Sumner. De modo consistente com outros estudos do Banco Mundial, FMI e do próprio governo dos Estados Unidos, Sumner concluiu que, se não fossem os subsídios, a produção norte-americana de algodão entre 1999 e 2002 teria sido, em média, 28,7% menor, e as exportações dos EUA teriam caído, em média, 41,2%. O professor também concluiu que, se não fosse pela superprodução norte-americana possibilitada pelos subsídios, os preços internacionais do algodão seriam 12,6% mais altos.

Além dos subsídios que distorcem e restringem o comércio, os Estados Unidos aplicam, ainda, *quotas* tarifárias de importação: agregada (para todos os países) e específica. Tais *quotas* são estipuladas anualmente e são válidas para o período de 20 de setembro a 19 de setembro do ano seguinte. Para 2006, de acordo com a OMC, a *quota* agregada foi de 20,2 mil toneladas e a *quota* do Brasil, de 280,6 toneladas. As importações dentro da *quota* estão

livres de tarifa, mas importações acima da *quota* estão sujeitas a pagamento de 31,4 centavos/quilo<sup>68</sup>. Lembrando que México, Austrália e Chile estão isentos dessas *quotas*.

Em suma, vale lembrar que a decisão do Órgão de Apelação da OMC tinha dois objetos centrais: os subsídios proibidos, os quais os Estados Unidos tiveram até 1º de julho de 2005 para a devida adequação; e acerca dos subsídios que causam achatamento dos preços mundiais e, portanto, dano grave ao Brasil, os Estados Unidos tiveram até 21 de setembro daquele mesmo ano para revogá-los ou eliminar os graves prejuízos causados ao Brasil.

Assim, no que diz respeito aos subsídios considerados proibidos, os Estados Unidos adotaram as seguintes medidas:

“Em 8 de fevereiro de 2006, o Presidente George W. Bush sancionou o *Deficit Reduction Act of 2005*, que revogou o programa STEP-2, a partir de 1º de agosto de 2006; Em 1º de julho de 2005, o USDA adotou administrativamente medidas para descontinuar a concessão de garantias de crédito à exportação em operações de mais de três anos (GSM-103) e adequar os demais programas (GSM-102, para operações até três anos; e SCGP, para operações até 180 dias).”<sup>69</sup>

Já no caso dos subsídios que causam grave dano ao Brasil, até 2008, nenhuma medida havia sido tomada por parte dos Estados Unidos, causando, assim, inalterações nos programas de apoio à produção de algodão norte-americano, em especial os *loan deficiency payments* e os *counter-cyclical payments*. No entanto, em novembro de 2009, a OMC autorizou a retaliação brasileira aos EUA devido ao não cumprimento da decisão por parte dos mesmos. Não obstante, em março de 2010 a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) publicou a Resolução nº 15<sup>70</sup>, que aumenta a alíquota do Imposto de Importação de 102 itens originários dos EUA, cujo valor total de retaliação chega a US\$ 829 milhões de dólares (distribuídos dentre a lista de bens, aos setores de propriedade intelectual e serviços). Por outro lado, os valores descritos na Resolução entrariam em vigor apenas 30 (trinta) dias após a publicação da mesma, o que pode ser interpretado como mais uma oportunidade de negociação pacífica ao invés de uma retaliação.

Nesse contexto, enquanto decorria o prazo de trinta dias, representantes de ambos os países se encontraram e finalmente chegaram a um denominador comum, inédito e aparentemente benéfico para os dois lados. Sendo assim, os Estados Unidos se comprometeram a adotarem três medidas, que são elas:

<sup>68</sup> Cerca de 25% *ad valorem* aos preços atuais de 59 centavos de dólar por libra

<sup>69</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Op.cit. 2007. p. 13.

<sup>70</sup> Vide comunicado na íntegra no sítio <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1&noticia=9644> e a Resolução da CAMEX nº 15, de 5 de março de 2010 no endereço eletrônico [http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1268063292.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1268063292.pdf).

“O estabelecimento de fundo para financiar projetos para a cotonicultura brasileira, no valor de US\$ 147,3 milhões anuais (valor do prejuízo dos cotonicultores, calculado pela OMC em função dos programas de apoio doméstico nos EUA); A suspensão de recursos para o programa de garantia de crédito à exportação (chamado de GSM 102), que voltariam a ser disponibilizados sob novas condições; e a agilização do processo de reconhecimento sanitário da carne suína e bovina”.<sup>71</sup>

Nesse contexto, no dia 5 de abril deste ano (2010), os Ministros da CAMEX aprovaram outra Resolução, a qual protelava a entrada em vigor daquela (nº 15, de 5 de março de 2010) sancionada em março. Esta nova Resolução determinava que as contramedidas definidas na Resolução nº 15, de 5 de março de 2010 entrassem em vigor somente no dia 22 de abril deste mesmo ano. Passados quinze dias daquela nova Resolução, finalmente Brasil e EUA, no último dia 20 de abril, chegaram a um acordo, oficializando – por meio de um Memorando de Entendimento – o que havia sido acordado entre ambos os governos nos dias 5 e 6 de abril – aquelas três medidas as quais os Estados Unidos haviam se comprometido. Deste modo, perante ao compromisso firmado por parte dos norte-americanos com o Brasil, a CAMEX adia novamente<sup>72</sup>, desta vez, por mais 60 (sessenta) dias, as contramedidas estabelecidas em março.

Complementando todo este longo processo acerca do contencioso do algodão entre Brasil e Estados Unidos:

“Os Ministros da CAMEX aprovaram no dia 17/06/2010 os termos de um “Acordo-Quadro para uma Solução Mutuamente Acordada para o Contencioso do Algodão na Organização Mundial do Comércio (WT/DS267)”. Este Acordo-Quadro não constitui a solução final da controvérsia, mas contém conjunto de importantes parâmetros para um processo progressivo que almeja redução substantiva dos efeitos negativos dos programas de subsídios norte-americanos. Além de o acordo dar continuidade aos compromissos já assumidos no Memorando de Entendimento, entre os principais elementos do Acordo-Quadro, que serão válidos para um período de transição até fins de 2012, destacam-se: No que diz respeito aos programas de apoio doméstico: (a) a base das discussões será o estabelecimento de um limite anual para os programas de apoio que distorcem o comércio, em patamar significativamente inferior à média dos anos 1999-2005 (período examinado pelo mecanismo de solução de controvérsias da OMC); (b) a previsão de consultas trimestrais, que se estenderão até a finalização dos termos da lei agrícola norte-americana de 2012, para determinar como os programas daquela nova lei serão contabilizados contra o limite anual. Já no que concerne o programa de Garantias de Crédito à Exportação (GSM-102): (a) além das consultas trimestrais regulares, haverá processo com revisões semestrais da operação do programa (“Revisões Operacionais”), com especial foco nas duas características centrais das garantias de crédito: prazo de pagamento e prêmios de risco; (b) a primeira revisão ocorrerá antes que sejam anunciadas as condições vigentes para o programa no primeiro semestre do próximo ano fiscal norte-americano (que terá início em outubro de 2010); (c) o programa sofrerá alterações com vistas a reduzir o prazo de pagamento médio ponderado para não mais que 16 meses até o final do período

<sup>71</sup> **Democracia & Política.** “Status do Contencioso do Algodão Brasil X EUA”. Disponível em <http://democraciapolitica.blogspot.com/2010/05/status-do-contencioso-do-algodao-brasil.html>. Acessado em 17 de junho de 2010 às 1h05.

<sup>72</sup> Para visualização da Resolução nº 20 que altera o prazo da Resolução nº 15, de 5 de março de 2010 vide o endereço eletrônico [http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1271943946.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1271943946.pdf).

transitório que termina em 2012; (d) sempre que o valor das garantias concedidas ultrapassar o patamar de US\$1,3 bilhão, o que representa 48% do orçamento semestral do programa, os EUA aumentarão o valor dos prêmios de risco cobrados em pelo menos 11%; (e) em determinadas circunstâncias, quando a utilização do programa superar US\$ 1,5 bilhão, cerca de 55% do orçamento semestral, o reajuste mínimo será de 15%.<sup>73</sup>

### 3.4 MILHO

De acordo com os dados publicados no Relatório feito pela Embaixada do Brasil em Washington<sup>74</sup>, no ano de 2004 o milho foi o grão mais plantado nos Estados Unidos, com uma produção de 11,8 bilhões de *bushels*<sup>75</sup> ou 295 milhões de toneladas, com valor estimado de US\$ 23 bilhões. As exportações norte-americanas, que corresponderam cerca de 18% da produção doméstica daquele mesmo ano, equivalem a 70% das exportações mundiais. Como as demais *crop commodities*, o milho se beneficia de amplos subsídios à produção, que somaram US\$ 37,3 bilhões no período 1995 a 2003 (US\$ 2,8 bilhões em 2003). A Lei Agrícola de 2002 fixou novos valores para os programas de apoio: pagamentos fixos desacoplados da produção, de 28 centavos de dólar por *bushel*; garantia de preços mínimos – com o *loan rate* fixado em US\$ 1,95/*bushel* entre 2004 e 2007; e os novos pagamentos contracíclicos, com o preço-alvo fixado em US\$ 2,63/*bushel* em 2004-2007.

No entanto, os subsídios estadunidenses ao milho afetam o Brasil de várias maneiras. Inicialmente, porque o Brasil está expandindo a produção doméstica, buscando assim, sua consolidação como exportador do produto. Outra questão é que, dada a versatilidade do produto e seus vários usos alternativos, o milho subsidiado norte-americano representa a perspectiva de competição desleal em diversas áreas, dentre as quais pode-se citar a de adoçantes industriais, o HFCS - *High Fructose Corn Syrup*, o qual consome 5% da produção interna<sup>76</sup>, sendo utilizado, devido aos preços mais baixos, como sucedâneo do açúcar na produção de bebidas e refrigerantes. A outra é, evidentemente, a produção de etanol à base de milho, hoje consumindo 14% da safra doméstica<sup>77</sup> da *commodity*, volume que pode aumentar – dificultando ainda mais o ingresso do etanol de cana brasileiro no mercado norte-americano. O aumento do subsídio ao milho na última Lei Agrícola contribui para o aumento da

<sup>73</sup> Para ver na íntegra e sem adaptações a Decisão da CAMEX sobre o Contencioso do Algodão vide o site <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1&noticia=9902>. Acessado em 21/07/2010 às 20h39.

<sup>74</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Op.cit. 2007. p. 33.

<sup>75</sup> Um *bushel* de milho equivale a 25 quilos.

<sup>76</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Op.cit. 2007. p. 33.

<sup>77</sup> Idem.



competitividade do etanol combustível doméstico, o qual também recebe incentivos fiscais e proteção tarifária, em relação ao etanol importado.

### 3.5 CAMARÃO

No dia 31 de dezembro de 2003, conforme já se era previsto, os pescadores de camarão norte-americanos entraram com pedido de aplicação de direito *antidumping* contra importações de camarão congelado ou enlatado oriundos do Brasil, bem como de outros cinco países, os quais são: Equador, Índia, China, Tailândia e Vietnã. Esta investigação *antidumping* atingiu os produtores brasileiros de camarão de cativo, principalmente no Nordeste, cujos custos são muito inferiores aos dos concorrentes norte-americanos, que por sua vez, efetuam sua pesca em alto mar.

Somente em fevereiro de 2005 o DOC publicou a decisão final acerca do pedido de investigação AD, a qual estabeleceu as seguintes margens para os produtores brasileiros, as quais foram publicadas pelo USDA: CIDA (4,97%), EMPAF - Netuno (7,94%), Norte-Pesca (67,8%) e demais exportadores (7,05%). Ao comparar as margens definidas preliminarmente em agosto de 2004 para esta última, em 2005 sem dúvidas foram beneficentes ao Brasil<sup>78</sup>, exceto para o produtor NORTE-PESCA, cuja margem continuou inalterada. Essas margens estão sujeitas a revisões anuais, se solicitadas por qualquer das partes interessadas. O Departamento de agricultura dos EUA (USDA) divulgou ainda que trinta e quatro empresas brasileiras sujeitas à aplicação desses direitos, incluindo as empresas sujeitas aos direitos específicos mencionados, firmaram acordo com a indústria norte-americana e, em virtude deste, não lhes foram solicitadas revisão das margens de *dumping* a elas aplicadas. Com relação a essas empresas, o Departamento de Comércio Norte-Americano (sigla em inglês – DOC) rescindiu a revisão administrativa em 20 de julho de 2006, mantendo-se assim, inalteradas as margens estabelecidas na investigação.

Nesse contexto depreende-se que pode ser vantajoso, em determinadas situações, firmar acordo com a indústria doméstica considerada afetada pelas importações. No entanto, a grande incerteza gerada pelas revisões quanto ao esperado reajuste retroativo do direito vigente, bem como as conhecidas metodologias desfavoráveis ao exportador e o alto custo da assessoria legal para participar do processo, são indiscutivelmente poderosos incentivos e, em

---

<sup>78</sup> O 69 *Federal Register* 52860 de 30 de agosto de 2004, determinava que as margens de *dumping* eram de : CIDA (8,41%), EMPAF/Netuno (12,86%), Norte-Pesca (67,8%), e para os demais produtores (23,66%).

determinadas circunstâncias, até mesmo fatores de “coerção”, para aceitar um acordo com os peticionários.

A comparação das importações norte-americanas do produto brasileiro entre 2003, 2004 (ano da investigação) e 2005, com base nos dados da ITC, revela queda abrupta das exportações, de praticamente 60% no valor exportado entre os dois primeiros anos, e de mais de 70% entre os três últimos anos (US\$ 96,7 milhões em 2003; US\$ 40,7 milhões em 2004; e US\$ 12,14 milhões em 2005). Já em 2006, as importações norte-americanas de camarões congelados do Brasil foram de apenas US\$ 4 milhões.

Agora no que tange ao camarão marinho, o *Relatório de barreiras a produtos e restrições a Serviços e Investimentos nos EUA* – elaborado pela Embaixada brasileira em Washington<sup>79</sup> – afirma que desde os anos 90 a exportação brasileira para os Estados Unidos está condicionada “a uma certificação anual dos países exportadores, expedida pelo Departamento de Estado, que depende da existência, nas legislações nacionais, de programas ambientais compatíveis com aqueles em vigor nos EUA para a proteção de tartarugas marinhas – em particular a exigência de que as redes para a pesca de arrasto do camarão em alto-mar estejam equipadas com dispositivos de escape para tartarugas, os TEDs (*Turtle Excluder Devices*)”.<sup>80</sup>

Sendo assim, aderir ao uso dos TEDs não foi um problema aos exportadores brasileiros, visto que o governo do Brasil deixou bem claro o seu compromisso no que diz respeito à proteção da tartaruga marinha, tanto com o internacionalmente conhecido PROJETO TAMAR quanto com a assinatura da Convenção Interamericana para a proteção e a Conservação das Tartarugas Marinhas.

Todavia, o Brasil tem sido alvo de repetidas “descertificação” por parte do Departamento de Estado norte-americano. Vale lembrar que o mercado só não se fechou por completo, devido ao questionamento à legislação norte-americana no âmbito da OMC feito pela Índia, Malásia, Paquistão e Tailândia. Nesse contexto, “o Órgão de Apelação, em decisão final, determinou que a exigência de pesca com TEDs constitui o chamado “discriminação arbitrária e injustificada” ao comércio internacional (...)” No entanto, nenhuma decisão oficial fora proferida, tão pouco obedecida pelos EUA e desde 1999 até 2004 constataram-se várias idas e vindas dos certificados norte-americanos para os exportadores brasileiros.

---

<sup>79</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. **Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA**. 4.ed. São Paulo, 2005.

<sup>80</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Op.cit. 2005. p. 35

Ressalta-se, portanto, que com base nos dados da ITC, a exigência do uso de TEDs, bem como a “descertificação” brasileira tiveram, à época, impacto significativo sobre as exportações de camarão, derivados do Brasil para os Estados Unidos, quando se observa a queda de US\$ 35 milhões anuais (até 1995) para cerca de US\$ 5 a 7 milhões no período que compreende 1996 a 1998. Não obstante, em 1996 as exportações voltaram a crescer, não só devido a retomada do acesso do produto brasileiro ao mercado norte-americano, mas, sobretudo, pelo desenvolvimento da aqüicultura no Brasil, que por sua vez, fora atingida em 2004 pela investigação *antidumping*, já descrita anteriormente.

## **3.6 CARNE BOVINA**

### **3.6.1 CARNE *IN NATURA***

O mercado norte-americano continua fechado à importação de carne *in natura* (resfriada ou congelada) proveniente do Brasil. Depois de controlado o foco de febre aftosa ocorrido em 2000, na cidade de Jóia, no Rio Grande do Sul, o Brasil havia dado entrada em um novo processo para certificação da carne *in natura* apenas dois anos depois do estopim do foco (2002). Depois de longa tramitação de mais de três anos, o texto de *proposed regulation* para autorizar as importações da carne brasileira já tinha sido elaborado pelo Órgão do Departamento de Agricultura, o *Animal and Plant Health and Inspection Service* (APHIS), e se encontrava na fase de revisão por diversas instâncias do Departamento de Agricultura estadunidense, o USDA, e também pelo *Office of Management and Budget* (OMB) da Casa Branca, a qual precede a publicação da norma para consulta pública. Sobreveio, contudo, em 10 de outubro de 2005 o foco de aftosa no Mato Grosso do Sul, o qual, havia sido usado como modelo na elaboração da análise de risco, requerida no processo de aprovação.

Mesmo superada a barreira sanitária, o Brasil ainda terá de enfrentar, no futuro, a questão da alocação de *quotas* tarifárias para exportação ao mercado norte-americano (à exemplo, México e Canadá têm acesso livre sob o NAFTA). A *quota* tarifária de exportações para os Estados Unidos é de 696.621 toneladas/ano, sobre a qual incide tarifa de 4,4 centavos de dólar/quilo, alocada majoritariamente à Austrália (378.214 toneladas) e à Nova Zelândia (213.402 toneladas). Segundo dados da OMC, a *quota* para “outros países”, sob a qual o Brasil poderia exportar uma vez concluído o processo de certificação, é de 64.805 toneladas. A Argentina e o Uruguai detêm *quota* de 20.000 toneladas cada. A tarifa *extraquota* é de 26,4%. Visto isso, a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC), em

caráter preliminar, estima que poderiam ser exportadas cerca de 100 mil toneladas de carne bovina aos Estados Unidos por ano, após a certificação do produto.

### **3.6.2 CARNE PROCESSADA**

Por meio do FSIS – *Food Safety and Inspection Service*, a agência do Departamento de Agricultura, os Estados Unidos mantêm um rigoroso sistema de fiscalização da qualidade sanitária de carne processada importada. Assim, são realizadas missões periódicas de inspeção em frigoríficos e processadores brasileiros que exportam para os Estados Unidos, em estreita cooperação com o Ministério da Agricultura, bem como reinspeções aleatórias de produtos importados nos portos de entrada nos EUA. Problemas pontuais que eventualmente podem ser identificados são prontamente tratados pelas autoridades sanitárias de ambos os países.

Em outubro de 2003, o FSIS alertou a Embaixada para o aumento de atividade de inspeção de carne importada pelos dos países exportadores e aquelas implementadas nos EUA, com ênfase no HACCP (sigla em inglês para Sistema de Análise de Riscos em Ponto Crítico de Controle). Sendo identificados problemas, o FSIS requisitará dos países exportadores um plano de ação para corrigir deficiências e proceder a inspeções de verificação. Em caso de avaliação negativa, o FSIS trabalha sob a hipótese de suspensão da equivalência, com sérias conseqüências ao comércio. Vale ressaltar, que em 2005, o Brasil foi considerado o maior fornecedor de carne processada para os EUA, tendo exportado quase US\$ 200 milhões em 2004, cifra que desde então vem crescendo quando se analisa os dados publicados pela SECEX/MDIC, os quais afirmam que em 2008 fora cerca de US\$ 279 milhões.

### **3.7 CARNE SUÍNA**

Padrões sanitários norte-americanos também proíbem a importação de carne suína *in natura* vinda do Brasil. Em 2005, com o intuito de habilitar a exportação do produto brasileiro, o Ministério da Agricultura brasileiro submeteu ao APHIS/USDA, petições e documentação de apoio para que o Brasil seja declarado livre de peste suína clássica (*Classical Swine Fever*), cólera suína (*Hog Cholera*), doença vesicular suína (*Swine Vesicular Disease*), e febre suína (*African Swine Fever*). Os requerimentos ainda estão sendo analisados conforme o processo regulatório dos Estados Unidos, parecido (porém não idêntico) ao aplicado à aprovação da carne bovina *in natura*. Será, além disso, considerado no processo de

análise de risco conduzido pelas autoridades estadunidenses o fator de “risco aftosa”, as áreas livres reconhecidas pela Organização Mundial de Saúde Animal (sigla em inglês – OIE), bem como os controles sanitários implementados pelo Brasil.

Vale ressaltar que, de acordo com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), o presunto suíno cozido seria o produto com maior potencial de exportação para o mercado norte-americano.

### 3.8 FRANGO

Apesar de ser o maior exportador de carne de aves do mundo, com US\$ 3,2 bilhões embarcados em 2006 – de acordo com a OMC – o Brasil não comercializa o produto nos Estados Unidos, visto que o ingresso do frango processado no mercado norte-americano depende da certificação, pelo FSIS, do sistema brasileiro de inspeção sanitária como equivalente ao dos Estados Unidos. Sendo assim, para exportar carne de frango *in natura*, as autoridades sanitárias brasileiras deverão igualmente comprovar que o Brasil está livre da “doença de *Newcastle*”<sup>81</sup>, com a submissão inicial de formulário padronizado ao APHIS. Atualmente, o MAPA está envolvido tanto na preparação quanto no encaminhamento da documentação necessária para dar início ao processo de análise de risco. Ressalta-se, contudo, que em julho de 2002, o Brasil concluiu um acordo de equivalência sanitária para frango e peru com o Canadá, parceiro dos Estados Unidos no NAFTA. As exportações para aquele mercado, entretanto, foram aprovadas a partir do dia 1º de agosto de 2002.

### 3.9 FRUTAS E LEGUMES

O *Relatório de barreiras a produtos e restrições a serviços brasileiros no mercado dos Estados Unidos*, elaborado pela Embaixada brasileira em Washington<sup>82</sup> afirma que o mercado norte-americano para frutas frescas e legumes importados continua se expandindo significativamente, visto que, as exportações brasileiras para os Estados Unidos cresceram de US\$ 9,2 milhões em 1998 para um recorde de US\$ 55,2 milhões em 2006, o qual equivale a um aumento de 40% se comparado com as exportações de 2005, principalmente em função do

---

<sup>81</sup> “A doença de *Newcastle* (DNC), também conhecida como pseudo peste aviária, pneumoencefalite aviária, disordem respiratório-nervosa e a nível internacional - *Newcastle disease* é uma enfermidade viral, aguda, altamente contagiosa que acomete aves silvestres e comerciais, com sinais respiratórios, freqüentemente seguidos por manifestações nervosas, diarréia e edema da cabeça”. Disponível em <http://adapec.to.gov.br/conteudo.php?id=68>. Acessado em 18 de maio de 2010 às 21h36.

<sup>82</sup> EMBAIXADA do Brasil em Washington. Op.cit. 2007. p. 41 (com adaptações).

suprimento de uvas brasileiras do Vale do São Francisco. As exportações de uvas brasileiras, por sua vez, aumentaram 118%, de US\$ 13 milhões em 2005 para US\$ 29 milhões em 2006.

Nesse contexto, percebe-se que o potencial de ampliação do mercado estadunidense para a exportação de frutas brasileiras é considerável. No entanto, mesmo com esta tendência favorável, a manutenção de restrições fitossanitárias, bem como a demora nos processos de certificação funcionam como significativas barreiras técnicas. Em 2005, após três anos de negociações entre o MAPA e o USDA, os produtores de mamão papaia do extremo sul da Bahia e do Rio Grande do Norte receberam autorização para exportar a fruta para o mercado norte-americano. Até então, apenas o Estado do Espírito Santo era habilitado a vender o produto. Por outro lado, ainda está pendente a conclusão do processo para ampliação do reconhecimento de área livre de *Anastrepha grandis*, também conhecida popularmente como Mosca-das-Frutas, no Brasil.

As barreiras fitossanitárias impostas pelos Estados Unidos vedam a importação da maioria das frutas e legumes brasileiros – alguns com grande potencial no mercado, tais como os cítricos. Para grande parte dos produtos cuja entrada é permitida, um obstáculo adicional é o requisito obrigatório de licenças prévias de importação e vale lembrar que praticamente todas as frutas e legumes brasileiros necessitam de licença prévia. Outros entraves incluem os “tratamentos especiais” requeridos, ou seja, a exigência de que o ingresso de vários produtos se faça por portos específicos, ou ainda a demora nos procedimentos administrativos de aprovação e publicação das normas que modificam as condições de importação dos produtos<sup>83</sup>.

### **3.9.1 AUMENTOS SAZONAIS DE TARIFAS DE PRODUTOS AGRÍCOLAS**

Os impostos de importação de diversas frutas variam de acordo com a época do ano em que são importadas. A fim de exemplificar, tem-se a tarifa para as uvas brasileiras que, segundo dados da OMC, oscila de US\$ 1,13/m<sup>3</sup>, entre 15 de fevereiro e 31 de março, para zero de 1º de abril a 30 de junho e de US\$ 1,80/m<sup>3</sup> no restante do ano, exatamente o período da entrada de quase todas as uvas brasileiras. Lembra-se que as uvas provenientes do México e do Chile são livres de taxação, independente da época do ano.

---

<sup>83</sup> Para melhor visualização das frutas e legumes brasileiros proibidos, restritos e admitidos no mercado norte-americano, vide ANEXO IV.

Já as importações de melão são livres de imposto, sob o Sistema Geral de Preferências (SGP), entre 1º de dezembro e 31 de maio, porém no resto do ano, estão sujeitas a uma tarifa de 28%, ao passo que o México paga somente 7%, e o melão caribenho, por sua vez, é livre de taxaço em qualquer período. Situação parecida ocorre com um tipo de melão chamado “cantaloupe”, que está sujeito a um imposto de 12,8%, entre 1º de agosto e 15 de setembro – já o de origem mexicana ou caribenho é isento. No restante do ano, o “cantaloupe” vindo do Brasil é livre de taxaço.

### 3.9.2 BARREIRAS FITOSSANITÁRIAS

Como já exposto anteriormente, as barreiras fitossanitárias norte-americanas vedam a importação da maioria das frutas e dos legumes brasileiros, dos quais se destacam os cítricos, visto que possuem grande potencial no mercado. Quando não proibidos, os produtos são submetidos a um obstáculo adicional que é o requisito obrigatório da obtenção, por parte dos importadores, de licenças prévias de importação. Nesse sentido, de acordo com a SECEX, ressalta-se que praticamente 100% das importações de frutas e legumes brasileiros necessitam desta licença prévia. Outros entraves são o chamado “tratamentos especiais” requeridos e a exigência de que o ingresso de vários produtos se faça por portos específicos.

No que diz respeito às questões sanitárias e fitossanitárias, os EUA possuem abordagem basicamente relacionada à análise de risco, a qual considera produto, origem, quantidade e avaliação de equivalência de sistemas sanitários. Muito embora sejam observadas as recomendações emanadas por organismos internacionais de referência, tais como a OIE e a CIPV<sup>84</sup>, a definição dos requisitos ao final do processo pode apresentar entendimento próprio na legislação norte-americana – o que certamente pode ser prejudicial ao Brasil.

Quanto à análise de risco relativa à área de saúde animal e vegetal, observa-se uma complexa tramitação, com inclusão de elementos que extrapolam a questão técnico-científica, tal como a análise de impacto econômico da adoção da medida para pequenos produtores locais. Deste modo, o Brasil exporta carne bovina processada termicamente para os EUA, estando, ainda, em curso a análise de risco para exportação do produto *in natura*. O Brasil

---

<sup>84</sup> Segundo o MRE, “o objetivo da CIPV é comprometer os países signatários a assegurar medidas tecnicamente fundamentadas para prevenir a disseminação e a introdução de organismos nocivos aos vegetais e a seus produtos”. Disponível em [http://en.mre.gov.br/index.php?option=com\\_content&task=view&id=2062&Itemid=59](http://en.mre.gov.br/index.php?option=com_content&task=view&id=2062&Itemid=59). Acessado em 19/05/2010 às 22h26.

também já se encontra em processo avançado para exportação de carne suína *in natura* derivada do Estado de Santa Catarina.

Para os demais produtos com potencial de exportação para o mercado dos EUA – porém ainda não certificados – a maior barreira é a lentidão da burocracia por parte do Departamento de Agricultura norte-americano (USDA) no exame dos dados fornecidos pelos produtores/exportadores brasileiros (de comprovação da inexistência, ou do controle efetivo, com métodos adequados, de alegadas pragas em áreas de produção). Ocorre também grande demora no processamento da análise de risco (*per risk analysis*), que em alguns casos pode levar anos (à exemplo disso tem-se o mamão papaia brasileiro, cujo processo de certificação durou cinco anos).

Contudo, criado em junho de 2003, o Comitê Consultivo Agrícola Brasil-EUA (CCA) é o canal de diálogo entre o MAPA e o USDA. Este Comitê tem permitido melhor intercâmbio de informações nas áreas sanitária e fitossanitária, entre outras, garantindo a solução para problemas que são compartilhados por ambas as partes.

### **3.10 TABACO**

Ainda nos anos trinta foi instituído o programa federal norte-americano de apoio à produção de tabaco, como a maioria dos mecanismos de suporte à agricultura norte-americana e vigorou até o final de 2004. O programa combinava dois mecanismos, dos quais o primeiro era a garantia de preço mínimo para o produtor e o outro era um programa de gestão de oferta, por meio do estabelecimento de *quotas* anuais para a comercialização do tabaco doméstico, distribuídas pelo USDA às propriedades com histórico de produção passada. Assim, a administração de preço e produção pretendia criar um mercado estável para produtores e manufaturas, o que não ocorreu, visto que com os preços mínimos continuamente acima do preço de mercado internacional, a importação aumentou, motivando a necessidade de reduzir sistematicamente as *quotas* internas de comercialização.

Com o intuito de conter as importações, em 1993 o Congresso norte-americano chegou a determinar que um mínimo de 75% do tabaco utilizado na fabricação de cigarros deveria ser de origem doméstica, ou seja, regra de conteúdo doméstico incompatível com o Sistema Multilateral de Comércio. No entanto, o início de um processo de solução de controvérsias pelos países exportadores no âmbito, ainda, do GATT levou o governo dos EUA a entabular negociações bilaterais com os reclamantes, que resultaram no



estabelecimento de uma *quota* tarifária de importação de 151.200 toneladas, distribuída entre os principais fornecedores. Ao Brasil, portanto, coube uma *quota* de 80.200 toneladas/ano – nota-se que fora mais de 50% da *quota* total.

Nesse contexto, além da determinação da *quota* anual, soma-se a barreira das *quotas* tarifárias de importação, uma tarifa *extraquota* proibitiva de 350%. Dentro daquela *quota* de 80.200 toneladas/ano, a maior parte do tabaco brasileiro paga uma tarifa relativamente elevada de 37,5 centavos de dólar por quilo, juntamente com um *assessment tax* variável.

Não obstante, controles de oferta e restrições à importação não eliminaram os problemas dos produtores norte-americanos de tabaco. De um lado, o consumo interno de tabaco caiu, devido à queda na demanda; e o aumento da exportação de cigarros verificado nos anos 90 não se manteve. Por outro lado, em função do próprio programa de subsídios, já que os elevados preços mínimos, capitalizados no “valor” da *quota* de comercialização (freqüentemente arrendada) e da terra, levaram a aumentos contínuos dos custos de produção. Assim, depois de pelos menos dois anos e vários projetos de leis, o Congresso dos Estados Unidos achou uma forma de canalizar recursos para o setor e permitir aos produtores, por sua vez, que assim o desejarem migrar para outros cultivos. O Congresso, no entanto, aprovou, em outubro de 2004, um programa de *buyout* das *quotas*. Incluído como Título VI do *American Jobs Creation Act of 2004* (o qual aboliu os incentivos fiscais condenados na OMC sob as leis *Foreign Sales Corporation* e *Extrateritorial Income Act*), o *Fair and Equitable Tobacco Reform* extinguiu as *quotas* de comercialização interna e a garantia de preços mínimos para o tabaco doméstico, e instituiu um programa de compensação para detentores de *quota* e produtores (*buyout*), que proverá cerca de US\$ 10 bilhões em pagamentos de “transição”, desembolsados em dez parcelas anuais iguais no período entre 2005 e 2014. Sendo assim, os recursos para o *buyout* deverão provir da imposição de taxa a ser cobrada de manufaturas e importadores de produtos de tabaco, recolhida trimestralmente com base em suas respectivas fatias do mercado doméstico.

O objetivo do *buyout*, portanto, é aumentar a eficiência dos produtores que permanecerem no setor de tabaco e facilitar a migração dos produtores menos competitivos para outros cultivos. Os produtores de tabaco e o Governo estadunidense não parecem ter expectativa de que os Estados Unidos voltem a ser relevante fornecedor mundial do produto, levando em consideração que a participação norte-americana no comércio internacional do tabaco declinou de quase 30% na década de 1960 para menos de 10% na atualidade. Parecem acreditar, no entanto, que o *buyout* ajudará os produtores remanescentes a competir com

fornecedores mais eficientes, como o Brasil. De fato, após as duas primeiras safras sob o novo regime, metade dos produtores de tabaco deixou de produzir. A expectativa é de que os plantadores remanescentes se tornem mais competitivos e, assim, retomem, nos próximos anos, parte da produção perdida com a implementação do programa. Como consequência da reforma, também pode supor que deixou-se de existir restrições quantitativas ou geográficas à produção de tabaco.

Em 2006, segundo dados norte-americanos, as exportações de tabaco do Brasil para os Estados Unidos somaram cerca de US\$ 240,5 milhões (85.558 toneladas métricas) contra US\$ 170,2 milhões (82.171 toneladas) em 2005 (crescimento de cerca de 41% em valor e de 4,1% em quantidade), o que reflete os altos preços internacionais para o produto<sup>85</sup>. Já em 2009 o número de exportações, se comparado com 2006, aumentou 29%, indo para US\$ 309,5 milhões<sup>86</sup>.

---

<sup>85</sup> **Fonte:** USDA (<http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTImFatus.asp?QI=>).

<sup>86</sup> **Fonte:** USDA (<http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx>).

### III. CONCLUSÕES

Conforme exposto ao longo de todo este trabalho, é inegável e inquestionável o potencial exportador do agronegócio brasileiro. Os Estados Unidos alegam os mais diversos motivos para o fechamento de seus mercados aos produtos advindos do Brasil, dentre eles pode-se citar a falta de equivalência do sistema brasileiro de inspeção sanitária com o rigoroso sistema norte-americano (APHIS e FSIS), tal como ocorre com as carnes brasileiras (bovinas, suínas e de frango); bem como as exigências de licenças prévias de importação e tratamentos especiais para as frutas e legumes do Brasil. De fato, tal protecionismo norte-americano não só prejudica os exportadores, mas também interfere negativamente no saldo da balança comercial brasileira, visto que, tal como exposto ao longo desta pesquisa, se não houvesse tantos impedimentos aos produtos do agronegócio, as exportações dariam um salto surpreendente, elevando os níveis da balança comercial e talvez até mesmo situando o Brasil entre os maiores exportadores do mundo.

Sabe-se que os EUA são bem rigorosos e sistemáticos no que diz respeito a sua política comercial e que possui diversos países dos quais eles importam os mesmos produtos os quais são proibidos no Brasil, justamente por não haver certificação ambiental ou programas sanitários tão severos quanto aos estadunidenses. Outra questão que impede alguns produtos, tais como o tabaco e o algodão, é o subsídio. Assim como explanado ao longo deste, para defender produtores locais, os Estados Unidos usam estratégias que incluem a imposição de barreiras comerciais (tarifárias, não-tarifárias e técnicas) a países como o Brasil. Entretanto, em meio ao mundo globalizado, o Brasil precisa implementar políticas e tecnologias que atendam exigências internacionais e evitem sanções comerciais. Ao Brasil, contudo, não falta tecnologia, tão pouco políticas de implementação, a deficiência brasileira está justamente na má administração dessas políticas e tecnologias.

Apesar de quase não ter sido mencionado ao longo desta pesquisa, no contexto em questão, a fim de neutralizar os argumentos que justificam, por exemplo, a exclusão da carne bovina brasileira do mercado internacional, é preciso implantar um sistema avançado de rastreabilidade animal, o qual seja, necessariamente, compatível com a geografia brasileira e ofereça um maior controle das práticas utilizadas na criação de gado no Brasil. Hoje, o sistema brasileiro não permite assegurar a origem do animal nem como verificar as condições em que ele foi criado. Assim, não há como saber qual foi a alimentação, os medicamentos aplicados nos rebanhos, tão pouco como foi feito o transporte e o abate. Nota-se, no entanto,

que as justificativas para o bloqueio se baseiam basicamente na incapacidade brasileira de garantir boas práticas e antever cenários.

Deste modo, é preciso pensar em tecnologias que tenham a capacidade de integrar e cruzar as diversas informações do setor, desde o transporte até as propriedades rurais, de modo a formar uma base de dados de conhecimentos da cultura agropecuária. E, a partir daí, extrair informações, conhecer perfis e monitorar a cadeia produtiva do agronegócio para identificar vulnerabilidades que contribuem para alastrar doenças e, claro, gerar ações preventivas para evitar que se propaguem. E desta forma, impedir que países como os EUA explorem esses fatores para impor barreiras aos produtos brasileiros.

Com a aplicação desse sistema, seria possível fazer a gestão eficiente de uma determinada crise, controlando-a rapidamente com a menor quantidade de recursos, bem como prover respostas ágeis à necessidade de uma vigilância constante das atividades de agências de fiscalização sanitária, desde o ingresso de animais, seus produtos e subprodutos. Além de monitorar portos, aeroportos e fronteiras, o ingresso de pessoas e de meios de transportes de países contaminados, também permite detectar falhas nas medidas de biocontenção de laboratórios que manipulam o agente.

No entanto, a tecnologia precisa ter recursos para auditar processos da cadeia produtiva do setor e, a partir de características semelhantes às de um sistema de inteligência de segurança pública, controlar fronteiras e a movimentação de pessoas e cargas. Para tanto, seria necessário que o este projeto fosse chefiado pelo Ministério da Agricultura do Brasil juntamente com órgãos de defesa dos Estados que comporiam um sistema integrado de defesa animal, formado por centros de inteligência espalhados pelos Estados. Sendo, portanto, indispensável centralizar todas as atuações do sistema, o que proporcionaria uma macrovisualização dos cenários do agronegócio, para coordenar as ações de abrangência nacional, tais como o controle interestadual e das fronteiras com outros países. Não obstante, seria interessante que o Brasil, assim como já vem sido feito, trabalhe estreitamente em conjunto com os Órgãos fiscalizadores norte-americanos a fim de obterem um sistema precisamente análogo ao dos EUA.

Cabe lembrar que o Brasil já possui tecnologia nacional para esse tipo de ação, concentrada especialmente nas mãos da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA e que, embora focada no controle da sanidade animal, a “solução” aqui

apresentada pode, ainda, ser perfeitamente aplicada à defesa da sanidade vegetal, visto que os instrumentos são os mesmos, mudando apenas os produtos.

Entende-se que qualquer proposta dessa magnitude passa necessariamente pela utilização de sistemas de gestão do conhecimento agropecuário baseado em tecnologias da informação, com o emprego de técnicas como a inteligência artificial. Sabe-se o quão ambicioso é este projeto, além de ser de longo prazo e depender especialmente da vontade política dos governos, mas, sem dúvida, capaz de assegurar e manter a confiança dos mercados importadores, bem como a ampliação destes e aumentando a vocação exportadora de produtos do agronegócio brasileiro.

## BIBLIOGRAFIA

ÂNGELO, Ivo do Pinho; MORAES, Antônio Luiz. **Formação de Negociadores em Comércio Exterior**. 1.ed. ESAF – Escola de Administração Fazendária. 500 p. Brasília, 2002. ISBN: 85-7202-036-5.

EMBAIXADA do Brasil em Washington. **Barreiras a Produtos Brasileiros no Mercado dos Estados Unidos**. FUNCEX – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em <http://www.funcex.com.br/material/estudos/Barreiras2007.pdf>.

EMBAIXADA do Brasil em Washington. **Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA**. 4.ed. Edições Aduaneiras. Lex Editora S.A. 158p. São Paulo, 2005. ISBN: 85-873-6435-9.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de; TONETO JUNIOR, Rudinei. **Economia Brasileira Contemporânea**. 3.ed. Editora Atlas. 371 p. São Paulo, 1999. ISBN: 85-224-2146-3.

JAMINE, Elísio Benedito. **Multilateralismo e Regionalismo na Ordem Econômica Internacional: OMC e SADC: O Processo de Integração Regional na SADC**. II Simpósio de Pós-Graduação em Relações Internacionais do Programa "San Tiago Dantas" (UNESP, UNICAMP e PUC/SP). N. 16, 17 e 18 de Novembro de 2009. ISSN: 1984-9265. Disponível em: [http://www.santiagodantassp.locaweb.com.br/br/simp/artigos2009/elisio\\_jamine.pdf](http://www.santiagodantassp.locaweb.com.br/br/simp/artigos2009/elisio_jamine.pdf). Acessado em 15 de julho de 2010 às 01h16

KEOHANE, Robert O; NYE, Joseph S. **Power and Interdependence**. 3.ed. Longman. 334 p. London, 2001. ISBN: 0-321-04857-1.

KUNZLER, Jacob Paulo. **Mercosul e o Comércio Exterior**. 2ª ed. Edições Aduaneiras. 286p. São Paulo, 2002. ISBN: 85-7129-298-1.

MINISTÉRIO das Relações Exteriores. **O G-20 e a OMC: Textos, Comunicados e Documentos**. FUNAG – Fundação Alexandre Gusmão. 317p. Brasília, 2007. ISBN: 978-85-7631-075-4.

NASSER, Rabih Ali. **A OMC e os Países em Desenvolvimento**. Edições Aduaneiras. 334p. São Paulo, 2003. ISBN: 85-7129-357-0.

NOGUEIRA, Saulo P. L. **Como Derrubar as Barreiras Internacionais de Comércio - Manual de Diplomacia Comercial**. 1ª ed. Edições Aduaneiras. Lex Editora S.A. 120p. São Paulo, 2006. ISBN: 85-873-6465-0.

OLIVEIRA, Marcelo Fernandes de. **Alianças e coalizões internacionais do governo Lula: o IBAS e o G-20**. Revista Brasileira de Política Internacional - v.48 n.2 jul./dez. 2005. p. 55-69. Disponível em [http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292005000200003&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292005000200003&script=sci_arttext). Acessado em 22/07/2010 às 17h18.

PRAZERES, Tatiana Lacerda. **Comércio Internacional e Protecionismo: As Barreiras Técnicas na OMC**. 1ª ed. Edições Aduaneiras. 310p. São Paulo, 2003. ISBN: 85-712-9382-1.

RAMINA, Larissa. **Os Embates da Rodada de Doha e do Neoliberalismo: Novo Colapso e Velhos Motivos**. UNIBRASIL Faculdades Integradas do Brasil. Cadernos da Escola de Direito e Relações Internacionais, N. 9. p. 48-72. 2008. ISSN: 1678-2933

SOARES, Cláudio César. **Introdução ao Comércio Exterior: Fundamentos teóricos do Comércio Internacional**. Editora Saraiva. 256 p. São Paulo, 2004. ISBN: 85-0204073-1

THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**. 2ª ed. Edições Aduaneiras. 520p. São Paulo, 2001. ISBN: 85-7129-290-66.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. Tradução: Daniel Grassi. Ed. Bookman. Porto Alegre, 2001.

## BIBLIOGRAFIA: ENDEREÇOS ELETRÔNICOS

**ACHANOTÍCIAS: ANBA – Agência de Notícias Brasil-Árabe/SP.** “Grupo de *Cairns* admite rever propostas para retomar negociações na OMC”. 25/02/2004. Disponível em <http://www.achanoticias.com.br/noticia.kmf?noticia=7444709>. Acessado em 18 de maio de 2010 às 21h26.

**ADAPEC – Agência de Defesa Agropecuária do Estado do Tocantins.** “Doença de *Newcastle*”. Disponível em <http://adapec.to.gov.br/conteudo.php?id=68>. Acessado em 18 de maio de 2010 às 21h36.

**ALCA-BLOCO.** Disponível em <http://www.alca-bloco.com.br/>. Acessado em 25/04/2009 às 22h31.

**BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento.** Disponível em [http://www.bndes.gov.br/conhecimentolivroeco90\\_01.pdf](http://www.bndes.gov.br/conhecimentolivroeco90_01.pdf). Acessado em 02/10/2008 às 13h19.

**CAIRNS GROUP.** Disponível em <http://www.cairnsgroup.org/>. Acessado em 18 de maio de 2010 às 22h45.

**CEBRI – Centro Brasileiro de Relações Internacionais.** “As relações Brasil – EUA: a necessidade de uma nova visão estratégica”. Disponível em [http://www.cebri.org.br/pdf/379\\_PDF.pdf](http://www.cebri.org.br/pdf/379_PDF.pdf). Acessado em 25/04/2009 às 21h36.

**CEBRI – Centro Brasileiro de Relações Internacionais.** “Brasil – EUA: Uma Agenda Estratégica para as Relações Bilaterais”. Disponível em [http://www.cebri.org.br/pdf/380\\_PDF.pdf](http://www.cebri.org.br/pdf/380_PDF.pdf). Acessado em 25/04/2009 às 21h36.

**DEMOCRACIA & POLÍTICA.** “*Status* do Contencioso do Algodão Brasil X EUA”. Escrito por Miguel Jorge, jornalista, Ministro do MDIC. Publicado em 01/05/2010 na Folha de São Paulo. Disponível em <http://democraciapolitica.blogspot.com/2010/05/status-do-contencioso-do-algodao-brasil.html>. Acessado em 17 de junho de 2010 às 1h05.

**ECEME – Escola de Comando e Estado-Maior do Exército.** “Uma Análise das Conseqüências do Controle Exercido pelo MTCR para a Modernização da Força Terrestre”. Disponível em <http://www.eceme.ensino.eb.br/sitecee/arquivos/2006/log/uma%20analise%20das%20>



consequencias%20do%20controle%20exercido%20pelo%20mtcr%20para%20a%20modernizacao%20da%20forca%20terrestre.pdf. Acessado em 25/04/2009 às 21h33.

**EXPORTA BRASIL.COM.** “Barreiras ao Comércio de Bens” Disponível em <http://www.exportarbrasil.com/barreiras.htm>. Acessado em 04/04/2008

**GLOBO.COM.** “Rodada de Doha deve ser concluída em 2010, diz diretor da OMC”, 09/06/2009. Disponível em [http://g1.globo.com/Noticias/Economia\\_Negocios/0,,MUL1187892-9356,00-](http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL1187892-9356,00-)

RODADA+DE+DOHA+DEVE+SER+CONCLUIDA+EM+DIZ+DIRETOR+DA+O MC.html. Acessado em 18 de maio de 2010 às 21h14.

**ICTSD – International Centre for Trade and Sustainable Development.** “O Contencioso do Algodão: a experiência pelo olhar do setor”. Disponível em <http://ictsd.org/i/news/pontes/32869/>. Acessado em 17 de junho de 2010 às 1h.

**ISCA – Tecnologias Brasil.** “*Anastrepha fraterculus* - Mosca-das-frutas Sul Americana”. Disponível em [http://www.isca.com.br/novo/isca\\_com.php?menu=1583&page\\_id=175](http://www.isca.com.br/novo/isca_com.php?menu=1583&page_id=175). Acessado em 19 de maio de 2010 às 15h50.

**JORNAL ELETRÔNICO ZERO HORA.** “Cronologia: Rodada de Doha fracassa após sete anos”. 29/07/2008. Disponível em <http://zerohora.clicrbs.com.br/zerohora/jsp/default.jsp?uf=1&local=1&section=Economia&newsID=a2079869.htm>. Acessado em 25/04/2009 às 23h51.

**MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.** Disponível em <http://www.agricultura.gov.br/>. Acessado em 19 de maio de 2010 às 16h20.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Barreiras ao Comércio de Bens” Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=746>. Acessado em 04/04/2008.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Barreiras Não-Tarifárias” Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=733>. Acessado em 04/04/2008.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Barreiras Técnicas e Não-Tarifárias” Disponível em <http://www2.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sececx/bartecnicas/barnaotarifadas/eua.pdf>. Acessado em 15/11/08 às 17h02.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Comunicado MRE-Camex sobre o contencioso do algodão”. 08/03/2010. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1&noticia=9644>. Acessado em 17 de junho de 2010 às 1h07.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Comunicado MRE-Camex sobre o contencioso do algodão”. 05/04/2010. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1&noticia=9710>. Acessado em 21 de julho de 2010 às 17h30.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Comunicado MRE-Camex sobre o contencioso do algodão”. 05/04/2010. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1&noticia=9710>. Acessado em 21 de julho de 2010 às 17h30.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Comunicado MRE-Camex sobre o contencioso do algodão”. 20/04/2010. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1&noticia=9753>. Acessado em 21 de julho de 2010 às 19h48.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Decisão da CAMEX sobre o Contencioso do Algodão”. 17/06/2010. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=1&noticia=9902>. Acessado em 21/07/2010 às 20h39.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Exemplo de Barreiras às Exportações Brasileiras: Estados Unidos”. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=734>. Acessado em 04/04/2008.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “RELATÓRIO DECOM N° 2 – 1998”. Disponível em [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1196959395.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1196959395.pdf). Acessado em 02/10/2008 às 14h09.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “RELATÓRIO DECOM N° 3 – 1999”. Disponível em [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1196969045.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1196969045.pdf). Acessado em 02/10/2008 às 14h15.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Rodada de Doha” Disponível em <http://www.mdic.gov.br/portalmDIC/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=373>. Acessado em 15/11/2008 às 16h27.

**MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.** “Tipos de Barreiras Externas”. Disponível em <http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/barExtInfComerciais/barNaoTarTipBarExternas.php>. Acessado em 15/11/2008 às 16h58.

**MRE – Ministério das Relações Exteriores.** “Convenção Internacional para a Proteção dos Vegetais (CIPV)”. Disponível em [http://en.mre.gov.br/index.php?option=com\\_content&task=view&id=2062&Itemid=59](http://en.mre.gov.br/index.php?option=com_content&task=view&id=2062&Itemid=59). Acessado em 19/05/2010 às 22h26.

**MRE – Ministério das Relações Exteriores.** “Discurso do Senhor Ministro de Estado das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim, por ocasião do Dia do Diplomata”. Disponível em <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/embaixador-celso-luiz-nunes-amorim/903397995245-Discurso-do-Senhor-Ministro-de-Estado-das-Relacoes>. Acessado em 23/07/2010 às 19h04.

**MRE – Ministério das Relações Exteriores.** Disponível em [http://www.mre.gov.br/portugues/politica\\_externa/organismos/omc/omc\\_01.asp](http://www.mre.gov.br/portugues/politica_externa/organismos/omc/omc_01.asp). Acessado em 14/10/2008 às 19h40.

**MRE – Ministério das Relações Exteriores.** “G-20”. Disponível em [http://www.g-20.mre.gov.br/history\\_port.asp](http://www.g-20.mre.gov.br/history_port.asp). Acessado em 25/04/2009 às 22h48.

**SINDIEX – Sindicato do Comércio de Exportação e Importação do Estado do Espírito Santo.** “O agronegócio e a quebra das barreiras comerciais”. Disponível em [http://sindiex.org.br/site2008/mostraconteudos.asp?cod\\_conteudo=8851](http://sindiex.org.br/site2008/mostraconteudos.asp?cod_conteudo=8851). Acessado em 16 de junho de 2010 às 15h.

**UNCTAD** – *United Nations Conference on Trade and Development*. “Solução de Controvérsias”. Disponível em [http://www.unctad.org/pt/docs/edmmisc232add33\\_pt.pdf](http://www.unctad.org/pt/docs/edmmisc232add33_pt.pdf). Acessado em 14/10/2008 às 17h25.

**USDA** – *United States Department of Agriculture*. Disponível em <http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx>. Acessado em 26 de maio de 2010 às 15h49.

## ANEXO I

### HISTÓRICO DA DEFESA COMERCIAL NO BRASIL

O Brasil tornou-se signatário dos Códigos Antidumping e de Subsídios e Medidas Compensatórias do GATT em abril de 1979, ao final da Rodada de Tóquio, mas esses acordos só se tornaram parte integrante do arcabouço jurídico nacional em 1987, pelos Decretos nº 93.941, de 19 de janeiro 1987 e nº 93.962, de 23 de janeiro de 1987, publicados no DOU de 2/2/87, aprovados pelo Congresso Nacional pelo Decreto Legislativo nº 20, em 5 de dezembro de 1986.

A implementação desses Códigos no Brasil foi retardada devido ao fato de estarem em vigor então, no país, outros mecanismos de proteção comercial, tais como diversos regimes especiais de importação e severos controles administrativos de importação. Com isso, a produção doméstica encontrava-se relativamente imune às práticas desleais de comércio.

Ocorre que esses instrumentos, bem como os procedimentos administrativos a eles pertinentes, eram conflitantes com as normas do GATT e se tornaram, com o seu crescente uso, fonte de desgaste permanente para o Brasil na sua atuação nos foros internacionais.

Em 1987, com a aprovação dos Códigos Antidumping e de Subsídios e Medidas Compensatórias do GATT o país passou a dispor de instrumentos de política comercial que a experiência internacional indicava serem adequados para a proteção à indústria doméstica contra práticas desleais de comércio. Foi então determinado que caberia à antiga Comissão de Política Aduaneira (CPA), do Ministério da Fazenda, a condução das investigações e a aplicação dos direitos antidumping e medidas compensatórias.

Isto não obstante, o recurso a esses mecanismos por parte da indústria brasileira tornou-se mais efetivo apenas a partir do início dos anos 90, com a abertura comercial e a extinção dos controles administrativos, a eliminação de diversos regimes especiais de importação e a adoção de um cronograma de desgravação tarifária.

Em 1990, no início do governo Collor de Mello, efetuou-se uma ampla reforma da estrutura da Administração Pública Federal, tendo a gestão governamental do comércio exterior sido transferida para o Departamento de Comércio Exterior (DECEX), subordinado à Secretaria Nacional de Economia (SNE) do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento (MEFP).

No governo Itamar Franco foi criado o Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT), ao qual foi subordinada a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) que assumiu as funções anteriormente atribuídas ao DECEX/SNE/MEFP.

Em 1994, o Congresso Brasileiro aprovou a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Multilaterais do GATT, incluindo os novos Acordos Antidumping, de Subsídios e Medidas Compensatórias e de Salvaguardas, bem como o Acordo de Marraqueche, que cria a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Em 1995, já no governo Fernando Henrique, com o objetivo de aumentar a capacitação técnica e operacional para a atuação governamental na aplicação da legislação antidumping, de subsídios e medidas compensatórias e de salvaguardas, foi criado no, âmbito da SECEX, o Departamento de Defesa Comercial (DECOM), como órgão especializado para a condução das investigações da espécie.

Naquele mesmo ano, foi aprovada a União Aduaneira no âmbito do Mercado Comum do Sul

(Continua na próxima página)

(Continuação)

(Mercosul) e adotada uma Tarifa Externa Comum (TEC) pelos 4 países que o integram.

A competência para aplicação de medidas de defesa comercial, que inicialmente era comum dos Ministros da Indústria, Comércio e Turismo (posteriormente Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior) e da Fazenda, foi transferida, a partir de 2001, para a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX).

Dessa forma, com a promulgação da Lei 9.019/95, e com as alterações introduzidas pela Medida Provisória 2.158-35, de 24 de agosto de 2001, e o Dec. 4.732, de 10 de junho de 2003, ficaram estabelecidas as seguintes competências da CAMEX, em termos de medidas de defesa comercial:

- Aplicação de medidas provisórias;
- Homologação de compromissos de preços;
- Encerramento da investigação com aplicação de medidas definitivas;
- Suspensão, alteração ou prorrogação de medidas definitivas;
- Encerramento de revisão dos direitos definitivos ou compromissos de preços.

Vale ressaltar que todas as decisões acima elencadas serão tomadas com base em parecer elaborado pelo DECOM.

**Ao Departamento de Defesa Comercial – DECOM compete:**

1. Examinar a procedência e o mérito de petições de abertura de investigações de *dumping*, de subsídios e de salvaguardas, com vistas à defesa da produção doméstica;
2. Propor a abertura e conduzir investigações para a aplicação de medidas *antidumping*, compensatórias e de salvaguardas;
3. Recomendar a aplicação das medidas de defesa comercial previstas nos correspondentes Acordos da Organização Mundial do Comércio - OMC;
4. Acompanhar as discussões relativas às normas e à aplicação dos Acordos de defesa comercial junto à OMC;
5. Participar em negociações internacionais relativas à defesa comercial; e
  
6. Acompanhar as investigações de defesa comercial abertas por terceiros países contra exportações brasileiras e prestar assistência à defesa do exportador, em articulação com outros órgãos governamentais e com o setor privado.

**Fonte:** <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=312&refr=228> e <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=309&refr=228>

## ANEXO II

### ESTRUTURA DOS ACORDOS NEGOCIADOS NA RODADA URUGUAI

#### Ata Final dos Resultados da Rodada Uruguai

#### Acordo Constitutivo da Organização Mundial do Comércio

<b>ANEXO I</b>	
<b>Anexo 1 A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acordos Multilaterais sobre o Comércio de Bens (13 acordos, 7 entendimentos e o Protocolo de Marraqueche)</li> <li>- Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994 (define o que é o GATT 1994).               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entendimento sobre a Interpretação do Artigo II.1.b (consolidação tarifária e outros direitos)</li> <li>• Entendimento sobre a Interpretação do Artigo XVII (empresas estatais)</li> <li>• Entendimento sobre Disposições Relativas ao Balanço de Pagamentos</li> <li>• Entendimento sobre a Interpretação do Artigo XXIV (zonas de livres de comércio e uniões aduaneiras)</li> <li>• Entendimento sobre Derrogações (<i>waivers</i>) das Obrigações do GATT 1994</li> <li>• Entendimento sobre Interpretações do Artigo XXVIII (modificações tarifárias)</li> <li>• Entendimento sobre a Interpretação do Artigo XXXV (não aplicação dos acordos a certos membros)</li> <li>• Protocolo de Marraqueche (estabelece as fases de implantação das reduções tarifárias)</li> </ul> </li> <li>- Acordo sobre Agricultura</li> <li>- Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias</li> <li>- Acordo sobre Têxteis e Confecções</li> <li>- Acordo sobre Barreiras Tarifárias ao Comércio</li> <li>- Acordo sobre Medidas de Investimentos Relacionadas ao Comércio</li> <li>- Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT 1994 (<i>Antidumping</i>)</li> <li>- Acordo sobre a Implementação do Artigo VII do GATT 1994 (Valoração Aduaneira)</li> <li>- Acordo sobre Inspeção Pré-Embarque</li> <li>- Acordo sobre Regras de Origem</li> <li>- Acordo sobre Procedimentos de Licenças de Importação</li> <li>- Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias</li> <li>- Acordo sobre Salvaguardas</li> </ul>
<b>Anexo 1 B</b>	- Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços – GATS
<b>Anexo 1 C</b>	- Acordo sobre Aspectos Relacionados ao Comércio de Direitos de Propriedade Intelectual – TRIPs
<b>Anexo 2</b>	- <b>Entendimento sobre Regras e Procedimentos de Solução de Controvérsias</b>
<b>Anexo 3</b>	- <b>Mecanismo de Revisão de Política Comercial – TPRM</b>
<b>Anexo 4</b>	- <b>Acordos Plurilaterais de Comércio</b> (acordos originados na Rodada Tóquio): Aeronaves Civis, Compras Governamentais, Produtos Lácteos (posteriormente encerrados), e Carne Bovina (posteriormente encerrado).

*Fonte:* GATT, 1994. Apud. Thorstensen, 2001, p. 41/42.

## ANEXO III

### TIPOS DE BARREIRAS EXTERNAS

1. *Quotas*: regime de importação em que há a incidência de uma tarifa menor para determinada quantidade. Quantidade excedida incide tarifa maior. Ex: limitação de importações pela fixação de *quotas* para produtos;
2. Aplicação do Acordo sobre Têxteis e Vestuário (ATV). Ex: *quotas* do Acordo Multifibras;
3. Proibição total ou temporária. Ex: proibição de importação de um produto que seja permitido comercializar no mercado interno do país que efetuou a proibição;
4. Salvaguardas. Ex: aplicação de *quotas* de importação ou elevação de tarifas por questões de medidas de salvaguarda, exceto salvaguardas preferenciais previstas em acordos firmados;
5. Impostos e gravames adicionais. Ex: adicionais de tarifas portuárias ou de marinha mercante, taxa de estatística, etc.
6. Impostos e gravames internos que discriminem entre o produto nacional e o importado. Ex: imposto do tipo do ICMS que onere o produto importado em nível superior ao produto nacional;
7. Preços mínimos de importação/preços de referência. Ex: estabelecimento prévio de preços mínimos como referência para a cobrança das tarifas de importação, sem considerar a valoração aduaneira do produto;
8. Investigação *antidumping* em curso;
9. Direitos *antidumping* aplicados, provisórios ou definitivos;
10. Investigação *antidumping* suspensa por acordos de preços;
11. Investigação de subsídios em curso;
12. Direitos compensatórios aplicados, provisórios ou definitivos;
13. Investigação de subsídios suspensa por acordo de preços;
14. Subsídios às exportações praticados por terceiros países;
15. Medidas financeiras. Ex: criação de sobretaxa para as importações, empalme argentino;
16. Licenças de importação automáticas. Ex: produtos sujeitos a licenciamento nas importações, apenas para registro de estatísticas;
17. Licenças de importação não automáticas. Ex: produtos sujeitos a anuência prévia de algum órgão no país importador;
18. Controles sanitários e fitossanitários nas importações. Ex: normas sanitárias e fitossanitárias exigidas na importação de produtos de origem animal e vegetal;
19. Restrições impostas a determinadas empresas. Ex: exigências específicas para importações de produtos de determinadas empresas
20. Organismo estatal importador único. Ex: produtos cuja importação é efetuada pelo Estado, em regime de monopólio;
21. Serviços nacionais obrigatórios. Ex: direitos consulares;
22. Requisitos relativos às características dos produtos. Ex: produtos sujeito à avaliação de conformidade;

(Continua na próxima página)



**(Continuação)**

23. Requisitos relativos à embalagem. Ex: exigências de materiais, tamanhos ou padrões de peso para embalagens de produtos;
24. Requisitos relativos à rotulagem. Ex: exigências especiais quanto a tipo, tamanho de letras ou tradução nos rótulos de produtos;
25. Requisitos relativos à informações sobre o produto. Ex: exigências de conteúdo alimentar ou protéico de produtos ou de informações ao consumidor;
26. Requisitos relativos à inspeção, ensaios e quarentena. Ex: produtos sujeitos à inspeção física e análise nas alfândegas ou a procedimentos de quarentena;
27. Outros requisitos técnicos. Ex: exigência de certificados relativos à fabricação do produto mediante processos não poluidores do meio ambiente
28. Inspeção prévia à importação. Ex: inspeção pré-embarque
29. Procedimentos aduaneiros especiais. Ex: exigência de ingresso de importações somente por determinados portos ou aeroportos
30. Exigência de conteúdo nacional/regional. Ex: discriminação de importações para favorecer as que tenham matéria-prima originária do país importador
31. Exigência de intercâmbio compensado. Ex: condicionamento de importações à exportação casada de determinados produtos
32. Exigências especiais para compras governamentais. Ex: tratamento favorecido aos produtos nacionais em concorrências públicas;
33. Exigência de bandeira nacional. Ex: exigência de uso de navios ou aviões de bandeira nacional para o transporte das importações.

**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

*Fonte:* SECEX/MDIC

## ANEXO IV

### FRUTAS E LEGUMES BRASILEIROS PROIBIDOS, RESTRITOS E ADMITIDOS NO MERCADO NORTE-AMERICANO

#### ADMISSÍVEIS (COM LICENÇA DE IMPORTAÇÃO) NOS PORTOS DA REGIÃO DO ATLÂNTICO NORTE

Alcachofra (não madura)  
 Alface  
 Cacau (vagem)  
 Ervilha (vagem ou tirada da casca)  
 Quiabo (vagem)

#### FRUTAS E LEGUMES BRASILEIROS PROIBIDOS

Tipo de Fruta/Legume	Obstáculos Fitossanitários a Importação
Abacate	<i>Avocado seed moths</i> e Mosca da fruta
Caqui	<i>Anastrepha fraterculus</i> <sup>87</sup>
Carambola	<i>Anastrepha fraterculus</i>
Figos	Mosca da fruta ( <i>Fruit fly</i> )
Frutas cítricas	Cancro cítrico
“Loquat” (ameixeira do Japão)	Mosca da fruta mediterrânea e <i>Anastrepha fraterculus</i>
Melões <sup>a</sup>	<i>Anastrepha fraterculus</i>

<sup>a</sup> Exceto melões “honeydew” e “cantaloupe” e melancia de zonas livres de “*Anastrepha grandis*” em Mossoró.

#### ADMISSÍVEIS (COM LICENÇA DE IMPORTAÇÃO) NOS PORTOS DA REGIÃO DO ATLÂNTICO SUL, DO GOLFO DO MÉXICO E DO PACÍFICO NORTE (NÃO INCLUI A CALIFÓRNIA)

Alface  
 Quiabo (vagem)

#### ADMISSÍVEIS EM TODOS OS PORTOS DOS EUA (sem licença de importação)

Agave (*Maguey*)  
 Amendoim (cru)  
 Babosa  
 Banana  
 Bulbo de lírio comestível  
*Cannonball fruit*  
 Coco (sem casca, esverdeado, fibroso, ou sem água)  
 Cogumelo (fresco)  
*Cyperus corn*  
 Macadâmia (sem casca)  
 Tamarindo (vagem)  
 Trufa  
*Bat nut (Trapa bicornis)*

(Continua na próxima página)

<sup>87</sup> *Anastrepha fraterculus*, conhecida popularmente como mosca-das-frutas-sulamericana, é uma das principais pragas da fruticultura brasileira.

(Continuação)

*Maguey leaf* (folha)  
*Matsutake*  
*Singhara nu* (*Trapa bispinosa*)  
*St. Johns Bread* (*Caratonia selequa*)  
*Waterchestnut*  
*Waternut*

**ADMISSÍVEIS EM TODOS OS PORTOS COM LICENÇA DE IMPORTAÇÃO**

<b>Tipo de Fruta/Legume</b>	<b>Observações</b>
Abacaxi	Proibido no Havaí.
Agrião	
Alho e Cebolas	
Aspargo	
Bardana	
Brócolis ( <i>Brassica oleracea</i> )	
<i>Chestnut</i>	Tratamento com brometo de metila obrigatório.
<i>Dasheen</i>	
Durião	
Gengibre	
Inhame	Tratamento com brometo de metila obrigatório.
Maçã*	Tratamento de refrigeração obrigatório antes da entrada.
Mamão	Importações autorizadas somente de produtores certificados do Espírito Santo. Devem ser embascadas acompanhadas de certificados fitossanitários e de origem. Tratamento com água quente obrigatório. Proibido no Havaí.
Mandioca	Proibida no Havaí, em Porto Rico e Ilhas Virgens.
Manga	Tratamento com água quente obrigatório.
Melões	( <i>honeydew, cantaloupe</i> e melancia) – Toda encomenda deve ser acompanhada por um certificado emitido pelo MAPA no Brasil com a declaração: <i>Melons were produced in approved Anastrepha grandis-free production áreas near Mossoró.</i> (Melões produzidos em áreas de produção aprovadas, livre de <i>Anastrepha grandis</i> , próximas a Mossoró.)
Milho Verde	
Morango	
Palmito	
Raiz de lótus	
Uvas	Proibidas no Havaí. Tratamento de refrigeração obrigatório ( <i>cold treatment</i> ).

\* Sem tratamento de refrigeração antes de sua entrada, maçãs podem entrar nos seguintes portos: 39° de latitude norte e 104° de longitude oeste; portos marítimos de Wilmington, NC; Seattle, WA; Corpus Christi, TX; e Gulfport, MS; aeroportos Seattle-Tacoma, Seattle, WA; Hartsfield-Atlanta International, Atlanta, GA; e Washington-Dulles, Chantilly, VA.

**Fonte:** EMBAIXADA do Brasil em Washington. **Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA.** 4ª ed. Edições Aduaneiras. Lex Editora S.A. São Paulo, 2005. Págs. 43-45.