



Centro Universitário de Brasília - UniCEUB

FELIPE CAMPOS PEREIRA

**O Sistema Geral de Preferências dos Estados Unidos da América,
suas regras de utilização e a ameaça da graduação brasileira no
âmbito do programa em 2009.**

BRASÍLIA

2010

FELIPE CAMPOS PEREIRA

**O Sistema Geral de Preferências dos Estados Unidos da América,
suas regras de utilização e a ameaça da graduação brasileira no
âmbito do programa em 2009.**

Monografia apresentada como requisito
parcial para conclusão do curso de
bacharelado em Relações Internacionais do
Centro Universitário de Brasília - UniCEUB

BRASÍLIA

2010

Pereira, Felipe Campos

Título

69p.

Monografia apresentada como requisito parcial para conclusão do curso de bacharelado em Relações Internacionais do Centro

Universitário de Brasília – UniCEUB

1. Sistema Geral de Preferências. 2. Estados Unidos da América. 3. Cooperação Internacional
4. Países em desenvolvimento

FELIPE CAMPOS PEREIRA

**O Sistema Geral de Preferências dos Estados Unidos da América,
suas regras de utilização e a ameaça da graduação brasileira no
âmbito do programa em 2009.**

Monografia apresentada como requisito
parcial para conclusão do curso de
bacharelado em Relações Internacionais do
Centro Universitário de Brasília - UniCEUB

Brasília, 05 de julho de 2010

Banca Examinadora

Marcio de Oliveira Junior (Orientador)

Fátima Faro

Carlito Zanetti

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais por serem minha maior inspiração de caráter, trabalho e conhecimento. E por me darem as condições ideais para meu amadurecimento como ser humano.

Aos meus irmãos por serem meus grandes companheiros e estarem sempre ao meu lado nos momentos mais difíceis e alegres de minha vida. Aos meus amigos que nada mais são do que irmãos que eu pude escolher.

E finalmente a meus mestres, e aos profissionais com quem tive o prazer de aprender seja em sala de aula ou nos vários estágios realizados durante minha graduação.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo demonstrar a importância do Sistema Geral de Preferências dos Estados Unidos da América para as exportações brasileiras, assim como exibir a necessidade de reformulação do aspecto precário de suas regras de utilização e de renovação. Para tanto, foram analisados os fatores históricos que levaram a criação do SGP, assim como o complexo conjunto de exigências para que um país seja elegível ao tratamento especial dado pelo sistema, além dos esforços dos setores público e privado para defender a posição do Brasil como membro beneficiário do SGP EUA. Ao final deste trabalho chegou-se a conclusão de que o Brasil ainda é dependente de sistemas de preferência e que deixar de contar com as isenções aduaneiras inerentes ao programa supracitado seria um atraso a acessibilidade de produtos brasileiros ao mercado norte-americano. Contudo, faz-se extremamente necessária a elaboração de um novo conjunto de regras de uso, confeccionadas de maneira bilateral e formal.

Palavras-chave: Sistema Geral de Preferências, Estados Unidos da América, Cooperação Internacional, Países em desenvolvimento.

ABSTRACT

This paper aims to demonstrate the importance of the Generalized System of Preferences of the United States for Brazilian exports. As well as show its usage rules and the need to recast the precarious aspect of the renewal of the benefit. For this, was examined the complex set of requirements for a country to be eligible to the special treatment given by the SGP, besides the public and private sector's efforts to defend Brazil's position as a beneficiary member of the GSP USA. By the end of this work came to the conclusion that Brazil is still dependent on systems of preference and the exclusion of country of the program above would delay the accessibility of Brazilian products to the U.S. market. However, it is extremely necessary to prepare a new set of usage rules, made on a bilateral basis and formal.

Keywords: Generalized System of Preferences, the United States of America, International Cooperation, Developing countries

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

- Figura 01:** Estrutura de Classificação dos Códigos na Nomenclatura Comum do Mercosul(NCM).....Página 41
- Quadro 01:** Códigos e Descrições NCM – Seção XVI.....Página 39
- Quadro 02:** Pauta Tarifária Harmonizada dos Estados Unidos da América (2009).....Página 42
- Quadro 03:** Pauta Tarifária Harmonizada dos Estados Unidos da América, com SPI destacado (2009).....Página 46
- Gráfico 01:** Histórico da Performance das exportações brasileiras sob o SGP EUA em bilhões de dolares por ano.....Página 56

LISTA DE SIGLAS

AMCHAM : American Chamber of Commerce – Câmara Americana de Comércio

ALADI: Associação Latino-Americana de Integração

CEPAL: Comissão Econômica para a América Latina

EUA: Estados Unidos da América

FMI: Fundo Monetário Internacional

GATT: Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio

G20: Grupo das 20 Maiores Economias do Mundo

HTSUS: Harmonized Tariff Schedule of the United States

MDIC: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

OCDE: Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OIC: Organização Internacional do Comércio

OMC: Organização Mundial do Comércio

ONU: Organização das Nações Unidas

PVD: Países em Vias de se Desenvolver

PMD: Países em Menor Nível de Desenvolvimento

SGP: Sistema Geral de Preferências

SGP EUA: Sistema Geral de Preferências Norte-Americano

Unctad: Conferência das Nações Unidas para o Desenvolvimento Econômico

USITC: Unites States International Trade Comission

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1 HISTÓRICO DE CRIAÇÃO do SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS	14
1.1 O tratado de Bretton Woods	14
1.2 Gatt - Princípios e Reivindicações	16
1.3 A Criação da UNCTAD e o Sistema Geral de Preferências	25
1.4 O Sistema Geral de Preferências	29
1.5 Conclusões	
2 O SGP (EUA) – REGRAS DE UTILIZAÇÃO	32
2.1 Exigências para o tratamento especial	32
2.2 Sistema Harmonizado	37
2.3 Produtos Beneficiários	43
2.4 Conclusões	52
3 AMEAÇA DE GRADUAÇÃO DO SGP EUA	54
3.1 Relevância do Benefício	54
3.2 Reformulação do SGP EUA	57
3.3 Esforços brasileiros para a renovação do SGP	57
3.4 Tendências ao futuro do SGP (EUA)	62
3.5 - Conclusões	64
Conclusão	65
REFERÊNCIAS	67

INTRODUÇÃO

O amadurecimento do comércio internacional e das relações comerciais entre países desenvolvidos e em desenvolvimento fez necessária a criação de mecanismos reguladores de um cenário caracterizado pela latente deterioração dos termos de troca e do protecionismo comercial. Tratados e instituições como o Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio – GATT – e a Conferência das Nações Unidas Sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD - tiveram enorme importância neste processo, idealizando a criação de políticas comerciais em prol do progresso de países em desenvolvimento.

Dentre os vários esforços visando a viabilidade dos mencionados ajustes nas relações comerciais internacionais entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento está a criação do Sistema Geral de Preferências (SGP), criado no âmbito da segunda UNCTAD, preconizado por seu secretário-geral à época, Raul Prebisch.

O presente trabalho intui demonstrar a influência que o Sistema Geral de Preferências possui sobre nossas exportações. Objetiva-se também, exibir o caráter precário de suas regras estruturais e seu processo de renovação.

Para tanto, analisou-se no primeiro capítulo deste trabalho o processo histórico que deu origem ao benefício, desde a latente necessidade de melhores condições internacionais de troca, até a criação do SGP.

Já no segundo capítulo foi feita uma análise das regras de funcionamento do SGP EUA, onde foi exposta a complexidade das regras de utilização. E finalmente no terceiro capítulo, analisou-se a necessidade de mudança no supracitado conjunto de regras para um melhor aproveitamento do programa.

O Sistema Geral de Preferências abordado neste trabalho será o SGP dos Estados Unidos da América. Tal escolha é justificada pela importante parceria comercial que este país tem há tanto tempo com o Brasil, mantendo-se até o final do ano de 2008 como principal destino de nossas exportações, e pelo delicado momento que enfrenta o processo de renovação do benefício.

Em suma, o SGP (EUA) é um sistema de preferências comerciais de caráter autônomo, unilateral e não recíproco, em que os Estados Unidos da América concedem a alguns países em desenvolvimento, e em menor nível de desenvolvimento, isenções tarifárias sobre uma série de produtos sob a alegação de que o montante economizado com estas isenções possa ajudar no financiamento do desenvolvimento destas nações.

Por se tratar de um sistema de preferências não recíproco, os países beneficiários não se tornam obrigados a retribuir as facilidades comerciais recebidas. Por sua vez, os países denominados outorgantes, neste caso os EUA, não são obrigados a manter os países considerados não merecedores de tratamento especial na lista de países beneficiários do SGP.

O Brasil vem se mantendo na lista de países beneficiários graças aos esforços de instituições públicas e privadas interessadas nas isenções concedidas pelo sistema. Contudo, a renovação anual é mantida com dificuldades devido às alegações de congressistas norte-americanos de que o país já alcançou um nível de desenvolvimento tal que torna desnecessária a ajuda do programa.

Capítulo 1 - HISTÓRICO DE CRIAÇÃO

Neste capítulo será abordado o histórico da criação do Sistema Geral de Preferências, passando pelo período conturbado relativo ao fim da Segunda Guerra Mundial até o estado em que o sistema encontra-se atualmente, caracterizado pela adoção de medidas por parte dos países beneficiários, para que possam ter o direito de continuar a usufruir das vantagens concedidas pelos países outorgantes, renovadas anualmente (neste caso os Estados Unidos da América).

A análise histórica feita levará em conta a criação de tratados e organizações essenciais ao comércio internacional atual como GATT e UNCTAD, passando pelas alterações sofridas em suas respectivas estruturas ao longo dos anos. E, conseqüentemente, identificará os idealizadores que através dos mais diferenciados trabalhos ajudaram na criação do SGP.

1.1 Tratado de Bretton Woods.

Em meados da década de 40 do século passado (final da Segunda Guerra Mundial), fez-se iminente a necessidade de criação de instrumentos reguladores das relações comerciais internacionais. As regras comerciais advindas do final do século XIX (mesmo sendo relativamente precárias por serem em sua maioria formadas por acordos bilaterais) foram, em virtude da eclosão da Primeira Guerra Mundial, deixadas de lado.

Segundo Paulo Roberto Almeida (2001):

[...] O capitalismo globalizado e liberal da belle-époque seria transformado a partir dos eventos e processos deslanchados com a Primeira Guerra: intervenção dos governos na economia, desafio socialista ao capitalismo, crise de 1929 e depressão dos anos 30, protecionismo comercial, suspensão da conversibilidade das moedas, desvalorizações cambiais maciças, para não falar da própria destruição física trazida por dois conflitos de proporções gigantescas [...].

Assim, no período entre guerras, configurou-se uma situação de desordem no que tange às regras de comércio internacional, pois cada país adotava uma série de medidas restritivas, prejudicando as relações comerciais internacionais.

O uso de barreiras tarifárias e não tarifárias foi desmedido. Contudo, era justificado pela proteção à indústria nacional e ao mercado interno no cenário caótico de crise comercial e social vivido pelas nações naquele momento histórico.

Com a aproximação do final da segunda Guerra Mundial, visando regulamentar a difícil situação do cenário econômico da época e vislumbrando uma maior liberalização do comércio, impulsionada pela diminuição do uso de medidas protecionistas usadas pelos governos, nasceu a idéia de se realizar uma conferência entre os países formadores da aliança democrática contra o nazismo (todas as 44 nações aliadas). O objetivo era discutir propostas acerca de uma nova ordem econômica mundial, com regras mais bem definidas, assim como instituições responsáveis por estas. Tal conferência foi denominada de Bretton Woods, em homenagem à cidade sede da reunião (Bretton Woods – New Hampshire – EUA).

Os membros de tal conferência tomaram a decisão de criar o BIRD (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento) e o FMI (Fundo Monetário Internacional), objetivando garantir investimentos, principalmente para os países destruídos pela guerra, bem como auxiliar economicamente àqueles que tivessem problemas em seu balanço de pagamentos. O tratado de Bretton Woods estipulou também, que todos os países participantes da conferência deveriam adotar políticas monetárias que atrelassem suas respectivas moedas ao Dólar, que por sua vez tinha o valor atrelado ao ouro (35 Dólares para cada onça de ouro).

Além da criação das supracitadas instituições, iniciaram-se as discussões sobre a possível criação de um órgão regulador das relações comerciais internacionais (A Organização Internacional do Comércio - OIC). Portanto, cabia aos países interessados em uma maior liberalização do comércio e na diminuição

das citadas barreiras protecionistas, o início das negociações sobre medidas a serem tomadas para que isto de fato acontecesse.

Assim sendo, em 1946, 23 países (mais tarde chamados de membros fundadores), dentre eles o Brasil, iniciaram as negociações tarifárias acerca do conjunto de normas sobre o comércio internacional. Esta rodada de negociações gerou o equivalente a 45.000 concessões comerciais e teve como resultado a assinatura, em 1947, do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (General Agreement of Tariffs and trade – Gatt), que entrou em vigor a partir de janeiro de 1948.

As negociações realizadas em Havana, que se estenderam de novembro de 1947 a março de 1948, resultaram na assinatura da carta de Havana, criando a Organização Internacional do Comércio - OIC. Cabe ressaltar que esta foi a primeira vez em que se falou sobre um sistema de tratamento comercial diferenciado, ou sistema de preferências, a países em desenvolvimento ou menos desenvolvidos.

Contudo, em 1950 chegou-se à conclusão de que a OIC não seria levada adiante por fatores como a falta de consenso entre todos os países membros e a não aprovação do congresso estadunidense à organização, pois havia um receio de que a organização viesse a ameaçar a supremacia comercial dos EUA sobre o mundo. Em consequência da não aprovação da OIC, o GATT continuou a ser o principal instrumento regulador do comércio internacional, o que trouxe prejuízos a países em desenvolvimento por motivos que serão apontados adiante.

1.2 – GATT, princípios e reivindicações.

O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio foi criado para ser um instrumento de caráter temporário. Seus objetivos eram atingir um estado de maior liberalização e regulamentação do comércio internacional, assim como impulsionar

o processo de criação da Organização Internacional do Comércio (esta organização deveria substituir a função reguladora do acordo ao ser criada).

Contudo, a criação da OIC não foi aprovada e o GATT fixou-se como o principal instrumento regulador das relações comerciais em âmbito global até a criação da Organização Mundial do Comércio em 1995.

Os parágrafos abaixo correspondem às primeiras frases do GATT, e estas idéias nortearam o funcionamento do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT).

[...] Os governos da Austrália, do Reino da Bélgica, dos Estados Unidos do Brasil, da Birmânia, do Canadá, do Ceilão, da República do Chile, da República da China, da República de Cuba, dos Estados Unidos da América, da República Francesa, da Índia, do Líbano, do Grão Ducado de Luxemburgo, do Reino da Noruega, da Nova Zelândia, do Paquistão, do Reino dos Países-Baixos, da Rodésia do Sul, do Reino-Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, da Síria, da República Tchecoslovaca e da União Sul-Africana.

Reconhecendo que suas relações no domínio comercial e econômico devem ser orientadas no sentido de elevar os padrões de vida, de assegurar um emprego pleno e um alto e sempre crescente nível de rendimento real e da produtividade efetiva, para a mais ampla exploração dos recursos mundiais e a expansão da produção e das trocas de mercadorias.

Almejando contribuir para a consecução desses objetivos, mediante a conclusão de acordos recíprocos e mutuamente vantajosos, visando a redução substancial das tarifas aduaneiras e de outras barreiras às permutas comerciais e à eliminação do tratamento discriminatório, em matéria de comércio internacional. [...] (Acordo Geral Sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio, 1947, p.2)

Seus 38 artigos, divididos em 4 partes, são munidos de uma série de princípios considerados vitais para o bom funcionamento das relações comerciais entre as partes do acordo. Tais princípios são definidos da seguinte maneira:

1.2.1 - Não discriminação

Ao tratar sobre a não discriminação, o GATT determinava que as nações signatárias do acordo não devessem de maneira alguma privilegiar

comercialmente produtos de uma nação em detrimento da outra. Os países pertencentes ao acordo devem ser tratados de forma igualitária, assim como os produtos originários destes países.

Este princípio encontra-se fundamentado nos artigos sobre o Tratamento Geral da Nação mais Favorecida, e no artigo sobre o Tratamento Nacional sobre Tributação e Regulamentação Internas (artigos I e III respectivamente).

1.2.2 - Transparência

O princípio da transparência trata da publicação obrigatória de toda e qualquer regra referente ao comércio, seja ela formada por leis, regulamentos ou decisões judiciais, nos âmbitos doméstico, regional e multilateral. Este princípio encontra-se fundamentado no artigo sobre a Publicação e Administração dos Regulamentos Relativos ao Comércio. (artigo X).

1.2.3 - Base Estável para o Comércio

O princípio da Base Estável para o Comércio visava o estabelecimento de tarifas máximas a serem praticadas por estados, e que estas tarifas não pudessem ser alteradas futuramente, a não ser que as partes interessadas estivessem de acordo ou que houvesse uma compensação a este aumento.

Para José Manoel Cortiñas Lopes e Marilza Gama (2004, p.88).

[...] A tarifa é considerada a base estável e, os níveis máximos de tarifa de importação que cada país pode praticar são consolidados e figuram em listas por país, a adoção de consolidações visa dificultar o retorno a níveis mais elevados. Está prevista a possibilidade de renegociação das tarifas consolidadas, contudo, todo aumento é passível de compensação [...].

1.2.4 - Concorrência leal

Este princípio trata de um dos principais objetivos e tarefas do GATT , a regulamentação de relações comerciais justas. Cabendo a seu respectivo artigo a

tarefa de combater atos considerados desleais, como a prática de dumping e o uso de subsídios.

Segundo Renato Ribeiro Velloso (2009):

[...]O dumping é a exportação de mercadorias a um preço inferior ao seu valor normal, o que geralmente significa que eles são exportados a um preço inferior ao preço pelo qual são vendidos no mercado doméstico ou no mercado de um terceiro país, ou outros, a um preço inferior ao custo de produção, dando direito ao anti-dumping, que é o direito de agir contra essas práticas comerciais desleais, um exemplo clássico “são os tecidos, guarda-chuva etc, exportados pela China”¹[5]. Em caso de comprovação, o direito antidumping será baseado na diferença entre o preço de exportação praticado por aquela(s) empresa(s) e o valor normal das vendas no seu país de origem, conferindo o direito à imposição de taxas antidumping (antidumping duties)”.

Os subsídios são benefícios diretos ou indiretos concedido por um governo para a produção ou distribuição de uma mercadoria ou para complementar outros serviços. A percepção geral é de que os subsídios provocam distorções na produção e no comércio, resultando um uso ineficiente de recursos[...].

1.2.5 - Proibição de restrições quantitativas

As restrições à entrada de produtos vindos de outros países devem, segundo este princípio, ser feitas por tarifas e não por restrições quantitativas às referidas importações. Contudo, esse princípio encontra dois tipos de restrições ao seu cumprimento:

A primeira restrição estipula que, caso qualquer uma das partes contratantes encontre dificuldades em seu balanço de pagamentos, é concedido o uso de restrições quantitativas visando salvaguardar a situação financeira.

Já a segunda restrição estipula a adoção de regras especiais para países em desenvolvimento visando resguardar seus frágeis balanços de pagamentos e suas indústrias nascentes.

1.2.6 - Proteção transparente.

O princípio da proteção transparente estipula que o protecionismo comercial deve ser feito a partir de restrições tarifárias, trazendo maior transparência aos casos em que se faz necessário o uso de medidas protecionistas.

Segundo José Manoel Cortiñas Lopes e Marilza Gama (2004, p.90):

[...]O acordo não proíbe a proteção às indústrias e setores nacionais, porém esta deve ser efetuada, essencialmente, por meio de tarifa para que se possa conhecer claramente o grau de proteção dispensado pelo país a cada produto e porque este instrumento de proteção é o que provoca menor grau de distorção ao comércio internacional[...].

1.2.7 -Adoção de medidas de Urgência

Este princípio se refere à flexibilidade do acordo, visto que este nunca teve a intenção de ser totalmente intransigente ou formado por regras rígidas e imutáveis. A flexibilidade ao cumprimento das regras pode ser evidenciada pela permissão do uso de medidas de salvaguarda, visando salvaguardar o comércio de surtos de importação prejudiciais, e pela adoção de derrogações a cláusulas do GATT, a estas derrogações se dá o nome de waiver.

Para José Manoel Cortinas Lopes e Marilza Gama (2004, p.90):

[...]Salvaguadas: permitem a adoção de medidas em caso de surto de importação que cause ou ameace causar prejuízo grave aos produtos nacionais[...].

[...]Waiver: é, na verdade, uma forma de derrogação ao acordo Geral, uma vez que os países podem solicitar isenção de algum compromisso decorrente do acordo[...].

Deve ficar clara a diferença entre salvaguarda e medidas semelhantes, como os direitos antidumping e medidas compensatórias.

A grande diferença entre salvaguadas, medidas compensatórias, e direitos antidumping está em sua essência. Pois, ao contrário das medidas punitivas às práticas desleais utilizadas nas relações comerciais (direitos antidumping e

medidas compensatórias), as salvaguardas servem para proteger o país de eventuais prejuízos graves advindos de surtos de importação.

Além disso, as medidas de salvaguarda são aplicadas a todos os países signatários do GATT exportadores do produto do qual trata-se a referida medida. A ocorrência deste fato atrela-se à cláusula da nação mais favorecida, que prevê que as condições comerciais oferecidas a um país devam ser oferecidas a todas as nações signatárias do acordo. Já as medidas compensatórias e os direitos antidumping são aplicados a empresas ou países específicos que tenham sido alvo de investigação comprovada quanto ao cumprimento do acordo. Salienta-se, ainda, que as salvaguardas podem ser aplicadas por um período máximo de três anos.

Segundo Renato Ribeiro Velloso (2009)

[...] salvaguardas só podem ser acionadas por período determinado de tempo. O artigo XIX do GATT e o Acordo de Salvaguardas da OMC permitem que um país eleve suas tarifas ou imponha outras restrições quando determinadas importações ferirem ou ameçarem a competitividade de produtores domésticos de bens e/ou serviços. Salvaguardas podem existir, em diferentes formas, no âmbito de Acordos Regionais de Comércio, sempre com o objetivo de conceder proteção temporária em razão de surtos de importação[...].

1.2.8 - Reconhecimento de acordos regionais

O reconhecimento de acordos regionais também é aceito como uma exceção à cláusula da nação mais favorecida visto que as tarifas praticadas sob as regras destes acordos são diferenciadas das tarifas aplicadas aos países não contratantes dos mesmos. O estímulo a uniões comerciais deve ser fomentado; contudo, devem ser respeitadas as práticas do GATT no comércio *intra-zonal*¹.

¹ Comércio realizado dentro de uma zona comercial (exemplo: Mercosul)

1.2.9 - Condições para países em desenvolvimento

Vale lembrar que este princípio deu-se de maneira tardia com relação aos princípios anteriormente citados e que foi possibilitado através de vários esforços na agenda internacional acerca do tema das relações comerciais entre países desenvolvidos e em vias de se desenvolver, gerando um anexo ao acordo estabelecido pela Cláusula de Habilitação oriunda da Rodada Tóquio (1979), como será melhor descrito adiante.

De qualquer forma, o referido princípio visa melhorar as condições comerciais dos países em desenvolvimento, que, por sua vez, constituíam grande parte dos países formadores do GATT. Determinou-se que os países desenvolvidos devem prestar assistência aos países em desenvolvimento, concedendo-lhes melhores condições de acesso a mercados, sem a necessidade de reciprocidade nas negociações.

Tal anexo foi inspirado na latente insatisfação dos países em desenvolvimento após mais de uma década de vigor do GATT, aumentando as pressões pela reformulação de algumas das regras do acordo consideradas injustas por eles.

Para as nações em desenvolvimento fazia-se necessária a mudança no princípio da não discriminação (cláusula da *Nação Mais Favorecida*² e cláusula do *Tratamento Nacional*³), pois este princípio básico, que, segundo o artigo I, é garantido pelo tratamento tarifário onde vantagens dadas a um país devem ser dadas a todos (cláusula da nação mais favorecida), vinha já há algum tempo prejudicando os países em vias de se desenvolver.

2 Cláusula da nação mais favorecida: estende a todos os parceiros comerciais os benefícios concedidos a um deles

3 Tratamento Nacional: os bens importados devem receber o mesmo tratamento concedido a produto equivalente de origem nacional

Os produtos advindos dessas nações, além de não terem alto valor agregado, não eram tão evoluídos tecnologicamente quanto os produtos de países industrializados, o que, por conseguinte, os tornava menos competitivos por sofrerem a mesma tarifa dos grandes exportadores de produtos manufaturados, diminuindo o fluxo de produtos exportados por países em desenvolvimento.

As dificuldades de exportar dos países em desenvolvimento originam prejuízos ao país como um todo, visto a importância da exportação na economia de uma nação. As exportações tendem a aumentar a qualidade dos produtos pela competição no mercado externo; explorar o potencial ocioso na produção; além de diminuir os efeitos negativos da sazonalidade nas vendas, gerando mais empregos e acelerando a economia como um todo.

Segundo Samir Keedi (2004, p.22):

[...]A importância da exportação está na diversificação de mercados, deixando de atuar apenas no mercado interno e passando a atuar nos mercados estrangeiros, aumentando o seu leque de compradores e, em consequência, reduzindo seus riscos de crise de mercado como redução de preços, redução de consumo, mudança de hábitos, política governamental[...]

[...] O aumento da produção tem como resultado o crescimento do emprego, resultando em mais salário disponível na economia, podendo provocar o aumento de capacidade de consumo da população como um todo, impulsionando a economia do país exportador. Outro efeito da maior produção será o aumento da competitividade, esta pela redução dos custos fixos, que são diluídos por maior número de unidades produzidas, bem como pela maior capacidade de negociação na compra de matérias primas.

Outro resultado da exportação é o aprimoramento dos recursos humanos, bem como tecnológicos, pois a exportação exige produtos melhor elaborados para atendimento de mercados mais exigentes.

Marca internacional e o reconhecimento da empresa como uma produtora de bens para o mercado internacional, é um dos efeitos diretos provocados pela sua internacionalização.

A empresa pode, também, passar a contar com receita adicional, em moeda forte, preservando melhor o faturamento da empresa, estando mais imune à desvalorização de sua moeda local, melhorando o nível de divisas do país.

Entrada de moeda forte no país significa acréscimo das divisas à disposição para utilização nas compras internacionais, pagamento de juros e dívidas, pagamentos de serviços, equilíbrio econômico, etc[...].

Portanto, a diminuição, ou o não crescimento, das exportações pela falta de medidas que ajudem em relações comerciais mais justas entre países desenvolvidos e países em vias de se desenvolver, como um tratamento diferenciado aos países em desenvolvimento, minam suas chances de alcançar o desenvolvimento econômico.

A problemática envolvendo o desenvolvimento dos países latino americanos foi bastante explorada pelo economista, e idealizador do Sistema Geral de Preferências, Raul Prebisch. A abordagem a este tema feita pelo referido economista foi denominada de **visão cepalina**, tendo em vista o trabalho desenvolvido por ele na Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

A visão cepalina aborda temas como a divisão do mundo em centro e periferia (sendo o centro constituído pelos países desenvolvidos e a periferia pelas nações em desenvolvimento) e a deterioração dos termos de troca, em que países em desenvolvimento possuem desvantagens comerciais, pois seus produtos são caracterizados por possuírem menor valor agregado do que os produtos industrializados importados dos países desenvolvidos.

Pelas supracitadas razões, Prebisch tornou-se um grande defensor do desenvolvimento industrial da América Latina, e defendia que através da industrialização das nações em desenvolvimento, e da gradativa substituição de importações de produtos industrializados, sua população poderia desfrutar dos frutos do aprimoramento técnico, usufruído até então por habitantes dos países desenvolvidos.

Para Renato Perim Colistete (2001):

[...] As economias latino-americanas teriam desenvolvido estruturas pouco diversificadas e pouco integradas com um setor primário-exportador dinâmico, mas incapaz de difundir progresso técnico para o resto da economia, de empregar produtivamente o conjunto da mão-de-obra e de permitir o crescimento sustentado dos salários reais. Ao contrário do que pregava a doutrina do livre-comércio, esses efeitos negativos se reproduziriam ao longo do tempo na ausência de uma indústria dinâmica, entendida por Prebisch como a principal responsável pela absorção de mão-de-obra e pela geração e difusão do progresso técnico, pelo menos desde a Revolução Industrial britânica.

O ritmo de incorporação do progresso técnico e o aumento de produtividade seriam significativamente maiores nas economias industriais (centro) do que nas economias especializadas em produtos primários (periferia), o que levaria por si só a uma diferenciação secular da renda favorável às primeiras. Além disso, os preços de exportação dos produtos primários tenderiam a apresentar uma evolução desfavorável frente à dos bens manufaturados produzidos pelos países industrializados. Como resultado, haveria uma tendência à deterioração dos termos de troca que afetaria negativamente os países latino-americanos através da transferência dos ganhos de produtividade no setor primário-exportador para os países industrializados [...].

As preocupações sobre o tema da deterioração dos termos de troca, e as idéias de uma estrutura de comércio diversificada em que países em desenvolvimento pudessem vir a ter papéis importantes no comércio internacional, o que financiaria de certa maneira seu desenvolvimento, estimularam a pressão de nações em desenvolvimento interessadas em condições mais justas de comércio a pressionar a Organização das Nações Unidas por melhores condições de desenvolvimento. Conseqüentemente a importância do tema fez com que a ONU criasse a UNCTAD no início dos anos 60.

1.3 – A criação da UNCTAD e o Sistema Geral de Preferências.

U. Thant, Secretário Geral da ONU na época da criação da UNCTAD, convidou Prebisch a assumir o cargo de secretário geral da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), criada, em janeiro de 1963, pelo Conselho Econômico e Social da ONU. A escolha de Prebisch para ocupar o supracitado cargo foi motivada pelo seu vasto trabalho analítico sobre o processo desenvolvimentista das nações latino-americanas.

[...]“A criação da UNCTAD foi inspirada num projeto de agenda comum de desenvolvimento dos países” do terceiro mundo “, e se tornou, na década seguinte, o principal instrumento de articulação dos governos desses países na tentativa de reverter a ordem econômica mundial a seu favor.

As teorias da dependência que fundamentavam essa agenda apontavam para uma desvantagem estrutural dos países do Sul, exportadores de produtos primários, nas relações comerciais com os países do Norte, exportadores de produtos manufaturados. A organização levou adiante uma estratégia baseada em três pilares.

Um era a estabilização dos preços das mercadorias pela negociação de pisos mínimos a que o preço de uma mercadoria poderia chegar. O segundo era o esquema de tarifas especiais que, em nome da industrialização e do desenvolvimento dos países pobres, garantisse a entrada, nos mercados do Primeiro Mundo, dos produtos manufaturados do Terceiro Mundo.

O terceiro era a aceleração e a expansão da ajuda internacional, como forma de compensação pela estrutura desigual do sistema-mundo. A UNCTAD também legitimava que países do Sul usassem políticas de comércio protecionistas em favor de sua industrialização e demandava a rápida transferência de tecnologias para esses países [...]. (CENTRO DE MÍDIA INDEPENDENTE, 2008).

No ano de 1964, durante a primeira conferência da UNCTAD, Raúl Prebisch, já exercendo o cargo de secretário-geral, propôs uma espécie de informe que mais a frente viria a se tornar o primeiro sistema de preferências tarifárias não-recíprocas, sob o nome de “Nueva Política Comercial Para el Desarrollo”.

Segundo Maruska Ferreira Aguiar(2008,p.i):

[...] Sustentou Prebisch, na oportunidade, que “o tratamento referente a Cláusula da Nação Mais Favorecida do acordo geral sobre tarifas e comercio (GATT) não garantia a igualdade de condições necessárias para promover a industrialização e o incremento das exportações de produtos manufaturados dos países em desenvolvimento, em vista a desigualdade em relação à competitividade com os produtores internos e com agentes comerciais de países desenvolvidos”.

“A intenção da proposta de Prebisch, sobre um sistema geral de preferências não recíprocas, consistia em assegurar que os países em desenvolvimento aproveitassem as vantagens comparativas obtidas por meio de condições mais favoráveis de acesso aos mercados mundiais, a fim de promover a industrialização e acelerar a taxa de crescimento econômico dos países em desenvolvimento[...].

Sabe-se que esta não foi a primeira vez que se falou em um sistema diferenciado de comércio para países em desenvolvimento. O reconhecimento das desigualdades econômicas entre os participantes do sistema multilateral de comércio e das necessidades especiais dos países em desenvolvimento se expressaram pela primeira vez na Carta de Havana, resultado da reunião de Genebra 1947, como já foi descrito no início deste capítulo. Contudo, o fracasso da OIC impossibilitou a tomada de medidas acerca do tema, trazendo prejuízo às relações comerciais de países em desenvolvimento por não contarem com as vantagens características deste tipo de sistema preferencial.

Ao fim da primeira reunião da UNCTAD (Genebra 1964) ficou estabelecido que a conferência dali por diante teria o caráter de órgão permanente da Assembléia Geral das Nações Unidas, assim como o caráter periódico da conferência que deveria a partir de então se reunir uma vez a cada quatro anos. Como resultado desta primeira reunião foi criado o G77, grupo de 77 países em desenvolvimento que almejavam ter uma maior representatividade no comércio mundial. Atualmente este grupo conta com mais de 130 países.

Naquela conferência as idéias descritas no informe, produzido por Prebisch, ainda não haviam sido postas em prática. Contudo, foi aprovado o princípio das preferências generalizadas e não recíprocas em favor dos países em desenvolvimento. Ao final de 1967, o amadurecimento da idéia produziu a Carta de Argel, em que os países em desenvolvimento exigiam a criação do Sistema Geral de Preferências com validade de 20 anos. E finalmente em 1968 durante a UNCTAD II realizada em Nova Delhi (Índia) foi determinada a criação do Sistema Geral de Preferências.

Ficou acordado, a partir de então, que os países desenvolvidos concordariam em abrir seus mercados para produtos de exportação dos países em desenvolvimento por meio de um sistema de preferências comerciais, mediante concessão de redução tarifária a produtos procedentes e originários

desses países. Entretanto, os países desenvolvidos sublinharam que este benefício seria concedido em caráter *precário e unilateral*⁴, sem constituir, portanto, uma obrigação, como são as concessões dos países sob o GATT.

Contudo, o intuito de beneficiar os países em desenvolvimento através do SGP ia de encontro à “cláusula da nação mais favorecida”, um dos princípios de caráter obrigatório do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT). Assim sendo, a aplicação do sistema requeria uma derrogação do artigo 1º do GATT que proíbe a discriminação entre os diversos países, fazendo com que as vantagens comerciais concedidas a uma nação devam ser concedidas a todas as partes signatárias do acordo.

A derrogação foi concedida em outubro de 1970, quando as partes contratantes do GATT permitiram a adoção do *waivers* por 10 anos ao artigo 1º, criando o quadro jurídico para o Sistema Geral de Preferências. Posteriormente a adoção do waiver deu origem à “cláusula de habilitação” de 1979, com vigência válida por tempo indefinido.

De acordo com a cláusula de habilitação, o tratamento preferencial no âmbito do SGP não pode ser discriminatório nem recíproco e, ainda, deve ser autônomo. Embora se autorize a discriminação a favor dos países em desenvolvimento, não deverá existir discriminação entre eles, exceto em benefício dos países menos desenvolvidos (a definição de países em desenvolvimento, ou em vias de se desenvolver, e países em menor nível de desenvolvimento, ou menos desenvolvidos será melhor explanada mais adiante). Além disso, as preferências não podem ser negociadas nem concedidas no âmbito de um acordo ao abrigo do qual os países beneficiários fazem concessões mútuas.

4 O caráter precário determinava que os países desenvolvidos não eram obrigados a conceder tais benefícios,, elaborando assim, suas próprias regras de concessão. Já o caráter unilateral determina que a concessão de benefícios não deveria ser recíproca.

5 Forma de derrogação ao acordo Geral de Tarifas e Comércio

1.4– O Sistema Geral de Preferências

O Sistema Geral de Preferências é, por definição, um sistema pelo qual, países desenvolvidos concedem benefícios tarifários e aduaneiros a países em desenvolvimento (às nações desenvolvidas dá-se o nome de membros outorgantes). Estas preferências não são recíprocas, ou seja, os países em desenvolvimento não necessariamente devem conceder quaisquer facilidades comerciais aos membros outorgantes.

A idéia de conceder facilidades alfandegárias aos países em desenvolvimento tem, em sua essência, um cunho assistencialista, visto que as isenções e reduções sobre os custos alfandegários estimulam o acréscimo das exportações tanto nos PVD (países em vias de se desenvolver) quanto nos PMD (países em menor nível de desenvolvimento), estimulando seu desenvolvimento.

1.4.1 – Objetivo

O objetivo do Sistema Geral de Preferências é agilizar o desenvolvimento econômico e industrial dos PVD e dos PMD, através do aumento e da diversificação de exportações.

1.4.2 – Características

As principais características do Sistema Geral de Preferências são a unilateralidade, autonomia e o caráter temporário.

1.4.2.1 – Unilateralidade

Quanto à unilateralidade, o programa determina que o país outorgante do SGP deve conceder benefícios alfandegários aos países beneficiários sem exigir destes um tratamento recíproco.

1.4.2.2 – Autonomia

Cada nação outorgante tem o direito de estabelecer quais serão os países elegíveis ao tratamento especial de seu Sistema Geral de Preferências, assim como a taxa de redução alfandegária e as regras para concessão do benefício. Um exemplo desta autonomia é a exclusão do Brasil do SGP Australiano e a permanência deste no SGP EUA.

1.4.2.3– Caráter Temporário

Cabe a cada país outorgante a determinação do prazo de validade de seu esquema, assim como a renovação deste caso julgue coerente.

O processo de renovação do benefício tem se tornado cada vez mais complicado para alguns membros beneficiários, como o Brasil, devido às alegações das nações outorgantes de que algumas nações já possuem um nível de desenvolvimento em que esta ajuda não é mais necessária, como será visto no terceiro capítulo deste trabalho.

1.4.3 – Países Outorgantes

Os países outorgantes do SGP são, em sua totalidade 36 (trinta e seis), sendo que 25 (vinte e cinco) deles pertencentes à União Européia. São eles: Austrália (não concede benefício ao Brasil), Bielorrússia, Bulgária, Canadá, Estados Unidos da América (inclusive Porto Rico), Federação Russa, Japão, Noruega, Nova Zelândia, Suíça, Turquia, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Irlanda, Suécia, República Federal da Alemanha, Eslovênia, Eslováquia, Hungria, Polônia, República Tcheca, Letônia, Estônia, Lituânia, Malta e a parte greco-cipriota do Chipre.

1.5 – Conclusões

Neste capítulo analisaram-se os esforços para a regulamentação e liberalização do comércio mundial, através da criação de conferências; acordos e organismos internacionais. Contudo, os esforços iniciais, pós Segunda Guerra Mundial, visando maior liberalização econômica em âmbito mundial desconsideraram, a princípio, os diferentes níveis de desenvolvimento entre nações.

O amadurecimento do debate sobre a deterioração dos termos de troca na agenda internacional, e a pressão de países em desenvolvimento por condições de troca mais justas, influenciou a criação da CEPAL, da UNCTAD e posteriormente do SGP sob as características demonstradas ao longo do capítulo 1.

A análise feita até aqui facilitará a compreensão das regras de utilização do sistema, expostas no capítulo 2 deste trabalho.

Capítulo 2 - O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS (EUA) E SUAS REGRAS DE UTILIZAÇÃO.

Neste capítulo será abordado o funcionamento do SGP (EUA) no que diz respeito ao regulamento de uso do benefício e ao processo que o exportador enfrenta para que seus produtos sejam beneficiados com as reduções e isenções aduaneiras oferecidas pelo sistema aos países beneficiários.

Visando demonstrar a complexidade e a precariedade das regras do SGP EUA, será feita uma análise sobre o regimento do sistema de elegibilidade de países e produtos.

2.1 – Exigências Para o Tratamento Especial

A primeira regra para contar com os tais benefícios tarifários do sistema é a regra da origem desse item. O objeto (ou a maior parte dele) deve ser obrigatoriamente oriundo de um país beneficiário do programa, sendo que este país não pode estar excluído do programa em consequência de revisão anual do Subcomitê do SGP EUA.

O Sistema Geral de Preferências estadunidense passa por revisões anuais em que países podem vir a ser incluídos ou excluídos do programa por diversos fatores. Esta política de inclusão ou exclusão será explanada no tópico seguinte, e relembra no terceiro capítulo deste trabalho, tendo em vista a nova fase pela qual passa o SGP EUA. Será também examinada a situação brasileira frente a tais mudanças.

2.1.1 - Países Beneficiários.

Os países requerentes do enquadramento de seus produtos no SGP EUA devem ser considerados países em desenvolvimento ou países em menor nível de

desenvolvimento ou ainda territórios não independentes beneficiários, assim como devem obedecer a certos critérios dispostos na seção 502(b) da lei do SGP.

A classificação de países como pertencentes a um grupo de nações em desenvolvimento é feita de maneira difícil, tendo em vista a falta de um critério único e internacionalmente reconhecido para tal classificação, além das diferenças socioeconômicas entre países deste mesmo grupo. Contudo, costuma-se aceitar como país em desenvolvimento aquele que possui um baixo padrão médio de vida, o *IDH*⁶ variável entre médio e alto, e uma base industrial em desenvolvimento. Já os países em Menor Nível de Desenvolvimento, são aqueles que possuem menores valores acerca dos critérios supracitados, ou seja, IDH variando entre baixo e médio e uma base industrial pouco desenvolvida.

2.1.1.1 – Países em desenvolvimento beneficiários do SGP EUA

A lista de países beneficiários na revisão de 2008, com validade prorrogada até Dezembro de 2009, contava com 68 (sessenta e oito) países em desenvolvimento. São eles:

África do Sul, Albânia, Argélia, Argentina, Armênia, Belize, Bolívia, Bósnia-Herzegovina, Botsuana, Brasil, Camarões, Cazaquistão, Colômbia, Congo, (Brazzaville), Costa Rica, Costa do Marfim, Croácia, Dominica, Equador, Egito, Eritreia, Fiji, Filipinas, Gabão, Geórgia, Gana, Granada, Guiana, Índia, Indonésia, Iraque, Jamaica, Jordânia, Líbano, Macedônia, Maurício, Moldávia, Mongólia, Namíbia, Nigéria, Omã, Paquistão, Panamá, Papua Nova Guiné, Paraguai, Peru, Quênia, Quirguistão, Rússia, St. Kitts e Nevis, Santa Lucia, São Vicente e Granadinas, Senegal, Sérvia e Montenegro, Seychelles, Sri Lanka, Suriname, Suazilândia, Tailândia, Tonga, Trinidad e Tobago, Tunísia, Turquia, Ucrânia, Uruguai, Uzbequistão, Venezuela e Zimbábue.

⁶ Índice de Desenvolvimento Humano - é uma medida comparativa que engloba três dimensões: riqueza, educação e esperança média de vida. É uma maneira padronizada de avaliação e medida do bem-estar de uma população

2.1.1.2 – Países em menor nível de desenvolvimento, beneficiários do SGP EUA

A relação de países beneficiários na revisão de 2008, com validade prorrogada até Dezembro de 2009, contava com 44(quarenta e quatro) países em menor nível de desenvolvimento. São eles:

Afeganistão, Angola, Bangladesh, Benin, Butão, Burkina Faso, Burundi, Camboja, Cabo Verde, Chade, Comores, Congo (Kinshasa), Djibouti, Etiópia, Guiné Equatorial, Gâmbia, Guiné, Guiné-Bissau, Haiti, Kiribati, Lesoto, Libéria, Madagascar, Malavi, Mali, Mauritânia, Moçambique, Nepal, Niger, República Centro-Africana, República do Iêmen, Ruanda, Samoa, São Tomé e Príncipe, Somália, Tanzânia, Togo Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Zâmbia, Timor Leste e Ilhas Salomão.

2.1.1.3 – Territórios não independentes Beneficiários:

A lista de países beneficiários na revisão de 2008, com validade prorrogada até Dezembro de 2009, contava, com 19 (dezenove) territórios não independentes, conforme listados a seguir:

Arguilla, Gibraltar Ilhas Cocos, Ilhas Cook, Montserrat, Niue, Ilhas Pitcairn, Saara Ocidental, Santa Helena, Toquelau, Wallis e Futuna, Ilhas Christimas (Austrália), Ilhas Falkland (Malvinas), Faixa de Gaza e Cisjordânia, Ilhas Turcas e Caicos, Ilhas Virgens Britânicas, Ilha Heard e Ilhas McDonald.

2.1.2- Quanto a Regimes Comunistas

O país requerente do tratamento tarifário do SGP não deve ser governado por um regime comunista a não ser que este cumpra exigências como:

- I - Ser membro do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT).

II - Ser membro do Fundo Monetário Internacional (FMI)

III - Não ser dominado pelo comunismo internacional

IV - Promover os direitos do trabalhador (direito à associação, direito de se organizar e fazer acordos coletivos, proibição do trabalho compulsório, idade mínima para emprego de crianças e condições de trabalho aceitáveis que se relacionam ao salário mínimo, horas de trabalho, e saúde e segurança no trabalho).SGP (502 (b)(2)(G))

2.1.3- Quanto a Cartéis

Para contar com o benefício o país também não pode fazer parte de acordos em que haja a união de países com o propósito de impedir o fornecimento de determinado produto ou elevar o preço deste bem a níveis intoleráveis, que possam trazer prejuízos à economia internacional.

Cartéis como a da Organização dos Países Produtores de Petróleo (OPEP), que já adotaram práticas para aumentar seus rendimentos a um nível alto o suficiente (400% em 5 meses 17/10/1973 – 18/3/1974) para desestabilizar o fornecimento desta matéria prima a países em todo o mundo, prejudicando de maneira intensiva o comércio internacional à época.

2.1.4 – Tratamento diferenciado a países desenvolvidos

O país beneficiário não deve conceder tratamento diferenciado a países desenvolvidos quando este tratamento prejudica ou pode vir a prejudicar o comércio nos Estados Unidos da América.

2.1.5– Nacionalização de Bens de Cidadãos Americanos

O país qualificado não pode ter nacionalizado, expropriado ou se apoderado de propriedades de empresas ou de cidadãos norte-americanos sem fornecer ou providenciar compensações imediatas, adequadas e efetivas ou, ainda, submeter tais assuntos a um foro de acordo comum para arbitragem.

2.1.6 – Reconhecimento de Direitos Arbitrais

O país qualificado não pode deixar de reconhecer ou de fazer cumprir recompensas arbitrais em favor de empresas ou cidadãos norte americanos.

2.1.7 – Proteção ao terrorismo

O país qualificado não pode auxiliar nem tampouco encorajar, através da concessão de asilo político, qualquer individuo ou grupo que tenha cometido ato de terrorismo.

O Presidente dos EUA pode ainda autorizar que um país seja beneficiário do SGP mesmo não atendendo as exigências especificadas nos itens 2.1.5, 2.1.6 e 2.1.7. Contudo alguns critérios devem ser analisados para que se tome esta decisão.

A seção 502 (C) da lei do SGP apresenta os critérios que o presidente deve levar em conta quando for determinar se um país em desenvolvimento será ou não incluído no programa SGP. Estes critérios estão listados abaixo, com as respectivas referências à lei do SGP entre parênteses.

Segundo a Embaixada do Brasil em Washington (2000, p.23):

[...]A manifestação de interesse por parte do país de ser incluído na lista de países qualificados pelo SGP (502 (C) (1))

O nível de desenvolvimento econômico, incluindo PIB per capita, e quaisquer outros fatores econômicos que o presidente dos EUA julgue apropriado (502 (C) (2)).

Se outro país desenvolvido está outorgando tratamento tarifário preferencial para o país em desenvolvimento em questão (502 (C) (3)).

Até que ponto tal país propicia acesso comparável e razoável ao seu mercado, além de abster-se de práticas de exportação consideradas injustas (502 (C) (4)).

Até que ponto tal país propicia adequada e efetiva proteção aos direitos de propriedade individual, incluindo patentes, marcas registradas e direitos autorais (502 (C) (5)).

Até que ponto tal país agiu de forma a reduzir distorções comerciais em suas práticas e políticas de investimento, incluindo exigências de desempenho de exportação e a reduzir ou eliminar barreiras de comércio na área de serviços (502 (C) (6)).

Se o país promoveu ou está promovendo os direitos do trabalhador como (1) direito de associação, (2) direito de se organizar e fazer acordos coletivos, (3) estar livre de trabalho compulsório, (4) idade mínima para emprego de crianças, e (5) condições de trabalho aceitáveis no que se relaciona a salário mínimo, horas de trabalho, e saúde e segurança no trabalho (502 (C) (7))[...].

Outro fator não menos importante do que estar situado em um país beneficiário é a função incumbida ao importador (estadunidense) de solicitar à alfândega dos Estados Unidos a isenção de tarifas do SGP inserindo o código do indicador do programa especial (“A”, “A+”, “A*”) no início da numeração correspondente ao código HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of the United States, ou em português, Pauta Tarifária Harmonizada dos Estados Unidos).

A Solicitação do benefício deverá ser feita, exclusivamente, pelo importador às autoridades aduaneiras estadunidenses, cabendo ao exportador auxiliá-lo quanto à comprovação de origem dos bens para que os itens exportados possam usufruir dos benefícios tarifários do SGP, o que por sua vez torna seus produtos mais competitivos.

Para ter uma melhor compreensão sobre a codificação HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of the United States), é indispensável o entendimento acerca do que é um Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH), visto que o HTSUS é baseado neste tipo de código.

2.2-Sistema Harmonizado.

O Sistema Harmonizado é um instrumento essencial ao comércio internacional. Através de uma codificação contendo seis dígitos, o sistema é capaz

de classificar grande parte das mercadorias comercializadas internacionalmente de acordo com suas características.

Pautas de codificação de mercadorias, como a Pauta Tarifária Harmonizada dos Estados Unidos (HTSUS) e a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), utilizam os seis dígitos do Sistema Harmonizado (S.H.) como base para a própria codificação de mercadorias, tendo em vista a credibilidade internacional deste sistema.

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (2009):

[...] O Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, ou simplesmente Sistema Harmonizado (SH), é um método internacional de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e respectivas descrições”.

Este sistema foi criado para promover o desenvolvimento do comércio internacional, assim como aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior. Além disso, o SH facilita as negociações comerciais internacionais, a elaboração das tarifas de fretes e das estatísticas relativas aos diferentes meios de transporte de mercadorias e de outras informações utilizadas pelos diversos intervenientes no comércio internacional.

A composição dos códigos do SH, formado por seis dígitos, permite que sejam atendidas as especificidades dos produtos, tais como origem, matéria constitutiva e aplicação, em um ordenamento numérico lógico, crescente e de acordo com o nível de sofisticação das mercadorias[...].

2-2-1 - Estrutura do Sistema Harmonizado.

O Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH) segue uma estrutura simples para a codificação dos mais diversos itens. A lógica da codificação está no entendimento das subdivisões e na interpretação destas subdivisões para o enquadramento de um item qualquer.

O SH é classificado numa ordem crescente de produtos de acordo com a participação humana na produção destes itens. Ou seja, quanto maior alteração do estado da matéria-prima do produto em sua confecção mais elevado será o código referente a sua classificação, o que, conseqüentemente, atrela ao uso do

primeiro capítulo a codificação de animais vivos e ao nonagésimo sétimo a classificação de objetos de arte, de coleção e antiguidades.

Estes códigos por sua vez são compreendidos em 21(vinte e uma) seções, formadas por 96(noventa e seis) capítulos além das Notas de Seção, de Capítulo e de Subposição. Os 96 capítulos são divididos em posições e subposições como exemplificado no quadro a seguir:

Quadro 1: Códigos e Descrições da Nomenclatura Comum do Mercosul – Seção XVI

Seção	XVI	MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS
Capítulo	85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, Aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios.
Posição	8512	Aparelhos elétricos de iluminação ou de sinalização (exceto os da posição 85.39), limpadores de pára-brisas, degeladores e desembaçadores (desembaciadores) elétricos, dos tipos utilizados em ciclos e automóveis.
Subposição	8512.20	Outros aparelhos de iluminação ou de sinalização visual
Item	8512.20.1	Aparelhos de iluminação
Subitem	8512.20.11	Faróis

Fonte: Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio

Além das Seções, Capítulos, Posições, Subposições, Itens e Subitens, ao classificar um produto, deve-se atentar para as Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH), visto que estas podem determinar, dentre outros fatores, o alcance da nomenclatura em questão.

Para que se tenha um melhor entendimento sobre o processo de classificação de mercadorias pelo SH, pode-se tomar como exemplo uma hipotética exportação de faróis utilizados em automóveis ou ciclos (demonstrada

no Quadro 1). A codificação no sistema harmonizado de designação e de codificação de mercadorias seria efetuada da seguinte maneira:

O primeiro passo quanto à classificação seria enquadrar o item supracitado na Seção XVI, referente a Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios, pois esta seção relaciona-se com as características mais básicas da mercadoria em questão. Porém, cabe salientar que certos produtos possuidores das características básicas desta seção podem ser retirados por observações das *Notas de Seção ou das Notas Complementares*.

O passo seguinte é observar em que capítulo da seção XVI a mercadoria em questão se encaixa, valendo-se de características um pouco mais específicas do que as usadas para encontrar a seção. Assim sendo, e por consequência da relação entre o item exportado e o capítulo 85, que abrange máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios, enquadra-se o item neste capítulo. Da mesma maneira que devem ser observadas as notas de seção, as *notas de capítulo* devem ser avaliadas pelo fato de uma possível inserção de produtos em outro capítulo em detrimento a este.

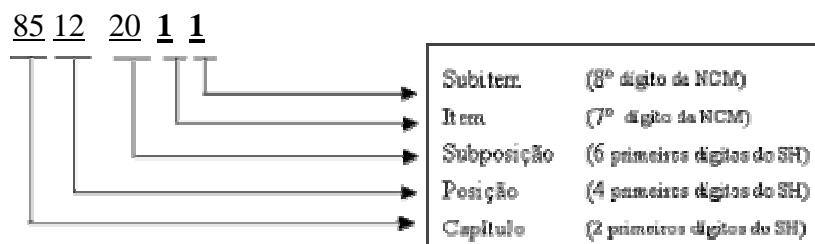
Dando seguimento à lógica de codificação do SH, o produto deve agora ser classificado quanto a sua posição no mencionado capítulo. O item exportado - Faróis Automotivos, agora encontra-se na posição de número 12, Aparelhos elétricos de iluminação ou de sinalização (exceto os da posição 85.39), limpadores de pára-brisas, degeladores e desembaçadores elétricos, dos tipos utilizados em ciclos e automóveis. Salienta-se que para este caso existe uma nota de posição, que exerce a função de excluir alguns produtos já classificados como pertencentes à posição nº 39 (trinta e nove) deste mesmo capítulo.

Dentro da Seção XVI, Capítulo 85, Posição 12, a subposição que melhor descreve a mercadoria em questão (farol) é a de número 20 (outros aparelhos de iluminação ou de sinalização visual), classificando o produto sob o código 8512.20 do sistema harmonizado de designação e codificação de mercadorias.

Os 6 (seis) primeiros dígitos apresentados são reconhecidos internacionalmente como um código de classificação do Sistema Harmonizado para a exportação deste item. Todavia, para tornar mais ágil a negociação de tarifas; a identificação de produtos e os processos alfandegários, algumas nações adotam diferentes formas padronizadas de identificação de produtos, como o NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) e o HTSUS(Harmonized Tariff Shedule of United States).

São estas padronizações que definem a codificação complementar à codificação do SH. No quadro anterior os códigos atrelados ao item 8512.20.1, aparelhos de iluminação, e ao subitem 8512.20.11, farol, os dígitos finais são definidos pela Nomenclatura Comum do Mercosul como demonstrado no exemplo a seguir:

Figura 1 :Estrutura de classificação dos códigos na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM)



Fonte: Aprendendo a Exportar Máquinas e Equipamentos. Nomenclatura Comum do Mercosul. (Com alterações)

Caso a classificação deste farol automotivo fosse feita usando o Harmonized Tariff Shedule of United States algumas alterações deveriam ser

feitas. Como já salientado os seis primeiros dígitos servirão tanto para o NCM quanto para o HTSUS. Contudo, os itens e subitens passam por certas alterações.

Quadro 2 : Pauta Tarifária Harmonizada dos Estados Unidos da América (2009)

Harmonized Tariff Schedule of the United States (2009) - Supplement 1 (Rev. 1)
Annotated for Statistical Reporting Purposes

Heading/ Subheading	Stat Suf- fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
8512		Electrical lighting or signaling equipment (excluding articles of heading 8539), windshield wipers, defrosters and demisters, of a kind used for cycles or motor vehicles; parts thereof:				
8512.10		Lighting or visual signaling equipment of a kind used on bicycles:				
8512.10.20	00	Lighting equipment	X	Free	Free (A,AU,BH,CA,CL,E,IL,J,JO,MA, MX,OM,P,PE,SG)	45%
8512.10.40	00	Visual signaling equipment	X	2.7%		35%
8512.20		Other lighting or visual signaling equipment:				
8512.20.20	40	Lighting equipment For the vehicles of subheading 8701.20 or heading 8702, 8703, 8704, 8705 or 8711	X	Free		25%
8512.20.40	80	Other Visual signaling equipment	X	2.5%	Free (A,AU,B,BH,CA,CL,E,IL,J,JO,MA, MX,OM,P,PE,SG)	35%

Fonte: United States International Trade Commission - USITC

No Quadro 2 observa-se que os capítulos, posição e subposição são os mesmos tanto na nomenclatura do NCM quanto na HTSUS para indicar “Outros aparelhos de iluminação ou de sinalização visual”. Contudo, ao passo que torna-se mais específica, a classificação HTSUS difere da NCM por designar o número 20 para o item “Lighting Equipment”(ou aparelho de iluminação).

Além disso, e por conter pequenas diferenças em relação ao NCM, em sua estrutura, o HTSUS apresenta tipos de faróis automotivos com 2(dois) códigos para subitens diferentes.

Ao exportar produtos para os Estados Unidos a classificação deverá ser feita de acordo com as normas de codificação da HTSUS. Esta sistemática muito se assemelha à codificação da Nomenclatura Comum do Mercosul, pois como demonstrado anteriormente esta é também uma codificação baseada no SH.

Contudo, sua metodologia de código é mais extensa do que a do NCM, contando com até 10 algarismos (sendo os 2 últimos para efeito estatístico) em sua composição. As exportações brasileiras (requerentes do SGP) deverão inserir o SPI (Special Program Indicator) vigente ao início da codificação HTSUS segundo as regras demonstradas no item 2.3.1.

O SGP(EUA) não permite porém, que todos os produtos oriundos de países beneficiários sejam isentos de taxas e tarifas de importação. O item exemplificado acima é um dos produtos que não se encontra nas listas de produtos beneficiários do Sistema Geral de Preferências, provavelmente por ser livre de impostos alfandegários. Na seção seguinte será feita uma exposição sobre os requisitos para que os produtos se beneficiem do SGP.

2.3 – Produtos Beneficiários do SGP.

Para que um produto qualquer possa se beneficiar das vantagens oferecidas pelo Sistema Geral de Preferências norte-americano, alguns requisitos devem ser atendidos.

2.3.1 – Origem do Produto

O primeiro requisito observado para que um produto seja beneficiado com as isenções tarifárias do SGP, é a exigência de origem do item. Esta regra determina que o item elegível ao tratamento especial deve ser fabricado, cultivado, extraído ou produzido em um país beneficiário do SGP. Ou ainda, caso não seja totalmente fabricado no país, que seus componentes importados tenham sofrido uma alteração substancial em suas características.

2.3.2 – Transporte

O transporte do produto até os Estados Unidos deve ser feito atendendo a exigência de transporte direto. Ou seja, ao ser transportado o artigo deve ser

encaminhado diretamente aos Estados Unidos sem passar por qualquer outro país em seu caminho. Contudo, caso seja necessário que o produto atravesse outro território em seu caminho aos Estados Unidos, o artigo não pode ser comercializado naquele país e sua documentação deve sempre indicar como seu destino final os EUA.

Salienta-se que nem todos os produtos oriundos de países beneficiários são elegíveis de tratamento especial. Alguns produtos foram proibidos de se beneficiar das isenções tarifárias do SGP, em sua maioria produtos têxteis e manufaturas que utilizam couro, como peças de vestuário, relógios, carteiras e malas. Produtos considerados sensíveis à exportação também não podem fazer parte desta relação (artigos eletrônicos dentre outros), além de produtos que foram excluídos da lista de beneficiários em virtude da revisão anual do SGP EUA.

2.3.3 – Listas de produtos beneficiários

Há vários instrumentos, disponibilizados pelos governos dos EUA e do Brasil, que podem ser utilizados na verificação da elegibilidade do produto. Esta relação contendo os produtos beneficiários está disponibilizada pelo governo brasileiro, no anexo I da série: “Manuais sobre os esquemas outorgantes do sistema geral de preferências (SGP) volume dois” e por meio eletrônico no sítio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC)⁷.

É importante lembrar que esta informação foi extraída da lista de produtos da USITC (United States International Trade Commission), e que o sítio do MDIC disponibiliza também no referido endereço eletrônico, as revisões anuais do SGP. Já o governo dos EUA permite o acesso aos produtos elegíveis ao tratamento do

⁷<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=522&refr=4>

SGP, por meio de Consulta às listas disponibilizadas pela USTR ⁸, Consulta ao “QUICK LOOK UP”⁹, Consulta ao U.S. Tariff and Trade Data for a specific product¹⁰ ou Consulta a coluna “special” HTSUS por capítulo do Sistema Harmonizado, disponível na Internet, no seguinte endereço eletrônico do USITC¹¹.

De acordo com o banco de dados da HTSUS de 2008, a referida lista contém 4893 (quatro mil, oitocentos e noventa e três) códigos divididos em 3 categorias. Este somatório teve pouca alteração em relação à nova leitura feita para o ano de 2009.

As 3 categorias de produtos beneficiários são identificadas pelo *Special Program Indicator*¹² (SPI) acompanhados das siglas “A”, “A*” ou “A+” de acordo com o tipo de tratamento especial ao qual o território é elegível .

2.3.3.1 - Produtos relacionados ao SPI “A”

O total de 3149 (três mil, cento e quarenta e nove) códigos HTSUS são elegíveis para todos os beneficiários, ou seja, para os 68 países em desenvolvimento, 44 em nível menor desenvolvimento e 19 territórios que compreendem países e territórios não independentes beneficiários. Estes territórios podem ser encontrados no item 2.1.1 deste trabalho.

Para identificar se um produto qualquer é detentor do SPI “A” por capítulo sistema harmonizado do HTSUS observa-se o quadro a seguir:

⁸ http://www.ustr.gov/Trade_development/Preference_Programs/GSP/2007_GSP-Eligible_Products/Section_Index.html

⁹ http://dataweb.usitc.gov/scripts/gsp/gsp_tariff.asp

¹⁰ http://dataweb.usitc.gov/scripts/tariff_current.asp6

¹¹ www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm

¹² Indicador de Programa Especial, inserido na coluna especial da pauta tarifaria harmonizada dos Estados Unidos.

Quadro 3 : Pauta Tarifária Harmonizada dos Estados Unidos da América, com SPI destacado (2009)

Harmonized Tariff Schedule of the United States (2009) - Supplement 1 (Rev. 1)
Annotated for Statistical Reporting Purposes

Heading/ Subheading	Stat Suf- fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
8413		Pumps for liquids, whether or not fitted with a measuring device; liquid elevators; part thereof: Pumps fitted or designed to be fitted with a measuring device:				
8413.11.00	00	Pumps for dispensing fuel or lubricants, of the type used in filling-stations or in garages	No.	Free	35%	
8413.19.00	00	Other	No.	Free	35%	
8413.20.00	00	Hand pumps, other than those of subheading 8413.11 or 8413.19	No.	Free	35%	
8413.30		Fuel, lubricating or cooling medium pumps for internal combustion piston engines:				
8413.30.10	00	Fuel-injection pumps for compression-ignition engines	No.	2.5% <u>1/</u>	Free (A) AU, B, BH, C, CA, CL, E, IL, J, JO, MA, MX, OM, P, PE, SG) 35%	
8413.30.90		Other		2.5% <u>1/</u>	Free (A) AU, B, BH, C, CA, CL, E, IL, J, JO, MA, MX, OM, P, PE, SG) 35%	

Fonte: United States International Trade Commission - USITC

O produto de código 8413.30.90, conta com o Special Program Indicator “A” visto que na coluna especial, no item relativo a tarifas de importação (rates of duty) para este bem (Retângulo Vermelho), o primeiro dígito entre parênteses (sublinhado em verde) indica que o SPI vigente é o “A”. Salienta-se que apenas o primeiro indicador deve ser considerado para consulta do SPI referente ao SGP, ignorando os seguintes (AU, B, BH, e assim por diante).

2.3.3.2 - Produtos relacionados ao SPI “A”

O SPI “A” abrange uma lista de 311 (trezentos e onze) itens sob a codificação códigos HTSUS elegíveis ao tratamento especial do SGP. Esta lista possui restrições a certos países, ou seja, estão graduados em relação a alguns países beneficiários em desenvolvimento, sendo que desse quantitativo, 81 estão graduados para o Brasil.

Da mesma maneira que identificou-se um produto qualquer como detentor do SPI “A” por capítulo sistema harmonizado do HTSUS observa-se o mesmo quadro para identificar se um produto qualquer é detentor do SPI “A”

O produto de código 8413.30.10.00, veja o quadro 3, conta com o Special Program Indicator “A*” visto que na coluna especial na parte de tarifas de importação (rates of duty) para este bem (Retângulo Azul), o primeiro dígito entre parênteses (circulado em Lilás) indica que o SPI vigente é o “A*”. Assim como, explicado no item 2.3.1, apenas o primeiro indicador deve ser considerado para consulta do SPI referente ao SGP.

Assim sendo, o produto de código 8413.30.10.00 não é isento de tarifas de importação em todos os países beneficiários. Para ter ciência se um certo país beneficiário conta com as isenções tarifárias do SGP, deve-se consultar o GENERAL NOTES; GENERAL RULES OF INTERPRETATION; GENERAL STATISTICAL NOTES¹³. e a partir daí consultar o link General Note 4 Products of Countries Designated Beneficiary Developing Countries for Purposes of the Generalized System of Preferences (GSP), e consultar a partir da página 15 Nota Geral 4 (d) quais são os países excluídos de cada código atrelado ao SPI “A*”

2.3.3.3 - Produtos relacionados ao SPI “A+”

No total, 1.433 itens sob a codificação HTSUS são elegíveis ao tratamento especial. Contudo apenas países beneficiários de menor desenvolvimento podem contar com estas isenções.

Da mesma forma como pode ocorrer, em virtude das revisões anuais, a exclusão ou inclusão total ou parcial de países da lista de beneficiários do SGP, os produtos que têm seus códigos contidos no HTSUS são também passíveis de exclusão objetivando, dessa forma, salvaguardar o mercado dos Estados Unidos de ameaças comerciais advinda de países beneficiários considerados competitivos na exportação de certos itens. Os produtos, assim como os países,

13 :<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>

que são retirados do rol de beneficiários são denominados Produtos Graduados do SGP.

O Governo dos Estados Unidos estipula alguns limites automáticos, denominados Limites de Competitividade para que um produto importado deixe de receber as isenções concedidas pelo S.G.P(EUA). Este limite pode ser imposto tanto a algum país beneficiário em particular ou a todos os países integrantes da lista de países beneficiários.

2.3.4 - Limites de competitividade

Os CNLs (competitive need limitations), ou limites de competitividades, são estipulados anualmente e obedecem a dois critérios. O primeiro (CNL de valor) estipula que o produto importado de um país beneficiário qualquer que atingir valor superior, em volume de importações, a US\$140 milhões de dólares, deve automaticamente perder os benefícios do sistema (produto graduado). Já o segundo critério (CNL percentual) para a graduação de um produto envolve casos em que o volume de importação de um item qualquer (de qualquer país beneficiário) atinge 50% das importações estadunidenses totais do produto.

O CNL de valor para o ano de 2009 apresentou o montante citado no parágrafo anterior de US\$140 milhões de dólares. Justifica-se este valor, por ter sido acordado na revisão anual do SGP de 1996 que o valor fixado para a importação de um item seria de US\$ 75 milhões de dólares naquele ano, e que seria acrescido a este valor o montante de US\$5 (cinco) milhões de dólares ao ano. Conseqüentemente chegou-se ao valor atual.

Os limites de competitividade podem, contudo, ser *derrogados*¹⁴ em situações específicas. A derrogação (waiver) do CNL atende a três tipos

¹⁴ Abolidos, alterado

fundamentais. O waiver por inexistência de produção nos EUA, o waiver *de minimis* e o waiver do Limite de competitividade.

Derrogação (*waiver*) por inexistência de produção nos EUA

Esta derrogação é concedida ao CNL percentual, caso seja solicitada, de forma automática. Desde que atenda a condição de que o item não fosse produzido nos Estados Unidos em 1º de janeiro de 1995.

Derrogação (*waiver*) de *minimis*.

A derrogação é concedida caso o produto em questão tenha atingido o limite de competitividade percentual (50%), mas não tiver atingido um valor significativo em suas importações, ou seja, o produto não pôde atingir um valor pré-estipulado, que em 1996 era de US\$13 milhões de dólares e sofreu acréscimos, de US\$500 mil ao ano, em 2009 ao montante de US\$19,5 milhões de dólares.

Derrogação (*waiver*) do limite de competitividade

Caso um país tenha atingido ou esteja próximo de atingir a taxa estabelecida pelo limite de competitividade, o presidente dos Estados Unidos da América pode conceder o waiver (derrogação do limite de competitividade) mediante uma petição entregue no âmbito das revisões anuais.

Contudo a derrogação não será concedida caso o total de importações estadunidenses no ano de referência (proveniente de países beneficiados pelo SGP) que contarem com o CNL waiver for superior a 30% do total de importações no âmbito do SGP(EUA).

A derrogação será negada, ainda, se o produto requerente do waiver corresponder a 15% do total de importações estadunidenses no âmbito do SGP, caso o país em questão conte com uma renda per capita interna superior a US\$ 5

mil. Ou ainda, se as importações provenientes deste país no âmbito do SGP forem superiores a 10% das importações totais dentro do SGP(EUA).

Existe ainda um fator relevante quando se trata das derrogações dos limites de competitividade. A revogação do waiver

Revogação do Waiver

O presidente norte-americano pode revogar até 1º de Julho de cada ano qualquer concessão de waiver concedida há pelo menos cinco anos sempre que houver uma mudança nas circunstâncias que descaracterizem a concessão do waiver em questão. Ou ainda, se o CNLwaiver (waiver do Limite de competitividade) estiver vigente há cinco anos ou mais, assim como o valor do produto importado for superior a 150% do CNL aplicado no ano de referência ou se o volume de importações for superior a 75% das importações de todos os países.

O Sistema Geral de Preferências EUA disponibiliza, ainda, instrumentos para que exportadores que não têm seus produtos contidos na lista de códigos HTSUS, seja por uma exclusão ou até mesmo por nunca ter feito parte da lista anteriormente, possam adicioná-los a esta caso seja do interesse destes exportadores. O processo de enquadramento destes itens consiste na apresentação de uma petição ao subcomitê do SGP EUA.

Segundo Maruska Ferreira de Aguiar(2008,p.15). As petições podem ser das seguintes naturezas e apresentadas a Subcomissão do SGP do seguinte modo:

[...] Solicitação de inclusão de produtos, respeitando-se a regra dos três anos (caso um pedido de inclusão para o produto tenha sido negado, é necessário aguardar 3 anos para apresentar nova solicitação);Solicitação de exclusão de produtos; Solicitação de waivers de CNL ; Solicitação de modificação da lista de produtos não produzidos nos Estados Unidos ;Solicitação de eliminação ou limitação das preferências para um determinado país beneficiário.

Para possibilitar seu pronto processamento, a Subcomissão do SGP só aceita petições, comentários e outras informações apresentadas no âmbito das Revisões do SGP enviadas por via eletrônica. Petições, comentários e outras informações feitas à mão ou enviadas pelo correio regular não serão aceitas. O endereço do correio eletrônico para o qual as petições deverão ser enviadas é indicado na respectiva nota pública Federal Register.

A petição deve ser encaminhada numa única transmissão, em inglês. Não deve exceder o número de páginas (com espaçamento simples) especificado na respectiva nota publicada no Federal Register. No campo “Assunto” da correspondência eletrônica (e-mail) de encaminhamento deverá constar a indicação solicitada na nota pública no Federal Register (por exemplo, “WAIVER DE CNL”) seguido pelo número do processo e pelo nome do país (também relatado na nota do Registro Federal), e, se for o caso “Petição” “Comentários escritos”, “Aviso de intenções para testemunhar”, “Pré- depoimento” ou “Pós- depoimento” (por exemplo “Revisão do SGP de Práticas do País, 001-CP-02 Bangladesh, Pré- depoimento”)[...].

Ao longo deste capítulo várias exigências foram demonstradas para que produtos sejam beneficiados pelo SGP (EUA). Dentre elas, a obrigatoriedade da produção do item exportado em um país beneficiário; a não exclusão do produto das listas de mercadorias com direito ao benefício do SGP e a necessidade da utilização da modalidade de transporte direto para os Estados Unidos.

Contudo, para que um produto qualquer se beneficie do SGP, uma última, porém não menos importante exigência deve ser atendida. Nomeia-se esta como Regra Geral do Regime de Origem.

2.3.4 - Regra Geral do Regime de Origem

A Regra Geral do Regime de Origem do SGP estipula limites mínimos de valoração das mercadorias exportadas no âmbito do programa.

Segundo o Manual do Exportador Para o SGP (2000, p. 7):

[...] O valor total do material produzido no Brasil, mais o custo direto de produção, deve ser igual ou maior a 35% do valor total

(valoração) estabelecido pela Alfândega norte americana para o produto no momento de sua internação nos EUA.

Cabe a Alfândega norte-americana determinar se o produto está de acordo com as exigências de Regra-de-Origem. Na maioria dos casos, a Alfândega baseia a valoração do produto no valor da transação, ou seja, no preço pago ou a ser pago pela mercadoria quando vendida para exportação aos EUA. Neste valor, segundo a praxe, se incluem:

Custo de empacotamento pago pelo comprador; Comissão de venda paga pelo comprador Valor de qualquer assistência prestada pelo comprador, sem custos para o produtor; Direitos autorais ou licença que o comprador deve pagar como condição da venda; e Receitas auferidas pelo vendedor quando há revenda posterior, recolhimento ou uso da mercadoria importada.

Em geral, os custos de transporte e outros custos relacionados à transferência do embarque em seu percurso do porto de exportação até os EUA não se incluem na valoração aduaneira do produto ou no cálculo dos 35% de valor agregado relativo a regras de origem [...].

Respeitando as exigências descritas desde o início deste capítulo o exportador estará apto a se beneficiar do SGP EUA, o que trará maior competitividade a seus produtos no mercado estadunidense.

2.4 – Conclusões

As mais variadas regras referentes ao Sistema Geral de Preferências devem ser respeitadas para que os produtos elegíveis ao tratamento possam, de fato, contar com as isenções aduaneiras ao entrar no território norte-americano. Contudo, a falta de clareza destas regras e as incertezas trazidas pela eminente ameaça de graduação de produtos e países. Faz com que haja uma certa descrença sobre a efetividade do programa.

A elaboração de regras mais claras e feitas em comum acordo entre Estados Unidos e Brasil, seria de grande ajuda em um processo de uso mais abrangente do programa.

Em contrapartida a ameaça de exclusão, os setores público e privado brasileiros, vem lutando por um caráter mais formal e pela renovação anual do Sistema, visto a importância deste para nossas exportações.

Salienta-se que mesmo sendo de grande importância para o advento relações comerciais mais justas em âmbito mundial, o SGP ainda é considerado um sistema precário. E por isso as idéias de tratamento especial aos PMD, idealizadas pro Prebisch, ainda não foram, de fato, implantadas.

Capítulo 3 – A IMPORTÂNCIA DO SGP E A AMEAÇA DE GRADUAÇÃO

O Sistema Geral de Preferências vem consolidando-se, com o passar dos anos, como um enorme aliado dos países em desenvolvimento. Através das isenções tarifárias concedidas por intermédio do programa, são possibilitados inúmeros investimentos essenciais no progresso destas nações.

Entretanto, somada a referida importância do SGP no progresso das nações em desenvolvimento, está a instabilidade relativa ao sistema. Instabilidade esta, causada pela complexidade de suas regras, as quais são definidas unilateralmente.

Como descrito no segundo capítulo deste trabalho, o SGP é um instrumento autônomo e temporário. E por ser estabelecido sobre estes preceitos, os membros outorgantes (dentre eles os Estados Unidos) têm o direito de fazer revisões sobre seus esquemas em prazos previamente definidos.

As revisões norte-americanas são feitas anualmente a partir de projetos votados pelo congresso estadunidense. E até o ano de 2009 a permanência do Brasil como membro beneficiário sempre foi aprovada, mesmo com a graduação de alguns itens.

Neste capítulo será demonstrada a importância do SGP para as exportações brasileiras, o complexo processo de renovação do benefício, e os esforços dos setores público e privado para manter o Brasil na lista de membros beneficiários.

3.1-Relevância do Benefício

Casos de sucesso na utilização do benefício, como o de Angola, devem ser levados em consideração quando se analisa a efetividade do programa. O país

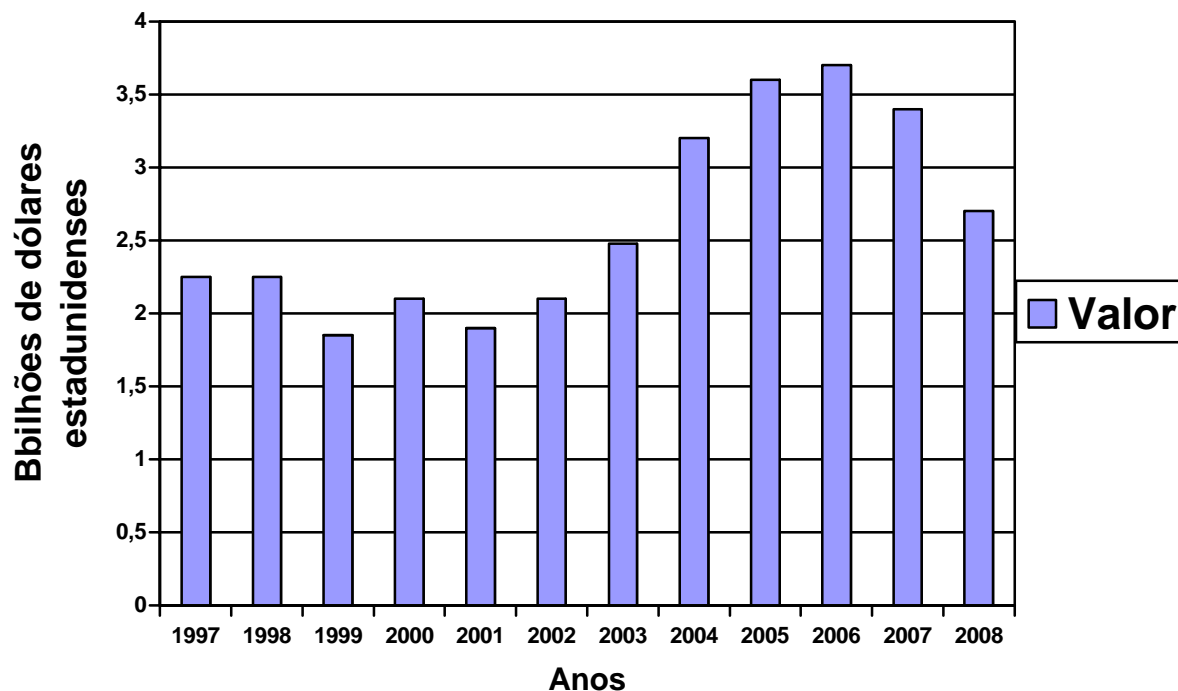
que até o ano de 1996 não se beneficiava do S.G.P(EUA) (dados dos *Manuais sobre os esquemas dos outorgantes do Sistema Geral de Preferências*) exportou somente no ano de 2007 o equivalente a US\$6.9 bilhões sob isenções tarifárias do sistema, sendo responsável por cerca de 22,5% do montante de importações norte-americanas no âmbito do S.G.P.(EUA) naquele mesmo ano.

A situação brasileira, no que tange ao grau de utilização do benefício, não se distancia muito da situação angolana. O montante de importações norte-americanas oriundas do Brasil no ano de 2007 somou cerca de US\$25,017 bilhões, sendo que 13,7% deste valor (US\$3,42 bilhões) contaram com as isenções do SGP.

Isso aponta o Brasil como um dos países que mais utiliza o SGP em suas exportações para os Estados Unidos da América, visto que os produtos brasileiros representaram 11% do total importado pelos EUA no âmbito do programa em 2007. Este número cresceu bastante a partir do ano de 2003, influenciado pelo aumento do uso do programa por exportadores brasileiros visto que as exportações no âmbito Brasil Estados Unidos fora do SGP não acompanharam o mesmo ritmo.

No ano de 2008 houve uma variação nas exportações brasileiras beneficiadas pelo sistema, motivada pela graduação de alguns produtos e pela crise financeira mundial. Cerca de 9% das importações brasileiras neste mesmo ano contaram com o benefício, o que corresponde a US\$2,7 bilhões. A cada ano um maior número de produtos é graduado da lista de itens beneficiários, seguindo as regras elaboradas de maneira unilateral demonstradas no capítulo 2 Vide o quadro abaixo.

Gráfico 1: Histórico da performance das exportações brasileiras sob isenções do SGP EUA, em bilhões de dólares por ano.



Fonte: Embaixada brasileira em Washington

Outro relevante aspecto acerca das exportações brasileiras sob as isenções do SGP EUA é o *grau brasileiro de utilização do programa*¹⁵. O referido grau de utilização atingiu em 2007 um valor igual a 89,8% muito superior à média dos outros países em desenvolvimento que atingiu cerca de 64,0% no mesmo ano.

Tanto o grau de utilização do programa quanto os valores exportados pelo Brasil no âmbito do SGP, demonstram a importância do benefício para o Brasil. Contudo, todos os benefícios advindos da participação do Brasil como membro beneficiário do programa estão ameaçados pelo novo processo de reformulação do SGP (EUA), processo este que torna a renovação do benefício algo cada vez mais complicado.

¹⁵ Este grau resulta da razão pela entre o valor das exportações brasileiras para os EUA que efetivamente utilizaram o benefício e o valor das exportações brasileiras para os EUA elegíveis ao tratamento especial do sistema.

Salienta-se que a decisão sobre a exclusão ou permanência do Brasil como membro beneficiário do SGP EUA é tomada de maneira unilateral por votação do congresso norte-americano. Cabendo ao Brasil o papel de enviar missões objetivando negociar presencialmente a posição dos congressistas em favor do Brasil.

3.2 – Reformulação do SGP EUA

Desde o ano de 2006 alguns senadores norte-americanos, como o Republicano Chuck Grassley, vêm lutando por uma reforma no S.G.P. EUA e sinalizam que este ano ela deve acontecer. As propostas de reforma giram em torno de uma maior atenção aos P.M.D e a graduação de países como Brasil e Índia por serem consideradas nações detentoras de um nível de desenvolvimento em que a ajuda do programa não se faz necessária.

O discurso do senador Grassley ganhou notória força sob as justificativas de que os EUA não devem conceder vantagens a países que não apoiaram os interesses norte-americanos na Rodada Doha, como fez o Brasil ao apoiar a criação do G20. E a alegação de que a concessão do benefício causa um desestímulo ao Brasil no que tange a liberalização multilateral do comércio.

Além de Chuck Grassley, senadores democratas como Max Baucus, anteriormente favorável à permanência do Brasil no SGP, e Charles Rangel apontam para uma possível aprovação da proposta de graduação do Brasil apresentada pelo senador Grassley até o final do ano de 2009, data em que a vigência do acesso do Brasil ao benefício expira.

O Congresso estadunidense conta ainda com outro argumento para a exclusão brasileira. Os representantes do governo norte-americano acusam o Brasil de não respeitar a propriedade intelectual, indo de encontro aos princípios básicos para que um país se torne membro beneficiário do programa. Esta

alegação é fundamentada em uma recente decisão da OMC que autoriza o Brasil a suspender direitos de propriedade intelectual no valor de US\$297,4 milhões em retaliação cruzada a subsídios ilegais concedidos a produtores de algodão pelos EUA.

3.3– Esforços brasileiros para a renovação do SGP

Em contrapartida as justificativas do congresso norte-americano para a graduação do Brasil, entidades públicas e privadas apresentam variados argumentos para a renovação do benefício.

Estudos realizados pela a Embaixada Brasileira em Washington ajudam a anular o argumento de que ao excluir o Brasil do programa seriam criadas maiores oportunidades aos PMD.

A pesquisa realizada pela embaixada, aponta que os P.M.D. competem com o Brasil numa quantidade muito limitada de produtos. Grande parte das mercadorias brasileiras exportadas, elegíveis ao tratamento do programa, são caracterizadas por um comércio intrafirma¹⁶. Na realidade a grande beneficiada com esta mudança seria a China além de outros países da OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico), visto que estas nações competem em maior número de produtos com o Brasil, no que tange as exportações para os EUA.

[...] Em 2007, dos 255 produtos importados pelos EUA dos PMDs com valor total acima de US\$ 1 milhão, apenas quatro (cátodos de cobre, concentrados de tungstênio e dois tipos de mangas) foram exportados pelo Brasil via SGP. Em 2009, dos 1.717 produtos exportados pelo Brasil para o mercado estadunidense e beneficiados pelo programa, a China aparece como principal concorrente, com 23% do valor exportado, seguida de México, Canadá, Japão e Alemanha. Por fim, entre 1998 e

¹⁶ Comércio realizado por sedes de uma mesma empresa multinacional, localizadas em países distintos.

2008, dos 27 produtos brasileiros removidos do SGP por atingirem o “limite de competitividade”[2], dez foram excluídos do mercado e substituídos por fornecedores de China, Alemanha, Canadá, Japão e Itália. Outros dez tiveram sua participação de mercado reduzida. Ressalte-se que, de acordo com a ideia de fundo do programa, tais produtos estariam aptos a competir sem o benefício tarifário[...]. (INTERNATIONAL CENTRE FOR TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT, Genebra, 2009)

Outro argumento da defesa da manutenção do Brasil no âmbito do programa é o fato de que o SGP é a única aliança comercial formal mantida entre os dois países, e que perdê-la seria um atraso nas relações comerciais entre as duas nações.

Além disso, a maior parte dos produtos brasileiros exportados, beneficiários do SGP, corresponde a matérias primas, partes de componentes e bens de capital, utilizados pelo setor industrial norte-americano na produção de mercadorias para a demanda interna e para exportação. Este fato colabora com os argumentos brasileiros no sentido de que, ao perder o benefício, os importadores norte-americanos deverão pagar mais caro por produtos brasileiros, onerando o preço final das mercadorias.

Os exaustivos esforços do setor público vão desde posições favoráveis aos interesses norte americanos na reunião ministerial em julho de 2008 em Genebra, a políticas de proteção da propriedade intelectual, passando por reuniões do presidente Lula com o ex-presidente dos Estados Unidos, George W. Bush, em que se criou um compromisso mútuo de aumentar as relações comerciais, até o ano de 2010. Todos estes esforços contam ainda com uma ajuda de senadores norte-americanos favoráveis a permanência do Brasil no programa.

O Brasil sempre teve uma atuação bastante modesta dentro do Congresso norte-americano tendo, conseqüentemente, pouca representatividade na defesa

de seus interesses em Washington. Este cenário mudou de maneira significativa com a criação do Brazil Caucus, o qual define-se como um grupo de parlamentares norte americanos com interesse nas relações Brasil Estados Unidos.

Este grupo de representantes é considerado como a bancada brasileira dentro do congresso norte-americano e é uma grande aliada na renovação do Sistema Geral de Preferências.

Aliadas aos esforços governamentais, organizações do setor privado como a FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) e a AMCHAM BRASIL (Câmara Americana de Comercio para o Brasil) merecem destaque pelos esforços realizados nesse sentido.

3.3.1– Esforços da iniciativa privada

A Câmara Americana de Comércio (Amcham Brasil) é uma organização empresarial, não governamental presente no Brasil e nos Estados Unidos há pouco mais de 90 anos. Tal organização conta hoje com cerca de 3500 empresas associadas (dentre elas, empresas que utilizam o benefício do SGP em suas exportações) e presta os mais diversos serviços no intuito de defender os interesses de seus sócios.

Assim sendo, tal organização vem por alguns anos trabalhando como aliada da FIESP (Federação de Indústrias do Estado de São Paulo) em favor das empresas sócias pela renovação doSGP EUA. Em fevereiro de 2009 a AMCHAM BRASIL, através de seus representantes (Bill Morley, CEO do Altrius Group, o Embaixador Roberto Abdenur, Rejane Darold representante da Eaton Corporation Ivan Chaves representante da Progeral, além de representantes das empresas Duratex e Eucatex), se reuniu com congressistas norte-americanos para tomar

conhecimento da situação de renovação do SGP (EUA) e lançar seus argumentos para a permanência brasileira no programa.

Nas reuniões feitas com os congressistas, foram expostos diversos casos enfraquecendo os argumentos norte-americanos para a graduação. Dentre eles a falência de pequenas empresas e escritórios de representação nos Estados Unidos de manutenção viável apenas com a vigência do programa.

Somado a isso, expressou-se o posicionamento destes representantes contra a retaliação cruzada em propriedade intelectual autorizada pela OMC como punição aos subsídios irregulares concedidos pelo governo dos EUA a seus produtores de algodão, procurando desta forma rebater os argumentos de congressistas que apontam o Brasil como um país que não protege a propriedade intelectual.

Algumas das várias reuniões feitas pela AMCHAM com representantes do governo norte-americano e que merecem destaque são as reuniões com o Diretor Legislativo Tom Mahr, representando o senador Kent Conrad, com Brian Rice conselheiro de comunicação, representando o senador John Kerry, e com Claudia Bridgeford, conselheira de comercio internacional do senador Chuck Grassley.

O Senador Baucus sempre foi prestativo no que tange ao recebimento de informações sobre os impactos do SGP no Brasil, e foi uma peça chave na renovação do benefício em 2008. Mas como visto a seguir não se mostra mais como um grande defensor da permanência brasileira no programa.

[...] Após a apresentação de Bill Morley da missão Amcham e dos participantes e seus respectivos casos de impacto do SGP em seus negócios passou-se a palavra a Chelsea Thomas.

Há uma expectativa com relação à renovação para meados de setembro de 2009 contudo provavelmente aconteça uma *public hearing*¹⁷ até o mês de abril. O senador Baucus ainda não tem uma posição formada com relação às reformas.[...](AmCham Brasil Meeting Schedule, 2009,p.5)

Representando o senador Kent Conrad, Tom Marh recebeu a missão da AMCHAM, e declarou interesse pelo impacto que o SGP tem sobre empresas americanas.

[...] Tom Marh apontou para o fato de não saber de haverá tempo hábil para o Congresso trabalhar uma reforma profunda para os programas de preferência, sendo empurrados, como por exemplo, em anos anteriores, sempre para o final do ano.

Contudo existe sim uma agenda de prioridades com a reforma do SGP por conta do descontentamento do Senador Grassley com posições de Brasil e Índia em negociações da Rodada Doha, mas ele mesmo entende que o SGP sirva como forma de estreitar as relações entre Brasil e EUA.

Declarou ainda que tem muito interesse em ter acesso aos dados atualizados sobre o uso do programa e o impacto do mesmo em empresas norte-americanas.

Bill Morley apontou então para o fato da posição do Brasil na última etapa da Rodada Doha ter sido favorável aos EUA. [...] (AmCham Brasil Meeting Schedule, 2009,p.6)

Brian Rice, conselheiro de comunicação representando o senador John Kerry, afirmou uma posição não favorável à renovação brasileira.

[...] O senador Kerry acredita que o programa deve beneficiar países que realmente não possuem competitividade no mercado internacional e não grandes produtores de determinados produtos que eventualmente são beneficiados[...]. (AmCham Brasil Meeting Schedule, 2009,p.6)

17 Audiência pública

O senador Chuck Grassley apoiou a graduação brasileira no passado e parece não ter mudado suas opiniões sobre o tema no ano de 2009, pois mesmo tendo interesse em conhecer dados da influência do programa sobre empresas e empregos norte-americanos ele ainda defende a exclusão brasileira.

[...] Claudia esclareceu que a vontade do senador Grassley é de ver a reforma realizada e aprovada antes do prazo de expiração do programa, além é claro de trabalhar com períodos maiores para os programas de preferência.

Disse ainda que acredita que poderia haver maior reciprocidade por parte dos países beneficiados em negociações como, por exemplo, na Rodada Doha. Grassley está buscando também mecanismos que aumentem a utilização do programa por parte de países em menos desenvolvidos e que ainda utilizam pouco.

Esclareceu que ainda não pode passar muitas informações sobre como acontecerá a reforma, mas admitiu que esta levará em conta tanto produtos como países, considerando todos os aspectos envolvidos, como o CNL e os waivers. Espera que seja realizado um public hearing o mais breve possível.[...]. (AmCham Brasil Meeting Schedule, 2009,p.8)

3.4 – Tendências ao futuro do SGP (EUA)

As tendências da reforma do SGP EUA vão desde a criação de um “super sistema de preferências” em que os benefícios concedidos pelo SGP aos países em desenvolvimento sejam extensivos a todos os produtos produzidos nestes, não excluindo mercadorias sensíveis à importação regionais até as idéias dos senadores americanos como Chuck Grassley, que defende a exclusão do Brasil e o foco em países em menor nível de desenvolvimento.

Outro enfoque da reforma seria uma aproximação do modelo utilizado pelo SGP europeu, que, ao contrário do americano, não isenta igualmente as taxas

alfandegárias de produtos beneficiários oriundos de nações com níveis diferentes de desenvolvimento.

Paralela às propostas reformistas supracitadas, está a idéia de que países em desenvolvimento mais avançados devem conceder benefícios tarifários aos países em menor nível de desenvolvimento. Complementada pela reforma regionalista na qual propõe-se que apenas produtos oriundos de regiões detentoras de baixos níveis de desenvolvimento, como o norte e nordeste brasileiros, sejam beneficiários do tratamento especial.

3.5 – Conclusões

Os dados econômicos, como o grau de utilização brasileira do SGP EUA e o montante das exportações brasileiras sob o âmbito do programa, atestam a importância para o Brasil em se manter na lista de membros beneficiários do sistema.

A precariedade sobre as regras unilaterais de renovação do benefício são agravante para a incerteza da continuidade do tratamento preferencial. Isto faz com que reuniões e missões empresariais sejam importantes instrumentos de renovação do sistema.

Visando maior formalidade quanto às renovações do SGP, é necessária a adoção de reformas estruturais no programa. Pois somente através de regras mais claras os membros beneficiários poderão se programar para utilizar o SGP.

Conclusão

As idéias defendidas por Raúl Prebisch, acerca de relações comerciais mais justas em âmbito internacional, deram origem ao Sistema Geral de Preferências. Seu uso não exclui totalmente as diferenças comerciais entre países desenvolvidos e nações em vias de se desenvolver, mas, se bem explorado, o SGP pode vir a ser um grande aliado no progresso dos PVD e dos PMD, tendo em vista as isenções tarifárias concedidas pelo programa.

Visando uma ampla utilização do benefício, deve-se exigir a definição de regras mais claras, objetivas e multilaterais. Pois somente desta forma, os objetivos relativos a criação da UNCTAD (condições comerciais mais justas, e que promovam o desenvolvimento dos PVDs e PMDs) poderão ser, de fato, alcançados.

A versão norte-americana do benefício, além de ser um dos poucos instrumentos bilaterais de relação econômica entre Brasil e Estados Unidos, tornou-se uma ferramenta muito importante para o setor exportador brasileiro tendo em vista o maior acesso de produtos ao mercado norte-americano motivado pelas isenções tarifárias. Contudo, o uso do SGP EUA é dificultado pela complexidade e unilateralidade das regras, demonstradas no capítulo 2, e pela constante ameaça da graduação de produtos e países da lista de mercadorias e membros beneficiários. Há ainda a possibilidade de que o SGP, criado para dar melhores condições de desenvolvimento aos PVD e PMD, tenha se tornado um instrumento político de defesa de interesses norte americano junto a países como o Brasil. Visto o alto poder de barganha que a não renovação do benefício pode trazer.

Além das supracitadas unilateralidade e complexidade acerca das regras de utilização, o presente trabalho evidenciou a precariedade quanto ao processo de renovação do benefício, visto que, existem controvérsias entre os projetos de

renovação apresentados por senadores norte-americanos (focando em maior atenção nos PMD) e as pesquisas dos setores público e privado brasileiros. Estas pesquisas apontam como os principais beneficiários da graduação brasileira, os estados membros da OCDE e não os Países em Menor Nível de Desenvolvimento, como alegam alguns senadores que intuem excluir o Brasil da lista de membros beneficiários.

Os esforços dos setores privado e público devem aliar-se sob o objetivo comum da permanência brasileira no âmbito do programa e da mudança do caráter atual (precário e unilateral) do benefício, visto que, a cada ano torna-se mais complicado o processo de renovação.

A economia em direitos aduaneiros permite maior acesso dos produtos brasileiros ao mercado norte-americano; gera um aumento no número de exportações e empregos; e auxilia o progresso do Brasil, que, ao contrário do que dizem alguns senadores norte-americanos, ainda é um país dependente de políticas desenvolvimentistas como o SGP.

REFERÊNCIAS

ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS ADUANEIRAS E COMÉRCIO - GATT ,1947.

Disponível em:

<<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/omc/acordos/gatt47port.pdf>>

AGUIAR, Maruska Ferreira de et al. *Sistema Geral de Preferências dos Estados Unidos – Manuais sobre os esquemas dos outorgantes do Sistema Geral de Preferências (SGP)*. Brasília, Ministério do Desenvolvimento Industria e Comércio, 2008.

ALMEIDA, Paulo Roberto de. A economia internacional no século XX: um ensaio de síntese. **Rev. bras. polít. int.**, Brasília, v. 44, n. 1, Junho 2001 . Disponível em:<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292001000100008&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 03 de maio de 2009. doi: 10.1590/S0034-73292001000100008

AMARAL, Antonio Carlos R. do. *“Direitos do Comércio Internacional – Aspectos Internacionais”*. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2004.

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE FOR BRAZIL – *AMCHAM BRASIL: AmCham Brasil Meeting Schedule – February 9-11, 2009. São Paulo, 2009.*

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE FOR BRAZIL – *2007 GSP Report. São Paulo 2008.*

APRENDENDO A EXPORTAR MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS. *Nomenclatura Comum do Mercosul. Brasília, 2009.* Disponível em:

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/como_exp/ident_produto/ncm.asp>. Acesso em 17 de outubro de 2009. 08:44.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO - BNDES: Áreas de atuação. Brasília, 2009. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Areas_de_Atuacao/Infraestrutura/>. Acesso em 20 de outubro de 2009. 15:11.

BRUNNER, Victor. *Dicionário de Siglas em Comércio Exterior*. São Paulo: Nobel, 1977.

CENTER FOR INTERNATIONAL EARTH SCIENCE INFORMATION NETWORK - CIESIN. *General Agreement on Tariffs and Trade. Nova York, 2008.* Disponível em: <<http://www.ciesin.columbia.edu/TG/PI/TRADE/gatt.html>>. Acesso em 15 de setembro de 2009. 14:01.

CENTRO DE MÍDIA INDEPENDENTE. *Um pouco da história da UNCTAD*. São Paulo 2008. Disponível em: <<http://www.midiaindependente.org/pt/blue/2004/06/281889.shtml>>. Acesso em 01 de novembro de 2009. 10:10.

COLISTETE, Renato Perim. O desenvolvimentismo cepalino: problemas teóricos e influências no Brasil. **Estud. av.**, São Paulo, v. 15, n. 41, Abril. 2001 . Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142001000100004&lng=en&nrm=iso>. acesso em 04 janeiro de 2010. doi: 10.1590/S0103-40142001000100004.

COUTO, Joaquim Miguel. O pensamento desenvolvimentista de Raúl Prebisch. **Econ. soc.**, Campinas, v. 16, n. 1, Apr. 2007 . Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-06182007000100003&lng=en&nrm=iso>. access on 04 janeiro de 2010. doi: 10.1590/S0104-06182007000100003.

DANIEL FARACO. *Atualidade Econômica. Porto Alegre, 2009*. Disponível em: <<http://www.danielfaraco.ecn.br/CF118.htm>>. Acesso em 17 de outubro de 2009. 15:15.

DEPARTAMENTO DE DIREITO INTERNACIONAL. *UNCTAD – Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento*. São Paulo. USP, 2007.

DEUS, Elida Nayara Dias. *O Sistema Geral de Preferências como incentivo as exportações brasileiras à União Européia: Obstáculos e Perspectivas*. Brasília: Uniceub – Relações Internacionais, 2003.

EMBAIXADA DO BRASIL EM WASHINGTON. *Manual do Exportador Para o SGP*. Washington, 2000.

INSTITUTO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS. *Biblioteca – Glossário*. São Paulo, 2007. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/pt/?actA=16&areald=14&secaoID=29&letraVC=G>>. Acesso em: 25 de setembro de 2009. 12:11.

INSTITUTO DE ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - INESC. *Busca avançada por conteúdo*. Brasília, 2006. Disponível em: < http://www.inesc.org.br/search_form>. Acesso em 12 de outubro de 2009. 11:15.

INTERNATIONAL CENTRE FOR TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT - ICTSD. *SGP dos EUA: metamorfoses. Genebra, Suíça, 2009.* Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/53544/>>. Acesso em 12 de outubro de 2009. 16:02.

KEEDI, Samir. *ABC do Comércio Exterior: Abrindo as primeiras páginas.* São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2004.

LAFER, Celso. *A OMC e a Regulamentação do Comércio Internacional: Uma visão Brasileira.* Porto Alegre: Ed. Livraria do Advogado, 1998.

LOPES, José Manoel Cortinas; GAMA, Marilza. *Comércio Exterior Competitivo.* São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2004.

MAIA, Jayme de Mariz. *Economia Internacional e Comércio Exterior.* 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MANKIWI, N Gregory. *Essentials of Economics.* Ohio: Thompson South-Western, 2004.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. *Organismos e Temas Econômicos.* Brasília, 2008. Disponível em: <http://www.mre.gov.br/index.php?option=com_content&task=view&id=2040&Itemid=59> Acesso em: 15 de novembro de 2009. 11:11.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. *Comércio Exterior.* Brasília, 2008. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio>>. Acesso em 12 de outubro de 2009. 14:17.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. *Sistema Geral de Preferências.* Brasília, 2008. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=522&refr=407>>. Acesso em 12 de outubro de 2009. 14:45.

PORTER, Michael E. *A Vantagem Competitiva das Nações.* Rio de Janeiro, Ed. Lيدador, 1991.

ROCHA, Paulo César Alves. *A Valoração Aduaneira e o Comércio Internacional.* São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2003.

STANDFORD UNIVERSITY. *GATT Digital Library: 1947-1994. Califórnia 2006*. Disponível em: <<http://gatt.stanford.edu/page/home>>. Acesso em 26 de setembro. 14.52.

STANDFORD UNIVERSITY. *Libraries & Academic information Resources. Califórnia 2006*. Disponível em: http://gatt.stanford.edu/bin/search/advanced/process?browse&idno=LDC/*&dateFrom=1950&dateTo=1959&content=&title=&dateFrom=&dateTo=&organizationName=&append=&language=&sort=idno>. Acesso em 26 de setembro. 14.31.

TRANSAEX COMÉRCIO INTERNACIONAL. *SGP – União Européia. Belo Horizonte, 2010*. Disponível em: <<http://www.transaex.com.br/noticias.php?id=14>>. Acesso em 14 de Outubro de 2009. 09:33.

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION USITC. *By Chapter, Harmonized Tariff Schedule of The United States. Washington, 2009*. Disponível em: < www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>. Acesso em 02 de novembro de 2009. 10:33.

VELLOSO, Renato Ribeiro. *Do Gatt à OMC*. Disponível em: <<http://www.epm.sp.gov.br/Internas/ArtigosView.aspx?ID=3054>>. Acesso em 28 de agosto de 2009. 13:50.

VIRGENS, Marcelo Natalino das. *Sistema Geral de Preferências: Certificado de Origem – Form “A”*. Dissertação (Pós-Graduação em Administração) - UFRGS/RS, Porto Alegre, 2007.
