



Centro Universitário de Brasília – UNICEUB
Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais
Curso Relações Internacionais

AS BARREIRAS COMERCIAIS IMPOSTAS PELOS
ESTADOS UNIDOS ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

POLLYANA KESSY DE LIMA E SILVA

POLLYANA KESSY DE LIMA E SILVA

**AS BARREIRAS COMERCIAIS IMPOSTAS PELOS ESTADOS UNIDOS ÀS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS**

BANCA EXAMINADORA:

Prof: Alaor Silvio Cardoso

(Orientador)

Prof: Carlito Roberto Zanetti
(Membro)

Profª: Meireluce Fernandes da Silva
(Membro)

Brasília, 2008

POLLYANA KESSY DE LIMA E SILVA

AS BARREIRAS COMERCIAIS IMPOSTAS PELOS ESTADOS UNIDOS ÀS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Monografia apresentada ao Centro Universitário de Brasília como pré-requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Brasília, 2008.

Dedico, aos meus amados pais, pois sempre me incentivaram a chegar neste momento tão esperado, mesmo de longe conheciam minha luta e se faziam presentes, com apoio, carinho, amor e dedicação. Dedico principalmente ao meu querido e amado marido que compreendeu minha ausência, me apoiou quando as turbulências chegaram, e compartilhou as alegrias, vibrando ao meu lado a cada batalha vencida.

IV

AGRADECIMENTOS

Agradeço a conclusão desta monografia a todos os meus professores que passaram pela minha vida acadêmica, especialmente ao Professor Alaor Cardoso, que me acompanhou no desenvolvimento deste trabalho e compartilhou comigo de suas experiências. Agradeço aos meus queridos pais Madalena e Maurício que nunca deixaram de me amar e me apoiaram em todas as minhas decisões. Agradeço ao meu amado marido Daniel que tem sido meu esteio e minha força quando mais preciso. Por fim agradeço a Deus que me deu esta oportunidade e a capacidade de concluir um pedaço do meu sonho.

Dedicatória.....	IV
Agradecimentos.....	V
Lista de Gráficos e Tabelas.....	VI
Siglas.....	VII
Resumo.....	VIII
Abstract.....	IX
INTRODUÇÃO.....	1
Problema.....	4
Metodologia.....	4
Cap. 1 REFERENCIALTEÓRICO.....	5
1.1 Teoria das Vantagens Absolutas.....	5
1.2 Teoria das Vantagens Comparativas.....	6
1.3 Teoria Sueca – Proporção de fatores.....	8
1.4 Política Comercial	8
Cap. 2 As Relações Bilaterais Comerciais entre Brasil e EUA.....	11
2.1 Agronegócio.....	21
Cap. 3 As barreiras comerciais.....	27
3.1 Produtos brasileiros frequentemente prejudicados pelas barreiras comerciais norte-americanas	31
3.1.1 Açúcar.....	31
3.1.2 Soja.....	32
3.1.3 Algodão.....	33
3.1.4 Milho.....	33
3.1.5 Camarão.....	33
3.1.6 Carne Bovina.....	35
3.1.7 Carne Suína.....	35
3.1.8 Frango.....	36
3.1.9 Frutas e Legumes.....	36
3.1.10 Tabaco.....	42
3.1.11 Aço.....	43
3.1.12 Calçados.....	44
3.1.13 Etanol.....	45
3.1.14 Laticínios.....	45
3.1.15 Suco de Laranja.....	46
3.1.16 Suco de Limão Concentrado.....	47
3.1.17 Suco de Uva.....	47
3.1.18 Têxteis.....	48
4- CONCLUSÃO.....	49
8- REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA.....	52

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Gráfico 1 – Exportação EUA – Mundo.....	16
Gráfico 2 – Importação EUA – Mundo.....	18
Gráfico 3 – Exportações Brasileiras do Agronegócio para os EUA em 2002..	24
Gráfico 4 – Exportações Brasileiras do Agronegócio para os EUA em 2006..	26
Tabela 1 – Balança Comercial Brasil e EUA – 2001 a 2005.....	12
Tabela 2 – Exportação Brasileira para os EUA – 2000 a 2006.....	13
Tabela 3 – Importação Brasileira para os EUA – 2000 a 2006.....	13
Tabela 4 – Exportação EUA – Mundo 2006.....	15
Tabela 5 – Importação EUA – Mundo 2006.....	17
Tabela 6 – Estatísticas do Comércio Bilateral Brasil – EUA.....	20
Tabela 7 – Produtos Brasileiros do Agronegócio mais exportados para os EUA.....	22
Tabela 8 – Exportações Brasileiras do Agronegócio para os EUA em 2002...	23
Tabela 9 – Exportações Brasileiras do Agronegócio para os EUA em 2006...	25
Tabela 10 – Frutas e Legumes Brasileiros proibidos nos EUA.....	38
Tabela 11 – Frutas e Legumes admissíveis em todos os portos com licença de importação.....	39
Tabela 12 – Frutas e Legumes admissíveis nos portos da Região do Atlântico Norte.....	40
Tabela 13 – Frutas e Legumes admissíveis com licença de importação nos portos da Região do Atlântico Sul, do Golfo do México e do Pacífico Norte....	40
Tabela 14 – Frutas e Legumes admissíveis em todos os portos dos EUA sem licença de importação.....	41

LISTA DE SIGLAS

- AD** - Antidumping
- ALICE** - Análise Estatística de Comercio Exterior
- APHIS** – Animal and Plant Health Inspection Service
- AS** – Anti-subsídios
- ATPDEA** – Andean Trade Preference and Drug Erradication Act
- BNT**- Barreiras Não – Tarifárias
- Braziltradenet** – Site do Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores
- CBTPA** – Caribbean Basin Trade Partnership Act
- DOC** – Departamento de Comércio dos Estados Unidos
- DPR** – Departamento de Promoção Comercial
- FIESP** – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
- FSIS** – Food Safety and Inspection Service
- GATT** - Acordo Geral de Comércio e Tarifas
- INMETRO** – Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
- MAPA** – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
- MDIC** – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- MRE** – Ministério das Relações Exteriores
- NAFTA** – Tratado Norte Americano de Livre Comércio
- O.C.M** - Organização Comum de Mercado
- OMC** - Organização Mundial do Comércio
- SECEX** - Secretária de Comércio Exterior
- TEDs** – Turtle Excluder Devices

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar a relação comercial entre Brasil e Estados Unidos, descrevendo as barreiras comerciais (tarifárias e não-tarifárias) impostas pelo mercado norte-americano, classificá-las, e apontar os prejuízos causados por estas práticas para a economia brasileira. As barreiras comerciais, impostas na maioria das vezes por países desenvolvidos, acabam demonstrando uma contradição frente a tanta globalização e integração econômica. Será demonstrado também neste trabalho, a potencialidade do Brasil no comércio internacional, principalmente na relação bilateral Brasil e Estados Unidos.

Palavras – chaves: barreiras comerciais, relação comercial, comércio internacional, exportação, importação, Brasil, Estados Unidos.

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the commercial relationship between Brazil and the United States , describing the commercial barriers (tariff and non-tariffs) imposed by the American market, classify them and demonstrate the loses caused by these practices on the Brazilian economy. The commercial barriers, imposed in most of the cases by developed countries, show the contradiction between globalization and economic integration. It will also be demonstrated, in this work, the potentiality of Brazil in the international commerce, in particular, in the bilateral relation Brazil-United States.

Key-words: commercial barriers, commercial relationship, international commerce, exportation, importation, Brazil, United States.

INTRODUÇÃO

A globalização está cada vez mais avançada tornando as relações entre os Estados mais estreitas. Este processo afeta todas as áreas da sociedade principalmente comunicação, comércio internacional e liberdade de movimentação, com diferente intensidade dependendo do nível de desenvolvimento e integração dos Estados.

Frente a tanta tecnologia, globalização, avanços do intercâmbio, formação de blocos econômicos, é possível notar uma contradição existente nas relações comerciais internacionais, as chamadas Barreiras Comerciais, impostas na maioria das vezes pelos países desenvolvidos, com o argumento de estarem protegendo o seu mercado interno, gerando um desequilíbrio na concorrência mundial.

Diante desta postura protecionista, Organizações Internacionais como a OMC (Organização Mundial do Comércio), vem atuando com mais frequência e sendo cada vez mais acionada pelos países que sistematicamente são prejudicados por este tipo de postura.

Para defender seus interesses, os Estados Unidos, a União Européia e o Japão, abrem mão da sua retórica liberal para proteger seus mercados internos. As restrições comerciais vão do suco de laranja à gasolina. As barreiras impostas pelos grandes importadores mundiais são na sua maioria prejudiciais aos produtos agrícolas, os quais são os principais elementos da exportação brasileira. Todas estas barreiras, tarifárias ou não tarifárias, interferem diretamente na balança comercial brasileira, prejudicando desde o simples produtor ao grande empresário.

O presente texto tem como objetivo descrever as barreiras impostas pelo mercado norte-americano, classificá-las, apontar os prejuízos causados por estas práticas para a economia brasileira. O mercado Norte Americano é de grande

importância para a economia nacional, cerca de 18% das exportações brasileiras têm como destino os Estados Unidos¹.

Os EUA são o principal parceiro comercial, de investimentos e de tecnologia do Brasil. A União Européia em seu conjunto é o único parceiro que consegue, em alguns anos, rivalizar com os EUA na pauta de exportações do Brasil.

Os Estados Unidos têm uma posição privilegiada na América do Norte, usufruem da ligação direta com os oceanos Atlântico e Pacífico. Sua população é de 298.444.215 habitantes, o Produto Interno Bruto per capita (2006) é de US\$ 44.296, a taxa média de crescimento de 1994 a 2004 foi de 3,3%, as previsões de crescimento para 2007 e 2008 são respectivamente 2,2% e 2,8%².

A economia norte-americana é a maior do mundo e registrou, em 2006, um Produto Interno Bruto de US\$13,22 trilhões e taxa de crescimento de 3,3%³. O mercado dos Estados Unidos destaca-se em diversas áreas. É o maior produtor de grãos do mundo, possui grandes reservas de importantes metais e tem a 12ª reserva de petróleo.

Os Estados Unidos possuem o mercado com o mais expressivo consumo do mundo e depende das outras nações para o seu abastecimento, tornando o seu comércio exterior responsável por aproximadamente 19% das importações mundiais e 13% das exportações⁴.

¹ MRE/DPR/DIC – Divisão de Informação Comercial

² A Economia dos Estados Unidos – www.wikipédia.org

³ A Economia dos Estados Unidos – www.wikipédia.org

⁴ MRE/DPR/DIC – Divisão de Informação Comercial – com base em dados do FMI

Atualmente, apesar do tamanho da economia norte – americana o que se constata é que o Brasil tem perdido dinamismo e espaço relativo naquele mercado. O market share do Brasil caiu de 1,4% para cerca de 1% de 2002 para 2003 no mercado dos EUA¹.

A perda de espaço no maior mercado do mundo pode ser explicada por uma série de fatores, entre eles aquele que será mostrado no decorrer deste trabalho; as barreiras comerciais.

Tendo em vista o enorme poder econômico dos EUA e a participação naquele mercado pode-se notar a importância do tema deste trabalho.

O comércio internacional afeta diretamente os termos econômicos e conseqüentemente os termos sociais e de desenvolvimento de um país.

A diminuição das barreiras impostas pelos EUA ao Brasil implicaria em uma melhoria para a produção nacional econômica, a produtividade e crescimento, os empregos e salários, preço ao consumidor e o lucro industrial.

Este trabalho está dividido em três capítulos e a conclusão. No primeiro capítulo é analisada a principal teoria econômica juntamente com seus respectivos economistas como Adam Smith, com sua Teoria da Vantagem Absoluta, David Ricardo com sua Teoria das Vantagens Comparativas, e a Teoria de Eli Heckscher e Bertil Ohlin.

No segundo capítulo será mostrada através de gráficos, tabelas e dados oficiais a Relação Comercial Bilateral entre Brasil e Estados Unidos e como esta relação é fundamental para a economia brasileira.

No terceiro e último capítulo serão analisadas as barreiras comerciais, o que são estas barreiras, os exemplos e os produtos brasileiros que são mais afetados por essas ações.

¹ BARBOSA, Rubens. Brasil – EUA Relações Comerciais e Oportunidades de Negócios – 2004 em www.rbarbosaconsult.com.br

Na conclusão mostra-se a tentativa para uma diminuição das barreiras comerciais impostas pelos Estados Unidos através de ações do próprio governo e empresários brasileiros.

PROBLEMA

Analisar a influência e importância das barreiras comerciais aplicadas pelos Estados Unidos às exportações brasileiras.

METODOLOGIA

A metodologia adotada neste projeto para que se alcance os objetivos propostos provém de fontes secundárias: pesquisa em livros, publicações nas áreas de relações internacionais, comércio exterior, jornais e sites da internet.

Também foram utilizados documentos e sites oficiais do governo brasileiro e seus diversos órgãos: Ministérios das Relações Exteriores, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio e Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento.

Os dados comerciais que também foram utilizados para elaboração de tabelas e gráficos foram extraídos do sistema de informação do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior e Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento.

Capítulo 1

Referencial Teórico

Será utilizado como referencial teórico para este trabalho as teorias do comércio internacional que surgiram com os Estados Modernos e com a própria ciência no período do mercantilismo. Ao longo do tempo surgiu a industrialização e com ela a Teoria das Vantagens Absolutas de Adam Smith e subseqüentemente a Teoria das Vantagens Comparativas de David Ricardo.

O comércio internacional está entre as marcas de especialização mais antigas, onde podemos destacar alguns estudiosos como Adam Smith, David Ricardo, Heckscher - Ohlin e outros que graças a seus estudos e conceitos criados hoje pode-se ser melhor orientados.

1.1 Teoria das Vantagens Absolutas

Adam Smith foi um dos primeiros economistas a se dedicar ao tema do Comércio Internacional, Smith é autor do livro “Riqueza das Nações”. Segundo Adam Smith a produção ou a criação de produtos para troca, sempre requer o uso do fator básico de uma nação, que é o trabalho humano. Segundo a Teoria das Vantagens Absolutas de Smith, o fundamento do comércio internacional é justamente a divisão internacional do trabalho, ou seja, a especialização de cada países em determinados tipos de atividade econômica. Cada país, em virtude das habilidades adquiridas por seus trabalhadores ou da abundância dos seus recursos naturais, pode produzir os mesmos bens utilizando diferentes horas de trabalho humano. Essa diferença permite a especialização na produção de

determinadas mercadorias levando assim à existência do comércio exterior. A divisão internacional do trabalho elevaria a produtividade de todos os parceiros e conseqüentemente o bem-estar das suas populações. As atividades econômicas em que os países se especializam são aquelas em que o número de horas

trabalhadas para se produzir uma unidade da mercadoria é menor que o de seus parceiros comerciais.

“Dar o monopólio do mercado interno do produto da indústria nacional, em qualquer arte ou manufatura em particular e o mesmo que definir o que cada pessoa deve fazer com seu capital, sendo, em quase todos os casos, uma regra inútil ou prejudicial... o princípio de qualquer chefe de família prudente é nunca tentar fazer em casa algo que lhe custe mais para produzir do que para comprar. O alfaiate não procura fazer seus próprios sapatos, ele os compra do sapateiro, o sapateiro não tenta fazer suas próprias roupas, ele as compra do alfaiate...Aquilo que é prudente na condução de qualquer família dificilmente poderia ser insensato na condução de um grande reino. Se um outro país puder nos fornecer um bem por um preço mais baixo do que o necessário para que nós mesmos o produzamos, é mais sensato comprar dele com parte da produção da nossa própria indústria, empregada de modo a nos trazer uma certa vantagem. A indústria geral do país, sempre proporcional ao capital empregado, não será diminuída por isso, assim como os artesãos mencionados acima. Trata-se simplesmente de encontrar o meio de utilizá-la a fim de obter o máximo de vantagem possível. Portanto, se a indústria for utilizada para produzir um produto que pode comprar mais barato do que produzir, ela não estará sendo utilizada a fim de obter o máximo de vantagem possível”.

SMITH, Adam - 1776¹

¹ SMITH, Adam. Riqueza das Nações, 1776

1.2 Teoria das Vantagens Comparativas

David Ricardo (1817) aprofundou a Teoria das Vantagens Absolutas elaborada por Adam Smith ao demonstrar que dois países, A e B, teriam

vantagens mútuas quando se especializassem na produção dos bens K e Y, respectivamente, ainda que por exemplo, o país A tivesse menores custos de produção de um dos bens em relação ao país B, isso seria possível porque o país B poderia ter maior eficiência na produção de um dos bens em relação ao país A.

Esta maior eficiência relativa ocorre em virtude das diferentes dotações em fatores de produção, os quais determinam custos de produção diferentes e, conseqüentemente, preços de mercadorias também diferentes entre os países.

No modelo Ricardiano, as diferenças que existem entre os países em relação aos preços relativos se devem às diferenças entre as exigências de mão-de-obra. O que pode acontecer é que um país use menos mão-de-obra, porém sua vantagem absoluta no que diz respeito à eficiência não o impedirá de comercializar com outros países menos eficientes, ou seja, ele terá uma vantagem comparativa nas atividades em que sua vantagem absoluta for maior; o que para Smith é o contrário, ou seja, não haveria a especialização de produção, e nem a troca entre os dois países.

No modelo de David Ricardo há uma exigência tanto de mão-de-obra quanto dos custos. Por isso, as condições de demora não determinavam o padrão de troca de um caso com dois países e dois bens. Mas, elas ajudam a determinar os termos de troca, o que influencia na distribuição dos ganhos do comércio. Não obstante a teoria das Vantagens Comparativas foi de extrema importância para as diferenças internacionais, fornecendo explicação para as relações internacionais no que tange as condições de oferta, na definição dos papéis das condições de oferta e demanda, determinação de padrões de comércio e distribuição dos ganhos do comércio.

1.3. Teoria Sueca – Proporções de fatores

No modelo de Heckscher – Ohlin, as diferenças existentes entre os países em termos de preço relativos se devem a diferenças referentes a dotações de fatores, o que seria a causa básica do comércio. Essas dotações são baseadas em dois pressupostos: os bens são diferentes em termos de exigências de fatores, ou seja, é possível classificar os bens por intensidade de fatores. Outro pressuposto diz que os países apresentam diferenças em termos de dotação de fatores sendo classificado por abundância de fatores. Com esses pressupostos a teoria de Heckscher – Ohlin ficou embasada onde um país com abundância de capital tende a especializar em bens que exijam também maior intensidade de capital.

Pode-se observar que sua forma vai depender das exigências de trabalho e capital, em conjunto e das ofertas de trabalho e capital.

A teoria de Heckscher - Ohlin baseia – se em três hipóteses:

- a) Os fatores de produção (Capital e Trabalho) não possuem mobilidade entre países;
- b) Os fatores são utilizados em proporções diferentes na produção dos produtos;
- c) As dotações relativas dos fatores são diferentes para os países.

1.4. Política Comercial

Nas atuais relações internacionais, o comércio entre países é caracterizado pela intervenção do Estado que tem como escopo proteger sua economia, por

meio da redução de importações. Esta proteção pode ser aplicada mediante as diversas ações da política comercial de um determinado país.

Serão mostrados os principais instrumentos de política comercial, demonstrando os respectivos impactos sobre a economia, tais como os subsídios, as tarifas sobre as exportações e as barreiras – não – tarifárias. De acordo com Carvalho e Silva¹ os subsídios podem ter por objetivo inibir a importação ou estimular a exportação isso se forem empregados como instrumento de política comercial. O subsídio à exportação doméstica é considerado a melhor alternativa de proteção, porque não afeta o preço para o consumidor.

O subsídio à exportação é muito utilizado atualmente mesmo sendo proibida pela Organização Mundial do Comércio (OMC) principalmente para os produtos agrícolas comercializados nos países desenvolvidos. O subsídio às exportações funciona como um pagamento feito pelo governo por unidade de produto vendido no comércio exterior. Mesmo causando perdas para o país, o subsídio à exportação continua sendo empregado.

As tarifas aumentam o preço do produto no mercado do país importador, o que conseqüentemente vai implicar na redução do excedente do consumidor. No caso dos pequenos países, as perdas dos consumidores não são compensadas integralmente pelos ganhos dos produtores e do governo, ou seja, as tarifas reduzem o bem estar da sociedade aumentando os preços domésticos nos países importadores.

Pode – se observar que algumas implicações do subsídio à exportação são semelhantes à tarifa, inclusive no que se refere aos efeitos macroeconômicos sobre o balanço de pagamento e o emprego. Há uma diferença entre subsídio e

¹ CARVALHO, Maria Auxiliadora de. SILVA, César Roberto Leite da. Economia Internacional 2º Ed. – São Paulo: Saraiva, 2002

tarifa, enquanto a tarifa gera receita para o governo, o subsídio à exportação causa um aumento nos gastos, além disso, a tarifa pode provocar oferta em escala ineficiente de diversos produtos em um país pequeno, pois proporciona uma certa garantia do mercado aos produtores internos. No caso dos subsídios,

mesmo a concorrência sendo grande é melhor produzir poucos produtos, em escala eficiente.

Existem instrumentos utilizados na política comercial para proteger a economia doméstica. Como por exemplo, medidas antidumping, de salvaguardas e compensatórias, proibição e licenciamento de importações, valoração aduaneira, regras de origem, regulamentos e notas técnicas, requisitos de etiquetagem, medidas fitossanitárias e compras governamentais.

Portanto, de acordo com Carvalho e Silva¹ as distorções existentes no mercado são provocados pelos instrumentos de política comercial. É importante ressaltar que os efeitos são avaliados primeiramente pela taxa de proteção nominal e em segundo pela taxa de proteção efetiva.

Conclui – se que o ingresso de matéria prima nos países desenvolvidos tem sido freqüente, pois, de certa forma evita aumento de custo para os produtos internos. Porém, barreiras são impostas para entrada de produtos industrializados, dificultando a exportação de produtos com alto valor adicionado pelos países menos desenvolvidos.

¹ CARVALHO, Maria Auxiliadora de. SILVA, César Roberto Leite da. Economia Internacional 2º Ed. – São Paulo: Saraiva, 2002

Capítulo 2

As Relações Bilaterais Comerciais entre Brasil e Estados Unidos

Os Estados Unidos são, desde 1927, o principal parceiro comercial, de investimentos e de tecnologia do Brasil. A União Européia, tomada em seu conjunto, é o único parceiro comercial que consegue rivalizar com os EUA na pauta de exportações do Brasil. É justamente na área econômica e comercial que está o principal foco das relações bilaterais, e como será mostrado, a origem da quase totalidade dos atritos correntes entre os dois países.

A corrente de comércio entre Brasil e Estados Unidos passou de US\$ 26,07 bilhões para US\$ 39,12 bilhões entre 2000 e 2006, conforme observado na Tabela 2.

No período de 2000 a 2006, as exportações brasileiras totais aos Estados Unidos cresceram 85%, passando de US\$ 13,18 bilhões em 2000 para US\$ 24,43 bilhões em 2006, enquanto as importações aumentaram 13,9%, conforme Tabela 2.

A balança comercial entre os dois países, apesar de todas as barreiras comerciais existentes tem sido favorável ao Brasil desde o ano 2000, com

tendência de ampliação do superávit até 2005, quando o saldo atingiu, US\$ 9,7 bilhões. No ano de 2006, o crescimento das importações (16%) foi quase o dobro da variação das exportações (8,7%), o que resultou na manutenção do superávit em torno de US\$ 9,7 bilhões¹.

Tabela 1

Balança Comercial Brasil e Estados Unidos – Total e Agronegócio em US\$

	Estados Unidos	2001	2005	Var. Média Anual (%)
Importação	Total	1.180.073.770	1.732.320.798	10,1%
	Agronegócio	74.661.161	105.934.231	9,1%
	Part. %	6,3%	6,1%	
Exportação	Total	731.005.859	904.339.487	5,5%
	Agronegócio	68.212.530	78.802.261	3,7%
	Part. %	9,3%	8,7%	

FONTE: Unctad/Trademap

¹ A Economia dos Estados Unidos – www.wikipédia.org

Em termos de participação relativa, os Estados Unidos foram responsáveis, em 2006, pela absorção de 15,9% das exportações totais brasileiras e por 17,6% das importações¹.

As exportações para os Estados Unidos subiram 5,1% de janeiro a maio de 2007, atingindo US\$ 2,67 bilhões. Durante o mesmo período as exportações do agronegócio brasileiro cresceram 33,7%², ou seja, os Estados Unidos estão perdendo participação no total das exportações, o que provavelmente é consequência das barreiras impostas por aquele país.

Tabela 2

Exportação Brasileira para os EUA

Período	US\$ FOB	Var. %
2000	13.189.576.929	23,55
2001	14.208.572.954	7,73
2002	15.377.822.589	8,23
2003	16.728.079.047	8,78
2004	20.099.235.400	20,15
2005	22.539.731.875	12,14
2006	24.524.748.523	8,81

FONTE: Aliceweb / SECEX

Tabela 3

Importação Brasileira proveniente dos EUA

Período	US\$ FOB	Var. %
2000	12.899.226.083	9,86

¹ MRE/DPR/DIC – Divisão de Informação Comercial

² MAPA – Agrostat Brasil

2001	12.905.492.013	0,05
2002	10.287.452.316	-20,29
2003	11.357.061.637	-6,98
2004	12.666.508.171	18,68
2005	14.657.240.980	11,53
2006	14.657.316.068	15,72

FONTE: Aliceweb / SECEX

Apesar do crescimento da participação brasileira no total de importações dos EUA, no ano de 2006 a participação foi de 1,4%, longe de voltar ao índice de duas décadas atrás, de 2,2%, em 1985¹.

No período entre 1995 e 2004, de acordo com dados norte-americanos, o Brasil acumulou déficit de US\$5,17 bilhões no intercâmbio bilateral. Houve, entretanto dois períodos distintos, déficit de US\$22,57 bilhões entre 1995 e 2001, e superávit de US\$17,4 bilhões entre 2002 e 2004. Para efeito de comparação, nesses mesmos dez anos o México acumulou com os EUA superávit comercial de US\$264 bilhões. A Coreia do Sul, de mais de US\$94 bilhões. A China, caso à parte, acumulou saldo de US\$805 bilhões².

¹ MRE//DPR/DIC – Divisão de Informação Comercial

² BARBOSA, Rubens. Brasil – EUA Relações Comerciais e Oportunidades de Negócios – 2004 em www.rbarbosaconsult.com.br

Tabela 4

Exportação EUA – Mundo 2006, em percentuais

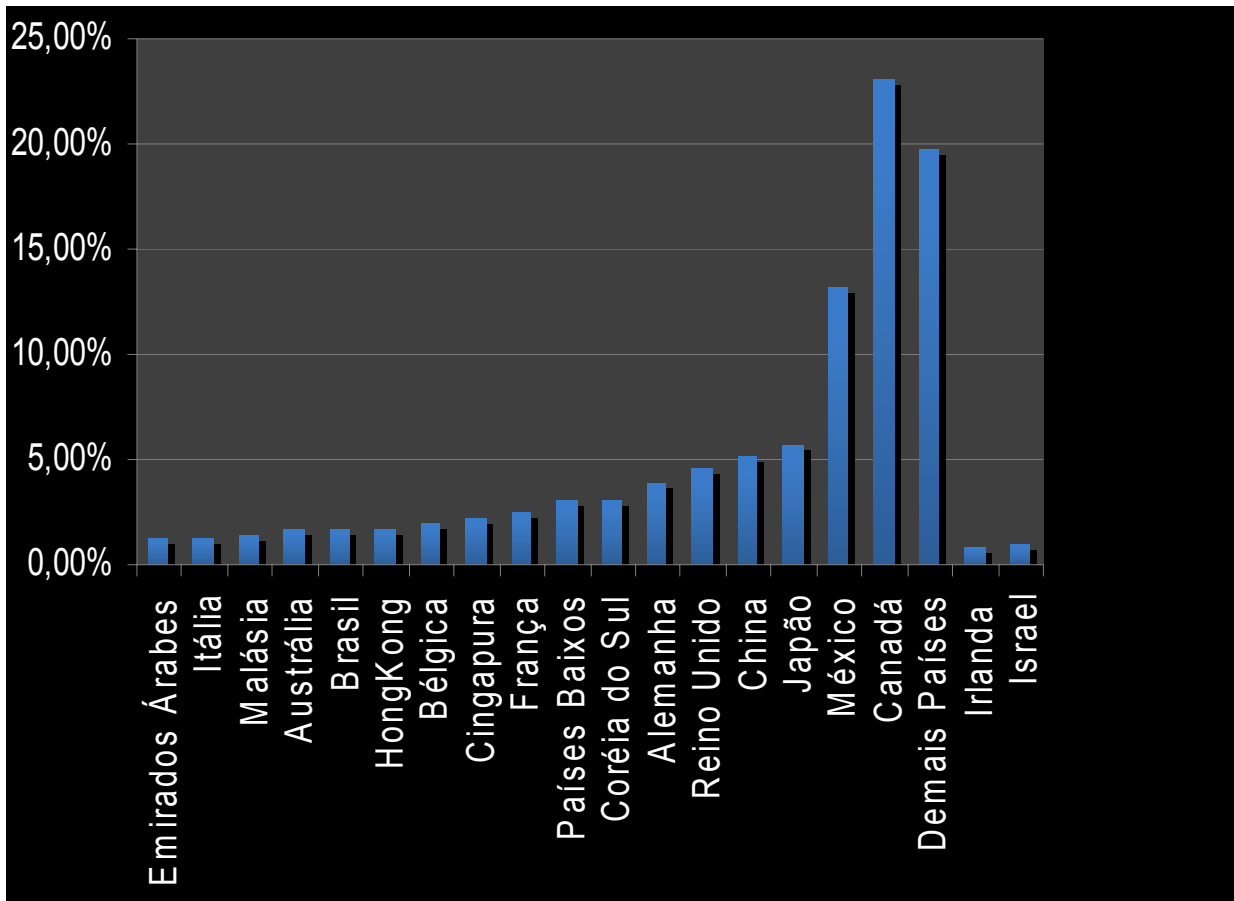
Exportação EUA	
Emirados Árabes	1,20%
Itália	1,30%
Malásia	1,40%
Austrália	1,70%
Brasil	1,70%
HongKong	1,70%
Bélgica	2,00%
Cingapura	2,20%
França	2,50%
Países Baixos	3,00%
Coréia do Sul	3,10%
Alemanha	3,90%

Reino Unido	4,60%
China	5,10%
Japão	5,70%
México	13,20%
Canadá	23%
Demais Países	19,70%
Irlanda	0,90%
Israel	1%

FONTE: Braziltradenet / MRE / DPR

Gráfico 1

Exportação EUA – Mundo 2006, em percentuais



FONTE: Braziltradenet / MRE / DPR

Tabela 5

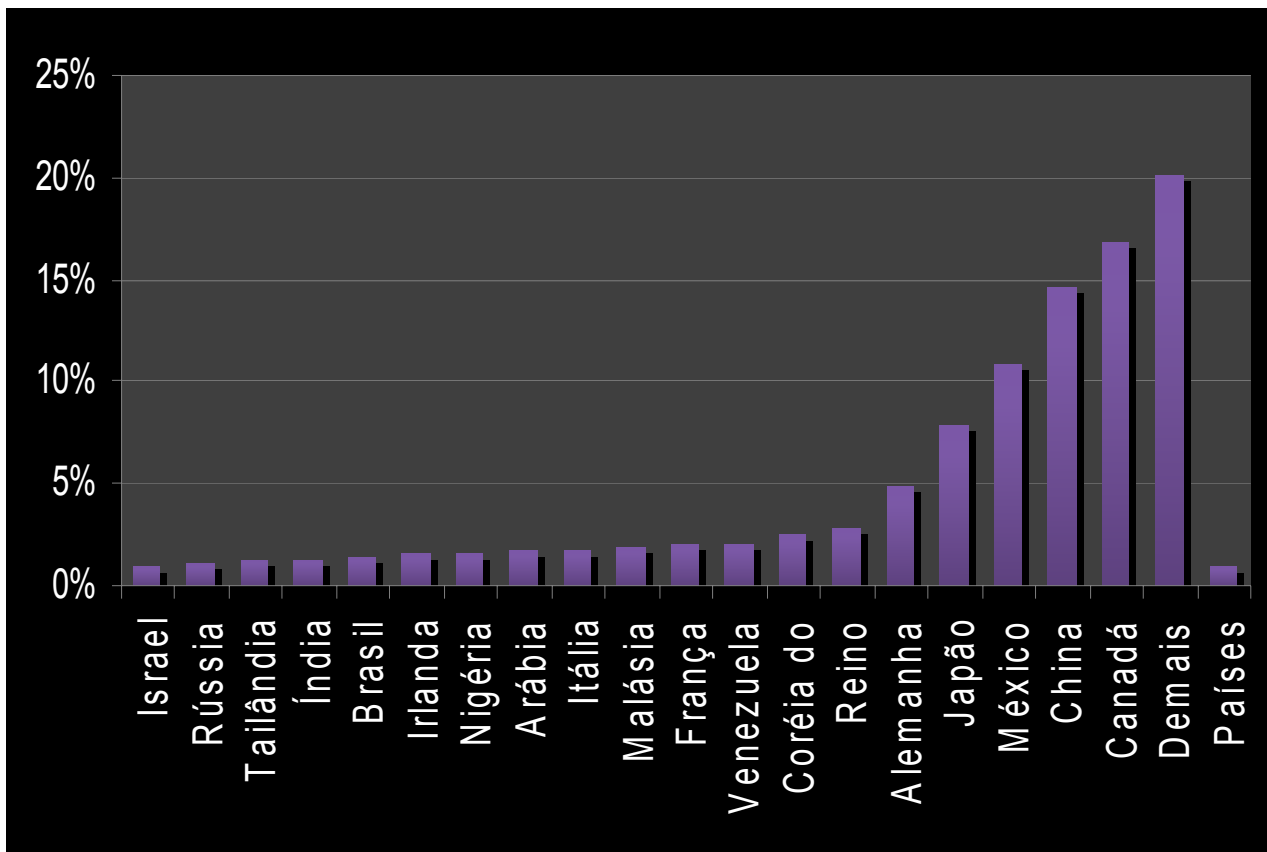
Importações EUA – Mundo 2006, em percentuais

Importações EUA	
Países	participação(%)
Israel	1%
Rússia	1,10%
Tailândia	1,20%
Índia	1,20%
Brasil	1,40%
Irlanda	1,50%
Nigéria	1,60%
Arábia Saudita	1,80%
Itália	1,80%
Malásia	1,90%
França	2%
Venezuela	2,10%
Coréia do Sul	2,50%
Reino Unido	2,90%
Alemanha	4,90%
Japão	7,90%
México	10,90%
China	14,60%
Canadá	16,90%
Demais Países	20,10%
Países Baixos	0,90%

FONTE: Braziltradenet / MRE / DPR

Gráfico 2

Importações EUA – Mundo 2006, em percentuais



FONTE: Braziltradenet / MRE / DPR

Apesar de mais aberta que economias como do Japão e União Européia, a economia norte-americana apresenta barreiras a alguns produtos importantes para a exportação brasileira, como aço, suco de laranja e têxteis, como já foi mostrado anteriormente. Isto tem gerado atritos que prejudicam o relacionamento bilateral, também as posições de ambos os países nas negociações da chamada Área de Livre Comércio das Américas – ALCA, lançada em Miami, em dezembro de 1994.

Na ocasião, os representantes dos governos das Américas acordaram em concluir a negociação em dez anos. Também concordaram que, entre os tópicos a serem negociados, estavam a abertura gradual dos mercados, tanto para produtos manufaturados e agrícolas, serviços, compras governamentais, entre outros.

Nesses dez anos houve negociações sobre mandatos, modalidades, prazos e responsabilidades nas negociações. E também houve divergência entre Brasil e EUA, os dois países co-presidentes do processo de negociação desde 2002. Não houve como planejado a conclusão das negociações em dez anos, e este processo ainda encontra-se parado.

Brasil e EUA enfrentam limitações para oferecer a liberalização comercial em áreas de interesse do outro. Os negociadores norte-americanos relutam em fazer concessões na área de produtos considerados sensíveis como açúcar, cítricos, têxteis e não podem fazer gestos para atender as preocupações brasileiras em relação aos subsídios agrícolas domésticos. O Brasil, por sua vez, hesita em oferecer concessões em serviços, investimentos, propriedade intelectual e compras governamentais, não apenas porque considera estar recebendo pouco da oferta norte-americana, mas também porque existe resistência interna para aceitar regras que possam limitar a capacidade do Governo de formular e executar uma política industrial.

Tabela 6**Estatísticas do Comércio Bilateral Brasil e EUA**

Descrição	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A)exportações destinada aos EUA	8683	9312	9407	9872	10489	13366	14378	15535	16692	20341
B)importações provenientes dos EUA	10520	11865	14336	13695	11880	13032	13037	10439	9564	11511
C)saldo da balança comercial A-B	-1837	-2553	-4929	-3823	-1031	334	1341	5096	7128	8830
D) correntes de comércio A+b	19203	21177	23743	23567	22729	26398	27415	25294	26256	31852
E)exportações brasileira globais	46506	47747	52990	51140	48011	55086	58222	60362	74084	96475
F)importações brasileira globais	49858	53301	61347	57730	49210	55837	55581	47232	48260	62782
G)saldo da balança E-F	-3352	-5554	-8357	-6590	-1199	-751	2641	13130	25824	33693
H)corrente de comércio E+F	96364	101048	114337	108870	97221	110923	113803	107594	122344	159257
I) sobre o total das exportações brasileiras	18,67	19,5	17,75	19,3	22,6	24,26	24,7	25,74	22,53	21,08
J)sobre o total das importações brasileiras	21,1	22,26	23,37	23,72	24,14	23,34	23,46	22,1	19,82	18,33
K)no saldo da balança comercial brasileira	***	***	***	***	***	***	50,78	38,81	27,6	26,21
L)na corrente de comércio exterior brasileira	19,93	20,96	20,77	21,65	23,38	23,8	24,09	24,14	21,46	20

FONTE: Embaixada do Brasil em Washington/ Departamento de Promoção comercial

2.1 Agronegócio

Os EUA foram o principal mercado das exportações do agronegócio brasileiro em 2006, absorvendo US\$7,0 bilhões, o que representa cerca de 14,2% dos US\$49,4 bilhões exportados em 2006, (Tabela 6).

As exportações do agronegócio para os Estados Unidos tiveram aumento de 17,6% em 2006. A elevação das exportações para o país foi bem superior à taxa de crescimento das exportações totais, que foi de 13,4%. Esse aumento deveu-se basicamente à elevação das exportações de álcool etílico que passaram de US\$80,4 milhões em 2004 para US\$882 milhões em 2006, (Tabela 6). Com isso o álcool passou a ser o produto brasileiro mais exportado para os Estados Unidos.

Em 2002 o álcool etílico participava somente com 0,2% do valor total das exportações do agronegócio (Tabela 6), este valor passou para 12,6% em 2006 (Tabela 7).

Em relação às importações do agronegócio, os Estados Unidos exportaram ao Brasil US\$506,8 milhões, o que representa 7,6% do total importado em produtos do agronegócio. Os principais produtos importados do agronegócio norte-americano foram; papel (US\$126,19 milhões), celulose (US\$94,77 milhões), algodão (US\$59,62 milhões)¹.

As importações totais dos Estados Unidos somaram, em 2005, US\$1,732 trilhões. Desse total cerca de US\$105,934 bilhões corresponderam a produtos do agronegócio. O Brasil participou com US\$4,245 bilhões das importações americanas de agronegócio, o que representa um market share de 4,01% do mercado². Essa participação é praticamente semelhante à brasileira no comércio mundial do agronegócio, que foi de 5,37% em 2005.

O agronegócio foi responsável por 28,69% das exportações brasileiras para os EUA. Além do álcool etílico, os principais produtos do agronegócio exportados para os Estados Unidos seguem na tabela abaixo.

¹ MAPA/Agrostat Brasil

² MAPA/Agrostat Brasil

Tabela 7

Produtos brasileiros do agronegócio mais exportados para os EUA

Produto	2004 US\$ MIL	2005 US\$ MIL	2006 US\$ MIL	VARIAÇÃO(%) 06/05
Álcool etílico	80.438	77.462	882.365	1.039,09
Calçados de couro	960.449	878.955	768.309	-12,59
Café verde	314.926	447.836	542.434	21,12
Celulose	356.183	401.094	471.682	17,60
Madeira perfilada	188.877	299.405	425.455	42,10
Obras de marcenaria ou carpintaria	285.918	247.246	297.583	20,36
Carne bovina ou industrializada	197.113	205.658	273.226	32,85
Vestuário e outros produtos têxteis de algodão	257.003	306.062	265.856	-13,14
Madeira serrada	275.277	299.230	260.946	-12,79
Fumo não manufaturado	195.333	169.290	244.553	44,46
Madeira compensada ou contraplacada	377.492	383.878	241.566	-37,07
Sucos de laranja	119.151	178.620	235.715	31,96
Papel	186.070	177.677	234.373	31,91
Móveis de madeira	244.757	256.318	184.482	-28,03
Couros bovino acabado	67.466	108.231	167.952	55,18
Castanha de caju	138.412	124.811	135.390	8,48
Demais produtos de couro	95.861	94.901	85.811	-9,58
Manteiga, gordura e óleo de cacau	46.893	68.016	80.611	18,52
Lagostas	79.446	75.656	78.746	4,08
Açúcar em bruto	53.695	120.542	71.247	-40,89
Café solúvel	31.526	51.729	54.955	6,24
Produtos de confeitaria	37.573	34.216	42.261	23,51
Cordéis e demais produtos do sisal ou outras fibras "agave"	30.498	30.273	38.577	27,43
Pimenta piper seca, triturada ou em pó	25.568	20.105	33.557	66,91
Chocolate e preparações alim. Cont. Cacau	35.975	51.845	33.422	-35,53
Madeira Laminada	25.341	36.383	32.398	-10,95
Fios, linhas e tecidos de algodão	28.747	15.294	29.776	94,70
Couro bovino semi-acabado	40.264	41.351	29.263	-29,23
Demais produtos do agronegócio	651.544	514.757	544.043	5,69
Total agronegócio	5.750.950	5.960.619	7.008.313	17,58
Demais setores	14.287.488	16.511.398	17.423.016	5,52
Total Brasil	20.038.438	22.472.017	24.431.329	8,72

FONTE: Agrostat Brasil/ MAPA

Tabela 8

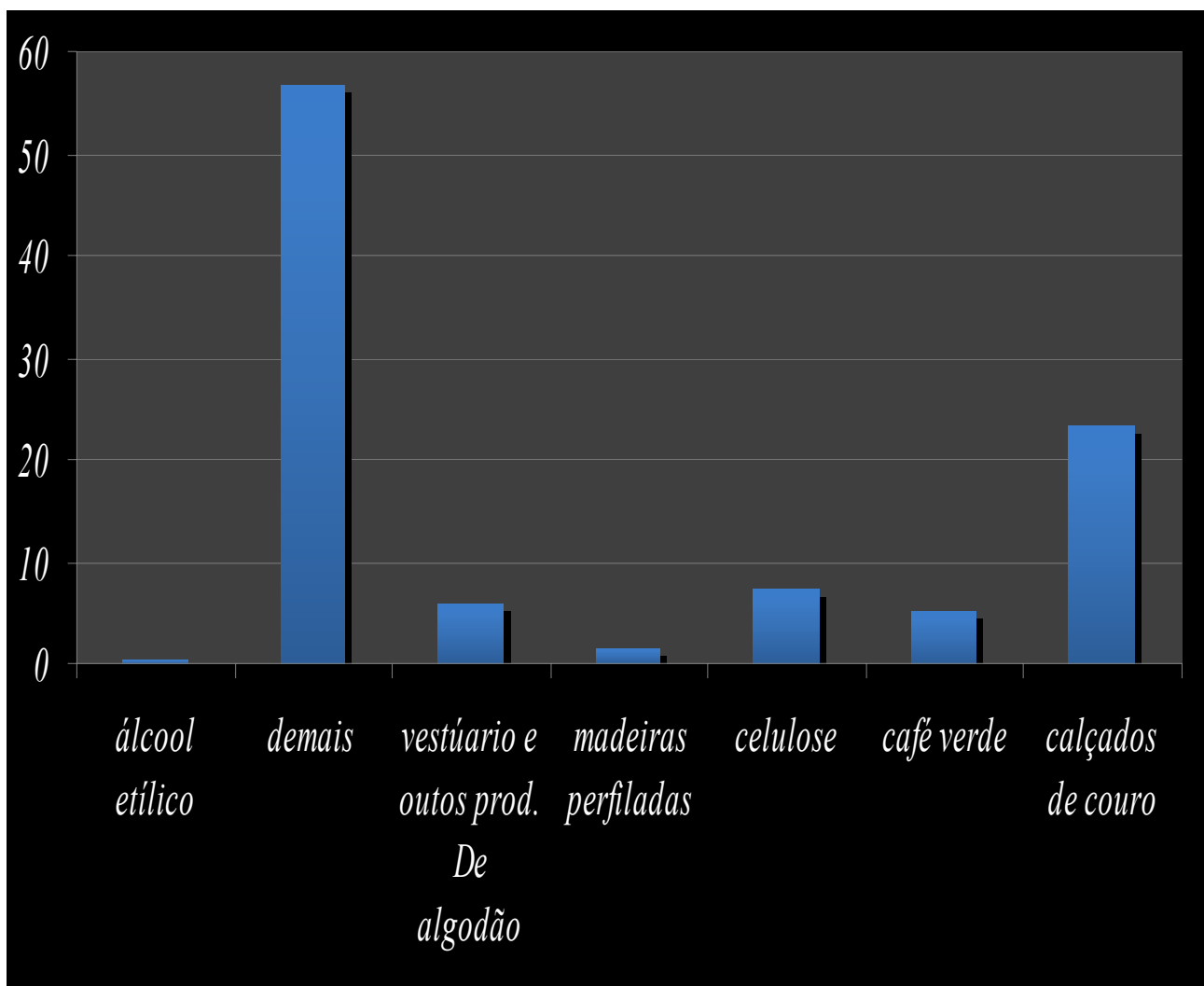
Exportações Brasileiras do Agronegócio para os Estados Unidos em 2002

Produto	valores em %
álcool etílico	0,2
demais	56,6
vestuário e outros prod. de algodão	5,9
madeiras perfiladas	1,6
celulose	7,3
café verde	5
calçados de couro	23,4

FONTE: Agrostat Brasil/ MAPA

Gráfico 3

Exportações Brasileiras do Agronegócio para os Estados Unidos em 2002



FONTE: Agrostat Brasil/ MAPA

Tabela 9

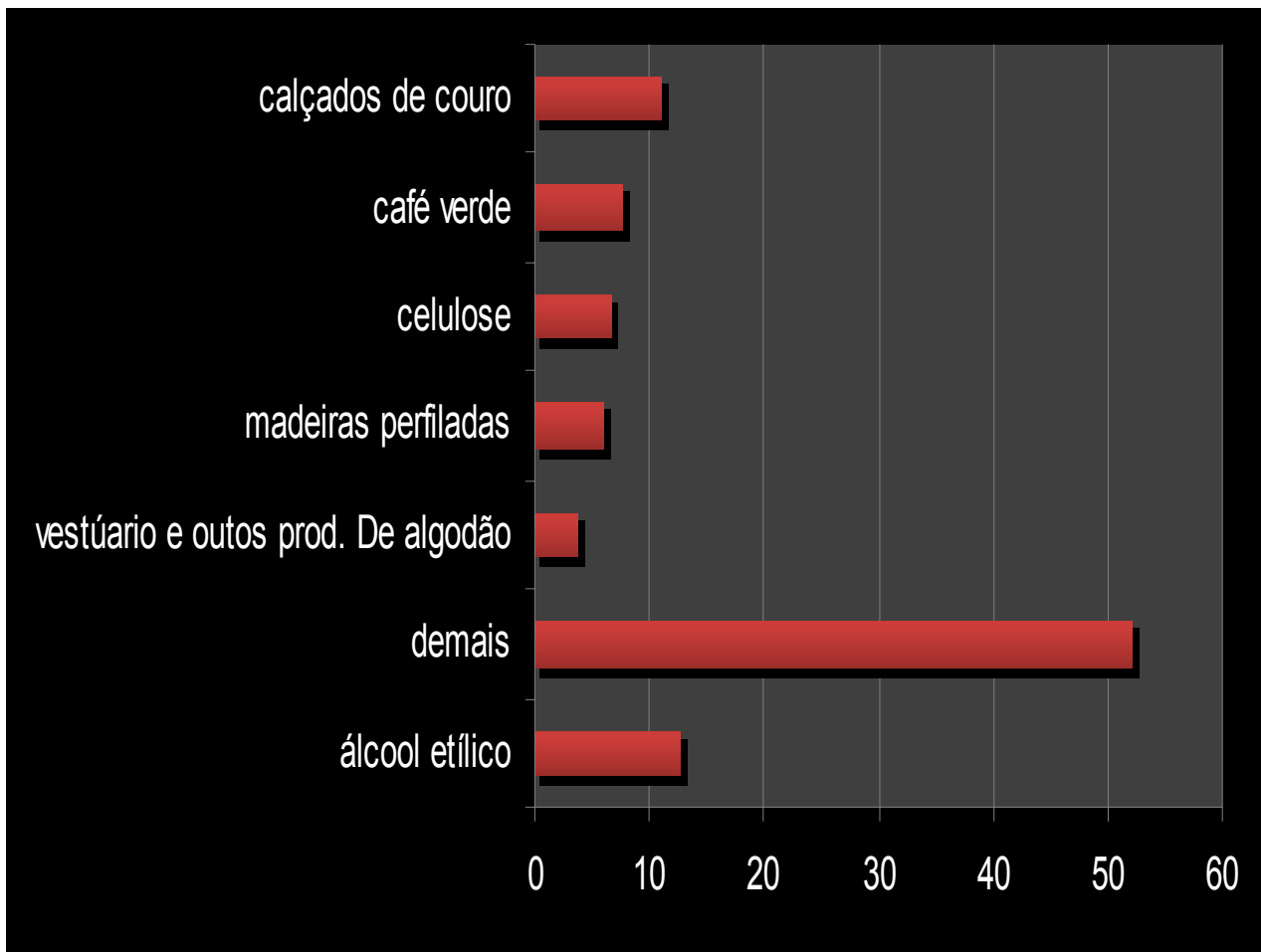
Exportação Brasileira do Agronegócio para os Estados Unidos em 2006

Produto	valores em %
álcool etílico	12,6
demais	52,1
vestuário e outros prod. de algodão	3,8
madeiras perfiladas	6,1
celulose	6,7
café verde	7,7
calçados de couro	11

FONTE: Agrostat Brasil/MAPA

Gráfico 4

Exportação Brasileira do Agronegócio para os Estados Unidos em 2006



FONTE: Agrostat Brasil/MAPA

Capítulo 3

Barreiras Comerciais

O protecionismo acentuou-se principalmente no período entre as guerras mundiais. Os Estados Unidos, que, após a Primeira Guerra emergiram como potência, aumentaram bruscamente suas tarifas aduaneiras. A prática do protecionismo disseminou-se rapidamente através de uma série de restrições do comércio.¹

O crescimento consistente do comércio internacional, leva a uma dualidade expressa no regime de abertura comercial e no protecionismo que tende a limitar o acesso a mercados. A forma mais comum de protecionismo, são as barreiras comerciais, consideradas como lei, regulamento, medida ou prática governamental que restrinja ou distorça o comércio internacional. As barreiras limitam ou impedem a exportação de bens e podem também produzir custos adicionais às empresas e aos seus países.

Com a ampliação das fronteiras para a exportação é comum que um determinado país limite o seu mercado visando proteger suas próprias empresas e indústrias. Prática que pode gerar conflitos, obstáculos e disputas no comércio internacional e que desenvolve-se em um ambiente que permite a intensificação do fluxo de bens, ao mesmo tempo que os mercados criam cada vez mais mecanismos que impedem e limitem as transações comerciais, algumas vezes justificáveis, outras vezes não.

Os países usam como justificativas à aplicação de barreiras comerciais a manutenção da estrutura socioeconômica e a proteção ao emprego e à indústria nacional. Porém, a comunidade internacional pode ser bastante afetada, pois o

¹ CARVALHO, Maria Auxiliadora de. SILVA, César Roberto Leite da. Economia Internacional 2º Ed. – São Paulo: Saraiva, 2002

protecionismo pode causar efeitos danosos ao comércio mundial. Uma barreira imposta por um grande Estado, como os Estados Unidos, pode gerar consideráveis efeitos no mercado, como gerar queda no preço de um produto.

A adoção de medidas retaliatórias pelos Estados afetados pelo protecionismo é outro efeito relevante, o que pode gerar contramedidas gerando a instabilidade no sistema comercial multilateral.

Estas barreiras comerciais são classificadas como; tarifárias, não-tarifárias, técnicas, e outras. Por barreiras tarifárias entendem-se as tarifas incidentes sobre os produtos importados, ou seja, os chamados impostos de importação. No conceito da valoração aduaneira, os produtos de maior valor agregado pagam tarifas mais altas do que os produtos de menor valor. Esta maneira de se aplicar tarifas diferenciadas serve para tornar o sistema mais justo.

As barreiras tarifárias são a forma originária de proteção pela taxaço de produtos importados, a entrada ou saída de mercadorias não é restringida nem proibida, mas apenas dificultada ou encarecida. Tornando-se mais caros estas mercadorias serão menos competitivos com os produtos nacionais.

Denominam-se barreiras não-tarifárias aquelas que não se referem ao pagamento de tributos sobre a importação/exportação, e podem restringir, proibir ou dificultar a saída ou entrada de mercadorias. Estas barreiras podem decorrer da necessidade de atendimento a requisitos, como aqueles estabelecidos em um regulamento ou a requisitos administrativos, como é o caso de limitação da exportação por cotas pré-fixadas. As barreiras não-tarifárias são medidas formais, no sentido de estarem explícitas na legislação do país, e outras são informais e advêm, por exemplo, de procedimentos administrativos e políticas ou regulamentações governamentais não publicadas; estrutura de mercado; e instituições políticas, sociais e culturais.

Este tipo de barreira tem sido adotada com frequência pelos países, principalmente por poder ser utilizadas para restringir o comércio internacional de maneira disfarçada.

As barreiras técnicas são discrepâncias nos requisitos aplicáveis a produtos de um país para outro e nos procedimentos para aprovação e controle para avaliar a conformidade a esses requisitos, ou ainda como medidas relacionadas a Regulamento técnicos, Normas e Procedimento para avaliação da conformidade, que podem vir a criar obstáculos ao comércio.

Barreiras Tarifárias

- *Tarifas de Importação
- *Outras taxas e impostos
- *Procedimentos de valoração aduaneira

Barreiras não-Tarifárias

- *Restrições quantitativo
- *Licenciamento de importações
- *Procedimentos alfandegários
- *Medidas antidumping e compensatórias

Barreiras Técnicas

- *Normas e regulamentos técnicos
- *Regulamentos sanitários e fitossanitários, de vigilância animal e vegetal.

Os impedimentos ao comércio associado às barreiras informais podem ser resultado de esforço consciente do governo em favor dos interesses domésticos ou o subproduto de práticas ou políticas enraizadas nas instituições domésticas.

Serão mostradas então, especificamente as Barreiras comerciais impostas pelos Estados Unidos às exportações de produtos brasileiros, considerando que este país é o maior parceiro comercial do Brasil, sendo de extrema importância para a economia brasileira.

Segundo a Embaixada do Brasil em Washington¹, o regime de comércio exterior dos Estados Unidos é, de modo geral, aberto e transparente. Porém, segundo um recente relatório do Secretariado da OMC a respeito da política comercial norte-americana, “persistem barreiras no acesso a mercado em um número pequeno, mas importante de áreas. O apoio a atividades selecionadas, tais como agricultura e aço, tem afetado o comércio global, em razão da importância da economia dos EUA”.

Essas barreiras expostas no relatório da OMC são motivo de séria preocupação para o Brasil. Tal protecionismo, como é mostrado a seguir, concentra-se justamente em áreas nas quais o país é mais competitivo.

As medidas protecionistas impostas pelos EUA são basicamente as seguintes expostas:

Quotas:

É uma das principais modalidades de barreiras não-tarifárias. As quotas em vigor nos Estados Unidos são administradas pela alfândega norte-americana. As quotas de importação podem ser; quotas absolutas, que estabelecem o limite quantitativo para a entrada de mercadorias para um determinado período. Caso a quota seja preenchida, o excedente poderá ser reexportado ou armazenado até o próximo período; quotas tarifárias, que estabelecem a quantidade de mercadoria que pode ser importada a uma tarifa reduzida, sendo que a quantidade excedente estará sujeita a alíquota mais elevada.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

Taxas e gravames tarifários à importação:

*Direitos anti-dumping: em caso de que qualquer mercadoria estrangeira esteja sendo vendida nos EUA por valor inferior ao de mercado, a legislação americana determina que o Secretário de Comércio denunciará o fato à Comissão de Tarifas, para que esta determine se há prejuízo para alguma empresa norte-americana.

*Direitos Compensatórios: são sobretaxas impostas pelos EUA na importação de mercadorias objeto de subsídios do governo do país de origem e cuja internação no país é considerada nociva à indústria local.

*Excise tax: algumas mercadorias, como gasolina, derivados de tabaco, bebidas, entre outras, estão sujeitas ao excise tax, que se trata de um imposto cobrado pelo Governo, ao fabricante ou importador, em percentuais variados.

*Sales tax: a maioria das mercadorias estão sujeitas ao sales tax, imposto sobre venda, que é cobrado na maioria das administrações estaduais norte-americanas.

*Harbor maintenance fee (HMF): taxa de manutenção dos portos

*Merchandise processing fee (MPF): taxa de processamento de mercadorias cujo valor mínimo é de US\$25.00 por carregamento.

3.1 – Produtos brasileiros frequentemente prejudicados pelas barreiras comerciais norte-americanas:

3.1.1 Açúcar

O açúcar produzido nos EUA é, desde 1981, beneficiado por um programa chamado *Sugar Program*, que possui um sistema de sustentação de preço mínimo aos processadores de açúcar, restringe a entrada de açúcar importado, mantendo os preços do açúcar doméstico em níveis elevados, e facilita a concessão de empréstimos aos processadores de açúcar.

O programa se sustenta basicamente na manutenção dos elevados preços internos do açúcar e no controle das importações, que consiste em quotas tarifárias instituídas em 1982 e posteriormente consolidadas pela OMC.

Para o ano de 2005 a quota tarifária do açúcar bruto foi consolidada na Rodada Uruguai em 1.117.195 toneladas métricas. A quota alocada ao Brasil em 2004/2005 foi de 152.691 toneladas métricas. Mesmo sendo o segundo maior fornecedor de açúcar bruto para os Estados Unidos, as exportações neste setor caíram muito desde a implementação do programa. Nos anos 80 o Brasil exportava aos Estados Unidos 1,5 milhão de toneladas do produto.

A exportação de açúcar brasileiro para os Estados Unidos diminuiu bastante no período entre 2005 e 2006. No ano de 2005 o Brasil exportou US\$ 120 milhões em 2006 este número caiu para US\$71 milhões.¹

3.1.2 Soja

As Exportações de soja caíram de US\$ 6,25 milhões em 2004 para apenas US\$ 93 mil em 2005, enquanto que as exportações de óleo de soja, que somaram US\$ 41,35 milhões em 2004 caíram a US\$ 2.000,00 em 2005. Em 2006, no entanto, as exportações brasileiras aos Estados Unidos se recuperaram parcialmente. O ingresso do grão de soja alcançou ,metade do valor exportado em 2004, totalizando cerca de US\$ 3 milhões. Já as exportações de óleo de soja totalizaram US\$ 7 mil em 2006.²

A maior barreira tarifária norte-americana imposta à soja brasileira refere-se ao produto industrializado. As taxas de importação de óleo de soja tem a proporção de 19,1%, prática que torna a exportação do óleo de soja brasileiro para os Estados Unidos quase que proibitivas, tendo em vista que países como Canadá e Israel são isentos de taxaço.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2007

² Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2007

3.1.3 Algodão

O questionamento do Brasil em relação ao algodão são os subsídios que podem ser vistos como barreira ao produto brasileiro, na medida em que retiram sua competitividade no mercado norte-americano.

Além disso, os EUA aplicam quotas tarifárias de importação para todos os países e específica, essas quotas são estipuladas anualmente. Para 2006, a quota agregada foi de 20,2 mil toneladas e a do Brasil, de 280,6 toneladas.

3.1.4 Milho

O milho é o grão mais produzido nos EUA, com uma produção de 295 milhões de toneladas em 2004. Como outras *commodities*, o referido grão se beneficia de amplos subsídios à produção, os quais afetam o Brasil de várias maneiras. Além de o Brasil estar expandindo suas exportações do produto, o milho subsidiado americano representa uma competição desleal em diversas áreas, devido à versatilidade do produto. Adoçantes industriais e etanol à base de milho são produtos bastante afetados pelos subsídios.

3.1.5 Camarão

Em 2003 os pescadores norte-americanos entraram com uma petição *anti-dumping* contra importações de camarão congelado ou enlatado provenientes do Brasil e de mais outros cinco países. Esta investigação atingiu os produtores de camarão de cativeiro no Brasil, especialmente no Nordeste, onde os custos de operação são mais baixos que os dos norte-americanos.

Além das conseqüências inibidoras relativas à investigação de defesa comercial, que afetam significativamente as exportações, incidiram sobre as vendas brasileiras de camarão os efeitos das práticas abusivas conseqüência da

margem de *dumping* que o Departamento de Comércio dos EUA (DOC) estabeleceu erroneamente para a empresa brasileira Norte-Pesca, o DOC alega que não recebeu informações necessárias da referida e utilizou informações de custo de outra empresa, de porte muito superior ao da Norte-Pesca.

Segundo o sistema ALICE as exportações caíram mais de 50% no período janeiro – julho de 2003 e 2004.

No caso do camarão marinho a exportação também está condicionada a um certificado anual dos países exportadores de programas ambientais compatíveis com aqueles em vigor nos EUA para a proteção de tartarugas marinhas, e as redes para a pesca de arrasto do camarão precisam estar equipadas com dispositivos de escape para tartarugas, os TEDs (Turtle Excluder Devices).

O Brasil aderiu rapidamente ao uso dos TEDs e tornou claro seu compromisso com a proteção da tartaruga marinha através do reconhecido projeto TAMAR e com a assinatura da Convenção Interamericana para a Proteção e conservação das tartarugas marinhas.

Ainda assim, o Brasil tem sido repetidamente "descertificado" pelo Departamento de Estado norte-americano, e o mercado só não se fechou inteiramente às exportações brasileiras porque a legislação norte-americana foi questionada na OMC.

As exportações de camarões congelados do Brasil para os Estados Unidos caíram de US\$ 12,14 milhões em 2005 para apenas US\$ 4 milhões em 2006¹.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ 2007

3.1.6 Carne Bovina

a) *Carne In natura*

O mercado norte-americano continua fechado à importação de carne *in natura* do Brasil. Os progressos registrados na prevenção e erradicação da febre aftosa pelo Brasil já são suficientes para viabilizar o processo de aprovação àquele mercado, porém o mercado ainda não foi aberto a este produto.

b) Carne Processada

A carne processada é rigorosamente fiscalizada nos EUA pelo *Food Safety and Inspection Service* (FSIS), agência do Departamento de Agricultura. Missões de inspeção são realizadas freqüentemente em frigoríficos e processadores brasileiros que exportam para os EUA em cooperação com o Ministério da Agricultura e reinspeções aleatórias de produtos importados nos portos de entrada do EUA. Irregularidades identificadas são discutidas entre ambos os países.

O Brasil é o maior fornecedor de carne processada para os EUA, tendo exportado quase US\$200 milhões em 2004.¹

3.1.7 Carne Suína

A importação de carne suína do Brasil para os EUA é proibida por meio de padrões sanitários. Para que a exportação do produto brasileiro seja liberada para os EUA, o Ministério da Agricultura deverá submeter ao *Animal and Plant Health Inspection Service* (APHIS) do Departamento de Agricultura petições e documentação que declarem o Brasil livre de Cólera Suína, Doença Vesicular

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

Suína, e Febre Suína. O Brasil já indicou aos EUA a intenção de iniciar o processo de certificação, e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) está preparando a documentação necessária.

3.1.8 Frango

Apesar de ser o maior exportador de carne de aves do mundo, o Brasil não comercializa o produto nos EUA. Para que o frango processado possa ser exportado aos EUA é necessário que o sistema brasileiro de inspeção sanitária seja certificado como equivalente ao dos EUA pelo *Food Safety Inspection Service* (FSIS) do Departamento de Agricultura, e deverá ainda comprovar que o Brasil está livre da “doença de Newcastle”. O MAPA está envolvido na preparação e encaminhamento dos documentos necessários.

3.1.9 Frutas e Legumes

As exportações de frutas brasileiras aos Estados Unidos vem crescendo exponencialmente, apesar da queda de 30% em 2004, com a cifra de US\$26 milhões, em função das fortes chuvas que afetaram a fruticultura irrigada no Vale do São Francisco. ¹ As exportações destes produtos cresceram de US\$9,2 milhões em 1998 para um recorde de US\$55,2 milhões em 2006. Existe um enorme potencial de ampliação do mercado norte-americano para a exportação de frutas brasileiras, porém a manutenção de restrições fitossanitárias e a demora nos processos de certificação funcionam como barreiras bastante significativas.

a)Aumentos Sazonais de Tarifas de Produtos Agrícolas

Diversas frutas têm impostos de importação que variam de acordo com a época do ano. Um exemplo são as uvas brasileiras, entre 15 de fevereiro e 31 de

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

março a tarifa oscila de US\$1,13 por m³, cai a zero de 1º de abril a 30 de junho e sobe a US\$1,80 por m³ no restante do ano em contrapartida as uvas mexicanas e chilenas são livres de taxaço.

b) Barreiras Fitossanitárias

As barreiras fitossanitárias norte-americanas impedem grande parte das importações de frutas e legumes brasileiros. Para a maioria dos produtos que são permitidos ainda é exigido o requisito obrigatório da obtenção pelos importadores de Licenças prévias de importação, quase 100% das exportações de frutas e legumes brasileiros necessitam de licença prévia, além da exigência de que vários produtos entrem por portos específicos. Em relação aos produtos que possuem potencial de exportação mas ainda não são certificados o maior entrave é a lentidão da burocracia do Departamento de Agricultura no exame dos dados fornecidos pelos produtores.

Tabela 10

c) Frutas e Legumes brasileiros proibidos

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

*Exceto melões *honeydew* e *cantaloupe* e melancia de zonas livres de *Anastrepha grandis* em Mossoró

FONTE: Embaixada do Brasil em Washington/ Barreiras a produtos e restrições a serviços e investimentos nos EUA.

Tabela 11

d) Admissíveis em todos os portos, com licença de importação

Abacaxi	Proibido no Havaí
Agrião	
Alho e cebolas	
Aspargo	
Bardana	
Brócolis	
Chestnut	Tratamento com Brometo de metila Obrigatório
Dasheen	
Durião	
Gengibre	
Inhame	Tratamento com Brometo de metila Obrigatório
Maçã	Tratamento de refrigeração Obrigatório antes da entrada
Mamão	Autorizado somente por Produtores certificados do Espírito Santo. Proibido no Havaí
Mandioca	Proibida no Havaí, Costa Rica e Ilhas Virgens
Manga	Tratamento com água quente obrigatório
Melões	Todo o processo deve ser acompanhado por certificação
Milho verde	
Morango	
Palmito	
Raiz de lótus	
Uvas	Proibidas no Havaí. Tratamento de refrigeração obrigatório

FONTE: Embaixada do Brasil em Washington/
Barreiras a produtos e restrições a serviços
e investimento nos EUA

Tabela 12

e) Admissíveis com licença de importação nos portos da região do Atlântico Norte

Alcachofra	Não madura
Alface	
Cacau	Vagem
Ervilha	Vagem ou tirada da casca
Quiabo	Vagem

FONTE: Embaixada do Brasil em Washington/
Barreiras a produtos e restrições a serviços
e investimento nos EUA

Tabela 13

f) Admissíveis com licença de importação nos portos da região do Atlântico Sul, do Golfo do México e do Pacífico Norte (não inclui a Califórnia)

Alface	
Quiabo	Vagem

FONTE: Embaixada do Brasil em Washington/
Barreiras a produtos e restrições a serviços
e investimento nos EUA

Tabela 14

g) Admissíveis em todos os portos dos EUA sem licença de importação

Agave
Amendoim
Babosa
Banana
Bulbo de Lírio Comestível
<i>Cannonball fruit</i>
Coco
Cogumelo
<i>Cyperus corn</i>
Macadâmia
Tamarindo
Trufa
<i>Bat nut</i>
<i>Maguey leaf</i>
<i>Matsutake</i>
<i>Singhara nu</i>
<i>St. Johns bread</i>
<i>Waterchestnut</i>
<i>Waternut</i>

FONTE: Embaixada do Brasil em Washington/
Barreiras a produtos e restrições a serviços
e investimento nos EUA

3.1.10 Tabaco

Desde os anos trinta até 2004 existiu nos EUA o programa federal norte-americano de apoio à produção de tabaco. Consistia em garantia de preço mínimo para o produtor e um programa de gestão de oferta, mediante estabelecimento de quotas anuais para comercialização do tabaco doméstico, o que pretendiam criar um mercado estável para produtores e manufaturas, e isso não ocorreu. Com os preços mínimos acima do preço de mercado internacional, a importação aumentou levando a reduzir sistematicamente as quotas internas.

Em 1993 o Congresso norte-americano chegou a determinar que no mínimo 75% do tabaco utilizado na produção de cigarros deveria ser de origem doméstica. Os países exportadores iniciaram um processo de solução de controvérsia no âmbito do então GATT, o que resultou no estabelecimento de uma quota tarifária de importação de 151.200 toneladas, ao Brasil coube 50% da quota total.

Em 2004 criou-se um programa de *buyout* das quotas, uma forma de canalizar recursos para o setor e permitir aos produtores que migrem para outro cultivo. O orçamento para o ano fiscal de 2006 indicou um desembolso de cerca de US\$958 milhões/ano nos anos de 2005 e 2006. Os recursos necessários vêm de uma taxa cobrada de manufaturas e importadores de produtos de tabaco.

No ano calendário de 2004, o Brasil exportou aos Estados Unidos 80.900 toneladas métricas de tabaco no valor de US\$ 203,7 milhões.¹ Em 2005 a exportação brasileira de tabaco para os EUA foi de 82.171 toneladas métricas no valor de US\$ 170,2 milhões. Em 2006 estes números foram para, respectivamente, 85.558 toneladas métricas e US\$240,5 milhões.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

3.1.11 Aço

Os produtos siderúrgicos são em geral os mais afetados por medidas *antidumping* (AD) e anti-subsídios (AS) e protecionismo de toda ordem, incluindo limitações quantitativas. Entre 1989 e 2002, os Estados Unidos iniciaram 33 investigações contra 21 produtos brasileiros. Chapas grossas, alguns aços planos, fios-máquina de aço carbono e de aço especial e certos tipos de tubo continuam contingenciados por direitos AD e/ou AS. No ano de 1999 houve investigações AD e AS sobre os laminados quente, resultando em direitos proibitivos às exportações.

Tentando evitar a imposição desses direitos foram assinados acordos de quotas e preços mínimos que não melhoraram a situação, principalmente por falta de cooperação do Departamento de Comércio dos Estados Unidos. O acordo de preços mínimos foi encerrado em fevereiro de 2002 e o acordo de quotas em setembro de 2004.

O resultado dessas restrições foi uma queda na exportação brasileira de laminados a quente de 368 mil toneladas anuais, para 130 mil toneladas em 2000, chegando a zero em 2003. No ano de 2004 as exportações foram de apenas 107 toneladas.

A siderurgia norte-americana caracteriza-se por usinas antiquadas e altos custos de produção, que se mantiveram em função de subsídios governamentais e de um poderoso *lobby*, que influenciava o Congresso e o Executivo a adotar medidas de proteção. Porém conforme o trabalho do *American Institute for International Steel*, o setor siderúrgico dos Estados Unidos está tentando se modernizar e se adequar a nova situação do mercado.

Após o surgimento das mini-mills, usinas modernas, de menor porte e com menores custos de produção, agravou-se a situação das usinas mais antigas, as

quais providenciaram novas petições AD e AS e investidas do seu lobby para conseguir mais proteção.

O governo norte-americano não resistiu e em 2002 decidiu intervir aplicando as seguintes restrições à diversos produtos, como segue:

*semi acabados: quota tarifária de 2,5 milhões de toneladas, com aplicação de tarifas adicionais extraquota de 30%, 24% e 18% no primeiro, segundo, e terceiro anos, respectivamente.

*produtos acabados planos, barras a quente e a frio: tarifas adicionais de 30%, 24% e 18% no primeiro, segundo, e terceiro anos, respectivamente.

*flanges de carbono: tarifas adicionais de 13%, 10% e 7% no primeiro, segundo, e terceiro anos, respectivamente.

*barras e cabos inoxidáveis: tarifas adicionais de 15%, 12% e 9% no primeiro, segundo, e terceiro anos, respectivamente.

*fios inoxidáveis: tarifas adicionais de 8%, 7% e 6% no primeiro, segundo, e terceiro anos, respectivamente.

3.1.12 Calçados:

No ano de 2004, calçados foram o segundo maior item brasileiro exportado para os Estados Unidos, as exportações chegaram a US\$1,026 bilhões.¹ Em 2006, o produto constituiu o sexto maior item de exportação brasileiro para os EUA, totalizando US\$853 milhões.²

As tarifas de importação nos Estados Unidos para calçados femininos de couro é de 10% ad valorem e para os calçados de couro masculinos é de 8% ad valorem. Alguns tipos de calçados brasileiros, como chinelos, estão sujeitos a tarifas que chegam em até 55,72%.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

² MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/ SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

3.1.13 Etanol

Várias medidas protecionistas e de incentivo à produção doméstica de etanol, dificultam a entrada do etanol brasileiro nos Estados Unidos desde o início dos anos 80, medidas como incentivos fiscais, tarifas de importação, e a isenção de tarifas especiais para alguns países da América Central e Caribe, Israel, Canadá e México.

Com a política de apoio ao consumo do etanol doméstico, a produção norte-americana aumentou e as importações diminuíram, correspondendo 7% do consumo interno em 2003 e a 4,5% em 2004.

No ano de 2004, o Brasil foi o principal exportador de etanol para os EUA, com 90 milhões de galões, mesmo com a barreira representada pelo direito específico temporário de 54 centavos de dólar por galão além da alíquota ad valorem de 2,5%.¹

3.1.14 Laticínios

A Lei Agrícola de 2002 reautorizou o programa de suporte de preço ao produtor e instituiu um Programa Nacional do Leite que previa pagamentos mensais de perdas de mercado aos produtores.

O programa de apoio doméstico estimula a produção e exportação de leite, mesmo os EUA tendo exportado apenas 7% da sua produção em 2004, repercute significativamente na formação dos preços internacionais. Por outro lado, o acesso ao mercado interno é significativamente restrito, as importações de leite e derivados são canalizadas sob o regime de quotas tarifárias.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

Mesmo o Brasil produzindo queijos de boa qualidade, quotas norte-americanas restringem as exportações para os EUA. No entanto, em 2004 as exportações de queijos cresceram 114% em relação a 2003, chegando a US\$4 milhões e outros lácteos a US\$5,1 milhões.¹

As exportações de laticínios em geral do Brasil para os Estados Unidos caíram de US\$12,2 milhões em 2005 para US\$10,8 milhões em 2006.²

3.1.15 Suco de Laranja

Brasil e Flórida são competidores na área cítrica há mais de duas décadas. Na década de 80, quando o Brasil se tornou o maior e mais competitivo exportador mundial, ampliando consideravelmente sua participação no mercado norte-americano de concentrado de suco de laranja congelado.

Os EUA responderam com altas tarifas aduaneiras, atualmente fixadas em 7,85 centavos de dólar por litro de suco não concentrado reconstituído, equivalente a uma tarifa de 65,1% ad valorem em 2004, e 4,5 centavos de dólar por litro de suco não concentrado, equivalente a uma tarifa de 18,4% ad valorem, colocando assim, o suco de laranja brasileiro em posição de desvantagem em relação à produção norte-americana.

Nos anos 90 a produção de suco de laranja da Flórida cresceu, pois estava protegida pelo imposto de importação proibitivo e pela ação antidumping, conseqüência disso as importações do concentrado brasileiro caíram.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

² Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2007

Além de a exportação de suco de laranja brasileiro ser afetada por picos tarifários, processos de defesa e taxas de equalizações, ainda é afetada por preferências comerciais a terceiros países. A competitividade do Brasil no mercado dos EUA é afetada pelas preferências comerciais concedidas ao México, sob o NAFTA, e a países centro-americanos e caribenhos, beneficiados pelo Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA) e andinos sob o regime do Andean Trade Preference and Drug Erradication Act (ATPDEA).

A exportação brasileira de suco de laranja para os Estados Unidos cresceram 31,96% no período de 2004 e 2006. Em 2004 a exportação foi de US\$119.151 mil e em 2006 foi de US\$235.715 mil.¹

3.1.16 Suco de Limão Concentrado

Suco de limão concentrado brasileiro está sujeito a imposto de 7,9 centavos de dólar por litro, o que correspondeu, em 2004, a uma tarifa ad valorem de 45%, impedindo assim o crescimento das importações do produto. A exportação do referido produto em 2004 foi apenas US\$887 mil para os EUA.² Em 2005 e 2006 não foram registradas importações do produto. Os sucos canadenses, caribenhos, mexicanos e jordanianos entram livres de impostos no mercado norte-americano.

3.1.17 Suco de Uva

O suco de uva concentrado brasileiro está sujeito a imposto de importação fixado em 4,4 centavos de dólar por litro, o que correspondeu, em 2004, a uma tarifa ad valorem de 13,7%, impedindo assim o crescimento das importações do produto. A exportação do referido produto em 2004, totalizaram US\$2,8 milhões

¹ MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/ SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

² Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

para os EUA.¹ Os sucos canadenses, caribenhos, mexicanos e jordanianos entram livres de impostos no mercado norte-americano.

3.1.18 Têxteis

O sistema de quotas norte-americano para importação de produtos têxteis, expirou em 31 de dezembro de 2004, significando o fim das limitações quantitativas às exportações brasileiras.

As exportações brasileiras de produtos têxteis aos EUA apresentaram queda até 1998, a partir de 1999 a tendência de queda reverteu-se em razão da desvalorização do real perante o dólar.

As tarifas de importação norte-americanas para produtos têxteis estão entre as mais altas do mundo, podendo chegar a 90% ad valorem para alguns produtos que contenha seda, e a 38,5% ad valorem para certos produtos contendo 85% ou mais de algodão.

As exportações de produtos têxteis foram de US\$257.003 mil em 2004, US\$306.062 mil em 2005 e US\$265.856 mil em 2006.²

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ Aduaneiras 2005

² MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/ SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

Conclusão

As barreiras comerciais impostas por um país importador, como foi mostrado, gera muitos problemas e inclusive prejuízos econômicos e sociais a um país exportador, desde a lucratividade da empresa exportadora ao índice de desemprego.

Porém, já se observa uma melhoria nas negociações internacionais de comércio, mesmo havendo ainda impasse no tema de comércio agrícola.

Uma das Rodadas de negociação da Organização Mundial do Comércio – OMC, a Rodada Uruguai levou muitos países a diminuírem suas barreiras tarifárias. No entanto os países em desenvolvimento perceberam que justamente seus produtos mais competitivos, os agrícolas, ainda enfrentavam barreiras abusivas.

Criou-se então, em 20 de agosto de 2003, o G-20 que é um grupo de países em desenvolvimento integrado por 23 membros da África, Ásia, e América Latina. O grupo nasceu com o principal objetivo de defender resultados nas negociações agrícolas na V Conferência Ministerial da OMC, realizada em Cancun entre 10 e 14 de setembro de 2003.

Na Rodada de Doha as reclamações e o posicionamento dos países em desenvolvimento a respeito do tema de comércio agrícola, foi liderado pelo G-20, mostrando nitidamente a insatisfação com os subsídios já aplicados e todas as barreiras comerciais que prejudicam os produtos agrícolas de exportação. Apesar da organização do G-20, os países que mantêm as maiores barreiras para produtos agrícolas, entre eles os EUA, fizeram apenas modestas concessões.

Seria importante se os governos dos países afetados aprimorassem seus estudos econômicos e estatísticos, simulando ganhos e perdas ao aceitar as propostas dos países desenvolvidos, para argumentar sobre suas exigências.

Outro ponto importante seria a maior participação do setor privado nas negociações internacionais. As empresas brasileiras precisam perceber que é possível desafiar as barreiras comerciais dos outros países, definindo seus principais interesses nas negociações internacionais que ainda não foram finalizadas em rodadas da OMC por exemplo, novos mercados poderiam ser abertos para seus produtos competitivos.

As empresas poderiam investir na chamada diplomacia comercial e assim ter maior número de representantes capacitados para participar das negociações internacionais, e com uma melhor especialização no tema.

Contestar políticas de comércio exterior é uma atividade que vale investir, pois existem muitas políticas que prejudicam as exportações e os ganhos podem aumentar substancialmente. Vale lembrar que o custo de pesquisar e estudar sobre essas barreiras é baixo, se comparado com as vantagens que podem ser resultantes dessa atividade.

Ao participar das negociações internacionais as empresas ficarão bem informadas e poderão planejar antecipadamente suas reações às novas decisões. Poderão defender seu setor contra decisões governamentais que possam prejudicar o comércio nacional. Garantirão que um determinado acordo não tenha interpretação diferente das intenções originais. E poderão tentar direcionar o debate ao caminho que beneficie a empresa, o setor e o país.

Têm-se uma previsão de que o setor privado, as instituições de pesquisas e as ONGs terão maior participação nas negociações internacionais. Existe por exemplo, o programa Alerta Exportador firmado entre o Inmetro e a Fiesp, para monitorar as barreiras não-tarifárias que estão sendo introduzidas em outros países, com isso as empresas brasileiras podem se preparar.

Como foi dito anteriormente, as barreiras impostas pelos Estados Unidos trazem grandes perdas para a economia brasileira, no caso do Camarão por exemplo, devido à petições *anti-dumping*, efeitos de práticas abusivas do Departamento de Comércio dos Estados Unidos – DOC, as exportações de camarões congelados do Brasil para os Estados Unidos caíram de US\$ 12,14 milhões em 2005 para apenas US\$ 4 milhões em 2006¹.

Com a tentativa de tentar impedir abusos às exportações de produtos brasileiro, com ações partindo do setor privado até o governamental, o Brasil poderia melhorar sua economia através da Balança Comercial, do PIB, maior lucratividade industrial e assim por diante, também melhoraria seu desenvolvimento social, gerando melhores salários, mais empregos, mais poder de compra à população e conseqüentemente uma melhor qualidade de vida aos cidadãos brasileiros.

¹ Embaixada do Brasil em Washington – Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA/ 2007

Referencial Bibliográfico

- BARBOSA, Rubens. Brasil – EUA Relações Comerciais e Oportunidades de Negócios – 2004 em www.rbarbosaconsult.com.br Acesso em 14/10/2007
- CARVALHO, Maria Auxiliadora de.SILVA, César Roberto Leite da. Economia Internacional. São Paulo: Saraiva, 2002
- EMBAIXADA DO BRASIL EM WASHINGTON. Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos EUA: Aduaneiras 2005.
- KRUGMAN, Paul R. OBSTFELD, Maurice. Economia Internacional - Teoria e Política. 5 ed. São Paulo: Makrom books,2001.
- KENEM, Peter B. Economia Internacional - Teoria e Política 3ª. ed. Rio de Janeiro campus,1998.
- MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES – Departamento de Promoção Comercial. Disponível em <http://www.braziltradenet.gov.br> . Acessos em 21/09/07, 13/10/07, 05/03/08.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR Balança comercial,(vários anos). Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br>. Acessos em 21/09/07, 05/03/08.
- NOGUEIRA, Saulo. Como derrubar as barreiras internacionais de comércio: manual de diplomacia comercial. São Paulo: Aduaneiras, 2006.
- RATTI, Bruno. Comércio Internacional e Câmbio 9ª.ed, Aduaneiras, 1997.
- SALVATORE, Dominick. Economia Internacional. 6ª. ed LTC Livros Técnicos e Científicos Editora s.a.
- SOARES, Cláudio César. Introdução ao Comércio Exterior, Fundamentos Teóricos do Comércio Internacional. Ed. Saraiva, 2004. THORSTENSEN, Vera. Comunidade Européia Líder do Comércio Internacional.São Paulo: Aduaneiras, 1993.

