



Embaixada
do Brasil em
Washington



Barreiras

A produtos brasileiros no
mercado dos Estados Unidos

2007



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EMBAIXADA DO BRASIL
Washington, D. C.

Barreiras

A produtos brasileiros no
mercado dos Estados Unidos

Rio de Janeiro
Maio de 2007



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Ministério das Relações Exteriores
Embaixada do Brasil em Washington, D.C.

Funcex

Site: www.funcex.com.br

E-mail: funcex@funcex.com.br

Tel.: (55.21) 2509-4423

Fax: (55.21) 2221-1656

Endereço:

Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro

20040-001 Rio de Janeiro - RJ

Sumário

Introdução	5
1) Açúcar	7
2) Etanol	7
3) Tabaco	8
4) Soja	9
5) Carne bovina <i>in natura</i>	9
6) Carne suína	10
7) Frango	10
8) Laticínios	10
9) Frutas e legumes	11
9.1) Sazonalidade de tarifas	11
10) Entraves administrativos	11
11) Lei de Rotulagem por País de Origem (“Country of Origin Labeling” – COOL)	11
12) Subsídios à agricultura	12
12.1) Pagamentos domésticos	12
12.2) Subsídios e apoio à exportação	12
<i>Garantias de crédito à exportação</i>	12
Export Credit Guarantee Program – GSM-102	12
Supplier Credit Guarantee Program (SCGP)	13
13) Algodão	13
13.1) Resumo da situação atual de implementação das decisões do Painel do Algodão	13
13.2) Resumo da situação dos procedimentos legais na OMC	13
14) Defesa comercial: direitos <i>antidumping</i> (AD) e anti-subsídios (AS)	14
15) Produtos siderúrgicos	17
16) Camarão: processo <i>antidumping</i> (AD)	17
17) Sucos de fruta	18
17.1) Suco de laranja	18
17.2) Suco de limão concentrado	19
18) Itens pendentes de implementação	19
18.1) Perante a OMC	19
(i) Algodão	19
(ii) Zeroing	19
(iii) Emenda Byrd	20
(iv) Privatização	20
18.2) Projetos de Lei	20
(i) HR 1127	20
(ii) HR 1278	20
(iii) HR 708	21
(iv) S 364	21
19) Calçados	22
20) Têxteis	22
21) Sistema Geral de Preferências (SGP)	22
22) Cachaça	23
Anexo I - Estatísticas do comércio bilateral Brasil - Estados Unidos	24

As relações Brasil-Estados Unidos passam por um momento de aproximação e amadurecimento tanto no que se refere ao diálogo político como no tocante a temas da agenda econômica. Os dois encontros presidenciais de março de 2007 favoreceram uma intensificação do relacionamento bilateral, fundado em respeito mútuo e comunhão de valores. A agenda de cooperação política e econômica estabelecida pelos Presidentes Lula e Bush nos encontros de São Paulo e Camp David revela a abrangência do diálogo estratégico entre os dois países nas esferas bilateral, regional, multilateral e global.

Nesse contexto, os dois encontros presidenciais de março último ensejaram o anúncio de novas iniciativas no plano econômico-comercial, além de possibilitar a continuidade do diálogo sobre a Rodada Doha da OMC. A primeira delas foi a assinatura do Memorando de Entendimento para avançar a Cooperação em Biocombustíveis. Tal iniciativa transcende a cooperação bilateral e a dimensão econômico-comercial propriamente ditas, ao revelar uma visão comum sobre o desenvolvimento sustentável, em suas vertentes econômica e ambiental. Brasil e Estados Unidos trabalharão em conjunto para estimular o desenvolvimento e a utilização de recursos energéticos baratos, limpos e sustentáveis, em estreita colaboração com outros países, particularmente os mais pobres. Trata-se já de um dos pilares das relações entre ambos os países.

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

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

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

Esse é o pano de fundo em que tem evoluído a corrente de comércio e investimentos entre o Brasil e os Estados Unidos. O Brasil tem aproveitado as oportunidades oferecidas pela economia norte-americana. Os Estados Unidos são o maior investidor individual no Brasil. Nossas exportações para o mercado estadunidense alcançaram a cifra de US\$ 26,4 bilhões em 2006. Isto constitui crescimento de 20,4% das importações norte-americanas de produtos brasileiros em relação ao ano anterior, número bem superior ao aumento das importações norte-americanas do mundo como um todo (11,7%).

Cabe salientar não só a quantidade, como também a qualidade das nossas exportações para os Estados Unidos. Exportamos cada vez mais produtos manufaturados, que hoje já representam 69% do total. Os principais produtos da pauta são petróleo, aviões, ferro, motores e autopeças, além do etanol, cujas vendas vêm registrando crescimento exponencial nos últimos anos, tendo passado a ocupar a terceira posição.

Nossas exportações para os Estados Unidos não cresceram apenas em termos absolutos. Fomos capazes também de aumentar nossa participação neste mercado, que se elevou de 1,1%, em 1999, para 1,4%, em 2006. O Brasil figurou, no ano passado, como 13º parceiro comercial dos Estados Unidos, uma posição acima do ano anterior.

É apropriado cotejar o desempenho do Brasil no mercado norte-americano com aquele dos demais países do grupo dos BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China), dadas a dimensão atual e o potencial de expansão da nossa economia. As exportações brasileiras apresentam melhor resultado do que aquelas de dois dos outros três BRICs. Em 2006, as nossas vendas de bens para os Estados Unidos foram superiores tanto em re-

lação às da Índia (US\$ 21,8 bilhões) quanto à Rússia (US\$ 19,7 bilhões). A comparação com estes dois últimos países permanece favorável ao Brasil, mesmo quando se consideram as exportações de serviços: em 2006, nossas exportações totais de bens e serviços para os Estados Unidos (US\$ 28,7 bilhões) superaram também as da Índia (US\$ 27,8 bilhões) e da Rússia (US\$ 22,3 bilhões). Ao mesmo tempo, o Brasil logrou aumentar sua participação no mercado norte-americano em ano em que o aumento das exportações chinesas para os Estados Unidos implicou queda no “*market-share*” de países como Alemanha, Canadá, França e Japão.

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

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

Finalmente, cabe ressaltar duas iniciativas em vias de implementação no âmbito do Itamaraty, a fim de promover exportações de produtos brasileiros e de atrair investimentos diretos para o País. Em primeiro lugar, para 2008, está prevista a ampliação da rede de setores de promoção comercial, os chamados SECOMs. Atualmente o Brasil dispõe de quatro representações comerciais em cidades norte-americanas, que funcionam junto à Embaixada em Washington, os Consúlgados-Gerais em Los Angeles, Miami e Nova York.

Uma outra medida do Ministério das Relações Exteriores para impulsionar nossas exportações para o mercado norte-americano consiste na criação de endereço eletrônico na Embaixada do Brasil em Washington (barreiras@brasilemb.org), responsável pela elaboração deste relatório anual. O objetivo da iniciativa é

tornar mais ágil a interação com a sociedade brasileira e, em particular, com exportadores e investidores nacionais, que são os primeiros a sentir as dificuldades decorrentes da imposição de uma barreira. As informações recebidas pela Embaixada serão de imediato processadas e, se for o caso, incluídas na próxima edição do relatório, a qual, além de levantamento de barreiras a produtos, voltará a contar com uma parte relativa a serviços, investimentos e compras governamentais. Qualquer sugestão para melhorar a qualidade e eficácia deste relatório será bem-vinda.

O Brasil poderá situar-se entre os dez maiores parceiros comerciais dos Estados Unidos nos próximos anos. As condições estão dadas para tanto, inclusive uma crescente coordenação com o setor privado brasileiro, cujos resultados já se fazem sentir, tendo sido, por exemplo, um dos fatores a possibilitar a renovação do Sistema Geral de Preferências norte-americano e, em particular, a permanência do Brasil como um de seus principais beneficiários.

O momento é favorável, mas ainda confrontamos importantes desafios. Como procuramos mostrar na parte técnica deste relatório, algumas medidas seguem dificultando, ou até mesmo impedindo, o acesso de produtos brasileiros ao mercado norte-americano. Aplicação de direitos *antidumping*, elevadas tarifas, restrições sanitárias e fitossanitárias, subsídios ao setor agrícola são exemplos das barreiras enfrentados pelos nossos exportadores. Continuaremos a atuar no sentido de reduzi-las e eventualmente eliminá-las.

1) Açúcar

Nos Estados Unidos, a produção doméstica de açúcar de beterraba e de cana se beneficia, desde 1981, de programa de apoio¹ referendado, com poucas alterações, pela Lei Agrícola de 2002.² O programa consiste na sustentação de um preço mínimo de 18 centavos de dólar por libra, por meio do controle da oferta, doméstica e importada. A produção interna é administrada por alocações de quantidades de comercialização (*Overall Allotment Quantities*) por parte do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). O açúcar importado, por sua vez, é sujeito à quota tarifária consolidada na OMC, de 1,1 milhão de toneladas.

As quotas tarifárias para importação de açúcar bruto e refinado são fixadas anualmente pelo USDA e alocadas, de acordo com a participação histórica do país exportador, pelo *United States Trade Representative* (USTR). A quota de açúcar bruto é distribuída entre os 40 principais fornecedores no período 1975-1981. A do produto refinado é alocada parcialmente ao Canadá e México, com os volumes restantes distribuídos em bases *first come, first served*. A quota tarifária de açúcar bruto para o ano fiscal 2007, que se iniciou em outubro de 2006, foi fixada em 1,34 milhão de toneladas métricas, 20,3% a mais do que o mínimo consolidado na OMC. Para açúcar refinado, a quota foi fixada em 57 mil toneladas métricas, além de 35 mil toneladas métricas adicionais para açúcares especiais (mascavo, orgânico, etc.).

A quota total de açúcar bruto atribuída ao Brasil para o ano fiscal de 2007 é de 185.841 toneladas métricas. A quota tarifária alocada ao Brasil para o ano fiscal de 2006 (outubro de 2005 a setembro de 2006) fora de 260.522 toneladas métricas. Desse total, 168.603 toneladas corresponderam à quota destinada ao Brasil no início do ano fiscal; 39.781 toneladas à alocação suplementar anunciada em dezembro de 2005; e 52.138 toneladas à alocação suplementar de fevereiro de 2006. A quota tarifária alocada ao Brasil para o ano fiscal de 2005 fora de 152.691 toneladas (posteriormente suplementada por quota adicional de 29.977 toneladas após

o furacão Katrina). Nos anos anteriores, a quota tarifária alocada ao Brasil havia se limitado a 152.691 toneladas, o volume mínimo consolidado na OMC.

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

As exportações do Brasil para os Estados Unidos caíram drasticamente desde a introdução de controles de importação, no início dos anos oitenta (à época, o Brasil chegou a exportar 1,5 milhão de toneladas/ano). Antes do *Sugar Program*, os Estados Unidos importavam 55% de seu consumo doméstico; hoje, cerca de 17%. As exportações totais de açúcar bruto e refinado do Brasil para os Estados Unidos reduziram-se de US\$ 136,6 milhões (361,7 mil toneladas) no ano-calendário 2005 para US\$ 116 milhões (272,9 mil toneladas) em 2006, uma queda de cerca de 15% em valor e de 25% em quantidade.³

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

2) Etanol

Diversas medidas protecionistas e de incentivo à produção de etanol doméstico dificultam, desde o início dos anos 1980, o acesso do etanol brasileiro ao mercado norte-americano. Em 1978, foram introduzidas isenções

¹ Além de proteger a produção doméstica de açúcar, os Estados Unidos subsidiam, via programa de commodities do Farm Bill, a produção do substitutivo derivado do milho – o *high fructose corn syrup* (HFCS).

² A proposta da Administração para o próximo Farm Bill mantém as linhas gerais do programa do açúcar, mas confere maior flexibilidade ao governo na gestão das quotas de comercialização (*allotments*).

³ HTS 1701e 1702.

fiscais à mistura do etanol na gasolina, originalmente de 54 centavos por galão “misturado” de etanol e hoje correspondente a um crédito fiscal de 51 centavos de dólar por galão, concedido como restituição de imposto de renda às refinarias e distribuidores que misturam o etanol (de qualquer procedência, doméstico ou importado) à gasolina. Em 1980, como forma de circunscrever o incentivo fiscal apenas ao etanol doméstico, produzido à base do milho do meio-oeste, foi instituída uma **tarifa especial de importação de etanol combustível, no valor de 14,27 centavos por litro, ou 54 centavos de dólar por galão** (“anulando” o crédito fiscal no caso de mistura de álcool importado). Há países isentos da tarifa especial, ao amparo de regimes preferenciais: Israel, Canadá, México e os países da América Central e do Caribe. O crédito fiscal – na prática, apenas para o produto doméstico – amplia a competitividade da produção interna frente ao etanol importado. Outro fator de distorção da competitividade relativa do etanol doméstico e importado no mercado dos Estados Unidos diz respeito aos subsídios à produção de milho (ver item à parte).

Como consequência da política de apoio ao consumo do etanol doméstico, a capacidade de produção interna cresceu vertiginosamente – passando de 175 milhões de galões em 1980 a 4,85 bilhões de galões em 2006 (valor que já supera a produção brasileira, em torno de 4,2 bilhões de galões). A Lei de Energia de 2005 estabeleceu meta de consumo mínimo de 7,5 bilhões de galões/ano, a ser atingida até 2012. A expectativa é de que a produção de etanol continue a crescer nos Estados Unidos nos próximos anos como resultado dos incentivos econômicos (preços elevados do petróleo) e políticos (intenção manifestada pelo Presidente Bush de elevar o consumo de biocombustíveis para 35 bilhões de galões até 2017).

Na esteira do aumento da demanda interna por etanol resultante do banimento, em maio de 2006, do uso do MTBE (metil-terbutil-éter) como aditivo à gasolina em vários estados norte-americanos, as exportações de etanol do Brasil para os Estados Unidos aumentaram quase 1.000% em relação a 2005, mesmo com a barreira representada pelo direito específico “temporário” de 54 centavos de dólar por galão (vigente até 1º de janeiro de 2009), além da alíquota *ad valorem* de 2,5%. Foram vendidos para os Estados Unidos, no ano passado, US\$ 1 bilhão, contra US\$ 98 milhões em 2005.⁴ Outros ex-

portadores importantes são os países do *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA), como Jamaica, Costa Rica e El Salvador. Presume-se que o etanol CBTPA, que entra nos Estados Unidos sem pagamento da tarifa especial, é sobretudo álcool brasileiro desidratado no Caribe.

Pelos termos do regime preferencial, produtores da região da CBTPA estão hoje autorizados a exportar aos Estados Unidos, sem a tarifa de 54 centavos, um volume de etanol a partir de matéria-prima “não-doméstica” correspondente a até 7% do consumo anual dos Estados Unidos – algo como 376 milhões de galões em 2006 – limite este que nunca foi atingido. Foi introduzido, em 2004, projeto de lei no Senado destinado a “capear” a exportação *duty-free* do etanol reprocessado no Caribe – com teto de 90 milhões de galões/ano. O projeto, contudo, não prosperou.

Em 2006, vários projetos de lei foram apresentados na Câmara e no Senado norte-americanos propondo a eliminação do direito específico que incide sobre o etanol importado. Algumas propostas previam a liberalização completa das importações. Tais iniciativas, no entanto, não avançaram, em razão das já conhecidas resistências de alguns legisladores norte-americanos do meio-oeste.

3) Tabaco

Há determinação legal de **percentual mínimo de 75% de fumo doméstico na produção de cigarros. Soma-se a isso a barreira das quotas tarifárias de importação, com uma tarifa extraquota proibitiva de 350%**. A quota tarifária é de 151.200 toneladas – 80.200 das quais atribuídas ao Brasil. As tarifas cobradas dentro da quota variam de zero, caso da linha tarifária 2401.3033 (*tobacco stems, not cut, not ground and not pulverized*) a 409 dólares por tonelada, caso da linha 2401.2033 (tabaco não-manufaturado do tipo *flue cured, burley*, Maryland e outros).

O Congresso dos Estados Unidos aprovou, em outubro de 2004, “desregulamentação” do setor doméstico de tabaco. Incluído como Título VI do *American Jobs Creation Act of 2004*, o *Fair and Equitable Tobacco Reform* extinguiu as quotas de comercialização interna e a garantia de preços mínimos para o tabaco doméstico, e instituiu um programa de compensação para detentores de quota e produtores (*buy out*), que prove- rá cerca de US\$ 10 bilhões em pagamentos de “transição”, desembolsados em dez parcelas anuais iguais

⁴ Fonte: U.S. Trade Internet System (<http://www.fas.usda.gov/ustrade/>).

no período 2005-2014. Os recursos para o *buy out* deverão provir da imposição de taxa a ser cobrada de manufaturas e importadores de produtos de tabaco, recolhida trimestralmente com base em suas respectivas fatias do mercado doméstico.

O objetivo do *buy out* é aumentar a eficiência dos produtores que permanecerem no setor de tabaco e facilitar a migração dos produtores menos competitivos para outros cultivos. Os produtores de tabaco e o Governo norte-americano não parecem ter expectativa de que os Estados Unidos voltem a ser relevante fornecedor mundial do produto (a participação dos Estados Unidos no comércio internacional do tabaco declinou de quase 30% na década de 1960 para menos de 10% na atualidade). Parecem acreditar, no entanto, que o *buy out* ajudará os produtores remanescentes a competir com fornecedores mais eficientes, como o Brasil. De fato, após as duas primeiras safras sob o novo regime, metade dos produtores de tabaco deixou de produzir. A expectativa é de que os plantadores remanescentes se tornem mais competitivos e, assim, retomem, nos próximos anos, parte da produção perdida com a implementação do programa.

As exportações de tabaco do Brasil para os Estados Unidos somaram, no ano-calendário 2006, cerca de US\$ 240,5 milhões (85.558 toneladas métricas), segundo dados norte-americanos, contra US\$ 170,2 milhões (82.171 toneladas) em 2005 (crescimento de cerca de 41% em valor e de 4,1% em quantidade), o que reflete os altos preços internacionais para o produto.⁵

4) Soja

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

As exportações de soja caíram de US\$ 6,25 milhões em 2004 para apenas US\$ 93 mil em 2005 (-98,5%), enquanto que as exportações de óleo de soja, que somaram US\$ 41,35 milhões em 2004, caíram a meros US\$ 2.000,00 em 2005. Em 2006, no entanto, as exportações brasileiras para os Estados Unidos se recuperaram parcialmente. O ingresso do grão de soja alcançou metade do valor exportado em 2004 (US\$ 6.2 milhões), totalizando cerca de US\$ 3 milhões. Em volume, as exportações do grão alcançaram a cifra de 5,8 mil toneladas métricas. Já as exportações de óleo de soja totalizaram meros US\$ 7 mil em 2006.⁶

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

5) Carne bovina *in natura*

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

⁵ Fonte: USDA (<http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTImFatus.asp?QI=>).

⁶ Fonte: USDA (<http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTImFatus.asp?QI=>).

Mesmo superada a barreira sanitária, o Brasil ainda terá de enfrentar no futuro a questão da alocação de quotas tarifárias para exportação ao mercado norte-americano (México e Canadá têm acesso livre sob o Nafta). A quota tarifária de exportações para os Estados Unidos é de 696.621 toneladas/ano, sobre a qual incide tarifa de 4,4 centavos de dólar/quilo, alocada majoritariamente à Austrália (378.214 toneladas) e à Nova Zelândia (213.402 toneladas). A quota para “outros países”, sob a qual o Brasil poderia exportar uma vez concluído o processo de certificação, é de 64.805 toneladas. A Argentina e o Uruguai detêm quota de 20.000 toneladas cada. A tarifa extraquota é de 26,4%. Em caráter preliminar, a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC) estima que poderiam ser exportadas cerca de 100 mil toneladas de carne bovina aos Estados Unidos por ano, após a certificação do produto.

6) Carne suína

Padrões sanitários proíbem a importação de carne suína *in natura* do Brasil pelos Estados Unidos. Para habilitar a exportação do produto brasileiro, em 2005, o Ministério da Agricultura submeteu ao APHIS/USDA, petições e documentação de apoio para que o Brasil seja declarado livre de peste suína clássica (*Classical Swine Fever*), cólera suína (*Hog Cholera*), doença vesicular suína (*Swine Vesicular Disease*), e febre suína (*African Swine Fever*). Os requerimentos estão sendo analisados conforme o processo regulatório norte-americano, similar (embora não idêntico) ao aplicado à aprovação da carne bovina *in natura*. Será considerado no processo de análise de risco conduzido pelas autoridades norte-americanas o fator de “risco aftosa”, as áreas livres reconhecidas pela Organização Mundial de Saúde Animal (OIE), bem como os controles sanitários implementados pelo Brasil.

Segundo informações do USDA, não haveria restrição sanitária ao ingresso de carne suína processada do Brasil. De acordo com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), presunto cozido seria o produto com maior potencial de exportação para o mercado norte-americano.

7) Frango

Embora seja o maior exportador de carne de aves do mundo, com US\$ 3,2 bilhões embarcados em 2006, o Brasil não comercializa o produto nos

Estados Unidos. O ingresso do frango processado no mercado norte-americano depende de que o sistema brasileiro de inspeção sanitária seja certificado como equivalente ao dos Estados Unidos pelo *Food Safety Inspection Service* (FSIS) do USDA. Para exportar carne de frango *in natura*, as autoridades sanitárias brasileiras deverão igualmente comprovar que o Brasil está livre da “doença de Newcastle”, com a submissão inicial de formulário padronizado ao APHIS. O MAPA está, no momento, envolvido na preparação e encaminhamento da documentação necessária para dar início ao processo de análise de risco.

Em julho de 2002, o Brasil concluiu um acordo de equivalência sanitária para frango e peru com o Canadá, parceiro dos Estados Unidos no Nafta. As exportações para aquele mercado foram aprovadas a partir do dia 1º de agosto de 2002.

8) Laticínios

Juntamente com o tabaco e o açúcar, o setor de laticínios concentra alguns dos maiores picos tarifários aplicados pelos Estados Unidos. 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 (queda de 11%), segundo dados norte-americanos.⁷ As barreiras à entrada do produto no mercado norte-americano consistem principalmente na imposição de quotas tarifárias. No caso do leite, em particular a linha tarifária 0401.30, em que há registros de importações provenientes do Brasil, a tarifa intraquota é de 3,2 centavos de dólar por litro, e a extraquota de 77 centavos por litro (a quota total é de cerca 7 milhões de litros, dos quais 5,6 milhões reservados à Nova Zelândia, exportador histórico de leite). No caso da linha tarifária 0402.99, que inclui leite condensado, com exportações brasileiras de cerca de US\$ 5,2 milhões em 2006, ainda segundo os dados norte-americanos, a tarifa dentro da quota é de 39 dólares por tonelada, para uma quota total de 6.800 toneladas, sendo que 2.300 toneladas estão reservadas a Austrália, Canadá, Dinamarca, Alemanha e Países Baixos. A tarifa extraquota, para essa linha tarifária, é de 496 dólares por tonelada.

Quanto ao queijo, as exportações para os Estados Unidos são igualmente restritas por quotas tarifárias. No ano calendário de 2006, as exportações de queijos

⁷ Fonte dos dados: USDA (<http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTImFatus.asp?QI=>).

brasileiros decresceram 36% em relação ao ano anterior, chegando a US\$ 3,78 milhões.

9) Frutas e legumes

O mercado norte-americano para frutas frescas e legumes importados continua se expandindo significativamente. As exportações brasileiras para os Estados Unidos cresceram de US\$ 9,2 milhões em 1998 para um recorde de US\$ 55,2 milhões em 2006 (aumento de 40% em comparação com as exportações em 2005), principalmente em função do suprimento de uvas brasileiras do Vale do São Francisco. As exportações de uvas brasileiras aumentaram 118%, de US\$ 13 milhões em 2005 para US\$ 29 milhões em 2006.

O potencial de ampliação do mercado norte-americano para a exportação de frutas brasileiras é considerável, diante do quadro de ampliação do consumo. Não obstante esta tendência favorável, a manutenção de **restrições fitossanitárias e a demora nos processos de certificação funcionam como barreiras significativas**. Após três anos de negociações entre o MAPA e o USDA, os produtores de mamão papaia do extremo sul da Bahia e do Rio Grande do Norte receberam, em 2005, autorização para exportar a fruta para o mercado norte-americano. Até então, apenas o Espírito Santo era habilitado a vender o produto. Por outro lado, ainda está pendente a conclusão do processo para ampliação do reconhecimento de área livre de *Anastrepha grandis* no Brasil.

As barreiras fitossanitárias norte-americanas vedam a importação da maioria das frutas e legumes brasileiros – alguns com grande potencial no mercado, como cítricos, por exemplo. Para a grande parte dos produtos cuja entrada é permitida, um obstáculo adicional é o **requisito obrigatório de licenças prévias de importação**. Praticamente todas as frutas e legumes brasileiros necessitam licença prévia. **Outros entraves incluem os “tratamentos especiais” requeridos, a exigência de que o ingresso de vários produtos se faça por portos específicos, ou ainda a demora nos procedimentos administrativos de aprovação e publicação das normas que modificam as condições de importação dos produtos (ampliação da área autorizada, p. ex.).**

9.1) Sazonalidade de tarifas

Os impostos de importação de diversas frutas variam de acordo com a época do ano em que são impor-

tadas. A tarifa para uvas brasileiras, por exemplo, oscila de US\$ 1,13/m³, entre 15 de fevereiro e 31 de março, para zero de 1º de abril a 30 de junho e US\$ 1,80/m³ no restante do ano, exatamente o período da entrada de quase todas as uvas brasileiras. As uvas mexicanas e chilenas são livres de taxação.

As importações de melão, que são livres de imposto sob o Sistema Geral de Preferências (SGP), entre 1º de dezembro e 31 de maio, estão sujeitas a uma tarifa de 28% no resto do ano (o México paga 7%, e o melão caribenho é livre de taxação em qualquer período). Situação similar ocorre com a variedade de melão “cantaloupe”, que está sujeita a um imposto de 12,8%, entre 1º de agosto e 15 de setembro (o de origem mexicana ou caribenho é isento). No restante do ano, o “cantaloupe” proveniente do Brasil é livre de taxação.

10) Entraves administrativos

Para os produtos com potencial de exportação para os Estados Unidos, mas ainda não certificados, a maior barreira é a complexidade do processo do USDA para exame dos dados fornecidos pelos produtores/exportadores (de comprovação da inexistência, ou do controle efetivo, com métodos adequados, de alegadas pragas em áreas de produção). Ocorre também grande demora no processamento da análise de risco (*pest risk analysis*), que em alguns casos pode levar anos.

O lado brasileiro queixa-se, em particular, da exigência de avaliação econômica pelo OMB dos regulamentos considerados *economically significant* (efeito superior a US\$ 100 milhões), medido por critérios como efeito sobre os pequenos produtores e negócios afetados. Tal exigência é considerada injustificada à luz das obrigações previstas no Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitosanitárias da OMC, que prevê a análise econômica no processo de análise de risco, mas com foco, em termos gerais, no possível prejuízo para o importador em caso de entrada, permanência ou propagação de doenças ou dos custos associados ao controle e erradicação dessas doenças.

11) Lei de Rotulagem por País de Origem (“Country of Origin Labeling” – COOL)

A Lei Agrícola de 2002 estabeleceu uma nova exigência de rotulagem para país de origem, conhecido pela sigla “COOL” (*country of origin labeling*), aplicável à comercialização varejista de cortes de carne bovina,

ovina e suína, peixe, frutas, vegetais e amendoim, exceto quando usados como ingredientes de um produto alimentar processado. O USDA estimou o custo da implementação da lei, no seu primeiro ano, em US\$ 3,9 bilhões. Nos termos da lei, a rotulagem seria voluntária até setembro de 2004 e obrigatória a partir de 30 de setembro de 2004. Após muitos debates e propostas de legislação, a lei orçamentária *2004 Appropriations Act* adiou o prazo de vigência para 30 de setembro de 2006 para todos os produtos, exceto peixe. Em 3 de novembro de 2005, o Senado decidiu adiar, por mais dois anos (até 2008), o aprovisionamento de fundos para a implementação da rotulagem mandatória, no âmbito do *Ag Appropriations Bill*.

12) Subsídios à agricultura

Além das barreiras de fronteira propriamente ditas (tarifárias e não-tarifárias), os pesados subsídios à agricultura norte-americana prejudicam seriamente a competitividade dos produtos brasileiros nos Estados Unidos (além de provocarem distorções de mercado também em escala mundial).

12.1) Pagamentos domésticos

Os pagamentos à agricultura em 2006 (primeiro dia de outubro do ano anterior a 30 de setembro do ano de referência) **permaneceram no mesmo patamar do ano anterior**, totalizando US\$ 20,2 bilhões. O *producer support estimate* (PSE) calculado pela OCDE para os Estados Unidos chega a 18% do valor total da produção (3% no caso do Brasil).

Foram os seguintes os pagamentos totais recebidos, em 2006, pelos principais cultivos subsidiados pelo governo norte-americano (entre parêntesis, os valores aproximados dos pagamentos acumulados entre 2001-2006): (a) milho: US\$ 8,8 bilhões (US\$ 28,2 bilhões); (b) algodão: US\$ 4 bilhões (US\$ 17,3 bilhões); (c) trigo: US\$ 1 bilhão (US\$ 8,54 bilhões); (d) soja: US\$ 591 milhões (US\$ 10,1 bilhões); e (e) arroz: US\$ 605 milhões (US\$ 5,9 bilhões). Cerca de 90% dos dispêndios em agricultura beneficiam esses cinco cultivos, que representam apenas cerca de 25% do valor total da produção agrícola do país.

Alguns componentes dos pagamentos à agricultura em 2006, seguidos dos seus respectivos valores, são indicados a seguir: (a) pagamentos diretos: US\$ 4,96 bilhões; (b) pagamentos contra-cíclicos: US\$ 4,36 bi-

lhões; (c) *loan deficiency payments*: US\$ 4,63 bilhões; e (d) *price support loans*: US\$ 5,96 bilhões. A última notificação dos Estados Unidos à OMC, a respeito de seus programas de apoio à agricultura, refere-se ao ano de 2001.

12.2) Subsídios e apoio à exportação

Em comparação com os outros grandes subsidiadores agrícolas, os Estados Unidos consolidaram volumes relativamente modestos de subsídios *strictu sensu* à exportação. Além disso, praticamente não fazem mais uso significativo dos recursos que alocam aos dois únicos programas declarados à OMC – o *Export Enhancement Program* (EEP) e o *Dairy Export Incentive Program* (DEIP). Por outro lado, injetam montantes consideráveis em garantias de crédito à exportação e ajuda alimentar, sem contar o fato de que os programas de subsídios à produção doméstica dos Estados Unidos representam também uma forma de ampliar a competitividade internacional dos produtos beneficiados.

■ *Garantias de crédito à exportação*

O USDA administra diferentes programas de garantias de crédito destinados a facilitar as exportações de produtos agrícolas norte-americanos, implementados por seu braço financeiro, a *Commodity Credit Corporation*: (1) o *Export Credit Guarantee Program*, ou GSM-102, que cobre créditos privados de curto prazo – até três anos – estendidos por exportadores ou bancos norte-americanos a bancos estrangeiros elegíveis em países que adquirem produtos agrícolas dos Estados Unidos; (2) o *Intermediate Export Credit Guarantee Program*, ou GSM-103, que cobre o mesmo tipo de operação que o GSM-102, mas com prazos de vencimento mais longos, de três a dez anos; (3) o *Supplier Credit Guarantee Program*, relativo a financiamentos de curtíssimo prazo (até 180 dias) estendidos diretamente pelo exportador norte-americano ao importador estrangeiro; e (4) o *Facility Guarantee Program*, que estende garantias de crédito a exportações de bens de capital e serviços dos Estados Unidos destinados a aperfeiçoar instalações agrícolas (processadoras, de estocagem etc.) em mercados emergentes.

Export Credit Guarantee Program – GSM-102

Os programas GSM-102 e GSM-103 foram criados pela Lei Agrícola de 1978, reautorizados em 1996 e novamente em 2002 (até 2007). As garantias cobrem até 98% do principal e até 55% e 80% dos juros, sob o GSM-102

e GSM-103, respectivamente, e a lei obriga um nível mínimo de US\$ 5,5 bilhões/ano para os dois programas. O GSM-103 foi administrativamente desativado em 1º de julho de 2005, como resultado da implementação parcial pelos Estados Unidos das recomendações do órgão de solução de controvérsias da OMC no caso do algodão.

No ano fiscal de 2006, US\$ 3,8 bilhões foram alocados ao GSM-102 para 9 países e 11 regiões – países bálticos, sudeste dos Balcãs, América Central, Caribe, Europa Central, Eurásia, África Austral, América do Sul, Sudeste asiático, Sudeste europeu e Oriente Médio. Os registros de operações totalizaram US\$ 1,36 bilhão. Turquia (US\$ 248 milhões), Rússia (US\$ 200 milhões) Coréia do Sul (US\$ 199 milhões) despontam como os maiores beneficiários individuais. À América do Sul, tomada em conjunto, destinaram-se US\$ 700 milhões (US\$ 41,8 milhões efetivamente desembolsados).

Supplier Credit Guarantee Program (SCGP)

Instituído pela Lei Agrícola de 1996 para operações de até 180 dias, o SCGP foi reautorizado – até 2007 – pela Lei Agrícola de 2002, com cobertura expandida para financiamentos de até 180 dias (que podem chegar a 360 dias caso haja dotação orçamentária anual específica para o período adicional). No ano fiscal de 2005, as alocações ao SCGP totalizaram mais de US\$ 1,3 bilhão, cobrindo exportações a 20 países em 13 regiões. As operações registradas montaram a US\$ 454 milhões. Embora autorizado, o SCGP foi administrativamente suspenso, a exemplo do programa GSM-103, como resultado da implementação parcial pelos Estados Unidos das recomendações do órgão de solução de controvérsias da OMC no caso do algodão.

13) Algodão

Além dos subsídios que distorcem e restringem o comércio, os Estados Unidos aplicam, ainda, quotas tarifárias de importação: agregada, para todos os países, e específica. Essas quotas são estipuladas anualmente e são válidas para o período de 20 de setembro a 19 de setembro do ano seguinte. Para 2006, a quota agregada foi de 20,2 mil toneladas e a quota do Brasil, de 280,6 toneladas. As importações dentro da quota estão livres de tarifa, mas **importações acima da quota estão sujeitas a pagamento de 31,4 centavos/quilo (cerca de 25% *ad valorem* aos preços atuais de 59 centavos de dólar por libra)**. México, Austrália e Chile estão isentos dessas quotas.

13.1) Resumo da situação atual de implementação das decisões do Painel do Algodão

A decisão do Órgão de Apelação da OMC tinha, em resumo, dois componentes: (a) sobre subsídios proibidos, os Estados Unidos tinham prazo até 1/7/2005 para adequação; (b) sobre subsídios que causam achatamento dos preços mundiais e, portanto, prejuízo grave ao Brasil, os Estados Unidos tinham prazo até 21/9/2005 para revogá-los ou eliminar os prejuízos graves ao Brasil.

No primeiro caso, relativo aos subsídios considerados proibidos, os Estados Unidos adotaram as seguintes medidas: (a) em 8 de fevereiro de 2006, o Presidente George W. Bush sancionou o *Deficit Reduction Act of 2005*, que revogou o programa STEP-2, a partir de 1º de agosto de 2006; (b) em 1º de julho de 2005, o USDA adotou administrativamente medidas para descontinuar a concessão de garantias de crédito à exportação em operações de mais de 3 anos (GSM-103) e adequar os demais programas (GSM-102, para operações até três anos; e SCGP, para operações até 180 dias).

No segundo caso, dos subsídios que causam prejuízo grave ao Brasil, não foram até o momento tomadas medidas por parte dos Estados Unidos, excetuando a decisão de revogar o programa STEP-2 (considerado pelo painel tanto entre os programas proibidos quanto entre aqueles que causam prejuízo grave ao Brasil). Não houve alterações nos programas de apoio à produção de algodão nos Estados Unidos, em especial os *loan deficiency payments* e os *counter-cyclical payments*.

13.2) Resumo da situação dos procedimentos legais na OMC

Em 18 de agosto de 2006, o Brasil decidiu solicitar a constituição de painel específico para examinar a implementação das decisões do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC por entender que as medidas até aquele momento adotadas pelos Estados Unidos – limitadas à revogação do programa STEP-2 e a ajustes de natureza administrativa em certos programas de garantias de crédito à exportação – eram insuficientes para dar cumprimento integral às determinações emanadas da OMC. Enquanto os principais programas de apoio interno condenados pelo painel original – *Marketing Loan* e *Counter-Cyclical Payments* – não sofreram qualquer alteração, os programas de garantias de crédito à exportação mantidos pelo Governo norte-americano continuam, na avaliação brasileira, a ser inconsistentes com a normativa da OMC.

O referido painel de implementação foi estabelecido em setembro de 2006 e encontra-se em andamento. Espera-se que, cumpridos os prazos previstos, o relatório do painel seja divulgado até meados do corrente ano (http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm).

14) Defesa comercial: direitos *antidumping* (AD) e anti-subsídios (AS)

As investigações *antidumping* (AD) e anti-subsídios (AS) conduzidas pelos Estados Unidos via de regra levam à adoção de barreiras especialmente nocivas ao acesso de produtos brasileiros no mercado norte-americano. O problema torna-se ainda mais grave nos setores siderúrgico e de ferro-liga, como demonstra a tabela de processos no final desta seção (ver também item específico sobre produtos siderúrgicos). As metodologias utilizadas pelos órgãos responsáveis pela condução das investigações nos Estados Unidos (Departamento de Comércio - DoC e *International Trade Commission* - ITC), bem como as interpretações dos acordos da OMC e das leis norte-americanas (muitas vezes comprovadamente contrárias às regras multilaterais), levam à imposição de barreiras proibitivas às exportações de certos produtos brasileiros aos Estados Unidos.

Em 2006, foi concluída investigação para imposição de medidas antidumping a suco de laranja proveniente do Brasil (ver item específico) e foram concluídas revisões de direitos AD e AS vigentes. Essas revisões, que resultam na manutenção ou modificação do direito vigente, são realizadas por solicitação da indústria norte-americana ou do(s) exportador(es) brasileiro(s) afetado(s). Elas podem ter frequência anual (chamadas de “revisões administrativas”) e quinqüenal (as chamadas *sunset reviews*). Nas revisões administrativas, o DoC examina apenas a margem percentual de *dumping* e de subsídio. Nas quinqüenais, a ITC examina se as importações continuam causando dano à indústria local, bem como a probabilidade de reincidência do dano, caso o direito venha a ser revogado.

Realizaram-se também revisão administrativa sobre laminados a quente de aço carbono; quinqüenal no tocante a direitos AD para barras de aço inoxidável; administrativa e quinqüenal para silício manganês, bem como revisão quinqüenal de direito AD para tubos soldados de aço carbono (ver

item sobre produtos siderúrgicos). Em todos os casos foram mantidas as medidas aplicadas contra o Brasil. Por outro lado, em 2006 foram revogados os direitos *antidumping* e anti-subsídios impostos a chapas e tiras de bronze e chapas de aço carbono, bem como os direitos *antidumping* aplicados a fios-máquina de aço inoxidável e silício metálico. No início de 2007 também foi emitida decisão preliminar do DoC, no âmbito da revisão administrativa dos direitos *antidumping* impostos a camarão congelado importado do Brasil, de forma a alterar as margens de *dumping* em vigor (ver item específico).

Os processos de revisões ao longo de 2006 demonstram a intensa atividade dos órgãos de defesa comercial norte-americanos em relação às medidas aplicadas contra as exportações de produtos brasileiros. Mais importante do que a conclusão chegada a partir das revisões, no entanto, é o fato de que algumas medidas até então aplicadas contra o Brasil, muitas delas vigentes por mais de duas décadas, foram revogadas (medidas aplicadas sobre as importações de silício metálico, por exemplo).

Mais além das medidas específicas adotadas em relação às exportações brasileiras, algumas práticas norte-americanas relacionadas ao processo de exame e aplicação de medidas de defesa comercial geram dificuldades para o Brasil. Dentre elas, cabe destacar as seguintes:

a) Incentivo ao protocolamento de petições AD e AS: a Emenda Byrd outorga aos peticionários de direitos AD e AS a receita obtida com a cobrança desses direitos. O governo brasileiro juntou-se à União Europeia, Japão e outros países na solicitação de painel para examinar a questão no sistema de solução de controvérsias da OMC. A decisão da OMC foi contrária aos Estados Unidos, conforme demonstram os relatórios WT/DS217/AB/R e WT/DS234/AB/R. Recentemente, a Emenda Byrd foi revogada pelo Congresso norte-americano, mas com efeito somente a partir de 1º. de outubro de 2007 (ver “itens pendentes de implementação perante a OMC”). Antecipando essa perda de receita, peticionários atuais e potenciais começam a defender a exclusão seletiva de empresas sujeitas às custosas revisões anuais de direitos AD e AS mediante pagamento aos peticionários de percentual de suas vendas nos Estados Unidos (ver caso concreto no item “camarão: processo *antidumping*”).

b) Zeramento (*Zeroing*): a prática de somente considerar no cálculo das margens de dumping operações em que o preço de exportação é menor do que o preço de venda no mercado interno e de ignorar operações em que ocorre o inverso (atribuindo-lhes valor de “zero”), agindo como fator redutor de eventual dumping, foi condenada em procedimentos no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. O Brasil continua a ser prejudicado pelo “zeramento” praticado pelos Estados Unidos (ver “itens pendentes de implementação perante a OMC”).

c) Cobrança indevida de direitos compensatórios: a tese do DoC de que subsídios governamentais a empresas estatais permanecem nas empresas mesmo após sua transferência ao setor privado a preço de mercado, que resultou na aplicação de direitos compensatórios às importações de chapas grossas e laminados a quente de aço carbono provenientes do Brasil, foi condenada por painel da OMC. Essa condenação foi, ademais, confirmada pelo mesmo órgão, no contexto de apelação feita pelos Estados Unidos, conforme o relatório WT/DS212/AB/R. O Brasil continua sendo prejudicado pela falta de adequação dos Estados Unidos às recomendações da OMC (ver “itens pendentes de implementação perante a OMC”).

d) Metodologia para impostos indiretos: até 1999, o DoC partia da premissa equivocada de que o IPI e o ICMS incidem sobre produtos finais exportados e que são recolhidos, a cada operação, em espécie, pelo Governo brasileiro. Essa interpretação levava o DoC a acrescentar esses impostos ao valor normal construído que seria comparado ao preço de exportação para apuração de *dumping*. Nesses casos, geravam-se direitos *antidumping* mesmo quando não havia diferença entre o valor normal e o preço de exportação. Em resposta a gestões do Governo brasileiro, o DoC, em julho de 1998, no contexto de decisão preliminar referente a silício metálico, reconheceu esse erro e corrigiu a metodologia. Desde então, a nova metodologia, que desconsidera as compensações do ICMS em vendas domésticas no valor normal construído, vinha sendo aplicada.

Entretanto, as mudanças adotadas foram levadas à apreciação da *U.S. Court of International Trade* (CIT), que condenou o DoC por não adicionar os impostos indiretos - ICMS e IPI (VAT - *value-added taxes*) – como custo no cálculo do valor normal construído. Em instância recursal, a *United States Court of Appeals for the Federal Circuit* (Corte de Apelação Federal) rever-

teu o precedente da CIT, em decisão proferida em 27 de outubro de 2006. A decisão da Corte de Apelação Federal reconhece as peculiaridades do sistema brasileiro e confirma o entendimento de que, em determinadas circunstâncias, os impostos indiretos não são custo de produção e, por isso, não podem ser adicionados ao valor normal. Trata-se de um assunto com implicações tanto para as empresas atualmente sujeitas a direitos *antidumping*, como para aquelas que venham a ser investigadas. De acordo com o procedimento norte-americano, a Corte de Apelação deverá remeter o caso à apreciação da CIT que, por sua vez, remeterá o caso ao DoC. O DoC, diante da decisão das cortes superiores, deverá alterar novamente sua metodologia e submetê-la à aprovação. Somente após concordância da Corte de Apelação Federal é que a nova metodologia entrará em vigor. No momento em que o DoC adequar-se à decisão da Corte de Apelação, os produtos brasileiros ficarão menos vulneráveis à incidência de direitos *antidumping*.

e) Reembolso de impostos indiretos como o PIS/PASEP para fins de exportações: o reembolso é permitido pelo Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) da OMC e, por isso, é considerado subsídio não-acionável. O DoC, no entanto, unilateralmente passou a considerá-lo acionável em 2002, no contexto de processo relativo a fio-máquina de aço especial, sob alegação de que não há um “sistema” no Brasil para a devolução desses impostos indiretos. Esse critério norte-americano não tem amparo no ASMC.

f) Uso indiscriminado do critério de *best information available*: o Governo brasileiro e os produtores nacionais continuam empenhados em responder a todas as perguntas e solicitações do DoC durante investigações e revisões de direitos *antidumping* e compensatórios. Embora se tenha observado redução nos últimos anos nos problemas causados pelo freqüente desprezo das informações prestadas pelas empresas brasileiras em favor de estimativas e/ou de informações apresentadas pela indústria norte-americana (os chamados “fatos disponíveis”), as dificuldades persistem. No caso do camarão, por exemplo, o DoC utilizou os custos de uma empresa de grande porte e verticalizada (EMPAF/Netuno) para “estimar” os custos e receita de uma empresa de porte significativamente menor (Norte-Pesca), muito embora pudesse ter utilizado os dados de empresa praticamente similar (CIDA), que estavam em seu poder.

g) Transparência seletiva: o acesso a informações confidenciais é dado apenas a advogados norte-americanos. Se, por exemplo, a empresa brasileira estiver sendo representada pelo Governo e/ou funcionários próprios e/ou advogados/consultores radicados fora dos Estados Unidos, o acesso à informação confidencial do peticionário será negado, embora aos advogados dos peticionários seja outorgado pleno acesso às informações confidenciais da empresa brasileira. O favorecimento do DoC ao peticionário, mantendo seu acesso a todas as informações brasileiras e restringindo o acesso às informações norte-americanas dificulta a capacidade de defesa, outorga vantagem arbitrária à indústria local e discrimina em favor dos advogados norte-americanos. Os acordos da OMC não dispõem sobre o tema.

Como se pode observar, são muitas as barreiras enfrentadas pelas empresas brasileiras em razão da aplicação de medidas de defesa comercial por parte dos Estados Unidos, com impactos significativos em termos econômicos. No período de 1991 a 2002 as perdas dos exportadores brasileiros na venda de certos produtos afetados pela imposição de direitos AD e AS totalizaram US\$ 2 bilhões. Estima-se que, **enquanto permanecerem os direitos AD e AS (ver quadro abaixo), esse prejuízo aumentará em US\$ 165 milhões anualmente.** Nesse caso, o total de perdas acumuladas de 1991 até 2006 já chega a US\$ 2,7 bilhões.⁸ Adicionalmente, percebe-se certo “fator de inércia” nos processos de revisão, que indicam tendência de os direitos *antidumping* a se perpetuarem, eventualmente impedindo por completo a entrada das importações do produto afetado.

MEDIDAS ANTIDUMPING (AD) E ANTI-SUBSÍDIOS (AS) VIGENTES

Produtos	Direito	Imposto em	Exportadores / Direitos específicos (%)
Suco de laranja congelado e concentrado	AD	09/03/2006	Fisher (12,46%), Cutrale (19,19%), Montecitrus (60,29%), outros (16,51%)
Camarão congelado	AD	27/01/2005	CIDA (4,97%); EMPAF/Netuno (7,94%); Norte-Pesca (67,8%); outros (7,05%)
Vergalhões de aço para concreto	AD	28/01/2004	Belgo Bekaert Arames S.A.(118,75%) e outros (118,75%)
Cabos de aço carbono fundido	AS	22/10/2002	Gerdau (2,76%); Belgo Mineira (6,74%); outros (5,64%)
Cabos de aço carbono fundido	AD	29/10/2002	Cia Sid. Belgo Mineira, Belgo-Mineira Part. Ind e Com S.A. e BMP Siderúrgica AS (98,69%); outros (74,35%)
Laminados a quente	AS	06/07/1999	CSN (0,0%); Usiminas e Cosipa (9,67%); outros (7,81%)
Laminados a quente	AD	12/05/2002	Usiminas e Cosipa (43,4%); outros (42,12%); CST (0,0%) e CSN (0,0%)
Canos e tubos de pressão sem costura	AD	03/08/1995	V&M (ex-Mannesmann) (0%); outros (124,94%)
Silício-manganês	AD	22/12/1994	Urucum (0,0%); outros (17,6%)
Barras de aço inoxidável	AD	21/02/1995	Outros (19,43%)
Produtos planos de aço carbono sob medida	AS	17/08/1993	Usiminas (5,44%); Cosipa (48,64%); outros (23,1%)
Produtos planos de aço carbono sob medida	AD	19/08/1993	Usiminas e Cosipa (42,08%); outros (75,54%)
Tubos soldados de aço carbono	AD	02/11/1992	Outros (103,38%)
Conexões tubulares de aço com solda de topo	AD	17/12/1986	Outros (52,25%)
Forjados de ferro pesados para construção	AS	15/05/1986	Outros (1,06%)
Forjados de ferro pesados para construção	AD	09/05/1986	Cosigua (5,95%); Somep (16,61%); Aldebara (58,74%); outros (26,16%)

⁸ Lima-Campos e Vito, “O abuso e o arbítrio”, RBCE, N° 76, setembro de 2003, Tabelas 3 e 10, pp. 24 e 25. Rio de Janeiro: Funcex.

15) Produtos siderúrgicos

Os produtos siderúrgicos são geralmente os mais atingidos por investigações *antidumping* (AD) e anti-subsídios (AS) nos Estados Unidos, e também por medidas protecionistas de toda ordem, incluídas limitações quantitativas, nas formas de *voluntary restraint agreements* (VRAs) e acordos suspensivos, e patamares mínimos de preços. Entre 1989 e 2006, os Estados Unidos iniciaram 37 investigações contra 24 produtos brasileiros. Desse total, o aço respondeu por 70% das investigações e por 67% dos produtos investigados.⁹

Produtos como barras de aço inoxidável, chapas grossas, certos aços planos, fios-máquina de aço carbono e de aço especial e certos tipos de tubos continuam sujeitos a direitos AD e/ou AS. Em 1999, os laminados a quente foram objeto de investigações AD e AS, cujos direitos resultaram proibitivos às exportações. Para evitar a imposição desses direitos, assinaram-se acordos de quotas e preços mínimos, que não conduziram a melhoras no cenário de exportação desses produtos. O acordo de preços foi encerrado em fevereiro de 2002, e o acordo de quotas, em setembro de 2004.

Em função dessas restrições, **as exportações brasileiras de laminados a quente, por exemplo, que eram de 368 mil toneladas anuais em 1999, passaram para 130 mil toneladas em 2000, chegando a zero em 2003.** Em 2004 as exportações foram de apenas 107 toneladas. Em 2005, realizou-se apenas exportação de 4,5 mil toneladas relacionada a procedimentos de revisão do direito *antidumping*. Em 2006, as exportações brasileiras do produto para os Estados Unidos não passaram de 3,7 mil toneladas.

Entre 1991 e 2002, em razão de processos AD e AS iniciados nesse período, a perda para as exportações siderúrgicas brasileiras aos Estados Unidos foi de US\$ 1,3 bilhão, o que representa mais do dobro do valor do aço vendido pelo Brasil aos Estados Unidos em 2003.¹⁰ Considerando-se que essas **perdas aumentam na razão de US\$ 135 milhões por ano**,¹¹ a perda total até 2006 chega a cerca de US\$ 1,84 bilhão. O montante estimado dessas perdas, no entanto, ainda é muito inferior à realidade, já que não leva em con-

ta: (a) o impacto sobre decisões de novos investimentos; e (b) o aumento de exportações que possivelmente teria ocorrido, na ausência das medidas restritivas.

Em 2006, a nota positiva foi a revogação dos direitos *antidumping* e anti-subsídios impostos às chapas e tiras de bronze e chapas de aço carbono, bem como os direitos *antidumping* aplicados a fio-máquina de aço inoxidável e silício metálico. Também foram concluídas no ano passado as seguintes revisões referentes a produtos siderúrgicos, que culminaram na manutenção dos direitos vigentes: administrativa (frequência anual, só examina a margem percentual) de direitos *antidumping* e anti-subsídios impostos a laminados a quente de aço carbono; quinquenal (também conhecida como *sunset*, examina dano e sua probabilidade de reincidência caso o direito seja revogado) para aplicação de direitos *antidumping* a barras de aço inoxidável (cuja decisão da ITC foi baseada em 4 votos a 2, o que indica a existência de votos divergentes quanto à existência de dano à indústria doméstica norte-americana); administrativa e quinquenal para silício manganês, bem como revisão quinquenal para aplicação de direitos *antidumping* a tubos soldados de aço carbono.

16) Camarão: processo *antidumping* (AD)

Em 31 de dezembro de 2003, os pescadores de camarão norte-americanos deram entrada em petição para aplicação de direitos *antidumping* contra importações de camarão congelado ou enlatado provenientes do Brasil e de outros cinco países (Equador, Índia, China, Tailândia e Vietnã). Esta investigação AD atingiu os produtores de camarão de cativeiro no Brasil, essencialmente no Nordeste, cujos custos são muito inferiores aos dos concorrentes norte-americanos (pesca em alto mar). A descrição completa do processo se encontra no relatório de 2005.

A decisão final de *dumping*, anunciada em fevereiro de 2005, estabeleceu as seguintes margens para os produtores brasileiros: CIDA (4,97%), EMPAF - Netuno (7,94%), Norte-Pesca (67,8%) e demais exportadores (7,05%). Essas margens estão sujeitas a revisões anuais, se solicitadas por qualquer das partes. Trinta e quatro empresas brasileiras sujeitas à aplicação desses direitos, incluindo as empresas sujeitas aos direitos específicos acima mencionados, firmaram acordo com a indústria norte-americana e, em virtude deste, não foi solicitada revisão das margens de *dumping*

⁹ Idem, *ibidem*, p.17.

¹⁰ Idem, *ibidem*, p.18.

¹¹ Idem, *ibidem*.

a elas aplicadas (ver comentário à possibilidade de revisão parcial no item “defesa comercial”). Com relação a essas empresas, o DoC rescindiu a revisão administrativa em 20 de julho de 2006 e manteve inalterada as margens estabelecidas na investigação.

Com relação às demais empresas, em abril de 2006 foi solicitada revisão administrativa. No final de fevereiro de 2007 o DoC emitiu sua decisão preliminar no âmbito dessa revisão. Dentre as 11 empresas que não firmaram acordo, duas foram selecionadas para exame específico: Aquática Maricultura do Brasil Ltda. e Compescal - Comércio de Pescado Aracatiense Ltda. Caso a decisão preliminar do DoC seja confirmada, as margens de *dumping* a serem aplicadas a essas empresas passarão a ser de 55,05% e 23,11%, respectivamente. **SM Pescados Indústria Comércio e Exportação Ltda. e Valenca da Bahia Maricultura S/A não responderam aos questionários. Nesse caso, o DoC aplicou os “fatos disponíveis” (AFA), sempre prejudiciais às empresas que não prestam informações, e determinou que a margem de *dumping* a ser aplicada a essas empresas passe a ser de 349%, a fim de “estimulá-las” a cooperar no futuro.** Quanto às outras empresas sujeitas à revisão (Amazonas Indústrias Alimentícias, Bramex Brasil Mercantil S/A, Guy Vautrin Importação & Exportação, ITA Fish, JK Pesca Ltda., Lusomar Maricultura Ltda. e Santa Lavinia Comércio e Exportação Ltda.), a margem de *dumping* a ser aplicada, caso confirmada a decisão preliminar do DoC, será de 48,13% (e não mais de 7,05%).

Daí depreende-se que pode ser vantajoso, em determinadas situações, firmar acordo com a indústria doméstica considerada afetada pelas importações. A grande incerteza gerada pelas revisões quanto ao esperado reajuste retroativo do direito vigente, bem como as conhecidas metodologias desfavoráveis ao exportador e o alto custo da assessoria legal para participar do processo, são indiscutivelmente poderosos incentivos e, em determinadas circunstâncias, até mesmo fatores de “coerção”, para aceitar um acordo com os peticionários.

A comparação das importações norte-americanas do produto brasileiro entre 2003, 2004 (ano da investigação) e 2005, com base nos dados da ITC, revela a **queda abrupta das exportações**, de praticamente 60% no valor exportado entre os dois primeiros anos, e de mais de 70% entre os dois últimos anos (**US\$ 96,7**

milhões em 2003; US\$ 40,7 milhões em 2004; e US\$ 12,14 milhões em 2005). Em 2006, as importações norte-americanas de camarões congelados do Brasil foram de apenas US\$ 4 milhões.

17) Sucos de fruta

17.1) Suco de laranja

Há três questões que afetam as exportações brasileiras: pico tarifário para o setor; processos de defesa comercial; e preferências comerciais a terceiros países.

Brasil e Estados Unidos são competidores na indústria cítrica há mais de duas décadas. Nos anos 1980, o Brasil firmou-se como o maior e mais competitivo produtor e exportador mundial, ampliando consideravelmente sua penetração no mercado norte-americano de concentrado de suco de laranja congelado. Os Estados Unidos responderam com altas **tarifas aduaneiras, atualmente fixadas em 7,85 centavos de dólar por litro de suco concentrado reconstituído (equivalente a uma tarifa *ad valorem* média de 32% em 2006) e 4,5 centavos de dólar por litro de suco não concentrado (equivalente a uma tarifa *ad valorem* média de 16% em 2006).**

Não bastassem os altos direitos aduaneiros, as importações de suco de laranja concentrado e congelado brasileiro têm sofrido imposição de barreiras não-tarifárias: primeiro, de direitos compensatórios, desde 1982 até 1º de janeiro de 2000; e, a partir de 1987, de direitos *antidumping*. No caso dos direitos *antidumping*, cinco empresas brasileiras conseguiram revogação nos últimos cinco anos e duas outras empresas brasileiras conseguiram revogação em abril de 2005, no âmbito de uma revisão quinquenal. Todavia, em virtude de petição apresentada em 27 de dezembro de 2004, uma nova investigação AD foi iniciada em fevereiro de 2005, envolvendo suco de laranja congelado e suco de laranja não concentrado.

Em março de 2006 a investigação foi concluída e foram fixadas margens de 12,46% para Fischer S/A, 19,19% para Cutrale S/A, 60,29% para a Montecitrus e 16,51% para os demais produtores brasileiros. De acordo com a determinação da ITC, não ficou demonstrada a existência de “circunstâncias críticas” (surto de importações entre a data de entrega da petição e a data da determinação preliminar), o que exclui a necessidade de aplicação retroativa do direito.

Em 2006, apesar dos altos direitos antidumping em vigor, foram mantidas as altas importações verificadas em 2005. Isso se deve ao impacto continuado da queda significativa da produção norte-americana, em função dos furacões e das geadas que assolaram as plantações da Flórida e do alastramento do cancro cítrico, o que obrigou os processadores a manter alto nível de importações acima do normal. As importações do produto brasileiro, que em 2005 foram de US\$ 153,3 milhões, passaram para US\$ 165,3 milhões em 2006.

A competitividade do Brasil no mercado dos Estados Unidos seria maior se não fosse afetada pelas preferências comerciais concedidas ao México, sob o Nafta, e a países centro-americanos e caribenhos, beneficiados pelo CBTPA, e andinos, sob o regime do *Andean Trade Preference and Drug Erradication Act* (ATPDEA). Em 1992, US\$ 230 milhões, ou cerca de 90% das importações norte-americanas de suco de laranja, provinham do Brasil.

A proteção ao suco de laranja encorajou o ingresso de companhias estrangeiras na indústria citrícola da Flórida, que passaram a produzir internamente. Estima-se que mais de 50% da capacidade de processamento do Estado esteja hoje nas mãos de empresas brasileiras.

17.2) Suco de limão concentrado

O suco de limão concentrado brasileiro está sujeito a imposto de 7,9 centavos de dólar por litro. Este imposto correspondeu, ao longo de 2004, a uma **tarifa ad valorem de 45%**. Em 2004, o Brasil exportou apenas US\$ 887 mil de suco de limão concentrado para os Estados Unidos e, em 2005 e 2006, não foram registradas importações do produto. O valor médio da tarifa **ad valorem** (NMF) aplicada em 2005 sobre o suco de limão concentrado de outras procedências foi de cerca de 37%.

18) Itens pendentes de implementação

18.1) Perante a OMC

(i) Algodão

Conforme informado no item específico sobre “Algodão” do relatório referente a 2005, a decisão do Órgão de Apelação da OMC determinou que os Estados Unidos tinham prazo até 1º de julho de 2005 para adequação sobre subsídios proibidos, e até 21 de setembro de 2005 para adequação sobre subsídios que causam prejuízos graves ao Brasil (exemplo, achatamento dos preços mundiais).

Algumas medidas foram tomadas pelos Estados Unidos (ver item específico sobre “Algodão”), entre elas o sancionamento pelo Presidente George W. Bush, em 8 de fevereiro de 2006, do *Deficit Reduction Act of 2005* que revogou o programa STEP-2 a partir de 1º de agosto de 2006.

Ocorre que o Brasil não considera que as medidas tomadas pelos Estados Unidos cumprem com todas as determinações do Órgão de Soluções de Controvérsias da OMC. Não houve, por exemplo, alterações nos programas de apoio à produção de algodão nos Estados Unidos, em especial os *loan deficiency payments* e os *counter-cyclical payments*.

Assim, em 18 de agosto de 2006 o Brasil solicitou o estabelecimento de um painel para analisar a implementação da recomendação da OMC pelos Estados Unidos (artigo 21.5 do Entendimento sobre Solução de Controvérsias da OMC - ESC). Em 25 de outubro de 2006 o painel foi estabelecido e, em razão da complexidade do assunto, o painel solicitou extensão de prazo para emissão de seu relatório final, o qual está previsto para julho de 2007 (ver item específico sobre “Algodão”).

(ii) Zeroing

O DoC, em 27 de dezembro de 2006, divulgou **alteração da metodologia adotada para cálculo de margens de dumping a fim de implementar a decisão emitida pela OMC em outubro de 2005, no contexto do caso US – Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (US – Zeroing (EC) – DS/294)**. A entrada em vigor da nova metodologia estava prevista para janeiro de 2007. Foi postergada para fevereiro de 2007 e até então não foi alterada. Pode-se supor que o DoC tem reiteradamente postergado a data para entrada em vigor da nova metodologia devido ao ativismo dos congressistas norte-americanos em relação a essa questão.

Cumprе ressaltar que a nova metodologia divulgada pelo DoC se refere apenas às investigações a serem iniciadas. Os Estados Unidos foram também condenados pelo painel no recente caso *US – Sunset and Zeroing (Japan)* (DS322). Nesse caso, o painel decidiu, conforme relatório circulado em 20 de setembro de 2006, que o zeramento é proibido não apenas no âmbito das investigações, mas também nas revisões. Essa decisão está em fase de apelação na OMC (desde outubro de 2006).

(iii) Emenda Byrd

A Emenda Byrd (*Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000*) foi condenada pela OMC (casos DS 217 e DS 234) em janeiro de 2003. Apenas em 1º de fevereiro de 2006, com o intuito de adequar-se à recomendação do Órgão de Solução de Controvérsias, os Estados Unidos aprovaram lei (*Deficit Reduction Omnibus Reconciliation Act – Public Law 109-171, Subtitle F, section 7601*) que revoga esse programa. A entrada em vigor do dispositivo, no entanto, está prevista para 1º de outubro de 2007.

Nesse ínterim, o governo norte-americano continua distribuindo os direitos recolhidos aos peticionários que solicitam abertura de investigação para imposição de medidas *antidumping* e anti-subsídios. Em novembro de 2006, a *United States Customs and Border Protection* (CBP), com base na Emenda Byrd, divulgou seu relatório de distribuição de direitos *antidumping* e anti-subsídios cobrados durante o ano fiscal de 2006 (outubro de 2005 a setembro de 2006). De acordo com o relatório, foram distribuídos US\$ 379.981.932,94 à indústria nacional americana. Mais de US\$ 100 milhões foram destinados aos produtores domésticos de camarão.

No que diz respeito aos direitos *antidumping* e anti-subsídios coletados especificamente com as importações provenientes do Brasil, o montante total pago aos produtores norte-americanos foi de US\$ 1.341.437,48. Quatorze segmentos se qualificaram para a distribuição, mas apenas seis foram beneficiados no ano fiscal de 2006.

(iv) Privatização

No caso DS 212, as Comunidades Europeias questionaram a metodologia norte-americana para determinar se subsídios concedidos a empresas estatais continuavam a conferir benefícios após sua privatização. O Brasil foi terceira parte na disputa e sempre buscou defender, com base no caso DS 138 – *British Steel*, que não subsiste qualquer benefício para a empresa privatizada se a privatização foi realizada de forma transparente e a preços e condições de mercado. O relatório do Órgão de Apelação (OA), circulado em 9 de dezembro de 2002, deixou claro que cabe à autoridade investigadora do país importador demonstrar a continuidade do benefício. Desta forma, o OA condena a metodologia hoje em vigor nos Estados Unidos (*same person methodology*).

Em junho de 2003, o DoC propôs alteração de sua metodologia de forma a cumprir com a determinação do painel. As CE, não satisfeitas com a forma de implementação dada pelos Estados Unidos no que dizia respeito especificamente a quatro de suas privatizações, ingressaram com pedido de estabelecimento de painel para averiguar implementação (artigo 21.5 do ESC). Em 27 de setembro de 2005 esse relatório foi adotado. Entretanto, não se tem conhecimento de implementação pelos Estados Unidos até o momento.

18.2) Projetos de Lei

(i) HR 1127

Em 16 de fevereiro de 2007, representante do Estado de Michigan no Congresso norte-americano, Joe Knollenberg, introduziu um projeto de lei (HR 1127) que prevê a alteração dos procedimentos investigatórios para imposição de direitos *antidumping* e anti-subsídios. O projeto altera o *Tariff Act of 1930* de forma a possibilitar maior participação da indústria doméstica que utiliza os produtos importados como insumos em seu processo produtivo.

O projeto de lei, conhecido como *American Manufacturing Competitiveness Act*, determina que deve ser feito um balanço entre o dano causado à indústria doméstica produtora do produto sob investigação e o dano causado à indústria doméstica usuária do produto sob investigação. Pode-se dizer que o projeto tem por objetivo beneficiar a indústria automobilística norte-americana que depende da importação de aço para sua produção.

O projeto de lei encontra-se atualmente sob análise do *House Ways and Means Trade Subcommittee*.

(ii) HR 1278

Em 1º de março de 2007, representante do Estado de Michigan no Congresso norte-americano, o republicano Dave Camp, em conjunto com representante do Estado de Ohio, a também republicana Stephanie Tubbs Jones, introduziram projeto de lei (HR 1278) que prevê a criação no USTR de uma Divisão de Contenciosos Comerciais (*Trade Enforcement Division*).

O projeto de lei, conhecido como *Trade Prosecutor Act*, prevê que a *Trade Enforcement Division* será chefiada por funcionário em nível de embaixador, nomeado pelo Presidente norte-americano, com aprovação do

Senado. A principal função do ocupante deste cargo será assegurar que os acordos comerciais dos quais os Estados Unidos fazem parte têm sido cumpridos pelos parceiros comerciais co-signatários dos acordos.

O projeto também estabelece que a *Trade Enforcement Division* deverá auxiliar o USTR na condução de disputas perante a OMC, deverá estabelecer prioridades quanto às medidas a serem implementadas e deverá elaborar: (i) relatórios anuais para identificação de barreiras não-tarifárias que afetem o acesso a terceiros mercados pelas empresas norte-americanas; e (ii) relatórios semestrais que indiquem o progresso com relação às questões de implementação comercial que tenham sido identificadas como prioridades.

O projeto de lei ainda prevê o estabelecimento, dentro da *Trade Enforcement Division*, de um Departamento para Assistência Comercial a Pequenas Empresas (*Office of Trade Assistance for Small Business*). Esse Departamento ficaria responsável por promover assistência técnica e jurídica às pequenas empresas de forma a possibilitar que elas peticionem em defesa de seus interesses.

O projeto de lei está atualmente sob análise do *House Ways and Means Trade Subcommittee*.

(iii) HR 708

Em 29 de janeiro de 2007, representante do Estado da Pensilvânia, Phil English, apresentou proposta de Lei (HR 708) cujo objetivo é de modificar a legislação comercial norte-americana, visando a contenção de crises decorrentes de importações.

O projeto de lei propõe dotar o *Trade Act* de mais rigor e precisão, acrescentando detalhes aos dispositivos legais para aprimoramento da condução das investigações relacionadas ao comércio internacional, de forma a garantir a proteção da indústria doméstica norte-americana. Caso o projeto de lei venha a ser aprovado, a possibilidade de adoção de medidas de defesa comercial contra importações será ainda maior.

As emendas propostas para alteração do Título VII do *Tariff Act* de 1930 incluem alterações nos dispositivos relacionados às seguintes matérias: produção cativa (desconsideração para fins de determinação de mercado relevante); conceitos de vulnerabilidade da in-

dústria doméstica; cumulatividade; prevenção à prática de *circumvention*; tratamento para produtos agrícolas perecíveis; cálculo do preço de exportação e construção de preço de exportação; ajustamentos relacionados a *drawback* nas investigações antidumping; início de investigação “expedita” nos casos de existência de “dumping continuado”; adendos à definição de subsídios sujeitos a medidas compensatórias (*countervailable subsidy*); valoração de custo de transporte para cálculos em investigações antidumping relacionadas a países com economias não de mercado; revogação do *status* de economias não de mercado.

Atualmente o projeto de lei encontra-se em análise pelos Comitês de *Ways and Means* e de Regras.

(iv) S 364

Em 23 de janeiro de 2007, o senador por West Virginia, John Rockefeller apresentou projeto de lei (S 364) ao Senado dos Estados Unidos, intitulado *Strengthening America's Trade Law Act*. **O projeto tem como objetivo criar um fluxo de informações direcionadas ao Congresso dos Estados Unidos sobre as decisões tomadas no âmbito da OMC que, de alguma forma, repercutam nos interesses da indústria doméstica.**

Para isso, o projeto prevê que um defensor dos interesses do governo norte-americano tenha acesso a informações e participe dos procedimentos de solução de controvérsias da OMC. Ademais, o projeto estabelece a criação de uma *Congressional Advisory Commission on WTO Dispute Settlement*, formada por cinco juizes ou ex-juizes das Cortes Federais.

Essa comissão deverá revisar as decisões adotadas pelo Órgão de Solução de Controvérsias da OMC que tenham sido proferidas em disputas envolvendo os EUA.

Outrossim, a Comissão deverá aconselhar o Congresso naqueles casos em que considerar que o painel ou o Órgão de Apelação estejam excedendo seus poderes, agindo arbitrariamente ou decidindo de forma contrária às decisões proferidas anteriormente.

A Comissão deverá tornar públicos seus relatórios juntamente com as opiniões neles incluídas, bem como, se entender necessário, proceder a audiências públicas solicitando sugestões acerca das decisões em referência.

Atualmente, o projeto encontra-se em análise pelo Comitê de Finanças.

19) Calçados

Em 2006, calçados constituíram o sexto maior item brasileiro de exportação para os Estados Unidos. De acordo com o MDIC/Secex, as exportações totalizaram US\$ 853 milhões.

A tarifa de importação nos Estados Unidos para calçados femininos de couro é de 10% *ad valorem* e, para os calçados de couro masculinos, 8% *ad valorem*.

Certos tipos de calçados brasileiros estão sujeitos a picos tarifários, como é o caso dos chinelos (*house slippers*) da posição HTSUS 6402.99.7015, com tarifa de 51,3% (a Tabela Aduaneira americana prevê tarifa mista de 90 centavos de dólar + 37,5% *ad valorem* para produtos com valor entre US\$ 3,00 e US\$ 6,50 o par).¹² De acordo com dados da USITC, o valor das importações americanas contabilizado no item HTSUS 6402.99.7015 foi de US\$ 6,58 milhões, dos quais 81,5% originários da China e 0,2% (US\$ 14.800) originários do Brasil.

20) Têxteis

As tarifas de importação para produtos têxteis encontram-se entre as mais altas aplicadas pelos Estados Unidos, podendo chegar a valores acima de 30% *ad valorem*. A nomenclatura norte-americana inclui também tarifas combinadas (*ad valorem* + específica) – no caso de alguns produtos contendo lã, a exemplo de ternos, de 16% mais 52 centavos/quilo. Em outras situações, por exemplo, quando o produto contém ornamentos, como bordados, um adicional tarifário pode ser aplicado.

O sistema de quotas norte-americano para importações de produtos têxteis, implementado inicialmente com base no Acordo Multifibras em 1º de janeiro de 1974, expirou em 31 de dezembro de 2004. Isso significou o fim das limitações quantitativas às exportações brasileiras desses produtos aos Estados Unidos.

Ocorre que as exportações brasileiras de têxteis para os Estados Unidos diminuíram em relação ao valor importado pelos Estados Unidos em 2005 (aproximadamente 20%). Isso se deve, sobretudo, ao aumento das importações provenientes dos países asiáticos, o que faz com que o Brasil perca mercado nos Estados Unidos.

¹² O equivalente à tarifa *ad valorem*, 51,3%, é resultado de cálculo baseado no preço-teto de US\$ 12,00 [(US\$ 12,00 x 0,375) + 0,90 x quantidade].

Em 2006, todavia, a participação dos produtos de algodão nas exportações brasileiras de têxteis para os Estados Unidos passou de 71% para 80%. Dentre os produtos de algodão, a categoria 363 (toalhas de algodão) continua sendo o principal item de exportação. Apesar de ter sofrido queda de 22,3% com relação a 2005, as exportações desse produto em 2006 totalizam mais de US\$ 106 milhões.

Dentre os produtos de fibra artificial, a categoria 666 (estofados e mobília) que até então era o segundo maior item de exportação para os Estados Unidos, com US\$ 52 milhões em 2004 e US\$ 51,2 milhões em 2005, registrou queda drástica em 2006 (exportações no valor de US\$ 3,6 milhões). Atualmente, o segundo lugar nas exportações de têxteis para os Estados Unidos é a categoria 659 (outros produtos de fibras manufaturadas), que totalizaram US\$ 9,37 milhões em 2006.

21) Sistema Geral de Preferências (SGP)

Em 2004 foram registrados US\$ 3,17 bilhões em importações norte-americanas de produtos brasileiros no âmbito do SGP, o que corresponde a um crescimento de 27,1% sobre o ano anterior. Em 2005 foram registrados US\$ 3,6 bilhões, correspondendo a um aumento de 14,5% em relação a 2004, segundo estatísticas divulgadas pela ITC. Já em 2006, o volume de importações norte-americanas de produtos brasileiros alcançou o montante de US\$ 3,73 bilhões de dólares, ou seja, 3% a mais do que o verificado no ano de 2005.

Ano	2003	2004	2005	2006	Variação 2005/2006
Total em US\$ 1,000	2,490,276	3,167,779	3,628,274	3,737,696	3%

Considerando tratar-se de programa unilateral de concessões tarifárias, o SGP não é, evidentemente, barreira ao acesso dos produtos brasileiros, antes pelo contrário. Caberia, no entanto, salientar que o SGP é utilizado pelo governo norte-americano como instrumento político de pressão sobre os países que dele se beneficiam. A utilização do SGP com esse propósito é contrária aos princípios que fundamentaram sua criação no âmbito da Unctad em 1970. Ademais, o SGP é, por vezes, aplicado de forma discriminatória em prejuízo das exportações brasileiras.

Exemplo de uso do SGP como instrumento de pressão indevida foi a petição apresentada pela *International Intellectual Property Alliance* (IIPA) no contexto da revisão de 2000 do programa. Como a legislação do SGP norte-americano prevê, entre as condições para concessão de tratamento preferencial, “proteção adequada” à propriedade intelectual dos Estados Unidos, aquela associação de empresas solicitou a remoção parcial ou total dos direitos do Brasil dentro do sistema, alegando descumprimento do requisito por parte do Governo brasileiro. Em janeiro de 2006, o Subcomitê do SGP do Comitê de Política Comercial, na sua revisão anual de 2005, resolveu encerrar a investigação, reconhecendo, assim, os esforços brasileiros para combater a pirataria.

Recentemente, o Brasil, juntamente com outros países, foi ameaçado de ter suas preferências revogadas. Em 16 de novembro de 2006, no contexto das deliberações para a renovação do SGP norte-americano, o Senador republicano da Carolina do Sul, Lindsey Graham, introduziu no Senado projeto de lei que visava à exclusão do Brasil do SGP (S.4066) por considerar que o País não estava comprometido de forma satisfatória com a liberalização comercial. Em função de gestões do Ministro de Estado, desta Embaixada e do setor privado brasileiro, com o apoio de associações e interesses privados norte-americanos, o projeto não prosperou e o SGP veio a ser renovado até 2008.

Em janeiro de 2007, o USTR publicou edital indicando as petições aceitas para a Revisão Anual do SGP referente ao ano de 2006. Foram aceitas 8 petições, todas solicitando dispensa dos limites de competitividade (*CNL waivers*), das quais 2 referentes a produtos brasileiros. A empresa Caraíba Metais S/A solicita dispensa do limite de competitividade para: (i) cátodos de cobre (*refined copper cathodes and sections of cathodes* – HTSUS 7403.11.00 – caso 2006-21); e (ii) fios de cobre (*refined copper wire with maximum cross-sectional dimension over 6mm not over 9.5mm* – HTSUS 7408.11.60 – caso 2206-22).

22) Cachaça

Em 2000, os Estados Unidos passaram a classificar a Cachaça como rum¹³, o que submeteu os

produtores brasileiros ao pagamento de um direito específico de 0.19 centavos por litro. Adicionalmente, passaram a requerer que constasse no rótulo do produto a expressão “rum brasileiro”. Além do ônus material incorrido pelos produtores brasileiros, caberia sublinhar que a mudança na classificação da Cachaça pelos Estados Unidos vem de encontro aos esforços de promoção daquele produto como uma bebida tipicamente brasileira.

Desde 2001, a Embaixada do Brasil em Washington vem realizando gestões junto ao *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau* (TTB), do Departamento do Tesouro, para tratar do assunto. Nesses encontros, apresentou os avanços alcançados internamente na diferenciação da cachaça como produto tipicamente brasileiro e dos estudos científicos realizados. Mencionou, também, a mudança feita na redação da linha tarifária 2208.40, no âmbito da Organização Mundial de Aduanas (OMA).

Os funcionários do TTB, por sua vez, esclareceram que a classificação da Cachaça como rum decorre da inexistência, no *Code of Federal Regulations* (CFR) dos Estados Unidos, de uma classe de bebidas denominada cachaça, com a descrição das características do produto, como ocorre com a tequila.

Tendo em vista a explicação dada pelo Governo dos Estados Unidos, foi encaminhado pleito dos produtores nacionais e do Governo brasileiro para que: a) a legislação norte-americana passe a reconhecer a Cachaça como bebida típica e exclusiva do Brasil, a exemplo do ocorrido com a tequila mexicana; e b) em decorrência desse reconhecimento, o produto seja autorizado a ser rotulado como tal, ficando desobrigado de ser rotulado como “rum brasileiro”. Até o momento, no entanto, as autoridades norte-americanas não responderam formalmente ao pleito apresentado. ■

¹³ Até essa data, a cachaça era importada como uma “especialidade de bebida destilada derivada da cana-de-açúcar”.

ANEXO I
ESTATÍSTICAS DO COMÉRCIO BILATERAL BRASIL - ESTADOS UNIDOS
EM MILHÕES DE US\$ FOB

Descrição	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Variação % 1997/2006	Variação % 2005/2006	Crescimento médio anual 1997/2006
Balança comercial Brasil - EUA (inclusive Porto Rico)													
A) Exportações destinadas aos EUA	9.407	9.872	10.849	13.366	14.378	15.535	16.692	20.341	22.472	24.431	159,71	8,72	11,19
B) Importações provenientes dos EUA	14.336	13.695	11.880	13.032	13.037	10.439	9.564	11.511	12.666	14.689	2,46	15,97	0,27
C) Saldo da balança comercial (A-B)	-4.929	-3.823	-1.031	334	1.341	5.096	7.128	8.830	9.806	9.742	-	-	-
D) Corrente de comércio (A+B)	23.743	23.567	22.729	26.398	27.415	25.974	26.256	31.852	35.138	39.120	64,76	11,33	5,71
Balança comercial do Brasil com o mundo													
E) Exportações brasileiras globais	52.990	51.140	48.011	55.086	58.222	60.362	74.084	96.475	118.308	137.470	159,43	22,63	11,17
F) Importações brasileiras globais	61.347	57.730	49.210	55.837	55.581	47.232	48.260	62.782	73.606	91.396	48,98	17,24	4,53
G) Saldo da balança comercial (E-F)	-8.357	-6.590	-1.199	-751	2.641	13.130	25.824	33.693	44.702	46.074	-	-	-
H) Corrente de comércio (E+F)	114.337	108.870	97.221	110.923	113.803	107.594	122.344	159.257	191.914	228.866	100,17	20,51	8,02
Participação dos EUA no comércio exterior brasileiro (%)													
I) Participação dos EUA no total das exportações brasileiras	17,75	19,30	22,60	24,26	24,70	25,74	22,53	21,08	18,99	17,77	-	-	-
J) Participação dos EUA no total das importações brasileiras	23,37	23,72	24,14	23,34	23,46	22,10	19,82	18,33	17,21	16,07	-	-	-
K) Participação dos EUA no saldo da balança comercial	-	-	-	-	50,78	38,81	27,60	26,21	21,94	21,14	-	-	-
L) Participação dos EUA na corrente do comércio exterior brasileiro	20,77	21,65	23,38	23,80	24,09	24,14	21,46	20,00	18,31	17,09	-	-	-

Fonte: Embaixada do Brasil em Washington/Secom (com base em dados da Secex).



Embaixada
do Brasil em
Washington

