



Embaixada  
do Brasil em  
Washington

# Barreiras

a Produtos e Restrições  
a Serviços Brasileiros no  
mercado dos Estados Unidos

2006

**FUNCEX**  **fundação  
centro de estudos  
do comércio  
exterior**  
*Ajudando o Brasil a expandir fronteiras*



**IBS**  
INSTITUTO BRASILEIRO  
DE SIDERURGIA

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

### **Funcex**

---

Site: [www.funcex.com.br](http://www.funcex.com.br)

E-mail: [funcex@funcex.com.br](mailto: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

EMBAIXADA DO BRASIL  
Washington, D. C.

# Barreiras

a Produtos e Restrições  
a Serviços Brasileiros no  
mercado dos Estados Unidos



Rio de Janeiro  
Abril de 2006



## Sumário

---

<b>Introdução</b> .....	<b>3</b>
<b>I. A política comercial dos Estados Unidos e as exportações brasileiras</b> .....	<b>3</b>
<b>II. A agenda de negociações comerciais dos Estados Unidos: resultados em 2005 e perspectivas em 2006</b> .....	<b>4</b>
<b>Américas</b> .....	<b>4</b>
<b>África/Ásia</b> .....	<b>5</b>
<b>Oriente Médio, região em relação à qual os Estados Unidos anunciaram, em 2003, intenção de concluir até 2013 a chamada MEFTA — “Middle Eastern Free Trade Area”</b> .....	<b>5</b>
<b>III. Evolução do comércio bilateral Brasil-Estados Unidos</b> .....	<b>6</b>
<b>1) Açúcar</b> .....	<b>7</b>
<b>2) Etanol</b> .....	<b>8</b>
<b>3) Tabaco</b> .....	<b>8</b>
<b>4) Soja</b> .....	<b>9</b>
<b>5) Carne bovina</b> .....	<b>9</b>
5.1) Carne <i>in natura</i> .....	9
5.2) Carne bovina processada .....	10
<b>6) Carne suína</b> .....	<b>10</b>
<b>7) Frango</b> .....	<b>10</b>
<b>8) Laticínios</b> .....	<b>10</b>
<b>9) Frutas e legumes</b> .....	<b>11</b>
9.1) Sazonalidade de tarifas .....	11
<b>10) Lei de Rotulagem por País de Origem (“Country of Origin Labeling” – COOL)</b> .....	<b>12</b>
<b>11) Subsídios à agricultura</b> .....	<b>12</b>
11.1) Pagamentos domésticos .....	12
11.2) Subsídios e apoio à exportação .....	12
<b>12) Algodão</b> .....	<b>13</b>
12.1) Resumo da situação atual de implementação das decisões do painel .....	13
12.2) Resumo da situação dos procedimentos legais na OMC .....	14
<b>13) Defesa comercial: direitos anti-dumping (AD) e anti-subsídios (AS)</b> .....	<b>14</b>
<b>14) Produtos siderúrgicos</b> .....	<b>15</b>
<b>15) Camarão: processo anti-dumping (AD)</b> .....	<b>16</b>
<b>16) Sucos de fruta</b> .....	<b>16</b>
16.1) Suco de laranja .....	16
16.2) Suco de limão concentrado .....	17
16.3) Suco de uva .....	17
<b>17) Têxteis</b> .....	<b>17</b>
<b>18) Sistema Geral de Preferências (SGP)</b> .....	<b>18</b>
<b>19) Serviços, investimentos, compras governamentais</b> .....	<b>18</b>
<b>Anexo I - Estatísticas do comércio bilateral Brasil-Estados Unidos</b> .....	<b>20</b>

O Relatório de Barreiras a produtos e serviços brasileiros no mercado dos Estados Unidos é um documento de divulgação tradicional, anual, da Embaixada do Brasil em Washington. Constitui identificação objetiva de questões relevantes para o Brasil em negociações comerciais com os Estados Unidos.

Em 2005, o Relatório foi objeto de livro publicado pela Edições Aduaneiras Ltda. e pela Lex Editora S.A. (Embaixada do Brasil em Washington. *Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos Estados Unidos*. São Paulo, 2005, 4a. edição). Em 2006, no contexto das comemorações do 30º aniversário da Funcex, o Relatório de Barreiras é divulgado na forma desta separata especial da Revista Brasileira de Comércio Exterior.

Pela própria natureza mais compacta de uma separata, esta versão de 2006 concentra-se na descrição tóxica e na atualização de informações sobre os obstácu-

los específicos a exportações brasileiras. Optou-se, assim, por não repetir informações de base, sobre aspectos mais gerais do regime de comércio exterior dos Estados Unidos – tais como a “Trade Promotion Authority” de 2002 (TPA), os mecanismos de subsídios previstos na Lei Agrícola de 2002, aspectos gerais da Lei de Comércio dos Estados Unidos e dos sistemas de preferências comerciais unilaterais dos Estados Unidos (andinas, caribenhas e africanas), e assim por diante. Nesses casos, o presente documento pode ser complementado por consulta ao Relatório de Barreiras de 2005.

Esta introdução traz atualização de desdobramentos mais recentes em temas relevantes para situar o contexto em que se inserem as barreiras a produtos brasileiros: (i) a política comercial dos Estados Unidos e seus efeitos para as exportações brasileiras; (ii) a agenda de negociações comerciais dos Estados Unidos; e (iii) a evolução do comércio bilateral Brasil-Estados Unidos.

## I. A política comercial dos Estados Unidos e as exportações brasileiras

---

Como aponta o relatório preparado pelo Secretariado da OMC para o exercício de revisão da política comercial dos Estados Unidos (“Trade Policy Review”; ver [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/tp261\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp261_e.htm)), no momento em curso naquela organização, o país tem no geral regime de comércio aberto e transparente. A própria magnitude do déficit comercial dos Estados Unidos em 2005, de US\$ 782 bilhões, é indicativa do grau de abertura de sua economia. Ao mesmo tempo, o relatório do Secretariado da OMC também aponta que “barreiras de acesso a mercados e outras medidas distorcivas, notadamente subsídios, persistem em algumas poucas – mas relevantes – áreas”. Essas barreiras localizadas, embora sejam uma exceção à regra geral, constituem, com justa razão, motivo de sérias preocupações para o Brasil. Concentram-se, justamente, em áreas nas quais o País é especialmente competitivo, na agrícola em particular.

O citado relatório da OMC registra que, em 2004, a tarifa de importação média (Nação Mais Favorecida – NMF) aplicada pelos Estados Unidos era de 4,9% no geral, e de 4% para bens industriais e 9,7% para produtos agrícolas (no caso do Brasil, conforme o mais recente relatório da OMC sobre o País, de novembro de 2004, tais números eram de, respectivamente, 10,4, 10,5 e 10,2%). As baixas médias das tarifas aplicadas pelos Estados Unidos encobrem, contudo, altíssimos picos tarifários, tais como as tarifas extra-quota de 350% para o tabaco, ou 164% para o açúcar (equivalente *ad valorem* médio em 2005). Ademais, 195 linhas tarifárias norte-americanas (pouco menos de 2% do total) estão sujeitas a quotas-tarifárias.

O Brasil desconhece picos tarifários da magnitude praticada pelos Estados Unidos na área agrícola, e não faz uso de quotas tarifárias. Excetuadas pouquíssimas

---

**Roberto Abdenur** é embaixador do Brasil em Washington. Secretário-Geral das Relações Exteriores em 1993-94. Foi Embaixador em Quito, Pequim, Bonn/Berlim e Viena.

linhas tarifárias de produtos sem maior relevância comercial (pêssego, coco e alguns tipos de laticínios), que podem ser de até 55%, todas as demais tarifas de importação agrícolas brasileiras situam-se na faixa de 0-20%. Ou seja: no caso do Brasil a média de 10,2% para as importações agrícolas é um retrato equilibrado do conjunto; no caso dos Estados Unidos, a média encobre altíssima proteção para produtos economicamente relevantes.

Há nos Estados Unidos importantes casos de picos tarifários também em produtos industrializados. O relatório do Secretariado da OMC, acima referido, menciona picos de 58% na área de calçados, ou 37,7% na área de produtos têxteis. A esses exemplos, poderiam ser adicionados os direitos específicos que se aplicam à importação de outros produtos industrializados, como o etanol ou o suco de laranja, cujos equivalentes *ad valorem* têm-se situado na faixa de cerca de 50%. Também para efeitos de comparação, recorde-se que a mais alta tarifa aplicada pelo Brasil para produtos industrializados é de 35%.

Além da proteção tarifária, preocupam ao Brasil outras barreiras à entrada de produtos estrangeiros nos Estados Unidos, tratadas neste Relatório, em especial (a) o ativismo no emprego de medidas de defesa comercial, de maneira muitas vezes incompatível com as normas da OMC, (b) a “barreira” indireta dos altos subsídios concedidos à agricultura norte-americana (distorção da competitividade relativa não só nos Estados Unidos, mas também em terceiros mercados) e (c) determinadas situações relacionadas à aplicação de normas sanitárias e fitossanitárias.

Desde a última edição do Relatório de Barreiras, houve sinais positivos, ainda que insuficientes, do Executivo norte-americano em áreas que são motivo de preocupação para o Brasil, acima mencionadas: (i) em

outubro de 2005, no contexto da Rodada Doha, os Estados Unidos apresentaram proposta que contemplaria a redução em 53% na soma do limite permitido de seus subsídios distorcivos à agricultura (“caixa amarela”; “caixa azul”; e “de minimis”) – ainda que insuficiente, este foi um passo na direção correta; (ii) em fevereiro de 2006, os Estados Unidos revogaram um dos programas de apoio ao algodão, o chamado STEP-2, conforme determinado pelo Órgão de Apelação no processo movido pelo Brasil — ainda que a adoção dessa medida fique muito aquém do cumprimento integral das determinações do OA, constituiu, também, exemplo de um passo na direção correta; (iii) em fevereiro de 2006, os Estados Unidos aprovaram a revogação da chamada Emenda Byrd, por meio da qual os peticionários de processos anti-dumping ou anti-subsídios eram ao final os beneficiários dos direitos recolhidos — devendo-se contudo fazer as ressalvas de que a revogação já deveria ter ocorrido muito antes, em cumprimento a decisão do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, e também de que essa revogação somente terá efeito a partir de 1/10/2007.

Apesar desses movimentos positivos em alguns pontos específicos, mantém-se inalterado, contudo, o quadro mais amplo do “protecionismo seletivo” da política comercial norte-americana. Continuam as exportações brasileiras de uma série de produtos relevantes a enfrentar barreiras significativas nos Estados Unidos, como dito acima — elevadas tarifas de importação (sobretudo para bens agrícolas); distorções provocadas pelos subsídios agrícolas; e aplicação com fins protecionistas de normas fitossanitárias e de defesa comercial. Dessa forma, os temas mencionados neste Relatório continuarão a ser objeto de atenção prioritária por parte do Brasil em negociações comerciais com os Estados Unidos.

## II. A agenda de negociações comerciais dos Estados Unidos: resultados em 2005 e perspectivas em 2006

Os Estados Unidos continuaram a implementar, em 2005, intensa agenda de negociações comerciais em várias frentes: multilateral, regional e bilateral (a chamada estratégia de “liberalização competitiva”). Da mesma forma que para o Brasil, contudo, a prioridade maior para os Estados Unidos, em 2006, será completar a Rodada Doha, no âmbito da OMC.

No que diz respeito a acordos de livre comércio (ALC's) bilaterais e regionais, faz-se a seguir levantamento de entendimentos em vigor, recém concluídos ou em negociação no presente momento:

### Américas

- Nafta (México e Canadá): em vigor desde 1/1/1994;

- Chile: em vigor desde 1/1/2004;
- CAFTA-RD (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e República Dominicana): assinado em 2004; aprovado pelo Congresso norte-americano em 2005; em vigor apenas para El Salvador, desde 1/3/2006 (sendo a Costa Rica o único país em que ainda está pendente a aprovação congressual);
- Peru: negociações concluídas em dezembro de 2005, expectativa de assinatura do acordo em abril de 2006;
- Colômbia: negociações concluídas em fevereiro de 2006, expectativa de assinatura do acordo em meados de 2006;
- Panamá e Equador: negociações em andamento, com previsão de conclusão iminente no caso do Panamá.

No caso da Alca, a Declaração Conjunta assinada por ocasião da visita ao Brasil do Presidente George W. Bush, em novembro de 2005, reafirma que o Brasil e os Estados Unidos mantêm seu compromisso com o processo, com base no compromisso de Miami. Naquele documento, ambos os países manifestaram a expectativa de retomada das negociações no momento oportuno. Deve-se contudo registrar a dificuldade objetiva de que, conforme o modelo de seus ALC's regionais e bilaterais, têm os Estados Unidos obtido amplas concessões, de alcance "TRIPS-plus", em áreas normativas como propriedade intelectual, regras de investimentos e compras governamentais. Esse modelo de acordo, como se sabe, não se coaduna com os interesses nacionais brasileiros. O País, de sua parte, tem enfatizado aos Estados Unidos que está disposto a iniciar, de imediato, negociações com vistas a um ALC em formato 4+1 (Mercosul-Estados Unidos), no âmbito do processo da Alca, focado nas áreas de acesso a mercados em bens e serviços — que são, no entendimento brasileiro, a essência de acordos de livre comércio. Os Estados Unidos, até o momento, não demonstraram interesse em relação a essa perspectiva oferecida pelo Brasil.

### África/Ásia

- SACU ("Southern Africa Customs Union"): sem previsão de data para a conclusão das negociações;
- Cingapura: em vigor desde 1/1/2004;

- Austrália: em vigor desde 1/1/2005;
- Tailândia: sem previsão de data para a conclusão das negociações;
- Coreia do Sul: início de negociações anunciado em fevereiro de 2006, com expectativa de conclusão ainda no corrente ano;
- Malásia: início de negociações anunciado em março de 2006.

### Oriente Médio, região em relação à qual os Estados Unidos anunciaram, em 2003, intenção de concluir até 2013 a chamada MEFTA — "Middle Eastern Free Trade Area"

- Israel: em vigor desde 1985;
- Jordânia: em vigor desde dezembro de 2001;
- Marrocos: em vigor desde 1/1/2006;
- Bahrein: legislação de implementação assinada pelo Presidente Bush em 11/1/2006;
- Omã: acordo assinado em janeiro de 2006;
- Emirados Árabes Unidos: expectativa de conclusão das negociações até o final de 2006.

Como se observa, o Executivo norte-americano buscará, em 2006, dar seguimento a sua ambiciosa agenda de negociações de ALC's. Terá de enfrentar, contudo, crescentes resistências internas à liberalização comercial, especialmente por parte do Congresso. Em 2005, o CAFTA-RD foi aprovado na Câmara de Representantes por dois votos apenas, mesmo havendo o próprio Presidente George W. Bush se empenhado pessoalmente na busca de apoios deputado por deputado. Os ALC's tornaram-se matéria central de confrontação partidária entre republicanos e democratas. O CAFTA-RD foi aprovado, essencialmente, apenas com votos de deputados republicanos. Essa polarização tende a apontar para crescentes dificuldades na promoção de uma agenda de livre comércio, em um contexto de preocupações cada vez mais generalizadas com as dimensões do déficit comercial (que, no caso das trocas com um país apenas, a China, superou a cifra de US\$ 200 bilhões em 2005).

O tratamento do açúcar em ALC's bilaterais dos Estados Unidos é um caso emblemático da dificuldade para enfrentar a força de determinados "lobbies" no Con-

gresso norte-americano. O produto foi excluído do ALC com a Austrália, e em outros acordos — como o CAFTA-RD, Peru e Colômbia — obtiveram os parceiros dos Estados Unidos apenas modestíssimos aumentos de quota, permanecendo o produto submetido a quotas tarifárias permanentes.

Outro fator a considerar em relação à agenda comercial dos Estados Unidos é a perspectiva, dada como certa nas atuais circunstâncias, de que não será renovada a presente “Trade Promotion Authority”, que expira em 1/7/2007 (ou, para ser mais preciso, 30/6/2007, dependendo da interpretação do texto). Sobreviria, assim, período em que o Executivo norte-americano ficaria desprovido de autorização para negociar acordos comerciais que pudessem depois ser votados no Congresso sob o procedimento de “fast track”. Essa mesma limitação ocorreu, mais recentemente, entre os anos 1995-2002 — período em que se negociou e implementou apenas o ALC com a Jordânia.

Como quer que seja, é importante ter presente a intenção do Executivo norte-americano de buscar número crescente de acordos de livre comércio bilaterais ou regionais, em paralelo à prioridade atribuída à OMC. Vai-se formando, cumulativamente, uma rede de des-

vantagens relativas para os exportadores brasileiros no mercado norte-americano (e também nos mercados dos terceiros países que assinam ALC's com os Estados Unidos). Há indicações, por exemplo, de deslocamento efetivo ou potencial de exportações de produtos brasileiros para os Estados Unidos, em favor de concorrentes mexicanos, após o Nafta, podendo ser citados produtos como açúcar, carnes, suco de laranja, etanol, calçados, siderúrgicos e têxteis (entre 1994-2005, período em que vigora o Acordo, o México acumulou com os Estados Unidos um saldo comercial de cerca de US\$ 312 bilhões).

Ao mesmo tempo em que mantém a disposição de negociar um entendimento comercial equilibrado com os Estados Unidos, focado em acesso a mercados, o Brasil continua a trabalhar, em outras direções, para fazer frente ao impacto da rede de ALC's negociada pelos Estados Unidos: (a) aprofundamento da liberalização comercial multilateral via OMC, no âmbito da Rodada Doha; (b) aceleração das iniciativas de integração na América do Sul; (c) fortalecimento de novas parcerias comerciais, com diferentes países e regiões do mundo; (d) busca de acordo comercial Mercosul-União Européia.

### III. Evolução do comércio bilateral Brasil-Estados Unidos

---

Os Estados Unidos são o principal destino das exportações brasileiras (a tabela ao final deste encarte ilustra a evolução do comércio bilateral, de acordo com dados brasileiros). De acordo com dados norte-americanos, as exportações do Brasil para os Estados Unidos cresceram de US\$ 21,1 bilhões em 2004 para US\$ 24,4 bilhões em 2005, com saldos comerciais, respectivamente, de US\$ 7,3 e US\$ 9 bilhões.

O crescimento nas exportações brasileiras para os Estados Unidos, em 2005, foi de 15,5%, ligeiramente superior ao aumento global das importações norte-americanas (13,7%). Em 2004, da mesma forma, as exportações brasileiras haviam crescido ligeiramente acima das importações globais norte-americanas (18,15 vs. 16,8%). Com isso, a participação brasileira no total de importações dos Estados Unidos (US\$ 1,675 trilhão em 2005) tem apresentado pequena evolução “na margem”: 1,42% em 2003, 1,44% em 2004 e 1,46% em 2005.

O Brasil ainda está distante, portanto, do *market-share* de 2,2% atingido vinte anos antes, em 1985 (em 2005, uma hipotética participação de 2,2% no total de importações norte-americanas teria representado exportações no valor de US\$ 33,5 bilhões). Mas o País decididamente reverteu a tendência que o havia levado a ter participação de apenas 1,1% do mercado norte-americano em 1999. No governo do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, o Brasil acumulou saldo comercial de cerca de US\$ 26,5 bilhões com os Estados Unidos.

Passando a utilizar estatísticas oficiais brasileiras, é importante ressaltar o crescimento consistente das exportações nacionais para os Estados Unidos no mesmo período 2003-2005: 8,8% em 2003; 21,8% em 2004; 11,8% em 2005. Ainda que tenham ficado aquém da expansão global das vendas externas brasileiras (de 21,1% em 2003; 32% em 2004; 22,63% em 2005), os números relativos aos Estados Unidos são significativos, por se tratar de mercado maduro em que há alta

concentração de vendas de produtos manufaturados (os quais, tradicionalmente, representam mais de 70% das exportações nacionais para os Estados Unidos).

Não se pode deixar de observar, ao mesmo tempo, que outros grandes países emergentes, como a China, Coréia do Sul ou México, souberam tirar melhor proveito do extraordinário aumento das importações norte-americanas, especialmente desde os anos noventa. Cabe, aqui, reconhecer as próprias deficiências brasileiras (períodos, já superados, de incertezas macroeconômicas; debilidades da oferta exportadora; “custo Brasil”). Mas não se podem ignorar, tampouco, os efeitos adversos das significativas barreiras ainda existentes no mercado norte-americano a importantes produtos de exportação do Brasil — barreiras que são descritas, a seguir, com o propósito de manter em pauta questões a serem tratadas de forma prioritária em negociações comerciais entre o Brasil e os Estados Unidos.

### 1) Açúcar

Nos Estados Unidos, a produção doméstica de açúcar de beterraba e de cana se beneficia, desde 1981, de um programa de apoio referendado, com poucas alterações, pela Lei Agrícola de 2002.<sup>1</sup> 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 meio de alocações de quantidades de comercialização por parte do Departamento de Agricultura (“Overall Allotment Quantities”). O açúcar importado, por sua vez, é sujeito a 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 Departamento de Agricultura e alocadas pelo 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 2006, que se iniciou em outubro de 2005, foi fixada inicialmente em 1,11 milhão de toneladas métricas, o mínimo consolidado na OMC. Para açúcar refi-

nado, a quota foi fixada em 49 mil toneladas métricas, das quais 27 mil reservadas a açúcar especial (mascavo, orgânico etc.). Posteriormente, o Departamento de Agricultura autorizou a importação suplementar de 861.832 toneladas métricas de açúcar, para suprir deficiências na oferta interna causadas pelos furacões que atingiram os Estados Unidos em 2005. Da quantidade adicional autorizada pelo USDA, 362.881 toneladas correspondem a açúcar refinado, das quais 25.000 toneladas foram alocadas ao Canadá e 59.349 ao México, e o restante distribuído na base do “first-come, first-served”.

A quota total de açúcar bruto atribuída ao Brasil para o ano fiscal de 2006, incluída a autorização suplementar acima, é de 260.522 toneladas métricas. Desse total, 168.603 toneladas correspondem à quota destinada ao Brasil no início do ano fiscal; 39.781 toneladas referem-se 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 (outubro de 2004 a setembro 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 2005, o equivalente *ad valorem* médio da tarifa específica foi de 164%** (menor, portanto, do que em 2004, em razão do aumento do preço internacional médio). Mais recentemente, em função do mercado aumento dos preços do açúcar no mercado internacional, o equivalente *ad valorem* tem sido inferior a 100%. No caso do produto refinado, a tarifa extra-quota, de US\$ 357,40 por tonelada, correspondeu a um direito específico *ad valorem* de aproximadamente 153% em 2005.

**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**

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

**de toneladas/ano).** Antes do “Sugar Program”, os Estados Unidos importavam 55% de seu consumo doméstico; hoje, cerca de 12%. As exportações totais de açúcar (“sugar, cane and beet”) do Brasil para os Estados Unidos subiram de US\$ 57,6 milhões (143.503 toneladas) no ano-calendário 2004 para US\$ 125,8 milhões (322.304 toneladas) em 2005, um aumento de cerca de 118% em valor e de 124% em quantidade.<sup>2</sup>

No ano fiscal de outubro de 2004 a setembro de 2005, contudo, em relação ao qual se deve calcular a utilização das quotas tarifárias, as exportações brasileiras totalizaram US\$ 58,4 milhões (149,9 mil toneladas), contra US\$ 66,9 milhões (169,5 mil toneladas) no período 2003-2004, significando uma variação negativa de 12,6% em valor e de 11,5% em quantidade.

## 2) Etanol

Diversas medidas protecionistas e de incentivo à produção de etanol doméstico dificultam, desde o início dos anos 80, o acesso do etanol brasileiro ao mercado norte-americano. Em 1978, foram introduzidos incentivos 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 “explodiu” – passando de 175 milhões de galões em 1980 a 4,2 bilhões de galões em 2005 (valor praticamente idêntico ao da produção brasileira, estimada em 15,9 bilhões de litros). A Lei de Energia de 2005 estabeleceu meta de consumo mínimo de 7,5 bilhões de galões ao ano até 2012.

O Brasil foi o principal exportador de etanol para os Estados Unidos em 2005, mesmo com a barreira representada pelo direito específico “temporário” de 54 centavos de dólar por galão, além da alíquota ad valorem de 2,5%. Foram vendidos para os Estados Unidos, no ano passado, US\$ 88,51 milhões, contra US\$ 76,85 milhões em 2004 (aumento de 15,2%).<sup>3</sup> Outros exportadores 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 anidro 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 294 milhões de galões em 2005. 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.

## 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 extra-quota 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). As exportações brasileiras de setembro de 2004 a agosto de 2005 (o “ano-quota” vai de 13 de setembro de um ano a 12 de setembro do ano seguinte) foram de 85.935 toneladas

<sup>2</sup> Fonte: USDA (<http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTImFatus.asp?QI=>).

<sup>3</sup> Fonte: United States International Trade Commission (<http://datawebisitic.gov>).

de tabaco do tipo “não-pulverizado”, que concentra a maior parte das exportações de tabaco sujeitas à quota. As exportações de outros tipos de tabaco foram de apenas 9,4 toneladas no período.<sup>4</sup>

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 proverá cerca de US\$ 10 bilhões em pagamentos de “transição”, desembolsados em dez parcelas anuais iguais no período 2005-2014, a serem financiados pela 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 para outros cultivos dos produtores menos competitivos. 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 60 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.

As exportações de tabaco do Brasil para os Estados Unidos somaram, no ano-calendário 2005, cerca de US\$ 163,29 milhões (77.175 toneladas métricas), segundo dados norte-americanos, contra US\$ 203,75 milhões (80.950 toneladas) em 2004 (variação negativa de cerca de 20% em valor e de 4,6% em quantidade).<sup>5</sup>

#### 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**

<sup>4</sup> Fonte: USDA (<http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTImFatus.asp?QI=>).

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

**são taxadas à proporção de 19,1%.** Alíquota dessa magnitude torna as exportações de óleo de soja brasileiro para os Estados Unidos praticamente proibitivas, tanto mais que as importações do Canadá, Israel, países andinos e do Caribe são isentas de taxaço. 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 os 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.<sup>6</sup>

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

##### 5.1) Carne *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 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 APHIS (“Animal and Plant Health and Inspection Service”), órgão do Departamento de Agricultura, e se encontrava na fase de revisão por diversas instâncias do Departamento de Agricultura 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

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

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.

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 extra-quota é de 26,4%. Em caráter preliminar, a ABIEC (Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne) estima que poderiam ser exportadas cerca de 100 mil toneladas de carne bovina aos Estados Unidos por ano, após a certificação do produto.

### 5.2) Carne bovina processada

A fiscalização da qualidade sanitária da carne bovina processada importada é de responsabilidade do “Food Safety and Inspection Service” (FSIS), agência do Departamento de Agricultura. São realizadas missões periódicas de inspeção em frigoríficos e processadores brasileiros, em estreita cooperação com o Ministério de Agricultura, bem como reinspeções aleatórias de produtos importados nos portos de entrada nos Estados Unidos.

Em 2005, o FSIS aumentou suas atividades de inspeção da carne importada, sobretudo para aferir a “equivalência” entre as práticas sanitárias dos países exportadores e aquelas implementadas nos Estados Unidos, com ênfase no HACCP (sigla em inglês para Sistema de Análise de Riscos em Pontos Críticos de Controle). Havendo o FSIS apontado deficiências nos serviços de controle sanitário brasileiros, o Governo brasileiro tomou a decisão de auto-suspender, temporariamente, em maio de 2005, as vendas para os Estados Unidos, de modo a poder adotar as medidas corretivas necessárias. Cumprida esta tarefa, os frigoríficos brasileiros foram sendo gradualmente autorizados a retomar as vendas, após novas auditorias do sistema brasileiro de inspeção da carne processada. O Brasil é o maior for-

necedor de carne processada para os Estados Unidos, e, em 2005, exportou um recorde de US\$ 204 milhões.

### 6) Carne suína

**Padrões sanitários proíbem a importação de carne suína do Brasil pelos Estados Unidos.** Para habilitar a exportação do produto brasileiro, em 2005 o Ministério da Agricultura submeteu, ao “Animal and Plant Health Inspection Service” (APHIS) do Departamento de Agricultura, 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. A área exportadora também deverá ser livre de aftosa.

### 7) Frango

**Embora seja o maior exportador de carne de aves do mundo, com US\$ 3,3 bilhões embarcados em 2005, 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 Departamento de Agricultura. 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.

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 subiram de US\$ 10,29 milhões em 2004 para US\$ 12,22

milhões (aumento de 18,75%), segundo dados norte-americanos.<sup>7</sup> 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 intra-quota é de 3,2 centavos de dólar por litro, e a extra-quota 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\$ 3,8 milhões em 2005, 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, com reservas num montante de 2.300 toneladas para Austrália, Canadá, Dinamarca, Alemanha e Países Baixos. A tarifa extra-quota, 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 2005, entretanto, as exportações de queijos brasileiros cresceram 48% em relação ao ano anterior, chegando a US\$ 5,96 milhões.

## 9) Frutas e legumes

O mercado norte-americano para frutas frescas e legumes importados está em significativa expansão. As exportações brasileiras para os Estados Unidos cresceram de US\$ 9,2 milhões em 1998 para um recorde de US\$ 39,6 milhões em 2005 (aumento de 52% em comparação com as exportações em 2004), principalmente em função do suprimento de uvas brasileiras do Vale do São Francisco. As exportações de uvas brasileiras aumentaram de US\$ 1,6 milhão em 2004 para US\$ 13,2 milhões em 2005.

O potencial de ampliação do mercado norte-americano para a exportação de frutas brasileiras é considerável, diante do quadro de contínua expansão do consumo. Não obstante, a manutenção **de restrições fitossanitárias e a demora nos processos de certificação funcionam como barreiras significativas**. Após três anos de negociações entre o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos

(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. A ampliação da área foi divulgada no dia 8/12/05 no Federal Register, publicação do governo norte-americano.

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. **Outro entrave são os “tratamentos especiais” requeridos e a exigência de que o ingresso de vários produtos se faça por portos específicos**.

Para os produtos com potencial de exportação para os Estados Unidos, mas ainda não certificados, a maior barreira é a complexidade do processo do Departamento de Agricultura 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 Comitê Consultivo Agrícola Brasil-Estados Unidos (CCA), criado em junho de 2003, é canal de diálogo entre o MAPA e o Departamento de Agricultura em que se espera obter encaminhamento satisfatório para problemas dessa natureza.

### 9.1) Sazonalidade de tarifas

Os impostos de importação de diversas frutas variam de acordo com a época do ano em que são importadas. A tarifa para uvas brasileiras, por exemplo, oscila de US\$ 1,13/m<sup>3</sup>, entre 15 de fevereiro e 31 de março, cai a zero de 1º de abril a 30 de junho e sobe a US\$ 1,80/m<sup>3</sup> no restante do ano, exatamente o período da entrada de quase todas as uvas brasileiras. As uvas mexicanas e chilenas são livres de taxaço.

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 taxaço em qualquer período).

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

do). 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 taxaço.

## 10) 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, ovinha 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 30/09/2004. Após muitos debates e propostas de legislação, a lei orçamentária “2004 Appropriations Act” adiou o prazo 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”.

## 11) 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).

### 11.1) Pagamentos domésticos

**Verificou-se aumento substancial dos pagamentos à agricultura entre os anos fiscais de 2004 e 2005** (primeiro dia de outubro do ano anterior a 30 de setembro do ano de referência), **de US\$ 10,57 bilhões para US\$ 20,18 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 2005, pelos principais cultivos subsidiados pelo governo norte-americano (entre parêntesis, os valores aproximados dos pagamentos acumulados entre 2001-2005): (a) milho: US\$ 6,2 bilhões**

**(US\$ 19,4 bilhões); (b) algodão: US\$ 4,24 bilhões (US\$ 13,3 bilhões); (c) trigo: US\$ 1,23 bilhão (US\$ 7,54 bilhões); (d) soja: US\$ 1,14 bilhão (US\$ 9,43 bilhões); e (e) arroz: US\$ 473 milhões (US\$ 5,37 bilhões)**. Cerca de 90% dos dispêndios em agricultura beneficiam esses cinco cultivos, que representam cerca de 25% apenas do valor total da produção agrícola do país.

Alguns componentes dos pagamentos diretos à agricultura em 2005, seguidos dos seus respectivos valores, são indicados a seguir: (a) pagamentos diretos: US\$ 5,23 bilhões; (b) pagamentos contra-cíclicos: US\$ 2,77 bilhões; (c) “loan deficiency payments”: US\$ 3,85 bilhões; e (d) “price support loans”: US\$ 5,8 bilhões. A última notificação dos Estados Unidos à OMC, a respeito de seus programas de apoio à agricultura, refere-se ao ano de 2001.

### 11.2) 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 Departamento de Agricultura 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 mandata 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 2005, US\$ 4,54 bilhões foram alocados ao GSM-102 para 14 países e 12 regiões – países bálticos e sudeste dos Balcãs, América Central e Caribe, Europa Central, África Oriental, Ocidental e Meridional, América do Sul, Sudeste asiático, Sudeste europeu e Oriente Médio. Os registros de operações totalizaram US\$ 2,16 bilhões. Turquia (US\$ 455 milhões), Coréia do Sul (US\$ 325 milhões) e Rússia (US\$ 294 milhões) despontam como os maiores beneficiários individuais. À América do Sul, tomada em conjunto, destinaram-se US\$ 900 milhões (US\$ 354 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.

## 12) 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 2005, a quota agregada foi de 20,2 mil toneladas e a quota do Brasil, de 280 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 57 centavos de dólar por libra)**. México, Austrália e Chile estão isentos dessas quotas.

Os subsídios ao algodão nos Estados Unidos, questionados pelo Brasil na Organização Mundial do Comércio, podem ser vistos como uma barreira ao produto brasileiro, na medida em que retiram sua competitividade no mercado norte-americano (e também em terceiros mercados). O processo iniciado pelo Brasil na OMC, mediante pedido de consultas aos Estados Unidos em setembro de 2002, concluiu-se em março de 2005, a favor do Brasil. A descrição desse contencioso se encontra na edição anterior deste relatório (2005).

### 12.1) Resumo da situação atual de implementação das decisões do painel

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 8/2/2006, o Presidente George W. Bush sancionou o “Deficit Reduction Act of 2005”, que revogou o programa STEP-2, a partir de 1/8/2006; (b) em 1/7/2005, o USDA adotou administrativamente medidas para descontinuar a concessão de garantias de crédito à exportação em operações de mais de três anos (GSM-103) e adequar os demais programas (GSM-102, para operações até três anos; e SCGP, para operações até 180 dias). Neste último caso, o Governo brasileiro ainda não concluiu seus estudos para verificar se as medidas de adequação administrativa foram

suficientes para eliminar o componente de subsídios dos programas de garantias de crédito a exportações.

No segundo caso, dos subsídios que causam prejuízo grave ao Brasil, não foram até o momento tomadas medidas por parte dos Estados Unidos, excetuada 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”.

### 12.2) Resumo da situação dos procedimentos legais na OMC

Em 17/8/2005, houve acordo entre as partes para suspender os procedimentos de arbitragem relativos aos subsídios proibidos ([http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm)). Em 21/11/2005, houve acordo entre as partes para suspender os procedimentos de arbitragem com respeito aos subsídios acionáveis ([http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm)). No momento da redação deste Relatório, o governo brasileiro continua a avaliar seus próximos passos neste contencioso.

### 13) Defesa comercial: direitos anti-dumping (AD) e anti-subsídios (AS)

Uma barreira especialmente nociva ao acesso de produtos brasileiros no mercado norte-americano são as investigações anti-dumping (AD) e anti-subsídios (AS) conduzidas pelos Estados Unidos. Nos setores siderúrgico e de ferro-ligas o problema torna-se ainda mais grave, 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 e “International Trade Commission”), 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.

Segundo estudo realizado pela Embaixada, 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 no fim desta seção), esse prejuízo aumentará em US\$ 165 milhões anualmente**. Nesse caso, o total de perdas acumuladas desde 1991 até 2005 já chega a US\$ 2,5 bilhões.<sup>8</sup>

Em 2005 houve a conclusão da investigação anti-dumping de camarão e início de investigação anti-dumping referente a importações de certos tipos de suco de laranja (ver itens específicos).

Entre os temas de maior preocupação quanto às práticas norte-americanas de aplicação de medidas de defesa comercial, cabe citar os seguintes:

#### *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 UE, Japão e outros países na solicitação de painel para examinar a questão no sistema de solução de controvérsias da OMC. O julgamento foi contrário 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 1/10/2007.

#### *Zeramento (“Zeroing”)*

Essa prática, de somente considerar no cálculo das margens de dumping operações em que o preço no mercado exportador é maior do que o preço de venda no mercado importador, e de ignorar operações em que ocorre o inverso, foi condenada em procedimentos no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. O Brasil continua a ser prejudicado por essa prática de “zeramento” por parte dos Estados Unidos.

#### *Cobrança indevida de direitos compensatórios*

A teoria do Departamento de Comércio norte-americano (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 fei-

<sup>8</sup> Lima-Campos e Vito, Tabelas 3 e 10, pp. 24 e 25.

ta pelos Estados Unidos, conforme o relatório WT/DS212/AB/R. A despeito de certas alterações na metodologia utilizada para o referido cálculo, a UE solicitou um painel de árbitros para julgar a adequação norte-americana. Em 17 de agosto de 2005, o relatório foi circulado e, em 27 de setembro, foi adotado pelo OSC. O Brasil continua sendo prejudicado pela falta de adequação dos Estados Unidos.

### **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. Esse equívoco levava o DOC a acrescentar esses impostos ao valor normal construído que será comparado ao preço de exportação para apuração de “dumping”. Nesses casos, geravam-se direitos “anti-dumping” mesmo quando não há diferença entre o valor normal e o preço de exportação. Em resposta a gestões do Governo brasileiro, o Departamento de Comércio, em julho de 1998, no contexto de decisão preliminar referente a silício metálico, reconheceu esse erro e corrigiu a metodologia. Desde então, a metodologia corrigida vinha sendo aplicada. Segundo esta, o ICMS pago na compra de matéria-prima, que tivesse sido compensado com ICMS recolhido em vendas domésticas, não seria mais considerado como custo de produção no valor normal construído. No entanto, com base em decisão pendente na Corte Internacional de Comércio dos Estados Unidos (CIT), corre-se o risco de o DOC reverter à metodologia errada, que não reflete o sistema do imposto indireto no Brasil.

### **Reembolso de impostos indiretos como o PIS/PASEP para fins de exportações**

Tal reembolso, que é permitido pelo Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) da OMC, é um subsídio não-acionável. O DOC, no entanto, 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.

### **Uso indiscriminado do critério de “best information available”**

O Governo brasileiro e os produtores nacionais continuam empenhados em responder a todas as pergun-

tas e solicitações do DOC durante investigações e revisões de direitos “anti-dumping” e compensatórios. Os resultados negativos do passado, causados pelo frequente desprezo dessas informações em favor de estimativas e/ou de informações prestadas pela indústria norte-americana (os chamados “fatos disponíveis”) têm diminuído, mas persistem. No caso do camarão, 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.

### **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 a seus representantes, 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 utilizadas para acusar o exportador brasileiro de praticar vendas abaixo de custo, 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.

## **14) Produtos siderúrgicos**

Produtos siderúrgicos, em geral, são os mais atingidos por investigações anti-dumping (AD) e anti-subsídios (AS) nos Estados Unidos, e também por medidas protecionistas de toda ordem nos últimos trinta anos, incluídas limitações quantitativas, nas formas de “voluntary restraint agreements” (VRAs) e acordos suspensivos, e patamares mínimos de preços. Entre 1989 e 2002, os Estados Unidos iniciaram 33 investigações contra 21 produtos brasileiros. Desse total, o aço respondeu por 76% das investigações e por 71% dos produtos investigados.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Lima-Campos e Vito, “O abuso e o arbítrio”, RBCE n° 76, FUNCEX, setembro de 2003, p.17.

Produtos como 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 nada fizeram para melhorar a situação. 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, 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 anti-dumping. Ou seja, virtualmente desapareceram as exportações brasileiras para os Estados Unidos desse importante produto.

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.<sup>10</sup> Considerando-se que **essas perdas aumentam na razão de US\$ 135 milhões por ano,**<sup>11</sup> a perda total até 2005 chega a cerca de US\$ 1,7 bilhão. O montante estimado dessas perdas, no entanto, ainda é muito inferior à realidade, já que não leva em conta: (a) o impacto sobre decisões de novos investimentos; e (b) o aumento de exportações que possivelmente teria ocorrido, na ausência das medidas restritivas.

Em 2005, a notícia positiva foi a revogação do direito anti-dumping referente a laminados a quente para a Cia. Siderúrgica Nacional e a Cia. Siderúrgica de Tubarão. Mas permanecem os direitos anti-dumping para a Cosipa e Usiminas.

## 15) Camarão: processo anti-dumping (AD)

Em 31 de dezembro de 2003, os pescadores de camarão norte-americanos deram entrada em petição anti-dumping 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 do processo se encontra na edição anterior deste relatório (2005).

**A decisão final de dumping, anunciada em fevereiro de 2005 estabeleceu as seguintes margens para os produtores brasileiros: CIDA (4,97%), EMPAF (7,94%), Norte-Pesca (67,8%) e demais exportadores (7,05%).** Não se pode dizer ao certo o que ocorrerá com essas margens, já que estarão sujeitas a revisões anuais, se solicitadas por qualquer das partes. As evidências oferecidas por investigações norte-americanas de produtos brasileiros nos últimos 14 anos, período coberto por estudo realizado na Embaixada, indicam que os direitos anti-dumping tendem a se perpetuar e a, eventualmente, impedir por completo a entrada das importações do produto afetado.<sup>12</sup>

A comparação das importações norte-americanas do produto brasileiro entre 2003, 2004 (ano da investigação) e 2005, com base nos dados da “International Trade Commission” (ITC), revela a **queda abrupta das exportações brasileiras**, 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**).

## 16) Sucos de fruta

### 16.1) 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.

O Brasil e a Flórida são competidores na indústria cítrica há mais de duas décadas. Nos anos 80, 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**

<sup>10</sup> Lima-Campos e Vito, p. 18.

<sup>11</sup> Idem.

<sup>12</sup> Lima-Campos e Vito, “O abuso e o arbítrio”, RBCE n° 76, FUNCEX, setembro de 2003. p. 4-27.

**tarifa *ad valorem* média de 47,5% em 2005) e 4,5 centavos de dólar por litro de suco não concentrado (equivalente a uma tarifa *ad valorem* média de 16,4% em 2005).**

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 1/1/2000; e, a partir de 1987, de direitos anti-dumping. No caso dos direitos anti-dumping, cinco empresas brasileiras conseguiram revogação dos mesmos 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 27/12/2004, uma nova investigação AD foi iniciada em fevereiro de 2005, envolvendo suco de laranja congelado e suco de laranja não concentrado.

**Em junho de 2005, em decisão preliminar, foram fixadas margens de 31,04% para a Fischer S/A, 24,62% para a Sucocitrico Cutrale S/A, 60,29% para a Montecitrus Indústria e Comércio Limitada e 27,16% para os demais produtores brasileiros. Estas margens foram revistas após decisão final do Departamento de Comércio, passando para 9,73%, 19,19%, 60,29% e 15,42%, respectivamente.** No caso da Fischer S/A, o direito será aplicado retroativamente à data da entrega da petição (90 dias antes do normal) por ter o Departamento de Comércio determinado existir “circunstâncias críticas” (alegado surto de importações entre a data de entrega da petição e a data da determinação preliminar).

A despeito desse resultado prejudicial, o ano de 2005 foi atípico em termos de exportações. Em função dos furacões que assolaram as costas da Flórida e do alastramento do cancro, a produção norte-americana sofreu queda significativa, o que obrigou os processadores a importarem mais do que o normal, apesar dos altos direitos anti-dumping em vigor. As importações do produto brasileiro nesse ano foram de US\$ 153,3 milhões.

A competitividade do Brasil no mercado dos Estados Unidos 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 Eradication 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 citricultora da Flórida. Estima-se que mais de 50% da capacidade de processamento do estado esteja hoje nas mãos de empresas brasileiras.

### 16.2) 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, 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 50%.

### 16.3) Suco de uva

As importações norte-americanas procedentes do Brasil totalizaram US\$ 3,5 milhões em 2005. O suco de uva concentrado brasileiro está sujeito a imposto de importação, fixado em 4,4 centavos por litro, que corresponde a uma taxa de 14,1% *ad valorem* em 2005.

## 17) 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.

Em 2005, a participação dos produtos de algodão nas exportações brasileiras de têxteis para os Estados Unidos passou de 67% para 71%. Dentre os produtos de algodão, a categoria 363 (toalhas de algodão)

foi o principal item de exportação, com US\$ 151 milhões. Dentre os produtos de fibra artificial, a categoria 666 (estofados e mobília) foi a mais exportada e, no total, foi o segundo maior item de exportação para os Estados Unidos, com US\$ 52 milhões em 2004.

### 18) 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 “International Trade Commission”.

Total	2003	2004	2005	Variação 2004-05
<i>Em US\$ 1.000</i>				
<b>Total</b>	<b>2,490,276</b>	<b>3,167,779</b>	<b>3,628,274</b>	<b>14.5%</b>

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 lista, entre as condições para concessão de tratamento preferencial, “proteção adequada” à propriedade intelectual dos Estados Unidos, aquela associação de empresas alegou que o Governo brasileiro não vinha cumprindo esse requisito, e solicitou a remoção parcial ou total dos direitos do Brasil dentro do SGP. 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.

### 19) Serviços, investimentos, compras governamentais

Em serviços, a navegação de cabotagem está reservada a embarcações de construção, propriedade, bandeira e tripulação norte-americana. A indústria pesqueira pode utilizar apenas navios de fabricação doméstica. Navios de bandeira dos Estados Unidos têm reserva de mercado para as exportações de produtos agrícolas. Há numerosas restrições nos setores financeiros e de serviços profissionais, estabelecidas em legislações estaduais.

As restrições a investimentos decorrem principalmente de legislação federal. O capital estrangeiro não pode deter mais de 49% de companhias aéreas norte-americanas, ou mais de 25% das ações com direito a voto. Há restrições à entrada de investidores nos setores de telefonia, radiodifusão e televisão.

Em compras governamentais, o “Buy American Act”, de 1933, institui condições preferenciais para o fornecedor nacional (preferências de preço, em geral, de 6%; de 12%, para pequenas e médias empresas; e de 50%, em licitações de equipamentos na área de defesa).

**MEDIDAS “ANTI-DUMPING” (AD) E ANTI-SUBSÍDIOS (AS) VIGENTES**

<b>Produtos</b>	<b>Direito</b>	<b>Imposto em</b>	<b>Exportadores / Direitos específicos (%)</b>
Suco de laranja congelado e concentrado	AD	06/01/2006	Fisher (9,73%), Cutrale (19,19%), Montecitrus (60,29%), Outros (15,42%)
Camarão congelado	AD	01/02/2005	CIDA (4,97%), EMPAF/Netuno (7,94%), Norte-Pesca (67,8%), outros (7,05%)
Vergalhões de aço para concreto	AD	28/01/2004	Outros (118%)
Cabos de aço carbono fundido	A S	22/10/2002	Gerdau (2,76%), Belgo Mineira (6,74%), Outros (5,64%)
Cabos de aço carbono fundido	AD	29/10/2002	Outros (74,35%)
Laminados a quente	A S	19/07/1999	CSN (6,35%), Usiminas e Cosipa (9,67%), Outros (7,81%)
Laminados a quente	AD	19/07/1999	Usiminas e Cosipa (43,4%), Outros (42,12%), CST e CSN (0%)
Canos e tubos de aço carbono sem costura	AD	03/08/1995	V&M (ex-Mannesmann) (14,60%), Outros (124,94%)
Silício-manganês	AD	22/12/1994	Outros (17,6%)
Barras de aço inoxidável	AD	21/02/1995	Outros (19,43%)
Cabos de aço inoxidável	AD	28/01/1994	Eletrometal (24,63%), Piratini e Villares (26,5%), Outros (25,88%)
Produtos planos de aço carbono sob medida	A S	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%)
Silício metálico	AD	31/07/1991	Rima (revogados), CBCC (0%), Minasligas (0,74%), Eletrosilex (61,58%), Outros (91,06%)
Chapas e tiras de latão	A S	08/01/1987	Outros (3,47%)
Chapas e tiras de latão	AD	12/01/1987	Outros (40,62%)
Conexões tubulares de aço com solda de topo	AD	24/10/1986	Outros (52,25%)
Forjados de ferro pesados para construção	A S	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%)

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

Descrição	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Var. % 2004/2005
<b>Balança comercial Brasil - EUA (inclusive Porto Rico)</b>											
A) Exportações destinadas aos EUA	9.312	9.407	9.872	10.849	13.366	14.378	15.535	16.692	20.341	22.741	11,80
B) Importações provenientes dos EUA	11.865	14.336	13.695	11.880	13.032	13.037	10.439	9.564	11.530	12.851	11,45
C) Saldo da balança comercial (A-B)	-2.553	-4.929	-3.823	-1.031	334	1.341	5.096	7.128	8.811	9.890	-
D) Corrente de comércio (A+B)	21.177	23.743	23.567	22.729	26.398	27.415	25.974	26.256	31.871	35.592	11,68
<b>Balança comercial do Brasil com o mundo</b>											
E) Exportações brasileiras globais	47.747	52.990	51.140	48.011	55.086	58.222	60.362	74.084	96.475	118.308	22,63
F) Importações brasileiras globais	53.301	61.347	57.730	49.210	55.837	55.581	47.232	48.260	62.835	73.551	17,06
G) Saldo da balança comercial (E-F)	-5.554	-8.357	-6.590	-1.199	-751	2.641	13.130	25.824	33.640	44.757	-
H) Corrente de comércio (E+F)	101.048	114.337	108.870	97.221	110.923	113.803	107.594	122.344	159.310	191.859	20,43
<b>Participação dos EUA no comércio exterior brasileiro (%)</b>											
I) Participação dos EUA no total das exportações brasileiras	19,50	17,75	19,30	22,60	24,26	24,70	25,74	22,53	21,08	19,22	-
J) Participação dos EUA no total das importações brasileiras	22,26	23,37	23,72	24,14	23,34	23,46	22,10	19,82	18,35	17,47	-
K) Participação dos EUA no saldo da balança comercial	-	-	-	-	-	50,78	38,81	27,60	26,19	22,10	-
L) Participação dos EUA na corrente do comércio exterior brasileiro	20,96	20,77	21,65	23,38	23,80	24,09	24,14	21,46	20,01	18,55	-

Fonte: Embaixada do Brasil em Washington/SECOM (com base em dados da SECEX).





## Embaixada do Brasil em Washington

O Relatório de Barreiras a produtos e serviços brasileiros no mercado dos Estados Unidos é um documento de divulgação tradicional, anual, da Embaixada do Brasil em Washington. Constitui identificação objetiva de questões relevantes para o Brasil em negociações comerciais com os Estados Unidos.

Em 2005, o Relatório foi objeto de livro publicado pela Edições Aduaneiras Ltda. e pela Lex Editora S.A. (Embaixada do Brasil em Washington. *Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços e Investimentos nos Estados Unidos*. São Paulo, 2005, 4a. edição). Em 2006, no contexto das comemorações do 30º aniversário da Funcex, o Relatório de Barreiras é divulgado na forma desta separata especial da Revista Brasileira de Comércio Exterior.

Pela própria natureza mais compacta de uma separata, esta versão de 2006 concentra-se na descrição tópica e na atualização de informações sobre os obstáculos específicos a exportações brasileiras. Optou-se, assim, por não repetir informações de base, sobre aspectos mais gerais do regime de comércio exterior dos Estados Unidos – tais como a “Trade Promotion Authority” de 2002 (TPA), os mecanismos de subsídios previstos na Lei Agrícola de 2002, aspectos gerais da Lei de Comércio dos Estados Unidos e dos sistemas de preferências comerciais unilaterais dos Estados Unidos (andinas, caribenhas e africanas), e assim por diante. Nesses casos, o presente documento pode ser complementado por consulta ao Relatório de Barreiras de 2005.

