

EMBAIXADA DO BRASIL
Washington, D.C.

Barreiras

a Produtos e Restrições a Serviços
e Investimentos nos EUA

4ª edição



Legal e Regulatória

São Paulo
2005


ADUANEIRAS
INFORMAÇÃO SEM FRONTEIRAS

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

2005

Proibida a reprodução total ou parcial.
Os infratores serão processados na forma da lei.

Edições Aduaneiras Ltda.

Tel.: 11 3120 3030 – Fax: 11 3159 5044
DDG: 0800 70 777 70
e-mail: aduaneiras@aduaneiras.com.br

LEX Editora S.A.

Tel.: 11 3124 3030 – Fax: 11 3124 3040
DDG: 0800 11 0122
e-mail: lex@lex.com.br

Sumário

Apresentação	7
I. A Política Comercial dos EUA e as Exportações Brasileiras	8
II. A Agenda de Negociações Comerciais dos EUA	11
III. Evolução do Comércio Bilateral Brasil-EUA.....	13
Resumo Executivo	17

I – Produtos

1. Produtos de Base.....	23
1.1. Açúcar	23
1.2. Soja.....	28
1.3. Algodão.....	30
1.4. Milho	33
1.5. Camarão: Processo AD e Certificação Ambiental	33
1.6. Carne Bovina	37
1.6.1. Carne <i>In Natura</i>	37
1.6.2. Carne Processada.....	39
1.7. Carne Suína.....	40
1.8. Frango.....	40
1.9. Frutas e Legumes.....	41
1.9.1. Aumentos Sazonais de Tarifas de Produtos Agrícolas	41
1.9.2. Barreiras Fitossanitárias	42
1.9.3. Frutas e Legumes Brasileiros Proibidos, Restritos e Admitidos no Mercado Norte-Americano.....	43
1.10. Tabaco	45

2.	Produtos Industrializados.....	48
2.1.	Aço	48
2.2.	Calçados.....	52
2.3.	Etanol	52
2.4.	Laticínios	54
2.5.	Sucos de Fruta.....	56
2.5.1.	Suco de Laranja	56
2.5.2.	Suco de Limão Concentrado	59
2.5.3.	Suco de Uva	60
2.6.	Têxteis.....	60

II – Serviços

1.	Serviços Profissionais – Advocacia	63
2.	Serviços de Comunicação – Telecomunicações	65
3.	Serviços Financeiros	66
3.1.	Seguros e Serviços Correlatos	66
3.1.1.	Seguros de Vida, Acidentes e Saúde	66
3.1.2.	Resseguros e Seguros de Retrocessão.....	67
3.1.3.	Serviços Auxiliares de Seguros.....	68
3.1.3.1.	Corretagem.....	68
3.1.3.2.	Agências	68
3.1.3.3.	Consultoria, Atuarial, Avaliação de Risco	69
3.2.	Bancos.....	69
3.2.1.	Restrições de Acesso a Mercado em Nível Federal	70
3.2.2.	Restrições de Acesso a Mercado em Nível Subfederal	71
3.2.3.	Restrições de Tratamento Nacional em Nível Federal.....	74
3.2.4.	Restrições de Tratamento Nacional em Nível Subfederal.....	74
3.2.5.	Comentários Finais	75
4.	Serviços de Transportes	76
4.1.	Transporte Aéreo.....	76
4.2.	Transporte Marítimo	77

III – Investimentos

1. Restrições ao Investimento Estrangeiro 79
2. Questões Tributárias 81

IV – Outros Temas

1. As Novas Exigências no Comércio com os EUA após 11 de Setembro de 2001 83
 - 1.1. Iniciativa para Segurança de *Containers* (*Container Security Initiative* – CSI) e Notificação Prévia de Embarque de Carga (*24 Hour Advance Notice of Cargo Manifests*) 83
 - 1.1.1. Iniciativa para Segurança de *Containers* 84
 - 1.1.2. Notificação Prévia de Embarque de Carga . 85
 - 1.2. Parceria Alfândega-Comércio contra o Terrorismo (*Customs-Trade Partnership Against Terrorism – CPAT*)..... 85
 - 1.3. Lei de Bioterrorismo (*Bioterrorism Act*) 86
2. *Antidumping*, Anti-Subsídios e Salvaguardas 88
3. Compras Governamentais..... 95
4. Exigências Consulares (Empresários)..... 97
5. Cláusulas Trabalhistas 97
6. Normas Técnicas, Sanitárias e Fitossanitárias 100
 - 6.1. Sistema Normativo..... 100
 - 6.2. HACCP 101
 - 6.3. Frutas e Verduras..... 102
 - 6.4. Rotulagem “Orgânica” 102
 - 6.5. Lei de Rotulagem por País de Origem (*Country of Origin Labeling – COOL*)..... 103
7. Propriedade Intelectual 104
 - 7.1. *Special 301* 105
 - 7.2. Combate à Pirataria de Direitos Autorais e o SGP 106
8. Sistema Geral de Preferências (SGP) 107
9. Preferências Regionais: ATPDEA, CBTPA, AGOA..... 109

10.	Subsídios e Apoio à Exportação	112
10.1.	Subsídios <i>Strictu Sensu</i> à Exportação Agrícola.....	114
10.1.1.	<i>Export Enhancement Program</i> (EEP)	114
10.1.2.	<i>Dairy Export Incentive Program</i> (DEIP).....	114
10.2.	Garantias de Crédito à Exportação	115
10.2.1.	<i>Export Credit Guarantee Programs</i> – GSM-102 e GSM-103	116
10.2.2.	<i>Supplier Credit Guarantee Program</i> (SCGP)	116
10.3.	Programas de Ajuda Alimentar.....	117

Anexos

ANEXO I

Perfil Tarifário do Comércio Brasil-EUA	122
---	-----

ANEXO II

Estatísticas do Comércio Bilateral Brasil-EUA.....	126
--	-----

ANEXO III

Principais Produtos da Pauta Exportadora Brasil-EUA.....	128
--	-----

ANEXO IV

Pauta Exportadora do Brasil para os EUA por Grau de Elab- oração	129
---	-----

ANEXO V

A Legislação Comercial dos EUA	130
--------------------------------------	-----

ANEXO VI

A Autoridade de Promoção Comercial (TPA).....	134
---	-----

ANEXO VII

Políticas Agrícolas dos EUA e a Lei Agrícola de 2002.....	141
---	-----

Índice Remissivo	145
-------------------------------	-----

Apresentação

Roberto Abdenur¹

O Relatório de Barreiras enfrentadas por produtos e serviços brasileiros no mercado dos Estados Unidos é uma publicação tradicional da Embaixada em Washington, com periodicidade anual, que tenho a honra de divulgar pela primeira vez após haver assumido a chefia do posto em abril de 2004. Este documento é fonte de referência para os negociadores comerciais, para os operadores de comércio exterior, e para todos os interessados em temas de comércio internacional, setor que tem se tornado cada vez mais relevante para a economia brasileira. Constitui identificação objetiva de questões importantes para o Brasil em negociações comerciais com os Estados Unidos.

Diferentemente das últimas edições, que eram normalmente concluídas em torno do mês de novembro, a redação da presente atualização do Relatório de Barreiras foi concluída no final do primeiro trimestre de 2005. Assim, a última edição, de novembro de 2003, está sendo agora atualizada em março de 2005. Esta nova data para divulgação tem o propósito de permitir que as sucessivas atualizações, sempre no final do primeiro trimestre, passem a partir de agora a refletir séries completas de dados anuais do comércio bilateral Brasil-EUA.

Além de uma atualização geral em relação à última edição, o presente Relatório de Barreiras traz informações sobre fatos novos ocorridos desde então, a exemplo, entre outros, dos seguintes: processo *antidumping* sofrido pelas exportações brasileiras de camarão em 2004; pedido de investigação AD contra as exportações de suco

¹ Embaixador do Brasil em Washington. Secretário-Geral das Relações Exteriores em 1993-1994. Foi Embaixador em Quito, Pequim, Bonn/Berlin e Viena.

de laranja, apresentado no final de 2004; andamento do processo de certificação, nos Estados Unidos, da carne bovina *in natura* brasileira; desdobramentos relativos ao mercado de etanol nos Estados Unidos; o tratamento dado ao açúcar nos acordos de livre comércio assinados pelos EUA com países centro-americanos e República Dominicana (CAFTA [“Central America Free Trade Agreement”]-RD) e com a Austrália.

Esta introdução ao texto sobre as barreiras enfrentadas por produtos brasileiros nos EUA traz comentários de natureza geral a respeito do contexto em que se inserem:

- i) a política comercial dos EUA e seus efeitos para as exportações brasileiras;
- ii) a agenda de negociações comerciais dos EUA; e
- iii) a evolução recente do comércio bilateral Brasil-EUA.

I. A Política Comercial dos EUA e as Exportações Brasileiras

De modo geral, o regime de comércio exterior dos Estados Unidos é aberto e transparente. Como observa o mais recente relatório do Secretariado da OMC a respeito da política comercial dos EUA, contudo, “persistem barreiras no acesso a mercado em um número pequeno, mas importante, de áreas (...). O apoio a atividades selecionadas, tais como agricultura e aço, (...) tem afetado o comércio global, em razão da importância da economia dos EUA” (*“Trade Policy Review – United States – Report by the Secretariat, WT/TPR/S/126”*; 17/12/2003; www.wto.org).

Essas barreiras localizadas, embora sejam uma exceção à regra geral, constituem, com justa razão, motivo da mais séria preocupação para o Brasil. Concentram-se elas justamente em áreas nas quais o País é especialmente competitivo, e por isso especialmente relevantes para as exportações nacionais. A Embaixada em Washington tem utilizado a expressão “protecionismo seletivo” para descrever a situação que afeta os exportadores brasileiros de produtos considerados sensíveis no mercado norte-americano, em especial nas áreas agrícola e siderúrgica.

O relatório da OMC registra que, em 2002, a tarifa de importação média aplicada nos EUA (tarifa de Nação Mais Favorecida – NMF) era de 5,1% – 4,2% para bens industriais e 9,8% para produtos agrícolas (no caso do Brasil, conforme o mais recente relatório da OMC sobre o País, de novembro de 2004, tais números são de, respectivamente, 10,4, 10,5 e 10,2%). Mas, se as tarifas médias são sem dúvida baixas nos Estados Unidos, o relatório da OMC logo recorda os “núcleos de proteção”: “Certos produtos, no entanto, recebem proteção tarifária na faixa de 50-350%, notadamente tabaco, amendoim, alguns laticínios, açúcar e alguns tipos de calçado; a maior parte das tarifas sobre têxteis e vestuário está na faixa de 15-30%. A escalada tarifária está presente em têxteis e vestuário, minerais não-metálicos e indústrias de metalurgia básica”. O referido documento não cita, mas poderia ter acrescentado, pelo menos duas outras situações particularmente nocivas para os exportadores brasileiros: os direitos específicos sobre as exportações de etanol e de suco de laranja.

A agricultura é a área de “proteção preferencial” da política comercial dos EUA. Além de picos como o de 350% para o tabaco extraquota, há neste setor, como recorda estudo do ICONÉ (Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais – www.iconebrasil.org.br), 167 linhas tarifárias acima de 30%, e 31 acima de 100%. O setor agrícola concentra, ainda, como consignado no relatório da OMC, número significativo de direitos específicos (cerca de 12% das linhas tarifárias dos Estados Unidos) e de quotas tarifárias (presentes em 1,9% de todas as linhas tarifárias), instrumentos amplamente utilizados pelos países desenvolvidos para a proteção de sua agricultura. O texto da OMC registra, ademais, que “para diversos produtos sensíveis, tais como açúcar e laticínios, tarifas extraquota proibitivas podem ter o efeito de restrições quantitativas de fato”. Quanto a bens industriais, segundo a OMC, a tarifa máxima aplicada pelos EUA chega a 58,5%, para certos tipos de calçado (35% no caso do Brasil, para automóveis, por exemplo).

O Brasil desconhece picos tarifários da magnitude praticada pelos EUA na área agrícola: excetuadas 15 linhas tarifárias de produtos com impacto comercial reduzido (pêssego, coco e alguns tipos de laticínio), nas quais as tarifas podem ser de até 55%, todas as demais

tarifas de importação aplicadas situam-se na faixa de 0-20%. Ou seja: no caso do Brasil a média de 10,2% para as importações de produtos agrícolas é um retrato equilibrado do quadro geral; no caso dos EUA, a média – na mesma faixa da brasileira – encobre alta proteção para um número selecionado, mas economicamente relevante, de grandes *commodities*.

Além da proteção tarifária, preocupam o Brasil outras barreiras à penetração de produtos nos Estados Unidos. É motivo de preocupação permanente o ativismo no emprego de medidas de defesa comercial, de maneira freqüentemente incompatível com as normas da OMC, como confirmado em várias condenações sofridas pelos EUA em painéis daquela organização. Tal ativismo é incentivado pela chamada Emenda Byrd – já condenada em painel da OMC – pela qual os peticionários de uma medida de defesa comercial são os beneficiários dos recursos recolhidos com a cobrança de direitos correspondentes. Os produtos siderúrgicos brasileiros são particularmente afetados nesta área da defesa comercial. Em 2004, também os camarões exportados pelo Brasil passaram a fazer parte dos setores atingidos.

Muitos produtos brasileiros sofrem ainda a “barreira” indireta dos altos subsídios concedidos à agricultura norte-americana (perdem competitividade relativa não só nos EUA, mas também em terceiros mercados). O algodão tornou-se caso emblemático, em razão do painel iniciado pelo Brasil na OMC.

Por fim, não podem deixar de ser vistas como uma barreira ao comércio determinadas situações relacionadas à aplicação de normas sanitárias e fitossanitárias. No caso da carne bovina *in natura* brasileira, por exemplo, o processo de certificação para sua admissão nos EUA, iniciado há três anos, em 2002, não tem ainda perspectiva de data para conclusão.

Em suma: as exportações brasileiras de uma série de produtos relevantes enfrentam barreiras significativas nos EUA, por meio de elevadas tarifas de importação (em especial para produtos agrícolas), regulamentos sanitários e fitossanitários, aplicação com fins protecionistas de regulamentos de defesa comercial (em especial para produtos siderúrgicos) e subsídios para a agricultura norte-americana.

II. A Agenda de Negociações Comerciais dos EUA

Os Estados Unidos continuaram a implementar, em 2004, ampla agenda de negociações comerciais em várias frentes: multilateral, regional e bilateral (chamada estratégia de “liberalização competitiva”). Da mesma forma que para o Brasil, a prioridade maior para os EUA, em 2005, é fazer avançar a Rodada Doha, no âmbito da OMC. No que diz respeito a acordos de livre comércio (ALCs) bilaterais e regionais, os negociadores norte-americanos têm atuado em várias direções. Desde a última edição do Relatório de Barreiras, em novembro de 2003, foram assinados acordos com a Austrália; República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua (RD-CAFTA); Marrocos e Bareine.

Já havendo assinado acordos com a Jordânia, Marrocos e Bareine no Oriente Médio, o USTR iniciou, em 2005, entendimentos também com os Emirados Árabes Unidos e Omã, com vistas à meta de conclusão, até 2013, de uma área de livre comércio envolvendo todos os países da região, a chamada MEFTA (*Middle East Free Trade Area*). A outra iniciativa regional de maior expressão de que participam os EUA é a ALCA, na qual – como se sabe – ocupam, em conjunto com o Brasil, a co-presidência das negociações. Nas Américas, em paralelo, há expectativa de parte do USTR de concluir, ainda em 2005, negociações com três países andinos (Colômbia, Equador e Peru) e com o Panamá. Deve-se ainda mencionar os entendimentos em curso com os países da União Aduaneira Sul-Africana (SACU) e com a Tailândia, mas nestes dois casos as indicações mais recentes não apontam para uma rápida conclusão de novos acordos.

A continuidade dessa ambiciosa agenda de negociações comerciais dependerá em muito de dois assuntos relacionados ao Congresso norte-americano. Ainda no primeiro semestre, o poder legislativo terá de decidir sobre a extensão, até 30 de junho de 2007, da presente autorização para negociações comerciais, a chamada TPA (*Trade Promotion Authority*), aprovada em 2002. As últimas indicações são de que o governo dos EUA obterá a prorrogação da TPA até 2007. Por outro lado, provavelmente também no primeiro semestre, o Congresso norte-americano decidirá sobre o CAFTA-RD. Neste caso, as perspectivas de voto favorável são mais incertas, dadas as resistências

de setores protecionistas. O governo Bush, que dispõe de maioria em ambas as casas do Congresso, tem posto muito empenho na aprovação do CAFTA, até porque uma derrota neste tema poria em jogo a agenda de negociações comerciais dos EUA.

No que diz respeito ao CAFTA-RD, vale registrar que, em açúcar – o produto em que mais seriam capazes de “fazer diferença no mercado norte-americano” – os países centro-americanos e a República Dominicana lograram alcançar, tão-somente, modestíssimo aumento de suas quotas de exportação (que continuarão a ser aplicadas em bases permanentes). E mesmo este discreto resultado tem sido suficiente para levantar sérias dúvidas sobre a possibilidade de aprovação do Acordo pelo Congresso norte-americano. No caso do Brasil, recorde-se, qualquer negociação comercial com os EUA implicaria “mexer” não somente com o poderoso *lobby* do açúcar, mas também com outros grupos de interesse não menos influentes, a exemplo dos produtores de etanol, tabaco, suco de laranja, carne bovina e produtos siderúrgicos, entre outros. Na negociação com a Austrália, o açúcar foi inteiramente excluído do acordo final.

Como quer que seja, é importante ter presente esta inflexão mais recente da política comercial dos EUA – ocorrida essencialmente a partir do ALC com o Canadá e logo depois com o NAFTA – no sentido de buscar número sempre crescente de acordos de livre comércio em bases bilaterais e/ou regionais. Como assinalado nesta e em precedentes edições do Relatório de Barreiras, há numerosas evidências sobre o deslocamento de exportações de produtos brasileiros para os Estados Unidos, em favor de concorrentes mexicanos, após o NAFTA (entre 1994-2004, período em que vigorou o Acordo, o México acumulou com os EUA um saldo comercial de mais de US\$ 262 bilhões). Entre os produtos brasileiros já afetados, ou potencialmente afetados, pela concorrência mexicana, podem ser citados o açúcar, carnes, suco de laranja, etanol, calçados, siderúrgicos e têxteis. Novos acordos de livre comércio, como o CAFTA-RD na área têxtil ou em açúcar, podem ampliar esta tendência, sendo parte deste quadro, adicionalmente, as preferências regionais em vigor para os países andinos, caribenhos e africanos.

Em todos esses casos de preferências tarifárias para competidores do Brasil, não cabe naturalmente falar de “barreiras” aos produtos nacionais – mas nem por isso deve-se deixar de continuar a seguir muito de perto os impactos negativos que tais acordos tiveram ou terão para o Brasil, e a considerar as opções para resguardar os interesses do País, não necessariamente excludentes entre si:

- a) aprofundamento da liberalização multilateral via OMC;
- b) busca de entendimento comercial preferencial com os EUA, com discussões sobre acesso a mercado em formato 4+1 no âmbito da ALCA;
- c) fortalecimento de novas parcerias comerciais, com diferentes países e regiões do mundo.

III. Evolução do Comércio Bilateral Brasil-EUA

De acordo com dados norte-americanos, as exportações do Brasil para os EUA cresceram de US\$ 17,9 bilhões em 2003 para US\$ 21,15 bilhões em 2004, com saldos comerciais, respectivamente, de US\$ 6,7 e US\$ 7,3 bilhões. O crescimento nas exportações brasileiras para os EUA em 2004, portanto, foi de 18,15% – acima do crescimento global de 16,9% nas importações norte-americanas. Com isso, a participação brasileira no total de importações dos EUA teve ligeiro incremento, de 1,42% em 2003 para 1,43% em 2004. Estamos de volta ao patamar de 1996 (1,42%), após o baixo nível de 1,1% em 1999. Ainda estamos longe, contudo, de voltar ao índice de duas décadas atrás, de 2,2% em 1985 – em 2004, uma hipotética participação de 2,2% no total das importações norte-americanas (US\$ 1,47 trilhão) teria sido equivalente a cerca de US\$ 32 bilhões.

Nos últimos dez anos (1995-2004), sempre de acordo com dados norte-americanos, o Brasil acumulou déficit de US\$ 5,17 bilhões no intercâmbio bilateral. Houve, entretanto, dois períodos nitidamente distintos: déficit de US\$ 22,57 bilhões entre 1995-2001; e superávit de US\$ 17,4 bilhões entre 2002-2004. Nesses mesmos dez anos, para efeitos de comparação, o México acumulou com os EUA superávit comercial de US\$ 264 bilhões. A Coreia do Sul, de mais de US\$ 94 bilhões. A China, caso à parte, acumulou saldo de US\$ 805 bilhões

nessa década de 1995-2004. Esses números ilustram de forma tópica, mas dramática, o fato de que os Estados Unidos têm sido a “locomotiva” para o crescimento da economia mundial.

Em edições anteriores deste Relatório de Barreiras, chamou-se a atenção para o fato de que, nas últimas duas décadas, o Brasil teve um crescimento relativamente modesto nas suas exportações para os Estados Unidos, em contraste com o crescimento exponencial nas vendas de concorrentes como o México, a China ou a Coréia do Sul. Parte da explicação podem ser as preferências comerciais de que se beneficiam países como o México, parceiro no NAFTA – mas esta linha de raciocínio é pelo menos em parte relativizada pelo sucesso exportador da China ou da Coréia do Sul, ambos sem qualquer tipo de tratamento preferencial no mercado norte-americano.

As barreiras comerciais dos Estados Unidos, por outro lado, são, sem dúvida, parte relevante da explicação, na medida em que o “protecionismo seletivo” norte-americano, antes referido, atinge desproporcionalmente muito mais as exportações brasileiras do que as de nossos principais concorrentes entre os grandes países emergentes. Não são eles grandes exportadores agrícolas, área de concentração de barreiras no mercado norte-americano.

Mas, tudo somado, não podem ser ignoradas outras razões, de natureza doméstica, para explicar o desempenho modesto do Brasil desde meados dos anos oitenta:

- a) períodos com taxas de câmbio desfavoráveis ao esforço exportador, especialmente entre 1994-1999, conjugados a incertezas macroeconômicas momentâneas (1999 e 2002, por exemplo), ambos fatores inibidores da realização de investimentos;
- b) debilidades de nossa oferta exportadora, por conta das deficiências acima referidas na realização de investimentos privados em setores com potencial de vendas no mercado externo;
- c) atraso na consolidação de mentalidade exportadora no país, que somente agora começa a se firmar;

- d) “custo Brasil” (deficiências de infra-estrutura, carga tributária, burocracia).

Um cenário hipotético de diminuição nas barreiras enfrentadas por produtos brasileiros levaria, sem dúvida, a aumento substancial de nossas exportações – mas, para resultados como os de outras grandes economias emergentes, são imprescindíveis avanços, ou sua consolidação, nas áreas internas antes mencionadas.

De positivo, é possível afirmar que temos, sim, tido avanços nessas áreas, já refletidos no extraordinário aumento das exportações em 2003-2004. O governo do Presidente Lula reforçou a trajetória de estabilização macroeconômica do País, bem como está empenhado em uma agenda de reformas microeconômicas para lidar com os desafios do “custo Brasil” (a exemplo das parcerias público-privadas para enfrentar as deficiências de infra-estrutura). E, também muito importante, nota-se nos últimos tempos um engajamento cada vez mais agressivo de nossos empresários em esforço exportador de grandes proporções – podendo 2005 vir a ser o ano em que finalmente o Brasil superará a marca de US\$ 100 bilhões de vendas no mercado externo.

Nos últimos dois anos, o crescimento nas exportações para os EUA ficou aquém do crescimento global das vendas brasileiras. Enquanto as exportações do Brasil cresceram 21,1 e 32%, respectivamente, em 2003 e 2004, as vendas para os EUA tiveram aumentos de 8,8 e 20,4% (empregam-se, aqui, dados brasileiros). Para a União Européia, os percentuais de aumento foram de, respectivamente, 19,8 e 30,9%.

Malgrado a comparação desfavorável com a UE nesse último biênio, cabe ter em mente que o maior dinamismo no comércio com a Europa tem dois claros componentes conjunturais: variações cambiais e de preços de *commodities*. As flutuações cambiais em 2003-2004 atuaram no sentido de dar maior competitividade às vendas para a UE (favorecidas pela forte valorização do euro frente ao dólar, o que compensou a valorização do real frente ao dólar) e, inversamente, no sentido de retirar competitividade das vendas para os EUA (em razão da já mencionada valorização do real frente ao dólar). No caso do aumento nos preços de *commodities*, é natural que tenha produzido

impacto muito maior no comércio com a UE, uma vez que nada menos do que 47% de nossas exportações para aquele destino em 2004 foram de produtos primários (contra apenas 8% no total das vendas para os EUA, que são sobretudo de produtos manufaturados).

Em uma visão de longo prazo, têm sido os Estados Unidos mercado de especial dinamismo para as exportações brasileiras. Conforme dados brasileiros, na década de 1995-2004 as exportações nacionais para os EUA cresceram de US\$ 8,7 bilhões em 1995 para US\$ 20,34 bilhões em 2004 (cerca de 134%), enquanto as exportações brasileiras para o mundo cresceram de US\$ 46,5 bilhões para US\$ 96,47 bilhões (cerca de 107%), e, para a UE, de US\$ 12,6 bilhões para US\$ 24,16 bilhões (cerca de 91%). Vale registrar, nessa mesma linha, que, em 2004, o valor do crescimento absoluto nas exportações brasileiras para os EUA, da ordem de US\$ 3,45 bilhões, é apenas superado pelo valor total nas vendas brasileiras, no mesmo ano, para não mais do que cinco parceiros comerciais (Argentina, Holanda, China, Alemanha e México, pela ordem).

Esses comentários de natureza geral ilustram a importância do mercado norte-americano para as exportações brasileiras. A sustentabilidade do crescimento de nossas vendas externas, elemento indispensável para o desenvolvimento nacional, não pode prescindir da continuação de um esforço concentrado, do governo e do setor privado, para ampliar a relação econômico-comercial Brasil-Estados Unidos. Nesse quadro mais amplo, o presente Relatório de Barreiras, como dito no início desta Apresentação, tem o propósito de contribuir para a identificação tópica de questões a serem tratadas de forma prioritária com vistas ao incremento do intercâmbio bilateral.

Resumo Executivo

- O presente Relatório descreve políticas e medidas, adotadas pelos Estados Unidos, que restringem o acesso a seu mercado. Constitui roteiro que permite identificar áreas prioritárias para negociações comerciais com os Estados Unidos.
- Persistem, em vários setores, barreiras consideráveis no acesso ao mercado norte-americano, em especial para produtos agrícolas e manufaturas de menor valor agregado: picos tarifários de até 350% (tabaco extraquota); numerosas quotas tarifárias para produtos agrícolas; subsídios à agricultura norte-americana; forma de aplicação de regulamentos sanitários e fitossanitários; aplicação com fins protecionistas de regulamentos de defesa comercial.
- Segundo a mais recente revisão, na Organização Mundial do Comércio, da política comercial dos EUA, sua tarifa média de importação era de 5,1% em 2002 (4,2% para bens industriais e 9,8% para produtos agrícolas). Tais médias encobrem altas tarifas em determinados setores, como observa o Secretariado da OMC: “certos produtos... recebem proteção tarifária na faixa de 50-350%, notadamente tabaco, amendoim, alguns laticínios, açúcar e alguns tipos de calçado; a maior parte das tarifas sobre têxteis e vestuários está na faixa de 15-30%”. O relatório da OMC não cita, mas poderia ter acrescentado, pelo menos duas outras situações de grande impacto em que se aplicam altas tarifas a produtos brasileiros: direitos específicos sobre suco de laranja e etanol. Ademais, os elevados valores de tarifas extraquota funcionam, na prática, como limites quantitativos para a importação de determinados produtos.

- O impacto concreto para o Brasil do protecionismo seletivo dos Estados Unidos pode ser ilustrado pela comparação entre:
 - a) a tarifa nominal média aplicada pelo Brasil, em 2004, para os 20 principais produtos de exportação norte-americanos para o mundo, de 11,66%; e
 - b) a tarifa média nominal dos Estados Unidos para os 20 principais produtos de exportação brasileira para o mundo, de 23,73% no mesmo ano.
- Os Estados Unidos – apesar de suas barreiras, concentradas em setores nos quais o Brasil é extremamente competitivo – são mercado essencial para o esforço de promoção das exportações brasileiras. Os EUA são o segundo mercado do Brasil no exterior, superados apenas pelo conjunto da União Européia (mas, em manufaturados, os EUA absorveram 28,2% de nossas vendas em 2004, contra 18,7% no caso da UE). Na década 1995-2004, as exportações brasileiras para o mundo cresceram 107%, mas 134% para os EUA (e 91% para a UE). Por outro lado, em 2003-2004 o crescimento das vendas brasileiras para os Estados Unidos ficou aquém do extraordinário crescimento global das exportações brasileiras.
- Além das barreiras ditas de fronteira, os pesados subsídios concedidos à agricultura norte-americana constituem elemento essencial para dificultar o acesso ao mercado dos Estados Unidos (além de provocarem distorções de mercado também em escala mundial, na medida em que o produto norte-americano torna-se artificialmente mais competitivo em terceiros mercados). Nas negociações da ALCA, os Estados Unidos opõem-se a entendimentos que limitem e disciplinem o apoio doméstico à produção agrícola.
- Açúcar em bruto: a quota alocada ao Brasil no ano-fiscal outubro de 2004/setembro de 2005, idêntica à de 2003-2004, é de 152.691 toneladas, ou 13% da quota tarifária total, de 1,11 milhão de toneladas. Importações extraquota são inviabilizadas por tarifa proibitiva de 15,36 centavos de dólar por libra, ou US\$ 338,70 por tonelada (equivalente *ad valorem* médio de 221% em 2004). As exportações do Brasil para os EUA 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 EUA importavam 55% de seu consumo doméstico; hoje, cerca de 12%.

- Soja: juntamente com outras nove safras prioritárias, tem tratamento privilegiado na obtenção de subsídios. O Departamento de Agricultura projeta pagamentos na faixa de US\$ 1,5 bilhão no ano fiscal 2004-2005, e US\$ 3,2 bilhões em 2005-2006 (somente com os programas de *commodities*). Segundo o *Environmental Working Group*, os subsídios entre 1998-2003 foram de US\$ 12,1 bilhões.
- Algodão: entre agosto de 1999 e julho de 2003, os produtores norte-americanos receberam US\$ 12,5 bilhões em subsídios, diante de safras com valor de US\$ 13,94 bilhões.
- Milho: os subsídios somaram US\$ 37,3 bilhões no período 1995-2003. Além de afetarem a situação de concorrência no mercado deste produto, tais subsídios se refletem nos mercados:
 - a) de açúcar (o seu sucedâneo feito a partir do milho, o HFCS, absorve 5% da produção nacional deste grão); e
 - b) de etanol (o produto norte-americano, à base de milho, absorve 14% da produção nacional).
- Camarão: foi iniciada em 2004 investigação *antidumping* contra as exportações brasileiras de camarão. O produto do Brasil, de criação em cativeiro, tem custos muito inferiores ao norte-americano, pescado em alto-mar. Segundo dados norte-americanos, as vendas brasileiras caíram de US\$ 96,7 milhões em 2003 para US\$ 40,7 milhões em 2004, o ano da investigação. Em fevereiro de 2005, foram anunciadas as margens aplicadas ao produto brasileiro: CIDA – 4,97%; EMPAF/Netuno – 7,94%; Norte-Pesca – 67,8%; demais exportadores – 7,05%.
- Carne bovina *in natura*: o processo de certificação da carne brasileira foi retomado em 2002. A análise de risco técnica foi concluída no primeiro semestre de 2004, mas até o momento a APHIS/USDA não concluiu a proposta de regulamentação, que terá de ser ainda submetida a consulta pública. O atraso excessivo na tramitação constitui, por si só, barreira indevida. A quota tarifária de exporta-

ções para os EUA 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 tarifa extraquota é de 26,4%.

- Carnes de frango e suína: tais produtos não têm certificação sanitária para vendas no mercado norte-americano.
- Tabaco: a principal barreira é a determinação de percentual mínimo de 75% de fumo doméstico na produção de cigarros, à qual se somam quotas tarifárias de importação e uma tarifa extraquota de 350%. A quota tarifária é de 151.200 toneladas – 80.200 das quais atribuídas ao Brasil. A quota brasileira no “ano-quota” novembro de 2003/outubro de 2004 foi inteiramente preenchida. Importações extraquota estão sujeitas a tarifa proibitiva de 350%.
- Suco de laranja: tarifa de 7,85 centavos de dólar por litro de suco concentrado (equivalente a tarifa *ad valorem* de 65% em 2004) e de 4,5 centavos de dólar por litro de suco não concentrado e não congelado (tarifa *ad valorem* de 18,4%). Em 1992, o Brasil tinha parcela de 90% das importações dos Estados Unidos; em 2004, 60%.
- Etanol: as vendas diretas brasileiras haviam praticamente desaparecido do mercado norte-americano nos anos oitenta, após medidas protecionistas como subsídios diretos e indiretos (milho) à produção doméstica, imposição de tarifas ao produto importado e sua retirada do Sistema Geral de Preferências. À importação do etanol aplica-se hoje uma alíquota *ad valorem* de 2,5%, além de direito temporário de 54 centavos de dólar por galão (equivalente aproximadamente a quatro litros). O etanol misturado à gasolina nos EUA recebe subsídio, hoje, de 51 centavos por galão. Em 2004, por razões conjunturais, o Brasil foi o principal exportador de etanol para os EUA (90 milhões de galões vendidos diretamente, de um total de 160 milhões importados por este país). O Brasil tem também exportado para os EUA via *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA): o produto, desidratado no Caribe, é isento de tarifa de importação até volume equivalente a 7% do consumo

doméstico nos EUA. Há iniciativa no Senado norte-americano para restringir tal possibilidade de triangulação.

- Segundo estimativa da Embaixada, as perdas decorrentes da imposição de direitos *antidumping* e direitos compensatórios contra produtos brasileiros foram de US\$ 1,8 bilhão no período 1991-2001, e de US\$ 2 bilhões se computados também os efeitos da simples abertura de um processo. Os produtos siderúrgicos responderam por 76% das investigações contra o Brasil entre 1989-2002. Em decorrência de investigações AD e AS, as exportações de laminados a quente para os EUA, que chegaram a ser de 368 mil toneladas por ano, passaram para 130 mil toneladas em 2000; 17 mil em 2002; zero em 2003; e apenas 107 toneladas em 2004. A investigação de maior impacto no ano passado atingiu o camarão de cataveiro, sobretudo do Nordeste. No final de 2004, foi apresentada petição para nova investigação AD contra o suco de laranja brasileiro. Nas negociações da ALCA, os Estados Unidos são contrários a entendimentos que disciplinem e tornem mais transparente a aplicação de instrumentos de defesa comercial. A *Emenda Byrd*, condenada em painel da OMC mas ainda aplicada pelos EUA, constitui incentivo indevido à abertura de novas investigações, na medida em que os petionários são os beneficiários diretos dos direitos recolhidos.
- Em diferentes itens deste Relatório, há registro de desvantagem real ou potencial do exportador brasileiro ante concorrentes mexicanos, em razão de preferências comerciais ao México no âmbito do NAFTA (açúcar, carne, suco de laranja, etanol, calçados, aço, têxteis). Preferências unilaterais (além do já citado CBTPA, os *Andean Trade Preference and Drug Enforcement Act* – ATPDEA, e *African Growth Opportunity Act* – AGOA) e outros acordos de livre comércio bilaterais/regionais, além do NAFTA, também retiram competitividade relativa das exportações brasileiras.
- O Relatório registra restrições no setor de serviços, em especial serviços financeiros (sobretudo em nível estadual) e telecomunicações. Por outro lado, as restrições a investimentos e à participação estrangeira em licitações nos EUA 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 de outros países nos setores de telefonia, radiodifusão e televisão. 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. 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).

I – Produtos

1. Produtos de Base

1.1. Açúcar

Os EUA são o quinto maior produtor mundial de açúcar – após Brasil, União Européia (tomada em conjunto), Índia e China – e o quarto maior importador. 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 2002.¹ O *Sugar Program* combina um sistema de sustentação de “preço mínimo” aos processadores de açúcar e restrições ao ingresso de açúcar importado, assegurando a manutenção do preço do açúcar doméstico em níveis artificialmente elevados.

O programa determina a concessão de empréstimos preferenciais aos processadores de açúcar, que os repassam aos produtores² a taxas de 18 centavos de dólar por libra de açúcar bruto de cana (US\$ 410/tonelada) e 21,9 centavos por libra de açúcar refinado de beterraba (US\$ 485/tonelada) – entre duas e três vezes o preço internacional da *commodity*. A produção serve como garantia e, caso os preços de mercado caiam abaixo do mínimo garantido, o processador/ produtor pode optar por entregar a produção aos estoques governamentais do Departamento de Agricultura, cancelando a dívida correspondente.

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

² No caso do açúcar de beterraba, o produtor é ao mesmo tempo processador do produto, e recebe diretamente o empréstimo.

A sustentabilidade do programa depende, obviamente, da manutenção de preços internos do açúcar elevados o bastante para desencorajar a entrega da produção aos estoques públicos. A outra face do *Sugar Program* consiste, portanto, no estrito controle das importações, graças a quotas tarifárias instituídas “temporariamente” em 1982 e posteriormente consolidadas na OMC, às quais se agregam quotas preferenciais para o México sob o NAFTA.

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*. Como nos anos anteriores, a quota tarifária de açúcar bruto para o ano fiscal 2005, que se iniciou em outubro de 2004, foi fixada no limite mínimo consolidado na Rodada Uruguai, 1.117.195 toneladas métricas. Para açúcar refinado, a quota foi fixada em 43 mil toneladas métricas, das quais 21 mil reservadas a açúcar especial (mascavo, orgânico etc.). Dentro da quota OMC, o açúcar bruto é livre de tarifa ou paga 0,63 centavo de dólar por libra, dependendo do país exportador. 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 2004, o equivalente *ad valorem* da tarifa específica foi de 221%. No caso do produto refinado, a tarifa extraquota, de US\$ 357,40 por tonelada, correspondeu a um direito específico *ad valorem* de 196% no ano passado.

A quota de açúcar bruto alocada ao Brasil para 2004/2005, idêntica à de 2003/2004, é de 152.691 toneladas métricas, ou 13,7% da quota tarifária total. Embora sejamos o segundo maior fornecedor na categoria, depois da República Dominicana, vale notar que nossas exportações para o mercado norte-americano caíram brutalmente desde a introdução dos controles de importação, no início dos anos 80, para menos de 15% do volume exportado naquela época (o Brasil chegou a exportar 1,5 milhão de toneladas para os EUA). Como regra geral, as quotas são integralmente preenchidas.

O *Sugar Program* norte-americano é uma das evidências da contradição entre o discurso pró-liberalização comercial e a prática de proteção a setores sensíveis, pouco competitivos internacionalmente, mas com grande peso político interno. O programa beneficia um pequeno número de produtores e processadores de açúcar (mil produtores de açúcar de cana e 9 mil produtores de açúcar de beterraba), com custos – cobertos pelo conjunto da sociedade – desproporcionalmente elevados em relação à contribuição do setor para a economia doméstica. O PIB somado dos setores de açúcar de cana e beterraba tem ficado em torno dos US\$ 2 bilhões,³ menos de 1% de uma produção agrícola total que chegará a US\$ 235 bilhões no ano de 2005. O suporte de preços, que se exprime em uma “medida agregada de apoio” calculada segundo regras da OMC, equivale a mais de US\$ 1 bilhão/ano, ou cerca de 50% do valor da produção. As perdas econômicas líquidas para a economia norte-americana como um todo estão estimulando a migração de indústrias usuárias de açúcar para países onde a matéria-prima é mais barata, como o Canadá.

A despeito desses problemas, os grupos favoráveis à reforma do programa de açúcar nunca tiveram sucesso em seu pleito de mudanças na legislação protecionista. Durante a tramitação da Lei Agrícola de 2002, a proposta de cortar um centavo do preço mínimo do açúcar não prosperou; também aboliu-se a multa incidente sobre a entrega dos estoques não-comercializados ao governo. Incluiu-se, porém, nova exigência – a de que o Programa do Açúcar seja operacionalizado, no limite do praticável, sem custos para o contribuinte (*no-net cost*), o que, na prática, exigiria o fim da acumulação de estoques públicos. Para tanto, o Departamento de Agricultura fica autorizado a determinar anualmente, caso estime necessário, quotas de comercialização (*marketing allotments*) de açúcar, que funcionam como controle da oferta interna, com repercussão positiva sobre os preços domésticos. Por outro lado, as quotas de comercialização serão

³ Os dados são da última notificação dos EUA à OMC, correspondente ao ano-mercado de 2001. Os indicadores do Departamento de Agricultura referem-se apenas ao volume produzido, estimado, para o ano 2004/2005, em 7,7 milhões de toneladas métricas. Antes do *Sugar Program*, os EUA importavam 55% de seu consumo doméstico de açúcar. Hoje importam cerca de 12%.

suspensas caso açúcar importado ingresse no mercado norte-americano em volume acima da soma das quotas OMC e NAFTA.

Os *marketing allotments* para a safra 2004/2005, anunciados em julho de 2004, montam a 8,1 milhões de toneladas curtas (7,3 milhões de toneladas métricas, aplicando-se o fator de conversão 1 tm = 1,1023 tonelada curta), discriminadas entre açúcar de beterraba (4,4 milhões) e de cana (3,7 milhões). A parcela a ser alocada a processadores e produtores individuais obedece a fórmula prevista em lei. Na prática, o sistema funciona como um controle de produção (pois o excedente aos *allotments* não poderá ser comercializado). Os estoques em mãos do setor privado estão subindo, já havendo atingido 1,7 milhão tm, e no médio prazo criarão pressão adicional sobre o mercado.⁴

O Brasil defende, naturalmente, o fim do mecanismo de sustentação de preços e das restrições à importação de açúcar. Advoga também a necessidade de revisar o sistema de alocação de quotas, retirando-se da lista de beneficiários aqueles países que, de 1982 para cá, deixaram de ser exportadores do produto e redistribuindo a quota de acordo com a participação dos fornecedores no total das exportações mundiais de açúcar.

Em tese, as negociações em curso no âmbito multilateral e regional ofereceriam a oportunidade para promover a liberalização progressiva do mercado açucareiro norte-americano. Essa foi a estratégia tentada pelo México, que, sob o NAFTA, negociou fórmula de quotas crescentes e redução progressiva da tarifa extraquota, com

⁴ Além das quotas de comercialização, há outros mecanismos previstos na legislação para reduzir o acúmulo de estoques. A *Farm Bill* 2002 autoriza o Departamento de Agricultura a operar o programa de *payment-in-kind* (PIK) – cessão de açúcar dos estoques públicos aos produtores contra a não-colheita de parte da produção. O PIK foi utilizado tanto em 2000 quanto em 2001. Em 2002, importadores norte-americanos foram autorizados a adquirir açúcar dos estoques públicos utilizando como moeda os “Certificados de Elegibilidade para Quota” (CQEs), adquiridos em “mercado secundário” dos exportadores que detinham licenças para exportar sob quotas tarifárias. Embora legal pelo prisma do direito interno americano, o mecanismo de troca de CQEs por açúcar doméstico tem efeito duplamente negativo: por um lado, reduz a oferta de açúcar no mercado doméstico, contribuindo para a manutenção dos preços elevados e, portanto, para a sobrevivência do programa; por outro, aumenta os estoques açucareiros no restante do mundo, pressionando para baixo os preços internacionais do açúcar, que hoje variam em torno de 7 a 8 centavos de dólar por libra.

acesso livre em 15 anos, ou 2008. A resistência do *lobby* açucareiro, entretanto, tem sido feroz. As concessões que o México obteve sob o NAFTA estão congeladas desde o final de 2001, em um contencioso bilateral que não dá sinais de poder ser resolvido a contento no curto prazo. O produto figura como “sensível” na *Trade Promotion Authority*, o que significa que eventuais reduções tarifárias devem ser negociadas caso a caso com quatro diferentes Comissões do Congresso. Mesmo a minúscula expansão da quota tarifária preferencial sob o acordo CAFTA-República Dominicana (concluído pelo USTR entre maio e agosto de 2004) – de 107 mil tm no primeiro ano de vigência para 151 mil tm ao fim de 15 anos, ou cerca de 1,7% da produção interna norte-americana – tem se revelado suficiente para dificultar enormemente a passagem do texto pelo Congresso norte-americano. O açúcar foi simplesmente excluído do acordo de livre comércio EUA-Austrália, firmado no início de 2004, e há fortes indicações de que se buscaria também excluí-lo no âmbito de uma eventual ALCA. Além disso, a *American Sugar Alliance*, poderosa entidade de classe setorial, não esconde sua intenção em ver o produto qualificado como “sensível” nas negociações da Rodada Doha, o que significará concessões muito modestas (mas ainda não definidas) em matéria de acesso adicional ao mercado doméstico norte-americano.

Apesar das pressões protecionistas, fala-se cada vez mais na incompatibilidade entre o *Sugar Program* e os objetivos de longo prazo da agricultura norte-americana. O acúmulo de estoques (privados) e a projeção de custos do programa do açúcar – teoricamente *no-net cost* – são elementos importantes dessa equação. Do mesmo modo, a antes firme aliança entre os *lobbies* do açúcar e do milho dá mostras de fadiga. Os produtores de xarope adoçante de milho perceberam, nos últimos anos, que o protecionismo açucareiro está criando problemas para seu potencial exportador. O Departamento de Agricultura e a própria *American Farm Bureau Federation*, maior entidade de classe dos produtores agrícolas norte-americanos, trabalham discretamente com idéias de reforma do sistema. Resta ver como a questão evoluirá na negociação e tramitação da próxima *Farm Bill*, que deverá entrar em vigor em 2008.

1.2. Soja

Os Estados Unidos são o maior produtor mundial de soja – 3,1 bilhões de *bushels*, ou 84 milhões de toneladas, na safra 2004/2005, com valor estimado na casa dos US\$ 18 bilhões de dólares. Trata-se do segundo maior cultivo do país depois do milho. O Brasil é o segundo maior produtor global, devendo, segundo projeções do Departamento de Agricultura dos EUA, colher cerca de 63 milhões de toneladas na safra 2004/2005. Em 2003/2004, o Brasil suplantou os EUA como maior exportador mundial – embarcando para o exterior 26 milhões de toneladas, contra 23,6 milhões de soja norte-americana. Comparados os custos de produção, a vantagem é nitidamente brasileira. O produto norte-americano torna-se competitivo como o brasileiro por força dos subsídios.

A soja, juntamente com nove outras *program crops* prioritárias,⁵ recebe tratamento privilegiado na obtenção de subsídios à produção. A *Farm Bill* 2002 garante aos produtores de soja um programa de garantia de preço mínimo, ou *loan rate* – quer na forma de empréstimo preferencial pré-colheita (*marketing loan*), quer como uma complementação do preço de comercialização obtido pelo produtor (LDP, ou *loan deficiency payment*), no valor de US\$ 5 por *bushel*, além de “pagamentos diretos”, fixos e desvinculados da produção corrente, calculados com base em 85% da produtividade por área plantada no período 1998-2001, à razão de 44 centavos de dólar por *bushel*, e pagamentos contracíclicos, estabelecidos sobre a mesma base de cálculo, que serão acionados quando os preços de mercado caírem abaixo de um preço-alvo fixado em lei – US\$ 5,80 por *bushel* (deduzidos o *loan rate* e o pagamento fixo).⁶

Nos anos fiscais de 2003 e 2004, o volume de subsídios concedidos à soja norte-americana foi bem menor do que o dos anos precedentes, em função dos altos preços do mercado internacional. A partir de meados de 2004, com a substancial queda dos preços, os

⁵ Trigo, milho, cevada, aveia, sorgo, algodão, arroz e “outras oleaginosas”, além de amendoim.

⁶ Análise da política agrícola norte-americana e da Lei Agrícola de 2002 figura no Anexo VII deste Relatório.

subsídios vêm subindo. O Departamento de Agricultura projeta pagamentos à soja (somente com os programas de *commodities*) na faixa de US\$ 1,5 bilhão no ano fiscal de 2005, até setembro, e US\$ 3,2 bilhões em 2006. Segundo o *Environmental Working Group*, ONG sediada em Washington, D.C., os subsídios pagos à soja entre 1998 e 2003 somaram US\$ 12,1 bilhões,⁷ levando o *Institute for Agriculture and Trade Policy*, de Minnesota, a calcular uma margem de *dumping* na exportação (venda abaixo do preço de custo) de 11,8% no período de 1997 a 2003.⁸ Em estudo preparado em 2001, o complexo sojicultor brasileiro estimou haver sofrido perdas de US\$ 800 milhões a US\$ 1 bilhão com os subsídios norte-americanos. O Brasil chegou a solicitar aos EUA consultas informais na OMC sobre os subsídios à soja, em 2002.

A expansão da produção e das exportações brasileiras de soja nos últimos anos preocupa consideravelmente os EUA. A partir de 2003, a *American Soybean Association*, entidade de classe da sojicultura local, decidiu partir para o ataque. Em depoimentos ao Congresso e notas à imprensa, acusa o Brasil de pirataria no uso de sementes geneticamente modificadas, sem pagamento de *royalties*, e de fornecer subsídios diretos à produção na forma de crédito rural. Estudo encomendado pelo Senador Charles Grassley (Republicano de Iowa, Estado que está entre os maiores produtores de soja dos EUA) ao Departamento de Agricultura concluiu, entretanto, que a alta competitividade brasileira na soja não deriva de subsídios, mas sim de baixos custos de produção, operações de grande escala e investimentos em modernização tecnológica.

Em matéria tarifária, a principal barreira norte-americana 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 EUA praticamente proibitivas, tanto mais que as importações de óleo de soja do Canadá, Israel, países andinos e do Caribe são isentas de taxaço.

⁷ *Environmental Working Group, Farm Subsidy Database*, novembro de 2004.

⁸ *WTO Agreement on Agriculture: A Decade of Dumping. United States Dumping on World Agricultural Markets, Institute for Agriculture and Trade Policy*, 2005.

1.3. Algodão

Os subsídios ao algodão nos EUA, 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, além disso).

O processo iniciado pelo Brasil na OMC, mediante pedido de consultas aos EUA em setembro de 2002, com respeito aos subsídios outorgados pelo governo norte-americano a seus produtores de algodão, concluiu-se em março de 2005, a favor do Brasil. Tratou-se de longo contencioso que demandou esforço conjunto do governo e do setor privado brasileiros.

O primeiro passo foi a referida solicitação de consultas, que resultaram inconclusivas. Em fevereiro de 2003, o Brasil apresentou ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) pedido de painel para examinar a questão, procedimento que, como de praxe na OMC, teve de ser repetido um mês depois, em face da objeção norte-americana. Em maio, como não houve acordo entre as Partes sobre a composição do painel, o Diretor-Geral da Organização indicou seus integrantes.

Seguiram-se três sessões de audiências perante o painel (julho, outubro e dezembro de 2003), número sem precedentes até aquele momento. Os conseqüentes relatórios, preliminar e final (WT/DS267/R), emitidos em abril e junho de 2004, respectivamente, concluíram de maneira favorável ao pleito brasileiro. Os EUA, conforme esperado, contestaram as decisões do painel, por meio de recurso junto ao Órgão de Apelação. Esse estágio do processo, que teve início em outubro de 2004 (WT/DS267/17), foi encerrado com a decisão divulgada em 3 de março de 2005 (WT/DS267/AB/R), mais uma vez a favor do Brasil, confirmando, na prática, os pronunciamentos do painel.

Os seguintes aspectos atestam a importância do questionamento feito pelo Brasil:

- a) Foi a primeira controvérsia da história da OMC a argüir:

- subsídios domésticos à produção, não apenas do algodão, mas de qualquer *commodity* agrícola: Entre agosto de 1999 e julho de 2003, os produtores norte-americanos de algodão receberam US\$ 12,5 bilhões a título de subsídios, segundo dados do próprio Departamento de Agricultura dos EUA. O valor da safra norte-americana no mesmo período foi de US\$ 13,94 bilhões, o que constituiu taxa de subsídios de 89,5%. Para cada dólar recebido pelos produtores locais, portanto, o governo dos EUA pagou-lhes outros 89,5 centavos de dólar. Entre 2001 e 2002, quando a safra montou a US\$ 3,080 bilhões, o pagamento do governo aos cotonicultores chegou a quase US\$ 4 bilhões, resultando em uma taxa de subsídios de 129,3% no período;
- subsídios norte-americanos específicos à exportação de produtos agrícolas (Pagamentos *STEP 2* e garantias de créditos à exportação);
- subsídios agrícolas sob a forma de garantias de créditos à exportação: O Brasil questionou os subsídios norte-americanos de garantia de crédito à exportação para a totalidade dos produtos agrícolas e não apenas aqueles concedidos ao algodão;
- subsídios agrícolas antes do fim da “cláusula de paz” (Artigo 13 do Acordo sobre Agricultura da OMC), a qual eximiu de questionamentos, sob certas condições, até 31 de dezembro de 2003, os subsídios domésticos concedidos à agricultura;
- a classificação, pelos Estados Unidos, de determinadas medidas como sendo “caixa verde” (*Production Flexibility Contract* e *Direct Payment*); e
- subsídios agrícolas como causa de “prejuízo grave”, nos termos dos Artigos 5 e 6 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) da OMC.

b) No contencioso, o Brasil apresentou as seguintes reclamações principais:

- a barreira do Artigo 13 do Acordo sobre Agricultura – a chamada “cláusula de paz” – não se aplica aos subsídios questionados pelo Brasil;
- a exemplo dos demais programas questionados, os subsídios *Production Flexibility Contract* e *Direct Payment* distorcem a produção e o comércio de algodão, ao contrário do que alegavam os Estados Unidos;
- o apoio doméstico norte-americano – da ordem de US\$ 13,1 bilhões entre 1999 e 2003 – causou prejuízo grave ao Brasil, em razão da depressão dos preços internacionais da fibra;
- as garantias de crédito à exportação – questionadas pelo Brasil não apenas em relação ao algodão, mas também quanto a todos os produtos agrícolas beneficiados (soja, milho e arroz, por exemplo) – são subsídios à exportação incompatíveis com o Acordo sobre Agricultura e o ASMC; e
- o programa *STEP 2* constitui subsídio proibido à luz do referido ASMC, por exigir a exportação ou o consumo do produto norte-americano em detrimento do importado.

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

1.4. Milho

O milho é o grão mais plantado dos EUA, com uma produção de 11,8 bilhões de *bushels* (295 milhões de toneladas), no valor estimado de US\$ 23 bilhões em 2004. As exportações norte-americanas, que corresponderam a cerca de 18% da produção doméstica em 2004, equivalem a 70% das exportações mundiais. Como as demais *crop commodities*, o milho se beneficia de amplos subsídios à produção, que somaram US\$ 37,3 bilhões no período 1995-2003 (US\$ 2,8 bilhões em 2003). A Lei Agrícola de 2002 fixou novos valores para os programas de apoio: pagamentos fixos desacoplados da produção, de 28 centavos de dólar por *bushel* (um *bushel* de milho equivale a 25 quilos); garantia de preços mínimos – com o *loan rate* fixado em US\$ 1,95/*bushel* entre 2004-2007; e os novos pagamentos contracíclicos, com o preço-alvo fixado em US\$ 2,63 /*bushel* em 2004-2007.

Os subsídios norte-americanos ao milho afetam o Brasil de várias maneiras. Primeiro, porque o Brasil está expandindo a produção doméstica e pretende consolidar-se como exportador do produto. Segundo porque, dada a versatilidade do produto e seus vários usos alternativos, o milho subsidiado americano representa a perspectiva de competição desleal em diversas áreas. Uma delas é a de adoçantes industriais – o HFCS, *high fructose corn syrup*, consome 5% da produção interna, sendo utilizado, graças a preços mais baixos, como sucedâneo do açúcar na produção de bebidas e refrigerantes. A outra é, evidentemente, a produção de etanol à base de milho, hoje consumindo 14% da safra doméstica da *commodity*, volume que pode aumentar (dificultando ainda mais o ingresso do etanol de cana brasileiro no mercado norte-americano). O aumento do subsídio ao milho na última Lei Agrícola ajuda a aumentar a competitividade do etanol combustível doméstico (que também recebe incentivos fiscais e proteção tarifária) em relação ao etanol importado, conforme o item 2.3 deste Relatório.

1.5. Camarão: Processo AD e Certificação Ambiental

Conforme esperado, 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 de operação são muito inferiores aos dos concorrentes norte-americanos (camarão pescado em alto-mar).

A decisão preliminar do Departamento de Comércio dos EUA (DOC), emitida em agosto de 2004, estabeleceu margens de *dumping* de 8,41% para a CIDA, 12,86% para a EMPAF (Maricultura Netuno), 67,8% para a Norte-Pesca, e de 23,66% para os demais produtores (69 *Federal Register* 52860, 30 de agosto de 2004).

A margem da Norte-Pesca, de longe a mais alta, não reflete a situação real das vendas dessa empresa, pois foi baseada em “fatos disponíveis”. O DOC, alegando não ter recebido certas informações, utilizou informações de custo de outra empresa, de porte muito superior, verticalizada. Essa prática gerou margem de *dumping* artificial, exageradamente alta para a Norte-Pesca. Apesar de distorcida, essa margem foi utilizada na apuração da margem média, que se aplica aos demais produtores (mais de 30, neste caso). Além disso, por ter se utilizado de margem obtida com fatos disponíveis, essa margem média violou as disposições do Artigo 9.4 do Acordo sobre *antidumping* da OMC.

Ou seja, além das conseqüências inibidoras inerentes às investigações de defesa comercial, que afetam significativamente as exportações,⁹ incidiram sobre as vendas brasileiras de camarão os efeitos da prática abusiva descrita no parágrafo anterior. Esses efeitos se refletem na comparação das exportações brasileiras nos primeiros sete meses de investigação com o mesmo período do ano anterior (sem investigação). O que se observa nessa comparação é que as exportações, de acordo com o sistema ALICE, caíram mais de 50% em valor (de US\$ 71 milhões para US\$ 33 milhões), e em quantidade (de 15,6 para 7,5 mil toneladas), com base no período janeiro-julho de 2003 e 2004.

⁹ Vide Lima-Campos e Vito, “O Abuso e o Arbítrio”, RBCE 76, FUNCEX, setembro de 2003, p. 4-27.

A decisão final do DOC, anunciada em fevereiro de 2005, modificou para melhor o nível das margens, principalmente a margem média que afeta a grande maioria dos exportadores brasileiros, a saber: CIDA (4,97%), EMPAF (7,94%), Norte-Pesca (permaneceu inalterada em 67,8%) e demais exportadores (7,05%). No entanto, após mais de um ano de investigação, as perdas se acumularam. Neste caso, a comparação das importações norte-americanas do produto brasileiro em 2003 e 2004 (ano da investigação), de acordo com a base de dados da *International Trade Commission* (ITC), órgão do governo norte-americano, revela queda ainda maior, de praticamente 60% no valor exportado (passou de US\$ 96,7 milhões em 2003 para US\$ 40,7 milhões em 2004).

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 indicam que os direitos *antidumping* tendem a perpetuar-se e a, eventualmente, impedir por completo a entrada das importações do produto afetado no mercado que aplica o direito.¹⁰

No caso do camarão marinho, a exportação para o mercado norte-americano está condicionada, desde meados dos anos 90, a uma certificação anual dos países exportadores, expedida pelo Departamento de Estado, que depende da existência, nas legislações nacionais, de programas ambientais compatíveis com aqueles em vigor nos EUA para a proteção de tartarugas marinhas¹¹ – em particular a exigência de que as redes para a pesca de arrasto do camarão em alto-mar estejam equipadas com dispositivos de escape para tartarugas, os TEDs (*Turtle Excluder Devices*).

A frota camaroneira do Nordeste brasileiro, que exporta para os EUA, converteu-se rapidamente ao uso dos TEDs; o governo brasileiro tornou claro seu compromisso com a proteção da tartaruga marinha, tanto com o internacionalmente reconhecido Projeto TAMAR,

¹⁰ Idem, *ibid.*

¹¹ A exigência está incluída em emenda de 1989 à Lei de Proteção a Espécies em Perigo de Extinção (*Endangered Species Act*).

como com a assinatura da Convenção Interamericana para a Proteção e a Conservação das Tartarugas Marinhas. Ainda assim, o Brasil tem sido repetidamente “descertificado” pelo Departamento de Estado.

O mercado só não se fechou inteiramente às exportações brasileiras porque a legislação norte-americana foi questionada na OMC, em painel solicitado pela Índia, Malásia, Paquistão e Tailândia. Em outubro de 1998, o Órgão de Apelação, em decisão final, determinou que a exigência de pesca com TEDs constitui “discriminação arbitrária e injustificada” ao comércio internacional, devendo os EUA modificar a legislação até o final de 1999. Em março de 1999, o Departamento de Estado publicou proposta de regulamentação prevendo maior flexibilidade e maior transparência no exame dos programas de proteção à tartaruga aplicados em outros países, levando em conta diferenças nas condições de pesca de camarões. Também em decorrência do painel, o Tribunal de Apelações dos EUA (*US Federal Court of Appeals*) permitiu que o Departamento de Estado autorizasse, em caráter excepcional, a importação de camarão proveniente de países que, mesmo não certificados, possam comprovar ser seu produto pescado por embarcações que utilizem os TEDs.

Muito embora a autorização excepcional tenha sido declarada inconsistente com a legislação interna norte-americana pela ITC, não houve, até agora, decisão de sustar a prática do Departamento de Estado. O Brasil, amparado em parecer de missão técnica que determinou, em fins de 1998, que TEDs estavam em uso “apenas pelas frotas do Norte (Nordeste) do País”, voltou a ser autorizado a exportar camarões da região, acompanhados do certificado de uso do equipamento requerido. O benefício, estendido também à Austrália, foi mantido até agora. Em abril de 2004, nova missão dos EUA confirmou o uso dos TEDs pela frota do Norte-Nordeste e avaliou as atividades de monitoramento por parte do IBAMA. Como resultado, foi referendada a autorização especial para exportar, embora o Brasil continue fora da lista de 38 países “certificados”.

A exigência de uso de TEDs e a “descertificação” brasileira tiveram, à época, impacto considerável sobre as exportações de cama-

ção do Brasil para os EUA, que caíram da média de US\$ 35 milhões anuais, até 1995, para cerca de US\$ 5 a 7 milhões entre 1996 e 1998. A partir de 1999, as exportações voltaram a crescer, em parte pela retomada do acesso do produto brasileiro do Norte-Nordeste, mas, sobretudo, pelo desenvolvimento da aqüicultura no Brasil, por sua vez atingida em 2004 pela investigação AD antes mencionada.

1.6. Carne Bovina

1.6.1. Carne *In Natura*

O mercado norte-americano continua fechado à importação de carne *in natura* (resfriada ou congelada) do Brasil. Os progressos registrados na prevenção e erradicação da febre aftosa pelo Brasil, entretanto, já são suficientes para viabilizar o processo de aprovação da carne *in natura* procedente de certas regiões do país para exportação ao mercado norte-americano.

O processo interno norte-americano de aprovação da carne é conduzido pelo APHIS, *Animal and Plant Health and Inspection Service*, órgão do Departamento de Agricultura, e comporta seis etapas principais:

- 1) preparação, por equipe do APHIS em cooperação com autoridades do país demandante, de documento técnico de análise de risco;
- 2) decisão do APHIS de introduzir nova regra de abertura de mercado e preparação de texto de *proposed regulation*;
- 3) revisão da *proposed regulation* por diversas instâncias do Departamento de Agricultura, e também pelo *Office of Management and Budget* (OMB) da Casa Branca, caso a proposta seja considerada *economically significant*;
- 4) publicação da *proposed regulation* no *Federal Register* (Diário Oficial), com prazo de 60 dias para comentários públicos;
- 5) processo de consulta pública e eventual introdução de modificações à *proposed regulation*;

- 6) redação da *final rule* (com revisão do Congresso, sem contudo necessidade de aprovação formal) e publicação no *Federal Register* para entrada em vigor.

O primeiro pedido de aprovação da carne brasileira foi apresentado ao Departamento de Agricultura em janeiro de 1999, meses depois da inclusão dos Estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul na lista de “zonas livres de aftosa, com vacina” da OIE (Organização Mundial de Saúde Animal, atual denominação do *Office international des épizooties* – Escritório Internacional de Epizootias). O processo de análise científica estava em curso quando eclodiu, em agosto de 2000, foco de aftosa em município gaúcho; o próprio Brasil solicitou aos EUA a suspensão temporária do processo, que só foi retomado em fevereiro de 2002. A análise de risco propriamente dita foi ultimada no primeiro semestre de 2004 e o Brasil espera, desde então, a publicação da *proposed regulation*, cuja redação alegadamente atrasou em virtude do deslocamento de pessoal do APHIS para cobrir a situação sanitária criada com a identificação de quatro casos de EEB (encefalia espongiforme bovina, ou “vaca louca”) nos rebanhos da América do Norte – três casos no Canadá, um nos EUA. As informações mais recentes (fevereiro de 2005) dão conta de que a redação da “regra” brasileira já foi retomada pelo APHIS, que continua a descrever o processo brasileiro como “prioritário”. A questão é um dos temas mais relevantes do Comitê Consultivo Agrícola bilateral. O atraso excessivo na tramitação da aprovação constitui, por si só, uma barreira ao comércio bilateral.

Os EUA são grandes produtores e importadores de carne bovina. Até o diagnóstico do primeiro caso de EEB, as exportações norte-americanas correspondiam a 9-10% da produção doméstica, mas declinaram drasticamente após esta data (272 mil toneladas exportadas em 2004, contra 1,1 milhão de toneladas em 2003). As importações cresceram em 2004, para 1,7 milhão de toneladas, em comparação a 1,4 milhão de toneladas de 2003. As importações de carne pelos EUA estão sujeitas a quotas tarifárias consolidadas durante a Rodada Uru-guai, exceção feita a Canadá e México, que se beneficiam de acesso livre sob o NAFTA. As exportações de carne canadense foram suspen-

sas em 20 de maio de 2003 em virtude de caso de “vaca louca” na província de Alberta; a retomada parcial e condicional das importações, sob diversos controles, continua a polarizar a indústria doméstica e o Congresso norte-americano. A quota tarifária consolidada é de 696.621 toneladas métricas, sobre a qual incide uma tarifa de 4,4 centavos de dólar por quilo, alocada majoritariamente à Austrália – 378.214 toneladas – e à Nova Zelândia – 213.402 toneladas. Argentina e Uruguai dispõem de 20 mil toneladas métricas cada, cabendo ao Japão 200 toneladas. A quota para “outros países” – sob a qual o Brasil poderá exportar para os EUA quando concluída a etapa aprobatória – é de 64.805 toneladas métricas. A tarifa extraquota é de 26,4%.

1.6.2. Carne Processada

Os EUA mantêm rigoroso sistema de fiscalização da qualidade sanitária de carne processada importada, implementada pelo *Food Safety and Inspection Service* (FSIS), agência do Departamento de Agricultura. São realizadas missões periódicas de inspeção em frigoríficos e processadores brasileiros que exportam para os EUA, em estreita cooperação com o Ministério de Agricultura, bem como reinspeções aleatórias de produtos importados nos portos de entrada nos EUA. Problemas pontuais eventualmente identificados são prontamente tratados pelas autoridades sanitárias dos dois países.

No momento de redação deste Relatório, está em curso auditoria do FSIS no Brasil. Em outubro de 2003, o FSIS alertou a Embaixada para o aumento de atividades de inspeção da carne importada pelos EUA, sobretudo para aferir a “equivalência” entre as práticas sanitárias dos países exportadores e aquelas implementadas nos EUA, com ênfase no HACCP (sigla em inglês para Sistema de Análise de Riscos em Pontos Críticos de Controle). Sendo identificados problemas, o FSIS requisita dos países exportadores um plano de ação para corrigir deficiências e proceder a inspeções de verificação. Em caso de avaliação negativa, o FSIS acena com a hipótese de suspensão da equivalência, com sérias conseqüências pelo prisma comercial. O Brasil é o maior fornecedor de carne processada para os EUA, tendo exportado quase US\$ 200 milhões em 2004.

1.7. Carne Suína

Padrões sanitários proíbem a importação de carne suína do Brasil para os EUA. Para habilitar a exportação do produto brasileiro, o Ministério da Agricultura deverá submeter 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 cólera suína (*Hog Cholera*), doença vesicular suína (*Swine Vesicular Disease*), e febre suína (*African Swine Fever*). Os requerimentos serão analisados conforme o processo regulatório norte-americano, similar (embora não idêntico) ao aplicado à aprovação da carne bovina *in natura*. Como no caso da carne de aves, o Brasil já indicou aos EUA a intenção de iniciar o processo de certificação, e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) está preparando os documentos necessários.

Os Estados Unidos são o terceiro maior produtor mundial de carne suína, depois da China e da União Européia. Dos 60 milhões de animais, cerca de 68% estão localizados na área conhecida como “Cinturão do Milho” (*Corn Belt*). A produção interna é beneficiada pelos grandes subsídios à soja e ao milho.

Para 2005, o Departamento de Agricultura dos EUA prevê que a produção de carne suína atinja 9,5 milhões de toneladas métricas, com exportações estimadas em 959 mil toneladas e importações de 506 mil toneladas. A maioria das importações, que representam apenas 5,6% do consumo anual dos EUA, são de carne suína do Canadá (81% do total) e da Dinamarca (13%).

1.8. Frango

Embora seja o maior exportador de carne de aves do mundo, com US\$ 2,8 bilhões embarcados em 2004, o Brasil não comercializa o produto nos EUA. O ingresso do frango processado no mercado norte-americano depende de que o sistema brasileiro de inspeção sanitária seja certificado como equivalente ao dos EUA 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. Em setembro de 2004, o Brasil indicou aos Estados Unidos, no âmbito do Comitê Consultivo Agrícola, a intenção de submeter petições para a autorização de exportação do produto processado e fresco/congelado. 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; as exportações para aquele mercado foram aprovadas a partir do dia 1º de agosto de 2002. No ano de 2004, a exportação ao Canadá montou a Cn\$ 50 milhões.

1.9. Frutas e Legumes

O mercado norte-americano para frutas e legumes importados está em significativa expansão desde 1980. As exportações brasileiras para os EUA cresceram de US\$ 9,2 milhões em 1998 para US\$ 36,9 milhões em 2003. Em 2004, caíram 30%, para US\$ 26 milhões, principalmente em função da queda das exportações de mangas, em razão das fortes chuvas do início do ano, que afetaram a fruticultura irrigada no Vale do São Francisco.

O potencial de ampliação do mercado norte-americano para a exportação de frutas brasileiras é considerável, diante do quadro vigente de expansão do consumo. Não obstante, a manutenção de restrições fitossanitárias e a demora nos processos de certificação funcionam como barreiras significativas. No que diz respeito a riscos de pragas, estão atualmente sob análise pelo Departamento de Agricultura a aprovação de áreas em Minas Gerais e Piauí para a exportação da lima ácida e o reconhecimento da ampliação da área livre de *Anastrepha grandis* no Rio Grande do Norte e Ceará. A publicação do projeto de instrução normativa relativa à expansão da área aprovada para a exportação de mamão da Bahia e do Rio Grande do Norte (atualmente apenas o município de Linhares, no Espírito Santo, encontra-se certificado), está prevista para breve.

1.9.1. Aumentos Sazonais de Tarifas de Produtos Agrícolas

Os impostos de importação de diversas frutas variam de acordo com a época do ano em que são importadas. A tarifa aduaneira

para uvas brasileiras, por exemplo, oscila de US\$ 1,13/m³, 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/m³ no restante do ano. 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). 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 é taxado em 4% e o caribenho isento). No restante do ano, o *cantaloupe* proveniente do Brasil é livre de taxaço.

1.9.2. Barreiras Fitossanitárias

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 da obtenção pelos importadores de Licenças prévias de importação. Praticamente 100% das importações de 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 EUA, mas ainda não certificados, a maior barreira é a lentidão da burocracia do Departamento de Agricultura no 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 (a exemplo do mamão papaia brasileiro, cujo processo de certificação demandou cinco anos). O Comitê Consultivo Agrícola Brasil-EUA (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 este tipo de problemas.

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

Frutas e legumes brasileiros proibidos

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

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

Admissíveis em todos os portos, com licença de importação

Abacaxi	Proibido no Havaí.
Agrião	
Alho e cebolas	
Aspargo	
Bardana	
Brócolis (<i>Brassica oleracea</i>)	
<i>Chestnut</i>	Tratamento com brometo de metila obrigatório.
<i>Dasheen</i>	
Durião	
Gengibre	
Inhame	Tratamento com brometo de metila obrigatório.
Maçã*	Tratamento de refrigeração obrigatório antes da entrada.
Mamão	Importações autorizadas somente de produtores certificados do Espírito Santo. Devem ser embarcadas acompanhadas de certificados fitossanitários e

	de origem. Tratamento com água quente obrigatório. Proibido no Havaí.
Mandioca	Proibida no Havaí, Porto Rico e Ilhas Virgens.
Manga	Tratamento com água quente obrigatório.
Melões	(<i>honeysuckle</i> , <i>cantaloupe</i> e melancia) – Toda encomenda deve ser acompanhada por um certificado emitido pelo MAPA no Brasil com a declaração: <i>Melons were produced in approved Anastrepha grandis-free production areas near Mossoró</i> . (Melões produzidos em áreas de produção aprovadas, livre de <i>Anastrepha grandis</i> , próximas a Mossoró.)
Milho verde	
Morango	
Palmito	
Raiz de lótus	
Uvas	Proibidas no Havaí. Tratamento de refrigeração obrigatório (<i>cold treatment</i>).

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

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

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

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

Alface
 Quiabo (vagem)

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

Agave (*Maguey*)

Amendoim (cru)

Babosa

Banana

Bulbo de lírio comestível

Cannonball fruit

Coco (sem casca, esverdeado, fibroso, ou sem água)

Cogumelo (fresco)

Cyperus corn

Macadâmia (sem casca)

Tamarindo (vagem)

Trufa

Bat nut (Trapa bicornis)

Maguey leaf (folha)

Matsutake

Singhara nu (Trapa bispinosa)

St. Johns bread (Caratonia selequa)

Waterchestnut

Walnut

1.10. Tabaco

O programa federal norte-americano de apoio à produção de tabaco foi instituído nos anos trinta, como a maioria dos mecanismos de suporte à agricultura norte-americana, e vigorou até o final de 2004. Combinava dois mecanismos: garantia de preço mínimo para o produtor e um programa de gestão de oferta, mediante estabelecimento de quotas anuais para comercialização do tabaco doméstico, distribuídas pelo Departamento de Agricultura a propriedades com histórico de produção passada. Preço e produção administrados pretendiam criar um mercado estável para produtores e manufaturas, o que não ocorreu. Com preços mínimos continuamente acima do preço de mercado internacional, a importação aumentou, determinando a necessidade de reduzir sistematicamente as quotas internas de comercialização. Em 1993, para conter as importações, o Congresso

norte-americano chegou a determinar que um mínimo de 75% do tabaco utilizado na fabricação de cigarros deveria ser de origem doméstica, regra de conteúdo doméstico incompatível com o sistema multilateral de comércio. O início de um processo de solução de controvérsias pelos países exportadores no âmbito do (então) GATT levou o governo norte-americano a entabular negociações bilaterais com os reclamantes, que resultaram no estabelecimento de uma quota tarifária de importação de 151.200 toneladas, distribuída entre os principais fornecedores. Ao Brasil coube uma quota de 80.200 toneladas/ano, mais de 50% da quota total.

A importação extraquota está sujeita a uma tarifa proibitiva de 350%. Dentro da quota, a maior parte do tabaco brasileiro paga uma tarifa – relativamente elevada – de 37,5 centavos de dólar por quilo, juntamente com um *assessment tax* variável. No ano-calendário de 2004, o Brasil exportou aos EUA 80.900 toneladas métricas de tabaco, no valor de US\$ 203,7 milhões. A quota alocada ao Brasil (cujo cronograma, no caso do tabaco, não corresponde ao ano-calendário, mas a um “ano-quota” que vai de 1º de novembro a 31 de outubro seguinte) foi efetivamente preenchida, pela primeira vez, no “ano-quota” 2003/2004. Outros países exportadores registram percentual de aproveitamento bem menor de suas respectivas quotas (que variam de 3 mil a 12 mil toneladas métricas). Importadores norte-americanos desejariam aproveitar as quotas não-preenchidas para importar tabaco brasileiro e, de modo geral, ver a quota brasileira ampliada; reportam, por outro lado, rumores de que o *lobby* dos produtores domésticos pretende trabalhar na direção inversa – reduzir as quotas de importação, medida que dependeria, naturalmente, de negociações com os “principais fornecedores” ao amparo do GATT/OMC.

Controles de oferta e restrições à importação não eliminaram os problemas dos produtores norte-americanos de tabaco. De um lado, em razão de queda na demanda – o consumo de tabaco caiu internamente; e o aumento da exportação de cigarros verificado nos anos 90 não se manteve. De outro, em função do próprio programa de subsídios, já que os elevados preços mínimos, capitalizados no “valor” da quota de comercialização (freqüentemente arrendada) e da terra, levaram a aumentos contínuos dos custos de produção. Depois de

pelo menos dois anos e vários projetos de lei, os produtores e detentores de quotas conseguiram que o Congresso dos EUA aprovasse, em outubro de 2004, um programa de *buyout* das quotas, forma de canalizar recursos para o setor e permitir aos produtores que assim o desejem migrar para outros cultivos. Incluído como Título VI do *American Jobs Creation Act of 2004* (que aboliu os incentivos fiscais condenados na OMC sob as leis *Foreign Sales Corporation* e *Extraterritorial Income Act*), o *Fair and Equitable Tobacco Reform* extinguiu as quotas de comercialização e a garantia de preços mínimos para o tabaco doméstico e instituiu um programa de compensação para detentores de quota e produtores ativos, que proverá US\$ 9,6 bilhões em pagamentos de “transição”, desembolsados em dez parcelas anuais iguais no período 2005-2014.

Os detentores de quotas receberão US\$ 7 por libra de sua quota básica em 2005; os produtores, US\$ 3 por libra de sua quota efetiva no mesmo ano; produtores que são detentores de quota recebem a soma dos dois valores, ou US\$ 10 por libra. O orçamento para o ano fiscal 2006 indica desembolso de US\$ 958 milhões/ano nos anos fiscais de 2005 e 2006, correspondentes aos pagamentos aos beneficiários do *buyout* no biênio. Recursos adicionais de US\$ 500 milhões serão alocados ao Departamento de Agricultura, como compensação às eventuais perdas relacionadas com escoamento de estoques em poder da *Commodity Credit Corporation* (CCC, braço financeiro do USDA), elevando o custo total da reforma a US\$ 10,1 bilhões. Os recursos necessários virão de uma taxa que será cobrada de manufaturas e importadores de produtos de tabaco, recolhida trimestralmente com base em suas respectivas fatias do mercado doméstico.

Como conseqüência da reforma, a partir de 2005 deixarão de existir restrições quantitativas ou geográficas à produção de tabaco. Estimativas preliminares dão conta de que o preço doméstico do tabaco pode cair pelo menos 50 centavos de dólar por libra nos próximos dois ou três anos, já que não estará mais inflado pelo subsídio do preço mínimo nem pelo alto custo da quota, e que a consolidação da produção em propriedades maiores permitirá aumento de safras com economias de escala.

2. Produtos Industrializados

2.1. Aço

Produtos siderúrgicos, em geral, são os mais atingidos por investigações *antidumping* (AD) e anti-subsídios (AS) nos EUA (ver item *antidumping*, anti-subsídios e salvaguardas) e por medidas protecionistas de toda ordem nos últimos 30 anos, aí incluídas limitações quantitativas, nas formas de 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.¹²

Produtos como chapas grossas, certos aços planos, fios-máquina de aço carbono e de aço especial e certos tipos de tubo continuam contingenciados por 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, especialmente por falta de cooperação do Departamento de Comércio dos EUA. O acordo de preços foi encerrado em fevereiro de 2002, e o acordo de quotas, em setembro de 2004.

Em função dessas restrições, nossas exportações de laminados a quente, que eram de 368 mil toneladas anuais, passaram para 130 mil toneladas em 2000, chegando a zero em 2003. Em 2004 as exportações foram de apenas 107 toneladas. Ou seja, as exportações brasileiras para os EUA nesse importante produto desapareceram por completo em função dessas restrições.

O setor siderúrgico norte-americano ainda está tentando modernizar-se e adequar-se a uma nova situação de mercado. Conforme trabalho do *American Institute for International Steel*, intitulado *Paying the Price for Big Steel*, a siderurgia norte-americana, já há algum tempo, caracteriza-se por usinas antiquadas e altos custos de produção, que se mantiveram através dos anos em função de subsídios governamentais e de um *lobby* poderosíssimo, capaz de influenciar o Congresso e o

¹² Lima-Campos e Vito, "O Abuso e o Arbítrio", RBCE 76, FUNCEX, setembro de 2003, p. 17.

Executivo a implementar medidas de proteção sempre que se sentissem ameaçados por importações. De acordo com Hufbauer e Goodrich, no trabalho *Steel: Big Problems, Better Solutions*, esse *lobby* conseguiu mudar as leis AD de modo a penalizar, como prática de *dumping*, importações feitas abaixo do custo médio de produção do produtor/exportador, embora isso seja prática comercial normal nos EUA.

Com o surgimento das *mini mills*, usinas modernas, de menor porte, não-sindicalizadas e com menores custos relativos de produção, a situação das usinas mais antigas agravou-se, levando estas a providenciar nova leva de petições AD e AS e novas investidas de seu *lobby* para conseguir mais proteção através de salvaguardas.

O governo norte-americano não resistiu a essas pressões e, em 2002, decidiu mais uma vez intervir para “salvar” a indústria. Assumiu as dívidas de previdência das mais tradicionais empresas integradas, tornando-as atrativas para investidores e assim incentivando o processo de reestruturação que se seguiu. Concomitantemente, em 5 de março do mesmo ano, o governo norte-americano implementou medidas de salvaguardas abrangentes, de forma a oferecer um prazo de três anos de proteção à reestruturação, o que, no caso do Brasil, significou restrições às exportações de diversos produtos, como segue:

- semi-acabados: quota tarifária de 2,5 milhões de toneladas, com aplicação de tarifas adicionais extraquota de 30%, 24% e 18%, no primeiro, segundo e terceiro anos, respectivamente;
- produtos acabados planos, barras a quente e a frio: tarifas adicionais de 30%, 24% e 18% no primeiro, segundo e terceiro anos, respectivamente;
- *flanges* de carbono: tarifas adicionais de 13%, 10% e 7% no primeiro, segundo e terceiro anos, respectivamente;
- barras e cabos inoxidáveis: tarifas adicionais de 15%, 12% e 9% no primeiro, segundo e terceiro anos, respectivamente;
- fios inoxidáveis: tarifas adicionais de 8%, 7% e 6% no primeiro, segundo e terceiro anos, respectivamente.

Essas medidas de salvaguarda, ademais de aplicarem-se em cima de restrições AD e AS já existentes, feriram os acordos da OMC em muitos aspectos, conforme relatório final de painel estabelecido no órgão de resolução de disputas da OMC, de 11 de julho de 2003 (WT/DS/OV/15). Segundo este, as medidas de salvaguardas ao aço impostas pelos EUA não estavam de acordo com pelo menos um dos seguintes pré-requisitos da OMC: demonstração insuficiente de:

- a) “desdobramentos não-antecipados”;
- b) “aumento das importações”; e
- c) “paralelismo”.

Os EUA notificaram o Órgão de Apelação em 11 de agosto no sentido de que iriam apelar da decisão do painel. As salvaguardas acabaram sendo revogadas pelos EUA em fins de 2003.

Os prejuízos causados por essas restrições foram consideráveis:

- a) unidade da CSN nos EUA correu o risco de permanecer não-competitiva, o que poderia ter levado ao fechamento da usina Heartland, caso as restrições às importações de insumos continuassem;
- b) na comparação das exportações brasileiras nos 12 meses anteriores às salvaguardas (março de 2001 a fevereiro de 2002) com os 12 meses posteriores (março de 2002 a fevereiro de 2003), observou-se que, enquanto as exportações de semi-acabados, de menor valor unitário, aumentaram 12%, as exportações de produtos acabados, de maior valor agregado, sofreram redução de 38%. Nos casos específicos de chapas grossas, laminados a frio e galvanizados, a queda foi bastante mais acentuada; e
- c) no contexto das salvaguardas, os EUA atenderam pedidos substanciais de exclusão de produtos da Austrália, Europa e Japão, em função, principalmente, de pressões exercidas por esses países no âmbito da OMC. No caso brasileiro, no entanto, a exclusão concedida para semi-acabados

foi de 250 mil toneladas para placas de baixo carbono, que correspondeu a 1/3 das necessidades brasileiras.

Na realidade, as perdas foram ainda maiores, entre outros fatores, porque:

- a) nossas exportações de semi-acabados ficaram impedidas de crescer além dos limites quantitativos, prejudicando inclusive investimentos realizados para o aumento da capacidade de produção no Brasil, como foi o caso da CSN, COSIPA e USIMINAS;
- b) investimentos, como o da CSN na aquisição da Heartland, foram prejudicados por mudanças posteriores de regras. Neste caso, as medidas de salvaguarda foram impostas após a concretização do investimento;
- c) em virtude do efeito cascata, nossas exportações para terceiros mercados enfrentaram ameaça de barreiras: fechamento dos mercados na Europa (salvaguardas com tarifas extraquota de até 26%); México (aumento de tarifas para 35%); Chile e Venezuela (medidas de salvaguardas), Malásia (aumento de tarifas para 50%); Tailândia e China (tarifas de 7% a 26%); e
- d) com a exclusão dos parceiros do NAFTA e, particularmente, do México, segundo maior exportador de semi-acabados de qualidade para os EUA, crescimentos de demanda nos EUA foram atendidos pelo produto mexicano, em detrimento das exportações brasileiras.

Entre 1991 e 2002, em razão de processos AD e AS iniciados nesse período, a perda para as exportações siderúrgicas brasileiras aos EUA foi de US\$ 1,3 bilhão, o que representa mais do dobro do valor do aço vendido pelo Brasil aos EUA em 2003.¹³ O montante estimado dessas perdas, no entanto, ainda é muito inferior à realidade, já que não leva em conta os prejuízos causados ao setor e à economia brasileira em função da queda dessas exportações.

¹³ Lima-Campos e Vito, p. 18.

O governo brasileiro tem questionado na OMC, através do processo de solução de controvérsias, diversas iniciativas norte-americanas protecionistas que violam os acordos de defesa comercial da OMC. Já foi citado o caso das salvaguardas, decidido contra os EUA, e já encerrado. O caso referente à Emenda Byrd, que permite a distribuição de direitos AD e AS aos petionários, foi decidido contra os EUA em 16 de janeiro de 2003 (WT/DS217/AB/R e WT/DS234/AB/R), mas os EUA ainda não se adequaram.

Ademais, a prática do Departamento de Comércio dos EUA de considerar que o subsídio permanece na empresa mesmo após sua privatização a preço de mercado, também mereceu condenação de painel, posteriormente confirmada por painel de apelação em dezembro de 2002 (WT/DS212/AB/R). Como no caso da Emenda Byrd, os EUA ainda não se adequaram a essa decisão, e direitos AS continuam a ser aplicados contra chapas de aço e laminados a quente brasileiros, praticamente impedindo essas exportações para o mercado norte-americano.

2.2. Calçados

Em 2004, calçados constituíram o segundo maior item brasileiro de exportação para os EUA. De acordo com o MDIC/SECEX, as exportações totalizaram US\$ 1,026 bilhão.

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

Certos tipos de calçado brasileiros estão sujeitos a picos tarifários, como é o caso dos chinelos, que chegam a ter tarifas de 55,72%.

2.3. Etanol

Diversas medidas protecionistas e de incentivo à produção e consumo 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 subsídio ao produto importado). Há países isentos da tarifa especial, ao amparo de regimes preferenciais: Israel, Canadá, México e os países da América Central e do Caribe (sob o *Caribbean Basin Trade Partnership Act* – CBTPA). O crédito fiscal interno amplia a competitividade da produção doméstica perante o etanol importado, visto que o preço de mercado do etanol nos EUA gira hoje em torno de US\$ 1,05-1,40 por galão.

Como conseqüência da política de apoio ao consumo do etanol doméstico, a produção interna “explodiu” – passando de insignificantes 175 milhões de galões em 1980 a 3,4 bilhões em 2004 (ainda abaixo da produção brasileira, que superou ligeiramente os 4 bilhões de galões). As projeções da *Renewable Fuels Association*, entidade de classe do etanol, são de que a produção alcançará 4 bilhões de galões em 2005. As importações, naturalmente, despencaram: corresponderam a menos de 7% do consumo interno em 2003 e a 4,5% em 2004 – 160 milhões de galões importados ante um consumo interno de 3,53 bilhões de galões. A rigor, dados os subsídios internos, os EUA só importam etanol combustível em virtude do alto custo de transporte entre as regiões produtoras, maciçamente localizadas no Meio Oeste, e as principais áreas consumidoras fora da região, Califórnia e Nova York.

Em razão de fatores conjunturais, o Brasil foi o principal exportador de etanol para os EUA em 2004, 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, no ano passado, 90 milhões de galões. Seguiram-se três países da CBTPA: Jamaica, com 39 milhões de galões exportados; Costa Rica, com 25 milhões; e El Salvador, com 6 milhões. Observe-se que o etanol CBTPA, que entra nos EUA sem pagamento da tarifa especial, é sobre-

tudo álcool anidro brasileiro desidratado no Caribe, dado que o etanol produzido nos países caribenhos e centro-americanos ainda não é competitivo para exportação.

Pelos termos do regime preferencial, produtores da região da CBTPA estão hoje autorizados a exportar aos EUA, 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 EUA – algo como 280 milhões de galões em 2005, supondo-se que o consumo fique próximo à produção interna americana. À vista disso, diversas grandes empresas investiram, nos últimos anos, em expansão da capacidade de desidratação de etanol importado no Caribe. Como a equação não interessa aos produtores de milho nem à indústria doméstica de etanol, que está expandindo extraordinariamente a capacidade instalada, foi introduzido em 2004 projeto de lei no Senado destinado a “capear” a exportação do etanol reprocessado no Caribe – com teto de 90 milhões de galões/ano. Embora a legislação não tenha ainda prosperado, continua em pauta, e pode resultar no fechamento dessa “janela” para exportação triangular do etanol brasileiro.

2.4. Laticínios

A Lei Agrícola de 2002 reautorizou o programa de suporte de preço ao produtor, fixado em US\$ 9,90 por 100 libras (45,3 quilos). Instituiu, além disso, um Programa Nacional do Leite que prevê, até setembro de 2005, pagamentos mensais de perdas de mercado (*market loss*) aos produtores, fixados em 45% da diferença entre o preço-alvo de US\$ 16,94 por 100 libras e o preço de mercado em Boston, até o limite de 2,4 milhões de libras de leite/ano por produtor individual. O programa de *market loss* consumiu mais de US\$ 2 bilhões desde seu lançamento em 2002 (o dobro das projeções iniciais) – e proposta para estendê-lo até 2007 consta do novo orçamento enviado pelo presidente Bush ao Congresso em fevereiro de 2005. O programa de sustentação de preços tem baixo impacto orçamentário, mas resulta em transferências ao produtor (“pagas” pelos consumidores) de mais de US\$ 4 bilhões/ano.

Além disso, a Lei Agrícola de 2002 estabelece a cobrança de uma taxa, a *dairy assessment levy*, sobre produtos lácteos importados

pelos EUA, equivalente à taxa recolhida sobre a produção interna de leite, em benefício do Conselho Nacional de Pesquisa e Promoção de Laticínios (*National Dairy Promotion and Research Board*). A taxa de laticínios original, incidente apenas sobre a produção interna, era utilizada para a promoção de produtos, como leite fresco, não comercializados internacionalmente. A nova legislação permite o uso da taxa arrecadada de produtores dos EUA para fins de promoção comercial de leite e derivados norte-americanos em mercados externos, mas estabelece que os recursos arrecadados com lácteos importados devem ser mantidos em separado, vedando explicitamente sua utilização para desenvolvimento de mercados de exportação. Em paralelo, o Departamento de Agricultura deve coordenar-se com o USTR para assegurar que a nova regra seja implementada de forma compatível com as obrigações comerciais internacionais dos EUA.

O programa de apoio doméstico estimula a produção e exportação de leite e – embora os EUA tenham exportado pouco mais de 7% de sua produção em 2004 – repercute significativamente na formação dos preços internacionais. Por outro lado, o acesso ao mercado interno é significativamente restrito; as importações de leite e derivados são majoritariamente canalizadas sob o regime de quotas tarifárias, quase todas preenchidas.

Além disso, o leite é uma das poucas *commodities* norte-americanas que ainda se beneficiam de subsídios diretos à exportação. O Programa de Incentivo à Exportação de Laticínios (*Dairy Export Incentive Program*) foi reautorizado até 2007 pela Lei Agrícola de 2002, nos termos vigentes na legislação anterior, de forma a cobrir o volume máximo consolidado na OMC. As alocações para o programa no período 2004/2005 (julho/junho) foram anunciadas em setembro de 2004, nos limites consolidados na OMC, mas ainda não houve “convites para exportar” com bônus, condição para o recurso ao benefício.

A indústria láctea norte-americana se beneficia, ainda, dos programas de ajuda alimentar internacional administrados pelo governo, que canalizaram, no ano fiscal 2003, cerca de 81 mil toneladas métricas de leite em pó desnatado, em transações no valor total de US\$ 154 milhões.

Embora o Brasil produza queijos de boa qualidade, quotas norte-americanas restringem as exportações para os EUA. No ano-calendário 2004, entretanto, as exportações de queijos cresceram 114% em relação ao ano anterior, chegando a US\$ 4 milhões; as exportações de “outros lácteos”, para US\$ 5,1 milhões – cifras recordes desde pelo menos os anos setenta, segundo o Departamento de Agricultura.

2.5. Sucos de Fruta

2.5.1. Suco de Laranja

Há quatro questões que afetam (ou afetaram até recentemente) as exportações brasileiras: pico tarifário para o setor; processos de defesa comercial; a “taxa de equalização”; e preferências comerciais a terceiros países.

Brasil e 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 EUA responderam com altas tarifas aduaneiras, atualmente fixadas, conforme negociado na Rodada Uruguai, em 7,85 centavos de dólar por litro de suco concentrado reconstituído (equivalente a uma tarifa de 65,1% *ad valorem* em 2004) e 4,5 centavos de dólar por litro de suco não concentrado (equivalente a uma tarifa de 18,4% *ad valorem*) – que colocam o suco de laranja brasileiro em posição de desvantagem em relação à produção norte-americana. Nos anos noventa, protegida pelo imposto de importação proibitivo e por ação *antidumping* contra o suco brasileiro (que chegou a fixar margem de 65% para as empresas visadas), a produção de suco de laranja da Flórida cresceu. As importações do concentrado brasileiro caíram.

A partir de 1982, as importações de suco de laranja concentrado e congelado brasileiro sofrem imposição de direitos compensatórios e, desde 1987, de direitos *antidumping*. Os direitos compensatórios foram revogados em 2000, no contexto de revisão quinquenal. No caso dos direitos *antidumping*, está em andamento revisão quinquenal, que poderá revogar também esses direitos. No

entanto, a revogação do direito *antidumping* poderá ocorrer para facilitar a realização de nova investigação que foi solicitada em 27 de dezembro de 2004. Esta investigação, ademais, inclui não só o suco de laranja coberto nas investigações anteriores, mas também certos tipos de suco de laranja fresco.

Além disso, as exportações brasileiras de suco de laranja para o Estado da Flórida eram oneradas, desde 1972, com uma “taxa de equalização” de 2,7 centavos de dólar por galão, instituída para compensar a *box tax* paga pelos produtores da Flórida, e, como esta, destinava-se a financiar as atividades do *Florida Department of Citrus* (FDOC), entidade de promoção e *marketing* da citricultura local. A “taxa de equalização”, contudo, não era cobrada do suco de laranja proveniente de outros Estados dos EUA – basicamente Califórnia e Arizona. Além disso, os citricultores brasileiros nunca participaram nem obtiveram qualquer benefício com as atividades do *Department of Citrus*, cujas campanhas promocionais estão voltadas a incentivar o consumo do suco de laranja “100% da Flórida”.

Em 1994, importadores norte-americanos e citricultores brasileiros ingressaram com uma ação contra a cobrança da taxa na Justiça da Flórida. Em março de 2002, sentença parcial no caso declarou a taxa de equalização inconstitucional. No entendimento do juiz, ao excluir outros Estados americanos da cobrança da taxa a Flórida estaria, na verdade, instituindo uma virtual tarifa de importação, usurpando a competência do Congresso dos EUA na matéria, além de contrariar o princípio do “tratamento nacional” consignado no artigo III do GATT de 1994, ao dar tratamento preferencial ao produto doméstico (de outros Estados) em detrimento do produto importado. Liminar concedida um mês depois determinou que a taxa de equalização passasse a ser recolhida também do produto proveniente de outros Estados dos EUA. Ao mesmo tempo, o governador da Flórida sancionava emenda ao Código de Cítricos estadual, determinando o fim da isenção da taxa para o suco doméstico extra-Flórida.

Antes mesmo dos desdobramentos judiciais e legislativos na Flórida, o governo brasileiro já havia suscitado, junto ao USTR, a incompatibilidade da “taxa de equalização” com as regras do GATT, sem sucesso. Decidiu, portanto, levar o caso à OMC. Consultas foram

realizadas em maio e julho de 2002, com resultado insatisfatório. Em agosto, o Brasil solicitou a formação de um painel para examinar a questão, estabelecido no início de outubro de 2002. A principal alegação era o uso dos proventos da “taxa de equalização” para a promoção do produto local, discriminando, portanto, o suco importado.

Desde então, os dois lados trabalharam em busca de solução negociada, tendo por base acordo judicial homologado em junho de 2003 entre os litigantes da ação de 1994, cujos principais elementos foram:

- a) qualquer contribuinte da taxa de equalização pode optar pelo não-pagamento de 2/3 do montante devido (sob o argumento de que não deseja participar da publicidade do suco de laranja);
- b) o 1/3 remanescente não será utilizado para publicidade, apenas para pesquisa e despesas administrativas;
- c) o FDOC restituirá imediatamente US\$ 1,5 milhão aos reclamantes, e estabelecerá crédito de US\$ 2 milhões, para uso em cinco anos (até 2008), contra futuros pagamentos da taxa;
- d) os cinco reclamantes comprometem-se a buscar, junto ao governo brasileiro, o fim do painel na OMC.

Os termos desse acordo foram finalmente incorporados ao Código Estadual de Cítricos, por decisão da Legislatura da Flórida, em 30 de abril. Em 28 de maio de 2004, as missões do Brasil e dos EUA encaminharam notificação conjunta ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. Nela foi informado que um acordo mutuamente satisfatório havia sido concluído entre as partes, dando por encerrada a disputa.

A competitividade do Brasil no mercado dos EUA é afetada pelas preferências comerciais concedidas ao México, sob o NAFTA, e a países centro-americanos e caribenhos, beneficiados pelo *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA), e andinos, sob o regime do *Andean Trade Preference and Drug Eradication Act* (ATPDEA) (ver item IV.9 deste Relatório). Em 1992, US\$ 230 milhões, ou cerca de 90%

das importações norte-americanas de suco de laranja, provinham do Brasil. Em 2004, tal participação tinha caído para US\$ 98,6 milhões, ou 60% (queda em relação aos US\$ 158 milhões importados do Brasil pelos EUA em 2003), a despeito de continuarmos a apresentar os menores custos de produção do mundo. Costa Rica e México, sobretudo, conquistaram boas parcelas do mercado norte-americano. As exportações costarriquenhas, isentas de taxa, saltaram de menos de US\$ 4 milhões no início da década para US\$ 33 milhões em 2004 (20% das importações totais). O México, com uma quota tarifária preferencial de 151,4 milhões de litros até 2008, taxada a 4,625 centavos de dólar por litro no suco concentrado (praticamente metade da tarifa imposta ao produto brasileiro) e 1,060 centavo de dólar por litro no suco não concentrado (menos de um quarto da taxa imposta ao produto brasileiro), viu suas exportações passarem de menos de US\$ 7 milhões em 1992 para US\$ 33 milhões em 2002, correspondendo a uma fatia de 20% das importações dos EUA. Com a queda dos preços internacionais nos últimos dois anos, o México cortou a tonelagem da fruta utilizada em suco e fechou 15 de suas instalações de produção de suco, e suas exportações no ano passado atingiram apenas US\$ 10,4 milhões, ou 6% do mercado. Os impostos para o suco concentrado mexicano e o suco não concentrado cairão para 3,145 e 0,707 centavos, respectivamente, por litro em 2006; 1,572 e 0,353 centavo em 2007; e isenção em 2008.

A proteção ao suco de laranja encorajou o ingresso de companhias estrangeiras na indústria citrícola da Flórida. Mais de 50% da capacidade de processamento do Estado está hoje nas mãos de empresas brasileiras – por intermédio da Cutrale SucoCítrico, da Citrosuco Paulista e da Coimbra Frutesp, além da Dreyffus do Brasil (de capital francês), que disputam com empresas norte-americanas o crescente e promissor mercado do suco *not-from-concentrate*, para o qual as importações representaram US\$ 19 milhões, ou 22% do total do suco de laranja importado pelos EUA do Brasil em 2004.

2.5.2. 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%, a qual, naturalmente, não permite o crescimento das importações do produto. Em 2004, o Brasil exportou apenas US\$ 887 mil de suco de limão concentrado para os EUA. Os sucos canadenses, caribenhos, mexicanos e jordanianos entram livres de impostos no mercado norte-americano. O suco chileno está sujeito a imposto de importação de 6,5 centavos de dólar por litro, enquanto o de Cingapura paga 6,3 centavos, e o da Austrália, 7,4 centavos.

2.5.3. Suco de Uva

As importações procedentes do Brasil totalizaram US\$ 2,8 milhões em 2004.

O suco de uva concentrado brasileiro está sujeito a imposto de importação, fixado em 4,4 centavos por litro, que correspondeu a uma taxa de 13,7% *ad valorem* em 2004. Os sucos de uva canadense, caribenho, mexicano e jordaniano entram livres de impostos. Os sucos chileno e de Cingapura estão sujeitos a imposto de importação de 3,3 centavos por litro. O imposto sobre o suco australiano varia de 4,4 a 4,1 centavos de dólar por litro.

2.6. Têxteis

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 EUA.

As importações norte-americanas de produtos têxteis brasileiros, cobertas pelo regime multilateral, apresentaram queda sistemática até 1998, quando atingiram US\$ 124 milhões, completando uma queda de mais de 50% em cinco anos. A partir de 1999, a tendência de queda reverteu-se em função principalmente da desvalorização do real ante o dólar, quando registrou-se incremento de 5% em relação ao ano anterior. A alta mais significativa foi em 2002, alcançando US\$ 332 milhões, que representou aumento de 43% em relação a 2001. Em 2003 e 2004, as exportações estabilizaram-se em US\$ 406 milhões anuais.

Em 2004, 67% das exportações brasileiras de têxteis constituíram-se de produtos de algodão e, dentre estes, as categorias 363 (toalhas de algodão) e 348 (calças femininas) foram os principais itens de exportação. Dentre os produtos de fibra artificial, a categoria 666 (estofados e mobília) apresentou crescimento de 30% e foi o segundo maior item de exportação para os EUA, com US\$ 70 milhões em 2004.

As tarifas de importação norte-americanas para produtos têxteis encontram-se entre as mais altas do mundo, podendo chegar a 90% *ad valorem* para alguns produtos contendo seda (USHTS 5007 1030, entre outros), e a 38,5% *ad valorem* para certos produtos contendo 85% ou mais de algodão (USHTS 5208 5180, entre outros).

II – Serviços

As restrições ao comércio de serviços abaixo indicadas foram extraídas da oferta inicial apresentada pelos EUA na Organização Mundial de Comércio, em 2003, no contexto das negociações para a liberalização do comércio de serviços da Rodada de Doha. O referido documento demonstra que as autoridades em matéria de política comercial dos EUA procuraram identificar sobretudo as restrições existentes em nível estadual, uma vez que as maiores dificuldades de acesso ao mercado norte-americano de serviços encontram-se na regulamentação dos Estados, muitas vezes discriminatória em relação a prestadores de serviços estrangeiros.

1. Serviços Profissionais – Advocacia

A prestação dos serviços de advocacia por estrangeiros nos EUA encontra-se regulamentada e supervisionada em nível estadual. Existem restrições relacionadas ao exercício da profissão propriamente dita, bem como aos serviços de consultoria legal que não podem ser prestados na jurisdição em que o profissional ou o escritório de advocacia estrangeiros estejam habilitados.

No tocante às restrições existentes ao exercício da profissão de advogado, e para fins de obter a respectiva licença profissional, caberia destacar inicialmente que os serviços nas modalidades transfronteiriças devem ser prestados por pessoa física que esteja baseada em escritórios de advocacia norte-americanos ou associada a advogados ou escritórios de advocacia locais. Essa exigência se aplica ao Distrito de Columbia e aos Estados de Indiana, Michigan, Minnesota, Mississippi, New Jersey, Ohio, South Dakota e Tennessee. Além disso,

nos Estados do Havaí, Iowa, Kansas, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Nebraska, New Jersey, New Hampshire, Oklahoma, Rhode Island, South Dakota, Vermont, Virginia, Wyoming, o advogado estrangeiro deverá também ali manter algum tipo de residência. Com relação aos serviços de advocacia prestados por meio da presença de pessoa física diretamente nos EUA, o advogado estrangeiro (devidamente licenciado como tal) deverá necessariamente estabelecer parceria com advogados ou escritórios de advocacia norte-americanos.

A prática da advocacia junto ao Escritório de Marcas e Patentes dos EUA (*US Patent and Trade Mark Office* – USPTO) é restrita a cidadãos norte-americanos.

No tocante à consultoria legal, e na jurisdição onde o advogado ou escritório de advocacia estrangeiros esteja(m) qualificado(s) para o exercício da profissão, estão excluídos os seguintes serviços, em nível federal:

- i) representação perante tribunais ou juízes (exercício do procuratório);
- ii) elaboração de instrumento legal de transferência ou registro de propriedades nos EUA;
- iii) redação de testamento ou instrumento de custódia para cidadãos ou residentes norte-americanos, que disponham sobre propriedade ou administração de imóveis localizados nos EUA;
- iv) elaboração de documentos relacionados a direito de família (casamento, paternidade, custódia de menores) para cidadãos norte-americanos ou residentes permanentes nos EUA.

Ainda com relação aos serviços de consultoria legal transfronteiriços prestados por advogados estrangeiros, ou por meio de sua presença nos EUA, no Distrito de Columbia e nos Estados da Flórida, Geórgia, Havaí, Illinois, Michigan, Minnesota, New Jersey, New York, Ohio, Oregon, Texas, Califórnia e Washington, a concessão de licenças para o exercício da profissão sujeita-se a requisitos específicos de certificação do registro profissional, idade mínima (que varia de 21 a 26

anos) e experiência mínima (que varia de cinco a oito anos de prática do direito nos EUA), comprovação de bons antecedentes, no caso do Brasil, junto à Ordem dos Advogados do Brasil, além de cumprir com os requisitos quanto a seguro de responsabilidade profissional e compromisso escrito de respeito ao Código de Responsabilidade Profissional da *American Bar Association*, entidade correspondente à OAB no Brasil.

2. Serviços de Comunicação – Telecomunicações

A Lei de Reforma das Telecomunicações (*Telecommunications Reform Act*) de 1996, que substituiu a Lei das Comunicações (*Communications Act*) de 1934, manteve, se não reforçou, as restrições que a legislação norte-americana apresenta para empresas estrangeiras e de propriedade estrangeira que pretendem investir em infra-estrutura de telecomunicações e de radiodifusão, bem como prover serviços de telefonia e de satélite nos EUA.

A licença para a operação de uma empresa de telefonia ou de radiodifusão por meio da presença comercial nos EUA poderá ser denegada se os detentores de sua propriedade direta forem:

- i) governo estrangeiro ou seu representante legal;
- ii) cidadão estrangeiro ou seu representante legal;
- iii) empresa não constituída sob as leis norte-americanas;
- iv) empresa norte-americana cujo controle de capital – acima de 20% – pertença a governo estrangeiro, cidadão estrangeiro (ou seus representantes) ou empresa não constituída sob as leis norte-americanas.

Além disso, não poderão obter licenças de transmissão de rádio e de TV as empresas controladas por:

- i) governo estrangeiro;
- ii) empresa estrangeira ou cidadãos estrangeiros detentores de mais de 20% do capital da mesma;
- iii) empresa constituída sob as leis norte-americanas, cujo controle – direto ou indireto por governos ou cidadãos estrangeiros – exceda 25%, ou cujo número de diretores estrangeiros também exceda 25%.

3. Serviços Financeiros

3.1. Seguros e Serviços Correlatos

A supervisão e a regulamentação das atividades de empresas seguradoras, corretoras e agentes de seguros nos EUA é também de competência dos Estados norte-americanos, o que obriga os prestadores de serviços estrangeiros a passarem por diferentes procedimentos de obtenção de licenças para operarem em cada Estado.

Como comentário inicial, caberia destacar que as empresas seguradoras estrangeiras enfrentam restrições de ordem tributária nos EUA. O Código da Receita Federal norte-americano (*Internal Revenue Code*), de 1986, estabelece um imposto especial de 1% sobre seguro de vida e de morte acidental oferecidos por seguradoras estrangeiras. Estão isentas desse imposto as empresas que oferecem os prêmios decorrentes desses seguros por intermédio de escritório ou agentes pertencentes às mesmas, sediados nos EUA.

3.1.1. Seguros de Vida, Acidentes e Saúde

As empresas seguradoras pertencentes ou controladas por governos estrangeiros não estão autorizadas a oferecer os seguros acima referidos, seja na modalidade de serviços transfronteiriços ou mediante a presença comercial, nos Estados do Alabama, Alaska, Arkansas, Califórnia, Colorado, Connecticut, Delaware, Geórgia, Havaí, Idaho, Kansas, Kentucky, Maine, Maryland, Montana, Nevada, New Jersey, New York, North Carolina, North Dakota, Oklahoma, Oregon, Rhode Island, South Dakota, Tennessee, Washington e Wyoming.

Ainda com relação aos seguros acima, os Estados de Minnesota, Mississippi e Tennessee não concedem licenças iniciais para subsidiárias (*subsidiaries*) de empresas seguradoras estrangeiras, ou seja, essas subsidiárias somente são aceitas depois de licenciadas em outro Estado dos EUA. De maneira análoga, os Estados de Arkansas, Arizona, Connecticut, Geórgia, Havaí, Kansas, Maryland, Minnesota, Nebraska, New Jersey, North Carolina, Tennessee, Vermont e Wyoming não concedem licenças de operação para filiais (*branches*) de

seguradoras estrangeiras, se a empresa interessada não tiver registro anterior em outro Estado dos EUA.

A porcentagem de cidadãos norte-americanos membros da diretoria de empresas seguradoras já estabelecidas e licenciadas nos EUA, para os seguros anteriormente referidos, deverá ser: 100% em Louisiana; 3/4 em Washington; 2/3 em Oklahoma e Pennsylvania; maioria-51% na Califórnia, Flórida, Geórgia, Idaho, Illinois, Indiana, Mississippi, Missouri, Oregon, New York, South Dakota, Tennessee e Wyoming. Para seguradoras que pretendam se estabelecer nos EUA, o percentual de cidadãos norte-americanos nas respectivas diretorias deverá ser a seguinte: 100% no Havaí, Idaho, Indiana, South Dakota e Washington; 2/3 na Geórgia; maioria-51% no Alasca, Flórida, Arkansas, Kansas, Kentucky, Maine, Missouri, Montana, Texas e Wyoming.

3.1.2. Resseguros e Seguros de Retrocessão

As empresas seguradoras estrangeiras pertencentes ou controladas por governos estrangeiros não podem atuar com os seguros acima, seja na modalidade transfronteiriça, seja na modalidade de presença comercial, nos seguintes Estados dos EUA: Alabama, Alasca, Arkansas, Colorado, Connecticut, Delaware, Geórgia, Havaí, Idaho, Kansas, Kentucky, Maine, Maryland, Montana, Nevada, New York, North Carolina, North Dakota, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, South Dakota, Tennessee, Washington e Wyoming. Por outro lado, os seguintes Estados dos EUA somente concedem licença inicial para subsidiárias de empresas seguradoras estrangeiras atuarem com resseguros e seguros de retrocessão, se tiverem registro anterior em outro Estado norte-americano: Maryland, Minnesota, Mississippi. O mesmo ocorre em relação a filiais de empresas seguradoras estrangeiras nos Estados de Arkansas, Arizona, Connecticut, Geórgia, Kansas, Maryland, Minnesota, Nebraska, New Jersey, North Carolina, Pennsylvania, Tennessee, Vermont e Wyoming.

As empresas seguradoras estrangeiras também devem recolher imposto especial de 1% para atividades de resseguro, quando atuando em modalidade de presença comercial nos EUA. Estão isentas desse imposto as empresas que atuarem por intermédio de escritório ou agentes pertencentes às mesmas, sediados nos EUA.

3.1.3. Serviços Auxiliares de Seguros

Os seguintes Estados dos EUA não concedem licenças a empresas seguradoras ou pessoas físicas, atuando na modalidade transfronteiriça ou mediante presença comercial, a menos que tenham registro anterior em outro Estado norte-americano: Arkansas, Connecticut, Colorado, Califórnia, Delaware, Geórgia, Flórida, Havaí, Illinois, Indiana, Kansas, Louisiana, Maine, Maryland, Mississippi, Montana, Nevada, New Jersey, New York, North Carolina, North Dakota, Nebraska, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, South Dakota, Virginia, West Virginia, Texas e Washington.

3.1.3.1. Corretagem

Além das restrições de ordem geral quanto à licença inicial para os serviços auxiliares indicadas no parágrafo acima, os seguintes Estados dos EUA não concedem licenças a corretoras ou corretores estrangeiros não-residentes, atuando na modalidade transfronteiriça ou mediante presença comercial: Alabama, Arkansas, Califórnia, Louisiana, Wyoming. Além disso, os seguintes Estados norte-americanos cobram taxas mais altas, em relação aos nacionais, para concessão de licenças a corretoras ou corretores estrangeiros, atuando na modalidade transfronteiriça ou mediante presença comercial: Alaska, Califórnia, Colorado, Geórgia, Indiana, Louisiana, Maine, Massachusetts, Montana, Nevada, New Hampshire, New Mexico, North Carolina, North Dakota, Oklahoma, Rhode Island e Vermont.

3.1.3.2. Agências

Além das restrições de ordem geral quanto à licença inicial para os serviços auxiliares acima indicadas, os seguintes Estados dos EUA concedem licenças a agências (*agencies*) ou agentes estrangeiros não-residentes, atuando na modalidade transfronteiriça ou mediante presença comercial, apenas para algumas linhas de seguros: Califórnia, Flórida, Kansas, Louisiana, Oregon, Rhode Island e Texas. Além disso, os Estados norte-americanos listados a seguir cobram taxas mais altas, em relação aos nacionais, para concessão de licenças a agências ou agentes estrangeiros, atuando na modalidade transfronteiriça ou mediante presença comercial: Alaska, Arkansas, Califórnia, Colorado,

Flórida, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Louisiana, Maine, Massachusetts, Mississippi, Montana, New Hampshire, New Jersey, New Mexico, North Dakota, Oklahoma, Rhode Island, South Dakota, Tennessee, Vermont, Wisconsin e Wyoming.

3.1.3.3. Consultoria, Atuarial, Avaliação de Risco

Além das restrições de ordem geral quanto à licença inicial para os serviços auxiliares antes indicadas, os seguintes Estados dos EUA não concedem licenças a prestadores de serviços estrangeiros em consultoria, atuariais e avaliação de risco em seguros, atuando na modalidade transfronteiriça ou mediante presença comercial: Alabama, Califórnia, Flórida, Geórgia, Havaí, Kentucky, Maryland, Michigan, Montana, Nevada, North Carolina, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania e Washington. Além disso, exigem residência para obtenção de licenças pelos prestadores de serviços acima indicados os Estados da: Califórnia, Geórgia, Illinois, Maryland, Mississippi e Nevada. Por fim, os seguintes Estados dos EUA somente concedem licenças para cidadãos norte-americanos prestadores de serviços em consultoria, atuariais e avaliação de risco em seguros: Alabama, Missouri, Nebraska, New Mexico e Oklahoma.

3.2. Bancos

Durante os anos noventa, os EUA promoveram importantes mudanças regulatórias no setor financeiro, em nível federal. A primeira ocorreu com a aprovação da Lei para Eficiência Bancária Interestadual e Abertura de Agências (*Interstate Banking and Branching Efficiency Act* ou Lei Riegle-Neal), de 1994, que reduziu significativamente as barreiras a operações bancárias interestaduais. Os bancos, inclusive estrangeiros, portanto, tornaram-se aptos a comprar outros bancos em outros Estados, mas continuaram sujeitos a eventuais limitações das leis estaduais, conforme se procurará identificar adiante.

Já com a aprovação da Lei de Modernização dos Serviços Financeiros (*Financial Services Modernization Act*, ou Lei *Gramm-Leach-Bliley*), em 1999, as instituições bancárias norte-americanas finalmente se livraram dos impedimentos existentes na antiga Lei de Bancos (*Bank Act*, também conhecida como Lei *Glass-Steagall*), que

datava de 1933. Essa lei determinava a separação de operações de bancos comerciais das operações de bancos de investimento, criando verdadeira barreira no mercado financeiro norte-americano.

Além das duas leis referidas, os bancos estrangeiros operam nos EUA ao abrigo da Lei de Operações Bancárias Internacionais (*International Banking Act* – IBA), de 1978, e suas emendas: a Lei de Ampliação da Supervisão de Bancos Estrangeiros (*Foreign Bank Supervision Enhancement Act* – FBSEA), de 1991, e a Lei de Comércio Equitativo de Serviços Financeiros (*Fair Trade in Financial Services Act* – FTFSA), de 1994.

3.2.1. Restrições de Acesso a Mercado em Nível Federal

Nessa legislação federal, destacam-se as seguintes restrições de acesso ao mercado dos EUA:

- i) as agências de bancos estrangeiros (*agencies*) estão proibidas de captar depósitos de residentes (somente é permitida a captação de depósitos de não-residentes). Tal exigência não se aplica a agências de bancos estrangeiros que trabalhavam com atividades de depósito, seguradas antes de 19 de dezembro de 1991;
- ii) já as filiais (*branches*) não seguradas pela Corporação Federal de Seguro de Depósitos (*Federal Deposit Insurance Corporation* – FDIC) estão autorizadas a captar depósitos de residentes somente a partir de US\$ 100 mil. Os depósitos de residentes abaixo desta quantia não podem ultrapassar 1% do valor total de depósitos de determinada instituição bancária;
- iii) os escritórios de representação, por sua vez, estão proibidos pela legislação de conduzir operações bancárias de qualquer espécie. Tanto as agências como os escritórios de representação funcionam sob licença federal, embora possam optar pelo licenciamento estadual, conforme faculta o IBA;
- iv) todos os diretores de bancos nacionais devem ser cidadãos norte-americanos, a menos que o banco nacional

seja afiliado ou subsidiária de banco estrangeiro, casos em que a maioria da diretoria deverá ser composta de cidadãos norte-americanos;

- v) o controle estrangeiro em instituições financeiras que operam no exterior (*edge corporations*) é limitado a bancos estrangeiros e subsidiárias norte-americanas de bancos estrangeiros, sendo que empresas não integrantes do setor financeiro também podem ser proprietárias dessa modalidade de instituição;
- vi) não é permitido a agências de bancos constituídos de acordo com legislação estrangeira atuarem como cooperativas de crédito (*credit unions*), bancos de poupança ou de financiamento para habitação.

3.2.2. Restrições de Acesso a Mercado em Nível Subfederal

Já em nível subfederal, não é permitida a bancos estrangeiros a aquisição de novos estabelecimentos financeiros ou de instituições bancárias já existentes, bem como de escritórios de outros bancos estrangeiros licenciados, para os seguintes tipos de instituição financeira nos Estados da Califórnia (filial); Connecticut (bancos, *holding companies* ou cooperativas de crédito); Illinois (filial); Kentucky (subsidiária); Louisiana (agência); Massachusetts (agência ou filial); Michigan (agência); North Carolina (subsidiária, filial, agência ou escritório de representação); Pennsylvania (qualquer instituição financeira receptora de depósitos ou escritório de representação); Washington (filial, agência ou escritório de representação). As limitações acima não se aplicam ao estabelecimento inicial ou aquisição de subsidiária de um banco norte-americano por pessoa física estrangeira ou ao estabelecimento inicial de filial ou agência de banco estrangeiro que já detenha presença comercial nos EUA. Tais limitações, no entanto, podem se aplicar à expansão interestadual de bancos estrangeiros, através de filiais estaduais licenciadas, agências ou escritórios de representação.

Ainda com relação às restrições de acesso a mercados em nível subfederal, não são permitidas as seguintes atividades por bancos

estrangeiros nos Estados de Indiana (estabelecimento de escritórios de serviços pertencentes a cooperativas de crédito estrangeiras); Iowa (atividades desempenhadas por associações de crédito e de poupança pertencentes a estrangeiros, bancos ou *trust companies*¹ pertencentes a estrangeiros, atuando como agentes fiduciários, utilização de terminais bancários por satélites). Além disso, não são admitidas a aquisição ou expansão de subsidiárias por pessoa física estrangeira nos Estados do Alabama, Arkansas, Califórnia, Colorado, Delaware, Indiana, Kansas, Louisiana, Maryland, Mississippi, Montana, Nebraska, Nevada, North Carolina, North Dakota, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, South Carolina, Tennessee, Vermont, Virginia, Washington, West Virginia, Wisconsin e Wyoming. Tais limitações, todavia, não se aplicam a pessoa jurídica.

São proibidas ainda a aquisição ou expansão das seguintes modalidades de instituições financeiras por pessoa física estrangeira nos Estados de Delaware (associações de crédito e de poupança, bancos de poupança); Ohio e Tennessee (associações de crédito e de poupança, bancos de poupança, cooperativas de crédito); Washington (associações de crédito e de poupança, bancos de poupança e *trust companies*). Ainda com relação às restrições de acesso a mercados, as instituições financeiras captadoras de depósitos estão sujeitas às seguintes exigências quanto a porcentagens de cidadãos norte-americanos que devem integrar suas diretorias, nos Estados do Alabama, Distrito de Columbia, Kentucky, Mississippi, Missouri, New Jersey, New York, Pennsylvania, Tennessee (100%); Vermont e Wisconsin (2/3); Colorado, Geórgia, Indiana, New Mexico, North Carolina (3/4); Flórida, Iowa, Massachusetts, New Hampshire, North Dakota, South Dakota, West Virginia (maioria). Também é requerida a cidadania norte-americana, e em alguns Estados igualmente a residência, de diretores, incorporadores ou organizadores de instituições financeiras captadoras de depósitos. Além disso, exige-se cidadania norte-americana para diretores nas seguintes atividades desenvolvidas por insti-

¹ A figura da *trust company* não está prevista na legislação brasileira. Segundo a lei norte-americana, esse tipo de instituição financeira pode desenvolver várias atividades, dentre as quais a de agente fiduciário.

tuições financeiras, nos Estados de: Arizona, Indiana, Nevada (agências de cobrança); Illinois (depósitos em cofre).

Não é permitido à instituição financeira estrangeira estabelecer-se sob a modalidade de agência ou filial nos Estados do Alabama, Arizona, Arkansas, Colorado, Delaware, Flórida, Geórgia, Indiana, Iowa, Kansas, Louisiana, Maryland, Minnesota, Mississippi, Missouri, Montana, Nebraska, New Mexico, North Dakota, Oklahoma, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Tennessee, Vermont, Virginia, Wisconsin, Wyoming. Ademais, a concessão de licenças para instituições financeiras estrangeiras operarem como filiais sofre as seguintes limitações: nos Estados da Califórnia, Havaí, Massachusetts, Oregon, Pennsylvania (sem poderes fiduciários ou de *trust company*); Washington (poderes fiduciários ou de *trust company* limitados e restritos a uma filial por banco). Tais restrições não se aplicam às instituições financeiras organizadas como filiais ao amparo da Lei federal de Operações Bancárias Internacionais.

As instituições financeiras estrangeiras estabelecidas sob a modalidade de agência sofrem ainda as seguintes restrições: Delaware (uma agência por banco, sem poderes fiduciários); Flórida (o banco estrangeiro deve ter capital superior a US\$ 25 milhões e a matriz estar entre os cinco maiores bancos no país de origem); Geórgia (o banco estrangeiro deve ter capital superior a US\$ 50 milhões como garantia, sem poderes fiduciários e com outros poderes limitados); Louisiana (limitada a cidades com população superior a 350 mil habitantes); Mississippi e Missouri (sem poder fiduciário); Oklahoma (o banco estrangeiro deve ter capital superior a US\$ 25 milhões e sua matriz estar entre os cinco maiores bancos no país de origem, além de regras especiais de manutenção de ativos e equivalência de capital); Texas (uma agência apenas, em cidades com população superior a 500 mil habitantes e com poderes fiduciários limitados). Com relação às instituições financeiras organizadas como agências ao amparo da IBA, caberia destacar que também existem restrições quanto aos poderes fiduciários.

Com relação a escritórios de representação de bancos estrangeiros, seu funcionamento não é permitido nos Estados do Arizona, Arkansas, Colorado, Kansas, Kentucky, Michigan, Mississippi, Montana

e North Dakota. Já em Oklahoma, os escritórios de representação devem ter no mínimo US\$ 10 milhões de capital, ou situar-se entre os cinco maiores bancos no país de origem. Ademais, podem ser exigidos requisitos de manutenção de ativos e de equivalência de capital nos Estados do Oregon, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Tennessee, Vermont, Virginia, Wisconsin e Wyoming.

3.2.3. Restrições de Tratamento Nacional em Nível Federal

Os bancos estrangeiros devem registrar-se ao amparo da Lei sobre Consultores em Investimentos (*Investment Advisers Act*), de 1940, para estarem habilitados a conduzir atividades de consultoria em valores mobiliários e gerenciamento de investimentos. Os requisitos para registro envolvem manutenção e inspeção de arquivos, apresentação de relatórios e pagamentos de taxas que não são exigidos dos bancos norte-americanos.

Os bancos estrangeiros não podem ser membros do sistema do Banco Central dos EUA (*Federal Reserve System*) e, conseqüentemente, não podem votar na diretoria do *Fed*.

3.2.4. Restrições de Tratamento Nacional em Nível Subfederal

A concessão de tratamento nacional para bancos estrangeiros nos EUA é dada segundo o disposto na legislação do Estado norte-americano em que estejam constituídos. Uma subsidiária de um banco estrangeiro, por exemplo, receberá o tratamento nacional de acordo com a legislação do Estado dos EUA em que esteja operando legalmente.

Os Estados indicados a seguir exigem que filiais ou agências diretas de bancos estrangeiros registrem-se como corretores de valores mobiliários ou consultores de investimentos, ao passo que subsidiárias controladas diretamente por bancos estrangeiros estão isentas de tais registros: Alabama, Arizona, Arkansas, Califórnia, Connecticut, Delaware, District of Columbia, Geórgia, Idaho, Iowa, Kansas, Louisiana, Maryland, Mississippi, Missouri, Nebraska, New Hampshire, New Jersey, New Mexico, New York, North Carolina, Ohio, Oklahoma, Pennsyl-

vania, South Dakota, Tennessee, Texas, Vermont e Washington. Tais restrições, todavia, não se aplicam a filiais ou agências controladas diretamente por bancos estrangeiros constituídas sob a lei federal.

Além disso, com vistas a obter licença de operação, exige-se que filiais ou agências controladas diretamente por bancos estrangeiros registrem-se junto à autoridade regulatória competente para realizar as seguintes atividades: Arkansas (venda de cheques, operações de hipoteca); Califórnia (venda de instrumentos de pagamento); Delaware (venda ou pagamento de cheques, extratos, ordens de pagamento, financiamento de automóveis, transporte de dinheiro/valores); Geórgia (empréstimo e corretagem de hipotecas, venda e pagamento de cheques); Indiana (transmissão de dinheiro, corretagem de empréstimos); Maryland (venda de instrumentos de pagamento e de *traveler's checks*); Massachusetts (venda e pagamento de cheques, transmissão de dinheiro para agências estrangeiras, financiamento de automóveis, financiamento de prêmios de seguros, financiamento de vendas a prazo, financiamento de hipotecas de imóveis residenciais); North Carolina, Oklahoma (venda de cheques); Pennsylvania (hipoteca bancária, corretagem); Tennessee (transmissão de dinheiro, empréstimo/corretagem de hipoteca, empréstimos industriais e poupança); Texas (câmbio ou transmissão de moeda estrangeira, venda de cheques); Virginia (empréstimo/corretagem de hipoteca, transmissão de dinheiro, venda de ordens de pagamento, pagamento de cheques); Wisconsin (venda de cheques). As subsidiárias de bancos estrangeiros estão isentas de tais registros para obtenção de licenças.

As filiais e agências de bancos estrangeiros sofrem, ainda, restrições para transações de *commodities* nos Estados do Arizona, Califórnia, Idaho, Indiana, Iowa, Mississippi, Missouri, Nebraska, New Hampshire e Washington. A oferta e venda de valores mobiliários por filiais e agências de bancos estrangeiros estão sujeitas a registro e requisitos de *disclosure* nos Estados de Illinois, Indiana, Louisiana, Montana, Nebraska, New Jersey, North Dakota, Tennessee e Texas.

3.2.5. Comentários Finais

Ainda que a Lei Riegle-Neal tenha facilitado a expansão geográfica das operações de bancos estrangeiros nos EUA, a legislação

não removeu duas importantes restrições. A primeira está presente na Lei de Reinvestimento Comunitário (*Community Reinvestment Act* – CRA), de 1977, que exige que bancos de varejo destinem parcela de seus depósitos segurados pela FDIC a projetos comunitários. Os bancos estrangeiros, que na sua quase totalidade são bancos de atacado, passam a se submeter ao CRA após a compra de bancos de varejo, mesmo que os depósitos do banco comprado deixem de ser segurados pela FDIC (o que não ocorre com bancos norte-americanos). A segunda restrição é a imposição de cobrança dos custos das auditorias anuais (*examination fees*) a bancos estrangeiros por parte da Reserva Federal dos EUA (*Fed*, correspondente ao Banco Central do Brasil). Ainda que, até o momento, a cobrança dessa taxa não tenha sido efetivada, o fato de haver legislação que exige que bancos estrangeiros recolham taxa que não é imposta a bancos norte-americanos caracteriza-se como discriminação em matéria de tratamento nacional.

A Lei de Ampliação da Supervisão de Bancos Estrangeiros contém várias medidas que constituem restrições à prestação de serviços financeiros por instituições estrangeiras. O FBSEA submeteu os bancos estrangeiros, inclusive aqueles licenciados pelos Estados, à supervisão do *Fed*, que passou a exigir que os países de origem exercessem fiscalização consolidada de seus bancos em escala global, como pré-requisito para expansão de atividades nos EUA; determinou que os custos incorridos pelo *Fed* durante as inspeções anuais passassem a ser cobrados dos bancos estrangeiros (os bancos norte-americanos não arcam com essa despesa); e proibiu as filiais diretas de bancos estrangeiros de segurar seus depósitos na FDIC, a menos que se convertessem em subsidiárias, a custos operacionais muito maiores (tal dispositivo tem obrigado as filiais estrangeiras a operarem quase que exclusivamente no atacado).

4. Serviços de Transportes

4.1. Transporte Aéreo

A Lei de Aviação Federal (*Federal Aviation Act*), de 1958, proíbe que empresas estrangeiras possuam mais do que 49% do capital

de companhias aéreas norte-americanas, e restringe a propriedade de ações com direito a voto a 25%.

4.2. Transporte Marítimo

A Lei da Marinha Mercante (*Merchant Marine Act*), de 1936, concede vários subsídios e isenções de impostos para a indústria de construção naval dos EUA, que acabam por afetar indiretamente o custo do frete dos navios de bandeira norte-americana. Em troca dos subsídios e da isenção fiscal, existe o compromisso de as empresas beneficiárias colocarem suas embarcações e infra-estrutura portuária à disposição das Forças Armadas norte-americanas, em caso de emergência. O mecanismo atua também como maneira de evitar que as embarcações de bandeira dupla abandonem o registro norte-americano.

A legislação anterior, de 1920, também conhecida como Lei Jones (*Jones Act*), exige que embarcações habilitadas à prática de cabotagem devam ser de construção (ou reconstrução), de propriedade, de bandeira, e com tripulação norte-americanas. A legislação local prevê que pequenas embarcações não construídas nos EUA que pretendam operar em cabotagem solicitem prévia autorização legislativa para tanto.

Navios construídos fora do país, ainda que de bandeira norte-americana, tampouco estão autorizados a exercer qualquer atividade relacionada com a indústria pesqueira. As exportações norte-americanas de produtos agrícolas, de igual maneira, são de exclusividade de navios de bandeira dos EUA.

Com relação à carga em geral, existem numerosos instrumentos legais que requerem que certos produtos ou mercadorias pertencentes ou financiados pelo governo norte-americano sejam transportados apenas por navios comerciais de bandeira dos EUA.

III – Investimentos

1. Restrições ao Investimento Estrangeiro

A principal barreira a investimentos estrangeiros diretos nos EUA é a emenda Exon-Florio à Lei Abrangente de Comércio e Competitividade (*Omnibus Trade and Competitiveness Act*), de 1988, que autoriza o presidente a investigar os efeitos de fusões, aquisições e *take-overs* que resultem no controle estrangeiro de pessoa jurídica engajada em operações comerciais que envolvam segurança nacional. A verificação desse controle estrangeiro e de sua potencial ameaça para a segurança nacional é levada a cabo pelo Comitê de Investimentos Estrangeiros nos EUA (CFIUS) do Departamento do Tesouro. A Emenda Exon-Florio permite que o presidente suspenda qualquer operação que julgue lesiva à segurança nacional, ouvido o CFIUS, sem o devido processo de revisão judicial ou qualquer compensação. A partir de 1992, a Emenda Exon-Florio tornou-se mandatória nos casos em que governos estrangeiros controlem companhias envolvidas com empresas norte-americanas em operações de fusão, aquisição ou *take-over*, além de conter declaração que desencoraja tais operações e limita os contratos que podem ser firmados por empresas que resultem dessas operações. Ademais, a Lei de Autorização do Orçamento de Defesa Anual (*Fiscal Year Defense Authorization Act*), de 1993, requer que o presidente apresente ao Congresso relatório sobre todas as investigações concluídas pelo CFIUS, de forma a considerar o efeito potencial das operações propostas ou pendentes sobre a situação de liderança tecnológica internacional dos EUA em áreas relacionadas com a segurança nacional. A falta de uma definição precisa do conceito

de “segurança nacional” obriga a maioria dos investidores diretos a reportarem seus projetos ao Departamento do Tesouro. As provisões da Emenda Exon-Florio contêm pontos conflitantes com o Código de Liberalização de Movimentos de Capitais da OCDE.

Além da Emenda Exon-Florio, há legislação adicional que restringe investimentos estrangeiros em determinados setores:

- a) além da Lei Jones já mencionada, existe, ainda, a Lei da Plataforma Continental Marinha (*US Outer Continental Shelf Lands Act*), de 1953, que restringe investimentos em navegação costeira e fluvial, em pesca, exploração submarina e transporte entre a costa e plataformas marítimas;
- b) a Lei Contra a Mudança de Bandeira dos Navios da Indústria Pesqueira Comercial (*Commercial Fishing Industry Vessel Anti-reflagging Act*), de 1987, que obriga investidores estrangeiros a formar subsidiária norte-americana para exploração de portos e para pesca na Zona Econômica Exclusiva;
- c) a Lei de Licença de Instalação de Cabos Submarinos (*Submarine Cable Landing Licence Act*), de 1921, que requer que investidores estrangeiros formem parceria com entidades norte-americanas para a instalação de cabos submarinos (o *Cable Landing Act* permite que a Comissão Federal de Comunicações suspenda ou revogue licenças para instalação e operação de cabos submarinos com base em critérios de reciprocidade);
- d) a Lei da Eletricidade Federal (*Federal Power Act*), de 1920, que estipula que a construção, operação ou manutenção de instalações para transmissão e utilização de energia em terras ou águas sob controle do governo federal dependem de licença emitida pela Comissão Federal Reguladora de Energia (*Federal Energy Regulatory Commission*) para cidadãos estrangeiros e para empresas estrangeiras, mesmo quando incorporadas sob as leis dos EUA;
- e) idêntica restrição está prevista na Lei da Energia Geotérmica (*Geothermal Steam Act*), de 1970, para arrendamentos

com fins de utilização de energia geotérmica em terras administradas pelo Departamento de Agricultura;

- f) a Lei de Energia Nuclear (*Nuclear Energy Act*), de 1985, pela qual licenças não podem ser concedidas para indivíduos estrangeiros ou para empresas controladas por estrangeiros (mesmo se constituídas na forma da legislação norte-americana) para operação, transferência, recepção, manufatura, produção, aquisição, importação ou exportação de equipamentos e instalações que produzam ou utilizem material nuclear; e
- g) a Lei de Reforma das Telecomunicações (*Telecommunications Reform Act*), de 1996 (*vide* item sobre Serviços de comunicação – telecomunicações).

Ao lado de restrições formais, medidas muitas vezes de caráter burocrático desestimulam investimentos estrangeiros nos EUA. A Lei de Levantamento de Investimentos Internacionais (*International Investment Survey Act*), de 1976, requer que estrangeiros com investimentos em empresas ou em imóveis norte-americanos que representem mais de 10% do capital votante reportem tais investimentos ao Escritório de Análises Econômicas (*Bureau of Economic Analysis*) do Departamento de Comércio. O relatório deve ser apresentado sempre que o investimento em imóveis representar a aquisição de área superior a 200 acres. Ainda que essa informação seja confidencial e considerada exclusivamente para fins estatísticos, a omissão de dados pode acarretar severas penalidades civis e criminais.

2. Questões Tributárias

Empresas com participação acionária de estrangeiros superior a 25% devem apresentar relatórios fiscais ao Departamento do Tesouro, conforme estabelece o Código Fiscal dos EUA (*US Tax Code*), que não são requeridos para instituições norte-americanas. A manutenção de livros contábeis especiais, seu arquivamento em locais determinados pelas autoridades tributárias e a apresentação de relatório anual pormenorizado dos negócios realizados constituem providências onerosas, que contrariam o princípio de tratamento nacional.

Além disso, as chamadas provisões *earnings stripping*, previstas no Código da Receita Federal dos EUA (*Internal Revenue Code*), de 1986, limitam as deduções de pagamentos de juros a terceiras partes não sujeitas à legislação tributária norte-americana, na quase totalidade dos casos de empresas estrangeiras. Essas disposições foram ampliadas pela Lei Abrangente de Consolidação Orçamentária (*Omnibus Budget Reconciliation Act*), de 1993, para incluir pagamentos de juros sobre empréstimos garantidos por essas terceiras partes. A fórmula adotada para o cálculo dos juros excessivos, no entanto, superestima os resultados e não é compatível com o princípio internacional do *arm's length*: impedir a evasão fiscal proporcionada por determinadas operações entre empresas no país, associadas a empresas no exterior.

Exemplo disso seria uma empresa pagando juros artificialmente altos a outra empresa a ela associada de forma a gerar resultado negativo, não tributável, nos EUA. Essa tributação afeta particularmente bancos estrangeiros que operam nos EUA. Tais bancos estão submetidos a uma tributação de 30% do lucro da filial, a que se somam 15% de imposto retido na fonte quando esses lucros são remetidos para a matriz. A tributação de 30% é calculada a partir do montante de despesas de juros deduzíveis, o que resulta na cobrança do imposto mesmo que a filial não tenha gerado resultado tributável.

IV – Outros Temas

1. As Novas Exigências no Comércio com os EUA após 11 de Setembro de 2001

1.1. Iniciativa para Segurança de *Containers* (*Container Security Initiative – CSI*) e Notificação Prévia de Embarque de Carga (*24 Hour Advance Notice of Cargo Manifests*)

As medidas Iniciativa para a Segurança de *Containers* (*Container Security Initiative – CSI*) e Notificação Prévia de Embarque de Carga (*24 Hour Advance Notice of Cargo Manifests*) enquadram-se em contexto mais amplo, qual seja, o da Lei de Comércio (*Trade Act*) de 2002, a Lei de Segurança Interna (*Homeland Security Act*) de 2002, e a Lei de Segurança do Transporte Marítimo (*Maritime Transportation Security Act*), também de 2002.

A Lei de Comércio determina, em sua Seção 343, a exigência de notificação prévia de embarque de cargas para os EUA. A Lei de Segurança Interna, por sua vez, ao estabelecer o Departamento de Segurança Interna (*Homeland Security Department – DHS*), promoveu a maior alteração na estrutura governamental dos EUA desde a criação do Departamento de Defesa, em 1947. O novo Departamento passou a englobar a Alfândega dos EUA (parte da *Customs and Border Protection – CBP*) e a Administração para Segurança dos Transportes (*Transportation Security Administration – TSA*).

Já a Lei de Segurança do Transporte Marítimo tem por objetivo minimizar as vulnerabilidades dos portos norte-americanos, por meio de cinco pressupostos básicos:

- i) sistema de identificação automática de navios comerciais;
- ii) restrições a bens originados de transbordos em portos estrangeiros com segurança considerada inadequada;
- iii) desenvolvimento de planos obrigatórios de segurança para determinados navios e portos dos EUA;
- iv) desenvolvimento de sistemas seguros de transporte de carga; e
- v) cartões de identificação biométricos para funcionários dos portos.

1.1.1. Iniciativa para Segurança de *Containers*

A CSI visa a estabelecer parâmetros que permitam identificar e pré-inspecionar *containers*, antes de seu embarque para os EUA. Funciona, essencialmente, sobre a base de acordos bilaterais entre a *Customs and Border Protection* e suas contrapartes em outros países. Os principais objetivos da Iniciativa para Segurança de *Containers* são:

- 1) estabelecimento de critérios para a identificação de conteúdos de alto risco;
- 2) pré-avaliação dos *containers* identificados como de alto risco, antes da sua chegada nos portos norte-americanos;
- 3) utilização de tecnologia que habilite a pré-avaliação com rapidez; e
- 4) desenvolvimento e utilização de *containers* seguros.

A CSI já está operativa em 20 portos europeus (Roterdã – Holanda; Hamburgo e Bremerhaven – Alemanha; Gênova, La Spezia, Nápoles, Gioia Tauro e Livorno – Itália; Antuérpia e Zeebrugge – Bélgica; Le Havre e Marseille – França; Felixstowe, Liverpool, Thamesport, Tilbury e Southampton – Grã-Bretanha; Piraeus – Grécia; Algeciras – Espanha; e Gothenburg – Suécia); dez portos asiáticos (Hong Kong; Cingapura; Pusan – República da Coreia; Tóquio, Kobe, Yokohama e Nagoya – Japão; Laem Chabang – Tailândia; Klang e Tanjung Pelepas – Malásia); três portos na América do Norte (Montreal, Vancouver e Halifax – Canadá); e um porto africano (Durban – África do Sul).

As autoridades alfandegárias norte-americanas deverão assinar “Declaração de Princípios” com a Administração do Porto de Santos em fins de abril ou início de maio de 2005. Este documento, cujo texto foi acordado entre as duas partes em meados de março de 2005, serve de base à implementação de medidas previstas na Iniciativa para Segurança de *Containers* para a certificação de instalações portuárias. O horizonte temporal para a conclusão do processo de certificação é de seis a oito meses. Assim, o porto de Santos poderia passar a integrar a CSI ainda no corrente ano.

No caso das exportações brasileiras, em 15 de setembro de 2003, a embaixada registrou o primeiro caso de empresa brasileira que teria sido afetada pela Iniciativa para Segurança de *Containers* em suas vendas para os EUA. Nenhuma outra ocorrência foi registrada na embaixada até a data de conclusão da presente edição do Relatório de Barreiras.

1.1.2. Notificação Prévia de Embarque de Carga

A Notificação Prévia de Embarque de Carga inspira-se nos mesmos princípios e complementa, em boa medida, a CSI. Determina que sejam transmitidos avisos prévios de carga para os *containers* destinados aos EUA por todas as vias de transporte. Inicialmente aplicada no transporte marítimo, a exigência de notificação prévia passou a vigorar para os demais meios de transporte a partir do segundo semestre de 2004.

Até o presente não há registro na embaixada de que essa medida estaria afetando as exportações brasileiras para os EUA.

1.2. Parceria Alfândega-Comércio contra o Terrorismo (Customs-Trade Partnership Against Terrorism - CPAT)

Sempre no âmbito das medidas antiterrorismo pós-11 de setembro, a CBP lançou um programa denominado Parceria Comércio-Alfândega contra o Terrorismo, que propõe a adesão voluntária das empresas importadoras a diretrizes de segurança e transparência sobre os conteúdos internalizados nos Estados Unidos (via marítima, aérea e terrestre), em troca de tratamento mais expedito nos trâmites de liberalização alfandegária das cargas importadas.

As empresas importadoras interessadas deverão inscrever-se no programa (informações específicas encontram-se disponíveis no endereço http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/import/commercial_enforcement/ctpat/foreign_manuf/manuf_eligibility_application.ctt/manuf_eligibility_application.doc ou pelo *e-mail* industry.partnership@dhs.gov) e, tendo sua inscrição aceita pelas autoridades alfandegárias, passam a contar, segundo a CBP, com os seguintes benefícios em seu tratamento alfandegário:

- 1) redução do número de inspeções;
- 2) designação de um gerente de conta (*account manager*) específico para a empresa;
- 3) possibilidade de contar com tratamento baseado em contas mensais ou bimensais, e não a cada processo; e
- 4) tratamento com ênfase no autopolicimento, e não na verificação pela alfândega.

1.3. Lei de Bioterrorismo (*Bioterrorism Act*)

A preocupação com a possibilidade de atentados bioterroristas que venham ameaçar a saúde pública levou os EUA a promulgar, em junho de 2002, a chamada “Lei de Bioterrorismo” (*Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*). Em seu Título III, a lei estabelece novos requisitos para a proteção da cadeia alimentar contra riscos terroristas, incluindo registro de empresas da área alimentar (domésticas e estrangeiras) junto à *Food and Drug Administration* (FDA), notificação prévia da importação de alimentos para consumo ou trânsito por território norte-americano, regras de rastreabilidade dos alimentos na cadeia produtiva e de distribuição, e novas disposições, mais rigorosas, para a detenção administrativa – e eventual destruição – de produtos julgados suspeitos.

Embora nenhuma ameaça concreta de bioterrorismo alimentar tenha sido identificada até agora, a hipótese de uma contaminação intencional – por patógenos como *Salmonella* e *E.coli*, e toxinas como antraz, rícino e botulismo – é julgada “elevada” pela FDA, com base em avaliações conduzidas por instituições privadas. Os exportadores brasileiros devem, portanto, enfrentar desafio adicional. A FDA

publicou, em outubro de 2003, a regulamentação final “interina” para duas das novas exigências, “registro de empresas” e “aviso prévio de importações”.

As novas regras entraram em vigor em 12 de dezembro de 2003 e demandam uma série de providências logísticas de quem exporta alimentos para os Estados Unidos.

O leque de produtos cobertos é enorme, incluindo de laticínios a frutas frescas, de produtos de pesca a biscoitos, de ração bovina a pó de guaraná, de água a bebidas alcoólicas, correspondendo a cerca de 20% das importações totais dos EUA, ou mais de US\$ 200 bilhões/ano.

São excetuados apenas produtos regulados exclusivamente pelo Departamento de Agricultura – carne, frango e produtos de ovos.

Todo estabelecimento, doméstico ou estrangeiro, que produz, processa, embala ou armazena produtos cobertos pela legislação deve registrar-se na FDA, via internet. A agência aceita registro por fax e correio, mas não encoraja a utilização desses meios.

Estabelecimentos estrangeiros precisam, ao registrar-se, indicar um “agente norte-americano” – que ficará sendo seu elo com as autoridades locais, 24 horas por dia, sete dias por semana, sobretudo para emergências.

Além disso, todo carregamento de alimentos exportado para os EUA precisa de um “aviso prévio de importação”, também via internet.

Atendendo a ponderações de exportadores e importadores, a FDA e a CBP decidiram trabalhar em conjunto. O sistema automatizado aduaneiro foi adaptado para incluir as informações adicionais requeridas pela nova regulamentação e uma “passarela” informática estabelecida entre as duas agências, devendo servir para a notificação de 80 a 90% do total das transações cobertas.

Os restantes 10-20% das operações comerciais – importações via postal, por exemplo, que não “entram” no sistema – devem ser processados em uma *interface* especial desenvolvida pela própria FDA.

A falta de registro, de aviso prévio ou a inadequação dos dados de importação transmitidos têm como penalidade a detenção da mercadoria no porto, com ônus para o proprietário ou consignatário, até correção das falhas, além de possíveis sanções penais.

O impacto da Lei de Bioterrorismo foi grande no primeiro momento, com os exportadores (e supridores domésticos) devendo adaptar-se a uma série de novas exigências e seus custos correlatos. Não obstante, as empresas brasileiras exportadoras parecem haver se adaptado aos novos requisitos. A embaixada recebeu, entre a entrada em vigor da lei e fevereiro de 2005, apenas uma reclamação atinente à inspeção de um *container*. É possível, por outro lado, que pequenos exportadores tenham optado por deixar de enviar seus produtos aos EUA, ao julgar que os novos custos operacionais não se justificariam diante do valor de suas transações.

O texto completo da Lei de Bioterrorismo e a regulamentação das exigências de registro e aviso prévio estão disponíveis no *website* da FDA (<http://www.fda.gov>).

Todas as regras acima descritas aplicam-se, como já indicado, aos produtos regulados pela FDA. Aqueles produtos sob a jurisdição do Departamento de Agricultura, quer da agência de sanidade animal e vegetal (APHIS), quer da área de saúde humana (FSIS), devem ser objeto de iniciativas ampliadas de fiscalização, tanto nos pontos de origem quanto em território norte-americano. A Lei de Bioterrorismo autoriza expressamente aumento das atividades de monitoramento e controle das duas agências para combater riscos em suas respectivas áreas de competência, a saber: a introdução intencional de pragas e zoonoses nos EUA, no primeiro caso; e a contaminação voluntária de produtos de carne, frango e ovos, no segundo.

A Lei de Bioterrorismo, a rigor, enquadra-se nas regras da OMC (segurança nacional), mas, dependendo de sua aplicação, pode representar nova restrição para acesso ao mercado dos EUA.

2. Antidumping, Anti-Subsídios e Salvaguardas

Uma grande barreira ao acesso de produtos brasileiros no mercado norte-americano são as investigações *antidumping* (AD) e

anti-subsídios (AS) conduzidas pelos EUA. Nos setores siderúrgico e de ferro-ligas o problema torna-se ainda mais grave, como demonstra tabela de processos no final desta seção (ver também o item I.2.1). As metodologias utilizadas pelos órgãos responsáveis pela condução das investigações nos EUA (DOC e ITC), bem como as interpretações destes dos acordos da OMC e das leis norte-americanas (muitas vezes comprovadamente contrárias às regras multilaterais), levaram à imposição de barreiras proibitivas às exportações de certos produtos brasileiros aos EUA.

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. Se considerados apenas os períodos em que as investigações ocorreram (que podem variar de dois meses a um ano), as perdas para as exportações dos produtos investigados foram de US\$ 426 milhões.¹

Em 2004 houve a conclusão da investigação *antidumping* de camarão (item I.1.5 deste Relatório de Barreiras) e entrega de petição *antidumping* referente a importações de certos tipos de suco de laranja (item I.2.5.1).

No processo da ALCA, os Estados Unidos têm se recusado a negociar entendimento que discipline e torne mais transparente a aplicação de seus instrumentos de defesa comercial.

Dentre as práticas vigentes mais nocivas às exportações brasileiras, cabe citar as seguintes:

Incentivo ao protocolamento de petições AD e AS: projeto de lei do Congresso norte-americano, que ficou conhecido como Emenda Byrd, outorgou 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

¹ Lima-Campos e Vito, Tabelas 3 e 10, p. 24 e 25.

contrário aos EUA, conforme demonstram os relatórios WT/DS217/AB/R e WT/DS234/AB/R, mas, até o momento, a Emenda Byrd continua sendo aplicada. Alguns dos países petionários, inclusive o Brasil, em agosto de 2004, tiveram os montantes de retaliação arbitrados e foram autorizados a retaliar contra os EUA (WT/DS217/ARB/BRA).

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 posterior feita pelos EUA, conforme o relatório WT/DS212/AB/R. A despeito de certas alterações na metodologia utilizada para o referido cálculo, a UE aguarda decisão do corpo de árbitros da OMC em relação ao enquadramento das referidas medidas na decisão do órgão de soluções de controvérsias da OMC (WT/DS212/15). O Brasil continua sendo prejudicado pela falta desta adequação pelos EUA.

Impedimentos à implementação do acordo de suspensão referente a importações de laminados a quente de aço carbono: em agosto de 1999 foi assinado acordo de suspensão, no contexto de investigação *antidumping*, no qual foi estabelecido um preço mínimo de venda para aquele produto brasileiro no mercado norte-americano. Os preços a serem acrescidos a esse preço-base, por conta de acabamentos como galvanização, por exemplo, seriam decididos posteriormente, no contexto de consultas previstas no acordo, em prazo máximo de 30 dias. As consultas foram solicitadas pelo governo brasileiro em novembro de 1999, mas após sete reuniões em nível técnico, esses adicionais de preço não se resolveram em função, principalmente, da relutância do DOC em adotar os preços vigentes no mercado. Posteriormente, em 2002, no contexto de revisão administrativa, esse acordo, até então praticamente inoperante, foi cancelado, e direitos AD passaram a incidir sobre importações norte-americanas do produto brasileiro (ver tabela). Em julho de 2004, ademais, o acordo de limitação quantitativa para laminados a quente foi cancelado e direitos AS

passaram a incidir (ver tabela). Em maio de 2004 foi aberta revisão quinquenal (*sunset*), em que a aplicação dos direitos está sendo revista. Paralelamente, também estão em andamento uma revisão anual AD, solicitada em 31 de março de 2004 pela CSN, e uma revisão AD de novo exportador (*new shipper*), solicitada em 28 de outubro de 2004 pela Companhia Siderúrgica de Tubarão. As decisões preliminares de ambas revisões administrativas tinham anúncio previsto, no momento da conclusão deste Relatório, para 31 de março e 25 de abril de 2005, respectivamente.

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 *antidumping* 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 EUA (CIT), corre-se o risco de o DOC reverter à metodologia errada, que não reflete o sistema do imposto indireto no Brasil. A embaixada realizou inúmeras gestões destinadas a defender proposta de fórmula que seja aceitável à CIT e, ao mesmo tempo, reflita fielmente o sistema brasileiro.

O reembolso de impostos indiretos como o PIS/PASEP para fins de exportações, 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.

Re-investigação de dano: as empresas norte-americanas que iniciaram os processos *antidumping* contra o ferro-silício brasileiro e de outras origens foram indiciadas ou condenadas, em 1997 e 1998, com base na lei da concorrência norte-americana, por acordo no estabelecimento de preços (*price fixing*). Conforme ficou comprovado pela Comissão Internacional de Comércio dos EUA (ITC), no processo iniciado pela Associação Brasileira dos Produtores de Ferro-Ligas (ABRAFE), os preços informados, por ocasião da investigação original, em 1993, foram fabricados, o que levou aquela Comissão a determinar, em agosto de 1999, que sua decisão de dano original estava errada. A ITC concluiu que se, em 1993, os preços reais de mercado tivessem sido informados corretamente pela indústria local, sua decisão de dano teria sido negativa (o que revogaria o processo automaticamente, sem a imposição de direitos). Com aquela decisão, as importações norte-americanas de ferro-silício brasileiro (e de outros países) passaram a ficar livres de direitos *antidumping*. Até o momento, essa situação prevalece, mas a indústria local está contestando a decisão da ITC junto à Corte Internacional de Comércio dos EUA.

Uso indiscriminado da *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. Os resultados negativos do passado, causados pelo freqüente desprezo dessas informações em favor de estimativas e/ou de informações prestadas pela indústria norte-americana (os chamados “fatos disponíveis”), têm diminuído, mas persistem. Exemplos são: a revisão do direito *antidumping* de suco de laranja concentrado, que afetou duas empresas produtoras brasileiras, e o caso dos camarões. Na revisão do suco de laranja, embora as empresas tivessem respondido aos questionários de vendas, não responderam ao questionário de custo, por razões relacionadas com a análise de custo-benefício da preparação de respostas e com o fato de que uma das empresas já havia sido vendida e a outra se encontrava em reorganização. O DOC, no entanto, não considerou as explicações e aplicou o princípio da melhor informação disponível

de forma extrema, com o objetivo expresso de “penalizar” as empresas por não terem respondido a um dos questionários. Com isso, o DOC impôs direitos *antidumping* exorbitantes para essas empresas. Normalmente, aplicava-se, na pior das hipóteses, as estimativas dos petionários, mas, neste caso, os direitos corresponderam ao triplo daquelas estimativas. 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. Essa prática distorcida gerou margem preliminar de *dumping* de 68% para a Norte-Pesca e afetou negativamente a margem média (36% e, posteriormente, 26%), que se aplicou por algum período aos demais exportadores brasileiros (mais de 30 pequenas empresas situadas na região Nordeste). Isso impediu a exportação dessas empresas por cerca de oito meses. Somente com a publicação da decisão final, em fevereiro de 2005, que reduziu a margem média para 7%, as exportações brasileiras foram retomadas.

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 EUA, o acesso à informação confidencial do petionário será negado a seus representantes, embora aos advogados dos petionários seja outorgado pleno acesso às informações confidenciais da empresa brasileira. No caso específico de ferro-silício, alegações dos petionários sobre vendas abaixo de custo por parte de empresa brasileira fundamentaram-se em custos de produção de uma das empresas norte-americanas petionárias. A contestação dessa alegação só seria possível mediante análise daqueles custos, mas o DOC negou aos representantes da empresa brasileira acesso à informação. O favorecimento do DOC ao petionário, 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.

Medidas Antidumping (AD) e Anti-Subsídios (AS) Vigentes em 31/12/2004

Produtos	Di-reito	Imposto em	Exportadores/Direitos específicos (%)
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	AS	30/08/2002	Gerdau (4,44%); Belgo Mineira (6,74%); outros (6,11%)
	AD	22/08/2002	outros (74,45%)
Laminados a quente	AS	19/07/1999	CSN (6,35%); Usiminas e Cosipa (9,67%); outros (7,81%)
	AD	19/07/1999	CSN (41,27%); Usiminas e Cosipa (43,49%); outros (42,12%)
Canos e tubos de aço carbono sem costura	AD	19/06/1995	V&M (ex-Mannesmann) (12,67%); outros (124,95%)
Silício-magnésio	AD	07/11/1994	Sibra, CPFL e Urucum (13,02%); outros (17,6%)
Barras de aço inoxidável	AD	28/01/1994	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	AS	09/07/1993	Usiminas (5,44%); Cosipa (48,64%); outros (23,1%)
	AD	09/07/1993	Usiminas e Cosipa (42,08%); outros (75,54%)
Tubos soldados de aço carbono	AD	17/09/1992	Outros (103,38%)
Silício metálico	AD	12/06/1991	Rima (revogados); CBCC (0%); Minasligas (0,74%); Eletrosilex (93,2%); outros (91,06%)
Suco de laranja congelado e concentrado	AD	17/03/1987	Citrovita e Cambuhy MC (15,98%); outros (1,96%) (direitos revogados em março de 2005)
Chapas e tiras de latão	AS	10/11/1986	outros (3,47%)
	AD	10/11/1986	outros (40,62%)
Conexões tubulares de aço com solda de topo	AD	24/10/1986	outros (52,25%)

Produtos	Di-reito	Imposto em	Exportadores/Direitos específicos (%)
Forjados de ferro pesados para construção	AS	19/03/1986	outros (1,06%)
	AD	19/03/1986	Cosigua (5,95%); Somep (16,61%); Aldebara (58,74%); outros (26,16%)

3. Compras Governamentais

A legislação norte-americana sobre compras governamentais (*Buy American Act* – BAA), promulgada em 1933, garante amplas condições de preferência a fornecedores domésticos na aquisição de bens e insumos pela administração pública federal dos EUA. Os requisitos da lei combinam critérios de conteúdo e fabricação nacional com diferenciais de preços favoráveis a licitantes norte-americanos. O *Buy American Act* não se aplica a contratos de serviços.

A lei define produtos finais domésticos (*domestic end-products*) como aqueles fabricados nos EUA e cujo custo dos componentes *made in USA* supera 50% do valor total do bem. Em princípio, apenas tal categoria de bens é elegível para participar de processos de compra por órgãos governamentais norte-americanos. As exceções se dão nos seguintes casos:

- a) materiais para uso fora do território dos EUA;
- b) determinação, pelo diretor do respectivo órgão, de que a aquisição no mercado interno é incompatível com o interesse público;
- c) insuficiência de suprimento doméstico; ou
- d) considere-se que o preço não é razoável.

Com relação à preferência de preço, enquadra-se no critério da razoabilidade uma oferta doméstica de valor até 6% superior ao produto estrangeiro, se o concorrente for uma grande empresa. No caso de pequenas empresas, a margem eleva-se a 12%. Para compras efetuadas pelo Departamento de Defesa, a diferença de preços favorável ao fornecedor norte-americano é fixada em 50%. Materiais de defesa também estão sujeitos a esquema preferencial sob o *Department of Defense Appropriations Act* de 1992. Note-se, a esse respeito,

que a Embraer adequou-se perfeitamente às exigências do BAA (fabricação e conteúdo local) na licitação, cujo resultado foi anunciado em agosto de 2004, para fornecimento de aviões de vigilância e reconhecimento ao Exército e Marinha norte-americanos, dado que:

- a) os EMB 145 serão montados em planta da empresa localizada na Florida; e
- b) o valor dos componentes agregados pelos parceiros americanos no consórcio representa mais da metade do custo das aeronaves encomendadas.

Diferenciais de preços não foram levados em consideração nesse caso, pois não se tratou de oferta individual feita por empresa estrangeira, mas de participação em grupo liderado pela norte-americana Lockheed Martin.

As provisões do BAA, que vinculam a administração federal, estão espelhadas na maioria das legislações estaduais, as quais instituem, inclusive, preferências *Buy State*. Cerca de 40 Estados norte-americanos adotam restrições nas suas compras governamentais inspiradas na lei *Buy American*.

Compromissos multilaterais (Acordo Plurilateral sobre Compras Governamentais na OMC, do qual o Brasil não é membro), regionais (NAFTA) e bilaterais (a exemplo de Chile, Cingapura e Israel) assumidos pelos EUA isentam os respectivos países signatários da aplicação do BAA, estendendo-lhes certa medida de “tratamento nacional” no acesso ao mercado de compras governamentais norte-americano. Tal *wavier* exclui material de emprego militar, que não está coberto no Acordo na OMC e nos instrumentos bilaterais que tratam do assunto. Os países beneficiários da *Caribbean Basin Trade Partnership*, por sua vez, também estão contemplados na exceção aos dispositivos da lei.

Cabe registrar a sensibilidade política interna do tema, no contexto de demandas crescentes por proteção ao mercado de trabalho local. Em julho de 2003, ao apresentar projeto de lei visando a reforçar o BAA, o senador Russ Feingold (Democrata do Estado de Wisconsin) afirmou que “a passagem de 70 anos não diminuiu a importância da lei para a indústria dos EUA ou para os empregados nesse setor crucial da economia. De fato, pode argumentar-se que a Lei

'*Buy American*' é mais necessária hoje do que era há 70 anos. Com os empregos sendo exportados em ritmo alarmante, o governo deveria fazer o máximo possível para assegurar que o dinheiro do contribuinte norte-americano seja gasto para apoiar empregos nos EUA”.

Considerando-se que, segundo dados do último *Trade Policy Review* dos EUA, de dezembro de 2003 (doc. WT/TPR/S/126, disponível na *homepage* da OMC), o valor total de custeio e investimento do governo norte-americano, no nível federal, estadual e local, chegou a US\$ 1,98 trilhão, ou cerca de 19% do PIB (17,5% em 2000), pode-se avaliar o potencial alcance de iniciativas e debates parlamentares que buscam evocar políticas restritivas para fazer frente ao fenômeno do *outsourcing*.

4. Exigências Consulares (Empresários)

As dificuldades, de modo geral, encontradas pelos brasileiros, inclusive empresários, na obtenção de vistos para viagem aos EUA devem ser consideradas como elemento impeditivo para o comércio bilateral.

5. Cláusulas Trabalhistas

Os EUA vêm introduzindo, desde 1993, disposições sobre padrões trabalhistas em todos os acordos bilaterais e regionais que celebraram, a começar com o Acordo Norte-Americano de Cooperação Trabalhista (*North American Agreement on Labor Cooperation – NAALC*), assinado paralelamente ao NAFTA. Cria-se o risco, assim, de que tais disposições sejam invocadas com o propósito de justificar meros interesses protecionistas.

O capítulo trabalhista negociado em um Acordo de Livre Comércio envolve, tipicamente, a determinação de quais direitos estarão cobertos e se a proteção a tais direitos será baseada em padrões nacionais ou internacionais.

A Declaração sobre Princípios e Direitos Fundamentais no Trabalho, adotada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) em 1998, define os quatro padrões básicos (*core labor standards*): liberdade de associação e de negociação coletiva; abolição de todas as

formas de trabalho forçado; erradicação do trabalho infantil; e não-discriminação no emprego com base em raça, sexo, idade ou outras características. Excetuada a eliminação das formas de discriminação, objeto nos EUA de legislação também em nível estadual, os padrões fundamentais da OIT estão contidos em todos os acordos comerciais assinados pelo país, assim como fazem parte da *Trade Promotion Authority*, aprovada em agosto de 2002, constituindo, portanto, objetivos negociadores mandatados pelo Congresso. A TPA lista, adicionalmente, direitos em áreas descritas como “condições aceitáveis de trabalho no tocante a salário mínimo, horário e saúde e segurança”.

Na maioria dos ALCs que contêm dispositivos sobre trabalho, as partes obrigam-se a fazer cumprir as respectivas legislações nacionais. Já os programas unilaterais de preferência comercial aplicados pelos EUA (SGP, *Caribbean Basin Trade Partnership Act*, *African Growth and Opportunity Act* e *Andean Trade Promotion and Drug Enforcement Act*) exigem que os países beneficiários cumpram um padrão definido como “direitos trabalhistas internacionalmente reconhecidos”. Na prática, os EUA seguem a avaliação que a OIT faz das leis trabalhistas vigentes nesses países para determinar se os padrões internacionais estão sendo observados.

A implementação (*enforcement*) das obrigações previstas em dispositivos trabalhistas varia conforme

tários de “se esforçarem para assegurar” (*strive to ensure*) que suas leis reconheçam os direitos fundamentais definidos pela OIT. Ainda que não impossível, provar a um painel de solução de controvérsias que um país foi incapaz de “se esforçar” para alcançar tais metas não constitui tarefa simples.

Já o NAALC, os ALCs firmados pelos EUA com o Chile e Cingapura e o CAFTA-República Dominicana tornam meramente exortatório compromisso semelhante das partes no sentido de “se esforçarem para assegurar” que suas leis protejam os direitos básicos defendidos pela OIT. Ao contrário do acordo com a Jordânia, esses instrumentos excluem explicitamente a possibilidade de recurso a procedimentos para solução de controvérsias nesses casos. Os críticos do CAFTA alegam que os padrões internacionais também deveriam ser sujeitos à implementação via mecanismo de solução de controvérsias, dado o histórico de deficiente *enforcement* dos direitos trabalhistas na América Central.

A possibilidade de sanções comerciais e de implementação dos padrões da OIT (Jordânia) é substituída, nos demais acordos (NAALC, Chile, Cingapura e CAFTA-RD), pela obrigação de aplicação das leis domésticas e, em caso de violações determinadas por um painel de solução de controvérsias, pela imposição de multa ao país infrator. A pena máxima fixada nos ALCs com Chile, Cingapura e CAFTA-RD é de US\$ 15 milhões, a ser empregada no país da violação, a fim de remediar a falha na proteção de direitos trabalhistas. Não há, portanto, retirada de benefícios comerciais.

Interessante notar, no que diz respeito à presença da cláusula social em acordos de livre comércio, que, entre as oito convenções da OIT relacionadas aos *core labor standards*, os EUA ratificaram apenas duas (a 105, sobre trabalho forçado, e a 182, sobre as “piores formas” de trabalho infantil). O país não ratificou duas convenções mais gerais a respeito dos mesmos temas e nenhum dos instrumentos sobre liberdade de associação e não-discriminação no emprego, o que se deveria, em parte, ao fato de muitas leis trabalhistas nos EUA serem de competência estadual. Os EUA, assim, fazem parte do pequeno grupo de dez países que ratificaram no máximo três das convenções principais.

6. Normas Técnicas, Sanitárias e Fitossanitárias

6.1. Sistema Normativo

Os EUA contam com inúmeros regulamentos federais, estaduais e municipais aplicáveis à qualidade, sanidade e inocuidade tanto da produção nacional quanto das importações. Esses regulamentos incluem padrões de rotulagem, embalagem, práticas sanitárias, de boa fabricação, aditivos, pesticidas e corantes em alimentos, certificação de farmacêuticos, produtos biológicos, níveis de acidez em enlatados, padrões industriais e sistemas de inspeção oficiais. Existem quase três mil autoridades estaduais e municipais nos EUA que, frequentemente, não apresentam padrões uniformes. Os padrões são, geralmente, mais rígidos no nível estadual do que no federal. Segue um exemplo citado em estudo recente da embaixada sobre o mercado norte-americano de água mineral:

“Cada Estado tem seus próprios padrões, mas a grande maioria adotou o código do FDA e da *Environmental Protection Agency* (EPA). Alguns Estados como Califórnia, Florida, Montana, Nova York, Pennsylvania, Rhode Island, South Carolina, Texas e Vermont têm padrões mais rígidos do que os do FDA. O Estado com padrões de qualidade mais rígidos é a Califórnia, que tem seu próprio código para água engarrafada. No caso de Nova York, o produto deve receber aprovação de qualidade do Estado e depois deve receber um certificado do governo municipal da cidade de Nova York antes de ser vendido na cidade. Entre os Estados que requerem certificados de qualidade para vender o produto estão Nova York, Califórnia e Nevada.”²

O sistema de normas técnicas, avaliação de conformidade e certificação dos EUA representa barreira potencial de acesso ao mercado, especialmente onerosa para o exportador estrangeiro e, ainda mais, para o pequeno empresário.

Em alguns casos, sob a alegação de “equivalência técnica” do regulamento interno, tem sido lenta a adoção pelos EUA de normas

² Colleen Magro, “Águas Minerais e Águas Gaseificadas”, BrazilTradeNet, 05/08/04, p. 20.

técnicas estabelecidas por organismos internacionais, o que não contribui para reduzir os obstáculos enfrentados pelo fornecedor estrangeiro na comercialização de seus produtos no mercado norte-americano. Vários produtos também têm de observar práticas de comercialização (*marketing orders*) e padrões de qualidade e tamanho (*grade standards*).

6.2. HACCP

O sistema HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Point System*, ou Sistema de Análise de Riscos e Pontos Críticos de Controle) é atualmente o principal instrumento de controle de sanidade dos produtos consumidos nos EUA em cinco áreas: alimentos enlatados de baixa acidez, produtos da pesca, sucos de frutas (sob a égide da FDA, *Food and Drug Administration*), carnes e frango (sob a competência do Departamento de Agricultura). O HACCP opera com sete princípios básicos:

- 1) análise de riscos;
- 2) identificação de pontos críticos de controle (na cadeia produtiva);
- 3) estabelecimento de medidas e limites;
- 4) monitoramento dos “pontos críticos”;
- 5) ações corretivas;
- 6) verificação; e
- 7) manutenção de registros.

Os requisitos do HACCP já encontram-se operacionais em todas as fábricas brasileiras autorizadas a exportar carne processada para os EUA, que são regularmente vistoriadas por inspetores norte-americanos do FSIS/USDA. Para produtos da pesca, o importador é responsável pela verificação de conformidade com o HACCP do produto importado do Brasil. Todos os embarques precisam ser inspecionados e certificados pelas autoridades brasileiras. O importador ou seu representante no Brasil é obrigado a vistoriar as instalações do exportador e obter os registros da implementação de seu sistema de HACCP. A FDA já inspecionou as empresas exportadoras de pescados e está

planejando uma inspeção das fábricas que exportam para os EUA produtos ácidos e de baixa acidez.

6.3. Frutas e Verduras

Na área de frutas e verduras, a FDA elaborou, em maio de 1998, padrões voluntários de segurança, em seu *Guide to Minimize Microbial Food Safety Hazards for Fresh Fruits and Vegetables* (Guia para Minimização dos Riscos Microbiológicos à Segurança Alimentar para Frutas e Vegetais Frescos). A exportação de produtos brasileiros, particularmente de pequenas empresas, é prejudicada pelo grande número de exigências e entidades administradoras, pela falta de compatibilidade dos padrões nacionais com os internacionais (como o Codex da FAO, por exemplo) e pela necessidade de recursos humanos e financeiros significativos para cumprir requisitos de exportação e as modificações exigidas nos processos de fabricação e embalagem.

Em outubro de 2004, a FDA publicou seu *Action Plan to Minimize Foodborne Illness Associated with Fresh Produce Consumption* (Plano de Ação para Minimizar Doenças Associadas com a Produção e Consumo de Alimentos). Para facilitar a implementação do Plano, será necessário, de acordo com a FDA, identificar e promover exigências de outros órgãos (...e.g. *Occupational Safety and Health Act and 9CFR 1928.110*,³ *field sanitation laws and regulations that establish the minimum ratio of toilets to workers and proper hand washing facilities, maximum worker to restroom distance and maintenance of facility cleanliness*), e procurar soluções para requisitos de outras autoridades que podem aumentar o risco de contaminação microbiológica de frutas e vegetais, tais como exigências estaduais de conservação de água.

6.4. Rotulagem “Orgânica”

No âmbito do Programa Nacional Orgânico, de dezembro de 2000, o Departamento de Agricultura passou a requerer, a partir de 21 de outubro de 2002, certificação da rotulagem de produtos orgânicos,

³ Título 9 do Código Federal de Regulamentações, Parte 1928.110 sobre emprego na agricultura.

nacionais e importados. Produtos com rótulo *100% Organic* devem conter apenas ingredientes orgânicos (excluindo sal e água); produtos com rótulo *Organic* devem conter 95% de ingredientes orgânicos; e produtos com rótulo *Made with Organic Ingredients* devem conter um mínimo de 70% de ingredientes orgânicos.

Os três tipos de rotulagem necessitam ser certificados por agências aprovadas pelo Departamento de Agricultura. No Brasil, o Instituto Biodinâmico (IBD), em Botucatu, São Paulo, foi reconhecido pelo USDA como uma agência certificadora de produtos orgânicos. A certificação é exigida de todo produtor que negocie mercadorias cujo valor supere US\$ 5 mil. Produtores e processadores estrangeiros que vendem produtos orgânicos no mercado norte-americano podem optar por requerer a certificação da rotulagem de uma agência certificadora reconhecida; diretamente do Serviço de Comercialização Agrícola (*Agricultural Marketing Service*) do Departamento de Agricultura; ou obter:

- a) um acordo de equivalência do programa de certificação do país de origem com o dos EUA;
- b) um reconhecimento da avaliação de conformidade (*conformity assessment*), em que o USDA aceita a garantia do governo do país fornecedor de que uma agência certificadora naquele país pode cumprir com os requisitos da legislação norte-americana sobre rotulagem e certificação de produtos orgânicos.

O USDA já tem reconhecimento de avaliação de conformidade com Nova Zelândia, Reino Unido, Quebec e British Columbia (Canadá), Dinamarca e Japão.

6.5. 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, conhecida 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 proces-

sado. Nos termos da lei, a rotulagem seria voluntária até setembro de 2004 e obrigatória a partir de 30/09/2004. Depois de 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 5 de outubro de 2004, o Departamento de Agricultura publicou regulamentação interina final para peixes e crustáceos aplicável a partir de 4 de abril de 2005. Segundo a legislação, o país de origem e método de produção – *wild* (silvestre) ou *farm-raised* (aquicultura; colhidos em meio ambiente controlado; dados nutrientes, etc.) – deverão ser indicados no local da venda ao consumidor. Os produtores ou distribuidores deverão informar no produto, no seu recipiente, ou na documentação que acompanha o produto, a identificação do país de origem e método de produção, e todos os distribuidores que vendem aos varejistas devem manter registros.

7. Propriedade Intelectual

As leis comerciais dos EUA consignam expectativas em relação a terceiros países, na área de propriedade intelectual, que constituem restrições indiretas e potenciais às exportações para o mercado norte-americano.

A Lei Abrangente de Comércio e Competitividade, de 1988, em sua seção *Special 301* (Seção 1303), determina que o Executivo identifique os “países prioritários” que não protegem os direitos de propriedade intelectual ou o fazem de modo inadequado, sempre segundo critérios do governo dos EUA. Os países identificados pelo USTR são passíveis de sanções comerciais, caso não adotem leis e práticas julgadas satisfatórias. Em consonância com o espírito de monitoramento que se verifica na *Special 301*, o USTR administra duas outras listas – “observação prioritária” e “observação” – nas quais são classificados aqueles países segundo a avaliação do governo norte-americano das leis e práticas locais em matéria de propriedade intelectual.

Além do relatório anual específico sobre a proteção à propriedade intelectual previsto no referido dispositivo da legislação comercial dos EUA (divulgado pelo USTR normalmente no final de abril), o tema também é objeto de análise no contexto da manutenção dos benefícios do Sistema Geral de Preferências (SGP) norte-americano.

A descrição e condições do SGP constam do item IV.8 do presente Relatório de Barreiras. Abaixo, comentam-se:

- i) a *Special 301*; e
- ii) a revisão em curso dos benefícios comerciais concedidos às exportações do Brasil ao abrigo daquele programa de preferências unilaterais, por força de petição apresentada em agosto de 2000 pela associação norte-americana que representa a indústria detentora de *copyrights* (IIPA – *International Intellectual Property Alliance*), sob o argumento de deficiências na aplicação (*enforcement*) de nossa legislação de direitos autorais.

7.1. Special 301

Em 1989, o Brasil foi alvo de sanções comerciais (sobretaxa de 100% a uma série de produtos) no âmbito da *Special 301*, por conta do não-reconhecimento, à época, de patentes farmacêuticas no País. Já em 1993, o Brasil foi considerado “país prioritário”, tendo-se iniciado, ao amparo da mesma disposição da Lei de Comércio de 1988, uma investigação sobre a situação de proteção à propriedade intelectual no Brasil. A referida investigação foi encerrada em fevereiro de 1994, sem a imposição de sanções. Desde então, o Brasil tem estado sob observação prioritária ou simples em todos os anos, com exceção de 1998, quando a aprovação das Leis nºs 9.609 (sobre programas de computador) e 9.610 (sobre direitos de autor e conexos) pelo Congresso Nacional, em termos compatíveis com nossas obrigações internacionais, e os avanços na sua implementação foram reconhecidos pelo governo norte-americano com a retirada do Brasil daquelas categorias.

Posteriormente, porém, o País, que já havia passado a contar com uma das legislações mais modernas e abrangentes do mundo em matéria de propriedade intelectual, voltou a ser incluído na lista de observação da *Special 301*, em 2000 e 2001. A partir de 2002, o Brasil vem constando na lista de observação prioritária, sob a alegação de que as ações governamentais (judiciais e de repressão policial) de combate à pirataria têm sido insuficientes, e de que a indústria farmacêutica tem encontrado dificuldades administrativas na tramitação de

seus pedidos de patenteamento junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI).

Desde a imposição de sanções comerciais contra o Brasil, no fim dos anos oitenta, quando as exportações brasileiras sofreram pesados prejuízos, os EUA não mais aplicaram contra o País as punições previstas na *Special 301*. O Anexo V deste Relatório traz informações sobre o *status* jurídico do referido dispositivo legal norte-americano, à luz da entrada em vigor, em 1995, dos acordos da Rodada Uruguai, em particular na área de solução de controvérsias.

7.2. Combate à Pirataria de Direitos Autorais e o SGP

No momento da conclusão do presente Relatório de Barreiras, encontra-se pendente de decisão pelo Escritório do Representante Comercial dos EUA (USTR) a manutenção dos benefícios comerciais brasileiros sob o Sistema Geral de Preferências, em razão de alegadas falhas na proteção aos direitos autorais no Brasil.

Ao fim do ciclo de revisão de 2003-2004 do SGP, o USTR anunciou, em 30 de junho de 2004, a prorrogação, por 90 dias, do exame da situação do Brasil, deixando aberta, com isso, a possibilidade de retirar benefícios outorgados às exportações brasileiras, com base na petição da *International Intellectual Property Alliance*, datada de agosto de 2000.

Nesse ínterim, constituiu-se Grupo Consultivo bilateral, que se reuniu duas vezes, em agosto e setembro de 2004, com o objetivo de trocar informações sobre o combate à pirataria no Brasil e nos EUA. Ações concretas, reveladoras do empenho das autoridades brasileiras em combater violações de *copyright* e aprimorar o sistema repressivo, foram elencadas em relatório entregue ao USTR ao fim dos trabalhos do Grupo, em 15 de setembro.

Não deixou de ser enfatizada a contribuição do Poder Legislativo, no marco da CPI da Pirataria, cujas recomendações encaminhadas à Presidência da República, em agosto do ano passado, em breve teriam desdobramentos efetivos, com a criação do Conselho Nacional de Combate à Pirataria e Delitos contra a Propriedade Intelectual (CNPC), presidido pelo Secretário Executivo do Ministério da Justiça e

contando com representantes de outros seis Ministérios, do Congresso Nacional e do setor privado. O papel de articulação institucional e operacional do órgão refletiu-se na elaboração do Plano Nacional de Combate à Pirataria, contendo lista abrangente de ações de curto, médio e longo prazo, sem perder de vista a complexidade e o caráter internacional da pirataria, presente tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento (e, no caso de vários países latino-americanos não singularizados como alvo de investigação pelos EUA, em níveis mais elevados do que no Brasil).

Ao final do prazo de 90 dias, o USTR decidiu estender novamente, dessa vez por 180 dias, até 31 de março de 2005, o período de revisão. Por ocasião da V Reunião do Mecanismo Bilateral de Consultas na Área de Comércio e Investimentos, realizada em Washington, em 8 de março de 2005, a delegação do Brasil divulgou novo relatório, cobrindo as ações de combate à pirataria executadas entre setembro de 2004 e fevereiro de 2005. Iniciativas de grande porte foram listadas, como a Operação Cataratas II, na região de Foz do Iguaçu, e a destruição, no estádio do Maracanã, de 500 mil CDs pirateados, com a presença de representante da Interpol. Além disso, institucionalizou-se a cooperação nessa área no âmbito do Mercosul e com o Paraguai.

A decisão por parte do USTR sobre a manutenção dos benefícios do SGP ao Brasil não havia ainda sido divulgada até o encerramento da redação do presente Relatório de Barreiras.

8. Sistema Geral de Preferências (SGP)

As importações de produtos brasileiros isentas de tarifas no âmbito do SGP norte-americano, que vinham apresentando declínio desde 1999, quando repetiram os mesmos níveis de 1998 (em torno de US\$ 2,2 bilhões), recuperaram-se em 2003. De acordo com as estatísticas oficiais norte-americanas, essas importações atingiram US\$ 1,9 bilhão em 2001, elevando-se para US\$ 2,1 bilhões em 2002, o que representou 13% do total importado do Brasil naquele ano. Em 2003 foram registrados US\$ 2,49 bilhões, com crescimento de 18% sobre o ano anterior e superando, pela primeira vez, o nível de importação de

1998. Até o momento, as estatísticas do SGP referentes a 2004 ainda não foram liberadas pelo USTR.⁴

Considerando tratar-se de programa unilateral de concessões tarifárias, o SGP não é, a rigor, barreira ao acesso dos produtos brasileiros, 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 e é, por vezes, aplicado de forma discriminatória em prejuízo das exportações brasileiras. A utilização do SGP com esse propósito é contrária ao princípio da não-reciprocidade que, juntamente com outros, fundamentou sua criação no âmbito da UNCTAD em 1970.

Exemplo de uso indevido do SGP como instrumento de pressão encontra-se no caso apresentado pela 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 EUA, aquela associação de indústrias tem alegado que o governo brasileiro não vem cumprindo esse requisito, e solicitou a remoção parcial ou total dos direitos do Brasil dentro do SGP (item IV.7.2).

No âmbito do SGP, vale registrar o tratamento dado ao açúcar brasileiro, que fora excluído anteriormente do programa por exceder seus tetos máximos de exportação. Em 1996, as importações de açúcar filipino ultrapassaram aqueles tetos, o chamado limite de exclusão automática de US\$ 75 milhões estabelecido para cada país, o que, pelos regulamentos, implicaria perda da isenção tarifária estendida pelo programa. No entanto, a isenção tarifária para o açúcar filipino permanece inalterada.

Embora as exportações brasileiras de açúcar para os EUA sejam de volume e valor inferiores às da República Dominicana, as exportações deste país entram no mercado norte-americano livres de tarifas, sob a égide da Parceria de Comércio para a Bacia do Caribe, enquanto as exportações brasileiras permanecem excluídas do SGP e,

⁴ Há indicações de que o valor para o período janeiro-novembro de 2004 teria sido de US\$ 2,8 bilhões.

por conseguinte, sujeitas aos gravames de importação aplicáveis (ver também item referente a açúcar).

Em junho de 1997, o Sindicato dos Produtores de Açúcar e do Alcool do Estado de Pernambuco entregou petição ao USTR solicitando a reinclusão do açúcar brasileiro no SGP. A petição foi incluída na revisão e, em junho de 1998, negada, por tratar-se de produto “sensível” (qualquer produto que gere oposição interna à sua inclusão no SGP é assim classificado).

Sem a isenção de tarifas de que outros países exportadores em desenvolvimento gozam, o importador norte-americano compra o açúcar brasileiro com base em contrato preestipulado (conhecido como *Contract #11*), que subtrai do preço final o equivalente ao valor da tarifa de importação. Essa dedução do preço a ser pago ao exportador brasileiro é repassada ao governo norte-americano que, por sua vez, a utiliza para financiar o programa de reexportação açucareira dos EUA. Indiretamente, portanto, o exportador brasileiro subsidia a reexportação do açúcar refinado norte-americano.

Na revisão anual de 2003 do SGP, encerrada em junho de 2004, as duas únicas petições para inclusão de produtos brasileiros foram negadas. Referiam-se a silenciosos canos de descarga para veículos automotores e a aros de bicicleta. O Brasil exportou US\$ 412 mil e US\$ 15 mil desses produtos, respectivamente, em 2003. Em relação à exclusão de produtos, das quatro petições apresentadas por produtores norte-americanos, três foram acolhidas. Nos três casos, há registro de exportações brasileiras para os EUA, a saber: ácido adípico (US\$ 5,2 milhões em 2003), que fora designado para o SGP na revisão anterior, em julho de 2003; resinas de polietileno de alto peso molecular (US\$ 21 milhões em 2003); e película PET, cuja determinação de exclusão recaiu somente sobre a Tailândia, não tendo afetado, portanto, as exportações brasileiras (US\$ 6,7 milhões em 2003).

9. Preferências Regionais: ATPDEA, CBTPA, AGOA

Além do SGP, integram a estrutura tarifária norte-americana os seguintes esquemas de comércio preferencial:

- i) a Lei Andina para a Promoção Comercial e Erradicação de Drogas (*Andean Trade Preference and Drug Enforcement Act* – ATPDEA), antiga Lei de Preferências Tarifárias Andinas, reformulada;
- ii) a Lei de Parceria para o Comércio EUA-Bacia do Caribe (*US-Caribbean Basin Trade Partnership Act* – CBTPA), antiga Lei de Recuperação Econômica da Bacia do Caribe (*Caribbean Basin Economic Recovery Act* – CBERA), expandida; e
- iii) a Lei para Oportunidade de Crescimento da África (*African Growth and Opportunity Act* – AGOA).

Esses esquemas têm como base legal o Título 19 (Capítulos 15, 20 e 23) do *United States Code* (USC).

Tais preferências regionais não podem ser consideradas como “barreiras” a produtos brasileiros, mas não deixam de produzir impacto negativo para nossas exportações. Por constituírem uma derrogação do princípio da Nação Mais Favorecida (NMF), os programas preferenciais criam uma situação de discriminação com relação às exportações de produtos similares de terceiros países não beneficiários, sobre as quais incide a tarifa NMF, necessariamente maior que a tarifa preferencial. O diferencial tarifário assim criado propicia condições de acesso mais vantajosas ao mercado norte-americano, em favor dos países beneficiados por esses esquemas comerciais.

As principais limitações desses programas dizem respeito à sua vigência por prazo determinado, à cobertura parcial de produtos e à existência de uma extensa lista de condicionalidades, que refletem o caráter provisório do acesso preferencial.

ATPDEA

Promulgada em dezembro de 1991, a Lei de Preferências Tarifárias Andinas (*Andean Trade Preference Act* – ATPA) tem como países beneficiários Bolívia, Equador, Colômbia e Peru. Embora com prazo de vigência inicial de dez anos (deveria expirar em 4 de dezembro de 2001), a ATPA foi renovada até 31 de dezembro de 2006, no âmbito da nova Lei de Comércio (*Trade Act*) dos EUA, de 2002, tendo

sido rebatizada como *Andean Trade Preference and Drug Enforcement Act*. A ATPDEA ampliou a cobertura de produtos contemplados, alguns dos quais competem diretamente com as exportações brasileiras no mercado norte-americano, como sapatos, têxteis, produtos de couro, determinados açúcares e melado.

A Lei Andina para a Promoção Comercial e Erradicação de Drogas tem como objetivo apoiar os países andinos no desenvolvimento de culturas alternativas ao cultivo da coca. Dessa maneira, a ATPDEA opera como uma extensão do SGP, ampliando o universo de produtos contemplados com preferências no mercado norte-americano, mas, tal como o SGP, impõe uma série de condicionalidades ao aproveitamento dessas preferências.

CBTPA

O conjunto de programas de preferências comerciais dos EUA que beneficiam os países do Caribe é conhecido como a Iniciativa para a Bacia do Caribe (*Caribbean Basin Initiative* – CBI). A CBI foi originalmente concebida como instrumento para estimular o desenvolvimento econômico e promover as exportações das economias caribenhas, outorgando tratamento preferencial no mercado norte-americano para parte expressiva da pauta exportadora da região. A CBI contempla os seguintes 24 países do Caribe e América Central (além da Guiana, membro da CARICOM): Antígua e Barbuda, Antilhas Holandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Ilhas Virgens Britânicas, Jamaica, Montserrat, Nicarágua, Panamá, República Dominicana, Saint Kitts e Nevis, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas e Trinidad e Tobago.

A CBI foi lançada inicialmente em 1983, por intermédio da Lei de Recuperação Econômica da Bacia do Caribe (*Caribbean Basin Economic Recovery Act* – CBERA). Em 2000, a CBI foi expandida mediante a aprovação da nova Lei de Parceria para o Comércio EUA-Bacia do Caribe (*US-Caribbean Basin Trade Partnership Act* – CBTPA). A cobertura de produtos beneficiados por preferências foi ampliada consideravelmente em relação à CBERA, embora o aproveitamento para têxteis ao abrigo do programa esteja sujeito ao cumpro

mento prévio de uma série de condicionalidades, relacionadas a regras de origem bastante estritas (utilização de elevados percentuais de tecidos e fios norte-americanos), e à adoção de compromissos nas áreas trabalhista, ambiental e de proteção à propriedade intelectual, entre outras. A CBTPA entrou em vigor em 1º de outubro de 2000 e terá vigência até 30 de setembro de 2008.

AGOA

A Lei para Oportunidade de Crescimento da África (*African Growth and Opportunity Act* – AGOA), promulgada em outubro de 2000, tem por objetivo apoiar o desenvolvimento econômico e político de 34 países africanos: África do Sul, Benin, Botsuana, Cabo Verde, Camarões, Chade, Djibuti, Eritreia, Etiópia, Gabão, Gana, Guiné, Guiné Bissau, Lesoto, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritânia, Maurício, Moçambique, Namíbia, Níger, Nigéria, Quênia, República Centro-Africana, República Democrática do Congo, Ruanda, São Tomé e Príncipe, Senegal, Seichelles, Serra Leoa, Tanzânia, Uganda e Zâmbia. A AGOA concede tratamento preferencial para um universo de produtos semelhante àquele contemplado pelo SGP (cerca de 4.650 itens). Esse esquema regional apresenta a vantagem, para as nações beneficiárias, de não se verem submetidas a um processo incerto de renovação anual de preferências, como ocorre no SGP, além de eliminar a análise prévia da competitividade do país em relação a determinado produto para fins de determinação de sua elegibilidade. A AGOA estabeleceu, ainda, um Foro de Cooperação para o Comércio e Investimento entre os EUA e os países beneficiários. A Lei para Oportunidade de Crescimento da África eliminou todas as quotas incidentes sobre as exportações de têxteis e de vestuário da África Subsaariana, observados certos requisitos relacionados à origem, procedimentos aduaneiros, entre outros. Em 13 de julho de 2004, o presidente George W. Bush sancionou a Lei de Aceleração da AGOA (*African Growth and Opportunity Act (AGOA) Acceleration*), estendendo a vigência desse esquema preferencial, inicialmente previsto até 30 de setembro de 2008, até o ano de 2015.

10. Subsídios e Apoio à Exportação

Os subsídios à exportação *strictu sensu* (concedidos em função de *performance* exportadora ou da incorporação de conteúdo

doméstico a produtos exportados) são considerados “subsídios proibidos” pela OMC no que respeita a bens não-agrícolas. No caso da agricultura, entretanto, o regime acordado na Rodada Uruguai é mais permissivo: os membros da OMC tiveram de “consolidar” (declarar à OMC) seus programas nacionais de subsídios às exportações e aplicar cortes nos volumes de produção subsidiados e valores desembolsados para tanto, escalonados ao longo de um período predefinido, de seis anos para países desenvolvidos e dez para países em desenvolvimento.⁵ Ao mesmo tempo, o Acordo sobre Agricultura trata de maneira apenas *pro forma* uma série de medidas que acabam tendo efeito equivalente aos subsídios à exportação propriamente ditos – créditos à exportação, garantias de crédito, programas de seguro, recurso a programas de ajuda alimentar como forma de escoar excedentes de produção, práticas de companhias estatais de comércio – para as quais não há qualquer regulamentação mais restritiva.

Em comparação com os outros grandes subsidiadores agrícolas, os EUA consolidaram volumes relativamente modestos de subsídios à exportação sob o Acordo Agrícola, em apenas dois programas – *Export Enhancement Program* (EEP) e *Dairy Export Incentive Program* (DEIP) –, dos quais praticamente não fazem mais. Por outro lado, injetam recursos consideráveis em garantias de crédito à exportação e ajuda alimentar. Além disso, programas de subsídios à produção dos EUA representam também uma forma de ampliar a competitividade internacional dos produtos beneficiados.

Produtos brasileiros competem diretamente com produtos norte-americanos subsidiados, tanto no mercado doméstico dos EUA como, particularmente, em terceiros mercados. Os programas de apoio às exportações facilitam as operações ao desenvolver novos mercados, criar oportunidades de crédito para compradores potenciais e infra-estrutura de apoio no exterior para auxiliar na armazenagem de produtos agrícolas norte-americanos.

A Lei Agrícola de 2002 reautorizou até 2007 os programas de subsídios e de créditos à exportação, ampliou recursos para os progra-

⁵ Para países desenvolvidos, obrigação de reduzir 36% do valor desembolsado, e 21% do volume subsidiado, ao longo de seis anos; para países em desenvolvimento, cortes de 24% do valor e 14% do volume.

mas de promoção comercial, introduziu dois novos mecanismos – um destinado a mitigar barreiras na área da biotecnologia, e outro para *specialty crops* –, além de ter expandido o financiamento de dois programas de ajuda alimentar.

10.1. Subsídios *Strictu Sensu* à Exportação Agrícola

10.1.1. *Export Enhancement Program* (EEP)

Criado em 1985 para auxiliar os produtores agrícolas norte-americanos na competição com produtos subsidiados de outros países – especialmente da União Europeia –, o EEP consiste no pagamento de bônus aos exportadores dos EUA nas vendas de produtos agrícolas para determinados países-alvo.⁶ O valor dos bônus é definido em leilões entre os exportadores interessados. A Lei Agrícola de 2002 estendeu a aplicação do EEP até o ano de 2007, com alocação do valor máximo “consolidado” na OMC (US\$ 478 milhões/ano).

A despeito dos valores autorizados, o EEP está inativo nos últimos anos. Os últimos bônus foram pagos em 2000, sobre a exportação apenas de 2.495 toneladas de frango.

10.1.2. *Dairy Export Incentive Program* (DEIP)

Também reautorizado pela Lei Agrícola de 2002 até 2007, o DEIP foi criado com foco em desenvolvimento de mercados, tornando os produtos lácteos dos EUA mais competitivos perante concorrentes que subsidiam produção de lácteos. Como o EEP, o DEIP opera por meio da concessão de bônus, só que em espécie, aos exportadores. É, apesar da relativa modéstia dos valores envolvidos, responsável pela maior parte dos gastos norte-americanos com subsídios diretos às exportações. No ano fiscal de 2004, bônus de US\$ 1,8 milhão foram acordados para a exportação de 45.468 toneladas métricas de leite em pó desnatado e de US\$ 934,1 mil para a exportação de 3.030 toneladas métricas de queijo.

Para o período julho de 2004-junho de 2005, foram anunciadas alocações para 68.201 toneladas métricas de leite em pó desnatado,

⁶ Países em que as exportações agrícolas norte-americanas sejam inexistentes, tenham diminuído ou estejam ameaçadas em virtude da competição de produtos subsidiados.

21.097 toneladas de manteiga e 3.030 toneladas de queijo. À luz das condições atuais de mercado, essas alocações ainda não foram disponibilizadas a interessados em exportar sob o programa, mas poderão sê-lo até o final do “ano-mercado”.

10.2. Garantias de Crédito à Exportação

O Departamento de Agricultura administra quatro programas de “garantia 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 – 90 dias a três anos – estendidos por exportadores ou bancos norte-americanos a bancos estrangeiros elegíveis em países que adquirem produtos agrícolas dos EUA;
- 2) o *Intermediate Export Credit Guarantee Program*, ou GSM-103, que cobre o mesmo tipo de operação, 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 EUA destinados a aperfeiçoar instalações (processadoras, de estocagem etc.) agrícolas em mercados emergentes.

A *Farm Bill* de 2002 estabelece um mínimo anual de US\$ 5,5 bilhões a título de *program level* (valor bruto da assistência financeira prestada pelo Departamento de Agricultura, incluindo doações, empréstimos diretos ou garantidos) para a operação dos programas GSM-102 e GSM-103. Aquele Departamento identifica os países e regiões-alvo e a lista de *commodities* beneficiárias de garantias. A lista de produtos beneficiários foi emendada pela última vez em setembro de 2002, e vigora desde então.

10.2.1. *Export Credit Guarantee Programs – GSM-102 e GSM-103*

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/ano⁷ para os dois programas. No ano fiscal de 2004, US\$ 4,5 bilhões foram alocados ao GSM-102 para 21 países e 11 regiões – países bálticos, América Central e Caribe, Europa Central, China e Hong Kong, África Oriental, Ocidental e Meridional, América do Sul, Sudeste asiático e Sudeste europeu. Os registros de operações totalizaram US\$ 2,9 bilhões para exportações a 12 países. Coreia do Sul (US\$ 445 milhões), Turquia (US\$ 399 milhões) e Rússia (US\$ 200 milhões) despontam como os maiores beneficiários individuais. À América do Sul, tomada em conjunto, destinaram-se US\$ 900 milhões. As alocações para o GSM-103 foram de apenas US\$ 99 milhões em 2004, não tendo sido efetivadas exportações sob o programa, como nos dois anos precedentes.

Os programas norte-americanos de créditos à exportação estão, no momento, sob a dupla “mira” das negociações da Rodada Doha e dos resultados do contencioso iniciado pelo Brasil na OMC contra os subsídios ao algodão nos EUA. Nesse estágio das negociações agrícolas multilaterais já se decidiu que créditos com prazo de repagamento acima de 180 dias serão eliminados. Por outro lado, segundo as conclusões finais do Órgão de Apelação da OMC, os créditos à exportação concedidos pelos EUA ao algodão, milho e soja – e os créditos à exportação de arroz acima dos limites norte-americanos negociados na Rodada Uruguai – constituem subsídios proibidos e devem ser retirados.

10.2.2. *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,

⁷ Em virtude de disposição do *Agriculture Trade Act* de 1990, a dotação para o período 1996-2002 viu-se acrescida de US\$ 200 milhões/ano, chegando a US\$ 5,7 bilhões. O Departamento de Agricultura detém flexibilidade em termos da alocação a cada programa individualmente.

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). As garantias cobrem 65% do valor financiado e destinam-se principalmente à exportação de produtos de maior valor agregado. No ano fiscal de 2004, as alocações ao SCGP totalizaram mais de US\$ 1,5 bilhão, cobrindo exportações a 20 países em 13 regiões. As operações registradas montaram a US\$ 790 milhões.

As crescentes pressões internacionais para a regulamentação dos programas de créditos e garantias de crédito às exportações – prevista no artigo 10.2 do Acordo Agrícola da OMC e objeto de negociações na Rodada Doha – determinaram que tanto a Lei Agrícola de 2002 quanto a Autoridade de Promoção Comercial aprovada pouco depois contivessem disposições a esse respeito. O Título III da *Farm Bill* instrui o Secretário de Agricultura e o USTR a manterem consultas regulares com as Comissões relevantes da Câmara e do Senado sobre as negociações multilaterais na OMC e OCDE referentes à questão. A TPA individualiza, entre os objetivos negociadores principais em agricultura, a preservação dos programas norte-americanos de garantia de crédito à exportação.

10.3. Programas de Ajuda Alimentar

Os EUA são os maiores doadores individuais de ajuda alimentar humanitária, respondendo por mais de 60% do total das transações mundiais: 3,717 milhões de toneladas métricas embarcadas no ano fiscal de 2004, no valor de US\$ 1,1 bilhão. Trigo, óleo vegetal, leite em pó e arroz são as principais *commodities* doadas (e, em certos casos, vendidas em termos concessionais) a países em desenvolvimento, seja em função de emergências, seja em razão de vínculos especiais (estratégicos) com os EUA.

Os principais instrumentos para a provisão de ajuda alimentar são os programas instituídos pela Lei de Comércio e Assistência Agrícola de 1954, mais conhecida como *PL 480*. Estes programas, genericamente intitulados *Food for Peace*, têm sido regularmente reautorizados (na vez mais recente – até 2007 – pela Lei Agrícola de 2002). Incluem vendas concessionais (financiamentos em até 30 anos) sob o Título I, administrado pelo Departamento de Agricultura, e doações

emergenciais a entidades privadas e intergovernamentais sob o Título II, administrado pela USAID. No ano fiscal de 2004, foram alocados à rubrica orçamentária *PL 480* US\$ 46 milhões para o Título I, e US\$ 734 milhões para o Título II (dos quais US\$ 376 milhões para o *World Food Program*).

Outro programa, conhecido como “Seção 416 (b)” (da Lei Agrícola de 1949, também reautorizada pela Lei Agrícola de 2002), permite a doação de excedentes dos estoques governamentais para países em desenvolvimento “amigos”. No ano fiscal de 2004, foram doadas 81,2 mil toneladas métricas de alimentos, no valor de cerca de US\$ 153 milhões. Mais modesto, o programa de merenda escolar e nutrição materno-infantil criado pela Lei Agrícola de 2002 – *McGovern-Dole International Food for Education* – teve desembolsos de cerca de US\$ 22 milhões, correspondendo à doação de 66,2 mil toneladas de alimentos.

O programa *Food for Progress*, criado pela Lei de Segurança Alimentar de 1985, permite vendas concessionais de produtos agrícolas a governos e entidades voluntárias de países em desenvolvimento, como forma de estimular reformas de mercado e o fortalecimento do setor privado na agricultura. O FFP utiliza produtos disponíveis para distribuição sob a Seção 416(b), além de fundos da *Commodity Credit Corporation* e do Título I da *PL 480*. A nova Lei Agrícola também ampliou os recursos disponíveis para custos de administração e logística do programa. Entre outubro de 2003 e setembro de 2004, cerca de 650 mil toneladas de produtos agrícolas, no valor de US\$ 153 milhões, foram canalizadas sob o *Food for Progress*.

A despeito das óbvias necessidades alimentares em inúmeros países em desenvolvimento, sobretudo os afetados por desastres naturais ou conflitos armados, há razões para preocupação com os efeitos distorcivos do recurso abusivo a transações alegadamente humanitárias, várias das quais mais parecem formas disfarçadas para o escoamento de excedentes domésticos norte-americanos.

Os danos não se limitam ao deslocamento de possíveis exportações comerciais de produtores competitivos. Há também impacto negativo sobre produtores locais nos países beneficiários.

O assunto é acompanhado pela FAO, por meio do *Consultative Subcommittee on Surplus Disposal*, sediado em Washington, D.C. Há propostas para o maior disciplinamento da questão nas negociações agrícolas da Rodada Doha. A posição norte-americana tem sido defensiva, mas a Administração Bush reconhece que a adoção de novas e melhores regras multilaterais é uma inevitabilidade. A proposta orçamentária de 2006, em exame pelo Congresso, inclui nova rubrica que destinará US\$ 300 milhões da verba atual dos programas de ajuda alimentar à compra de *commodities* em mercados próximos às regiões assoladas por emergências, reduzindo o papel desses mecanismos no escoamento dos excedentes de produção dos EUA.

Anexos

ANEXO I - PERFIL TARIFÁRIO DO COMÉRCIO BRASIL-EUA

(Tarifas respectivas para os 20 principais produtos de exportação global de cada país)

Tarifas aplicadas brasileiras para os 20 principais produtos de exportação global dos EUA em 2004

HTSUS ⁽¹⁾	Descrição	Equivalente <i>ad valorem</i> TEC ⁽²⁾ (%)	Exportações globais (US\$ 1.000)	Exportações para o Brasil (US\$ 1.000)	Participação do Brasil (%)
8802400040	Aeronaves para o transporte de passageiros, para uso civil, de peso superior a 15 mil kg.....	0,00	16.195.838	54.795	0,34
8542218005	Semicondutores de silício para circuitos integrados monolíticos digitais.....	0,00	16.134.640	4.975	0,03
8473300000	Peças e acessórios de computadores.....	4,70	11.309.784	365.906	3,24
8803300010	Partes de aviões ou helicópteros civis, exceto hélices, rotores, trens de aterrissagem e suas partes.....	0,00	9.168.083	741.659	8,09
8708998075 ⁽³⁾	Certas peças e acessórios para veículos das posições 8701 a 8705..	18,00	9.147.959	279.961	3,06
1201000040	Soja, mesmo triturada.....	8,00	6.671.692	0	0,00
8708295070 ⁽⁴⁾	Certas partes de veículos das posições 8701 a 8705.....	10,75	6.647.106	20.557	0,31
8411917010	Partes de turbojatos e turbopropulsores para turbinas de aviões civis.....	0,00	6.516.900	323.216	4,96
8703240060	Veículos de passageiros, novos, à gasolina, com motor acima de 3 mil cilindradas, e de 4 a 6 cilindros.....	35,00	5.699.966	3.136	0,06
8703230060	Veículos novos, à gasolina, com motor de 1,5 a 3 mil cilindradas, e de 4 a 6 cilindros.....	35,00	5.076.730	2.220	0,04
1001902055	Trigo, exceto para sementeira.....	10,00	4.207.290	7.964	0,19
8542290010	Semicondutores de silício para circuitos integrados monolíticos não-digitais.....	6,00	4.067.881	447	0,01
8703230020	Veículos novos, não incluídos em outras posições, com motor de 1,5 a 3 mil cilindradas, e até 4 cilindros.....	35,00	3.904.927	1.298	0,03

HTSUS ⁽¹⁾	Descrição	Equivalente <i>ad valorem</i> TEC ⁽²⁾ (%)	Exportações globais (US\$ 1.000)	Exportações para o Brasil (US\$ 1.000)	Participação do Brasil (%)
8431438010 ⁽⁵⁾	Certas partes de máquinas petrolíferas de sondagem ou perfuração.....	14,00	3.879,994	224.200	5,78
8407342090	Motores de combustão interna, acima de 2 mil cilindradas.....	11,70	3.846,662	162	0,00
8411124010	Turbinas a jato para aviões civis, com empuxo superior a 25 Kn ..	0,00	3.748,239	360.957	9,63
8803300050	Partes de aviões e helicópteros militares, exceto hélices, rotores, trens de aterragem e suas partes	0,00	3.690,370	47.711	1,29
1005902030	Milho (<i>máize</i>), U.S. nº 2, exceto para sementeira.....	8,00	3.585,004	0	0,00
3822000002	Reagentes de diagnóstico ou de laboratório.....	2,00	3.253,766	64.096	1,97
8704310040	Veículos de carga, à gasolina, de peso em carga máxima entre 2,5 e 5 toneladas	35,00	3.246,826	0	0,00
Subtotal			129.999,659	2.503.260	1,93
Total das exportações norte-americanas			727.183.338	12.462.091	1,71

Tarifa média..... 11,66%
 Participação dos itens acima no total das exportações globais norte-americanas 17,88%
 Participação dos itens acima no total das exportações norte-americanas para o Brasil..... 20,08%

Fonte: MDIC/SECEX, "U.S. International Trade Commission".

Elaboração: Setor de Promoção Comercial da Embaixada do Brasil em Washington.

- (1) "Harmonized Tariff Schedule of the United States"
- (2) Tarifa Externa Comum do Mercosul
- (3) Tarifa aplicada calculada pelo valor médio. O imposto de importação (ID) para a posição correspondente da TEC tem redução de 40% (ID original de 0% a 16%)
- (4) Tarifa aplicada calculada pelo valor médio. O II para a posição correspondente da TEC tem redução de 40% (tarifa de importação original de 2% a 18%)
- (5) Tarifa aplicada calculada pelo valor médio

Tarifas aplicadas norte-americanas para os 20 principais produtos de exportação global do Brasil em 2004

TEC ⁽¹⁾	Descrição	Equivalente <i>ad valorem</i> HTSUS ⁽²⁾	Exportações globais (US\$ 1.000)	Exportações para os EUA (US\$ 1.000)	Participação dos EUA (%)
12010090	Soja, exceto para sementeira.....	0,00	5.388.432	72.160	1,34
23040090	Farelo de soja.....	16,40	3.270.072	61.899	1,89
26011100	Minérios de ferro concentrados, não aglomerados.....	0,00	3.042.387	45.009	1,48
27090010	Óleos brutos de petróleo.....	0,20	2.557.691	329.984	12,90
87032310	Veículos de passageiros, com motor de 1,5 a 3 mil cilindradas, para até seis pessoas.....	2,50	2.408.260	148.112	6,15
09011110	Café, não torrado, não descafeinado.....	0,00	1.749.810	314.906	18,00
26011200	Minérios de ferro aglomerados e seus concentrados.....	0,00	1.716.488	91.375	5,32
02071400 ⁽³⁾	Pedaços e miudezas de frango, congelados.....	5,13	1.692.075	566	0,03
47032900	Pasta química de madeira.....	0,00	1.667.336	353.533	21,20
17011100 ⁽⁴⁾	Açúcar de cana, em bruto.....	221,00	1.510.982	53.695	3,55
88023090	Aviões a turboprop, de peso superior a 2 mil kg, mas não superior a 15 mil kg.....	0,00	1.389.738	1.307.939	94,11
02023000 ⁽⁵⁾	Carnes desossadas de bovinos, congeladas.....	4,24	1.369.379	295	0,02
72071200	Outros produtos semimanufaturados de ferro ou aço.....	0,00	1.216.192	489.278	40,23
27101922 ⁽⁶⁾	Óleo combustível (<i>fuel oil</i>).....	0,18	1.181.149	637.115	53,94
72011000	Ferro fundido bruto não ligado, com teor de fósforo menor que 0,5% em peso.....	0,00	1.179.055	848.049	71,93
89059000	Barcos-faróis, guindastes, docas, diques flutuantes etc.	0,00	1.176.422	0	0,00
88024090	Outros aviões de peso superior a 15 mil kg, vazios.....	0,00	1.175.999	715.224	60,82

TEC ⁽¹⁾	Descrição	Equivalente <i>ad valorem</i> HTSUS ⁽²⁾	Exportações globais (US\$ 1.000)	Exportações para os EUA (US\$ 1.000)	Participação dos EUA (%)
15071000	Óleo de soja, em bruto, mesmo desgomado.....	19,10	1.155.756	46.020	3,98
17019900 ⁽⁷⁾	Açúcar refinado.....	196,00	1.129.245	5.685	0,50
64039900	Outros calçados de couro natural.....	10,00	1.113.516	745.987	66,99
Subtotal	37.059.987	6.266.828	16,91
Total das exportações brasileiras	96.475.220	20.038.420	20,77

Tarifa média..... 23,73%

Participação dos itens acima no total das exportações globais brasileiras..... 38,41%

Participação dos itens acima no total das exportações brasileiras para os EUA..... 31,27%

Fontes: MDIC/SECEX, "U.S. International Trade Commission".

Elaboração: Setor de Promoção Comercial da Embaixada do Brasil em Washington.

(1) Tarifa Externa Comum do Mercosul

(2) "Harmonized Tariff Schedule of the United States"

(3) Produto brasileiro com entrada proibida no mercado em função de restrições sanitárias

(4) Equivalente ad valorem extraquota (intraquota ad valorem: 9,2%)

(5) Tarifa aplicada calculada pelo valor médio

(6) Tarifa aplicada calculada pelo valor médio

(7) Equivalente ad valorem extraquota (intraquota ad valorem: 20%)

ANEXO II – ESTATÍSTICAS DO COMÉRCIO BILATERAL BRASIL-EUA

Em milhões de US\$ FOB

Descrição	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var. % 1995/ 2004	Var. % 2003/ 2004	Cresci- mento médio anual (%)
	Balança comercial Brasil-EUA (inclusive Porto Rico)												
A) Exportações destinadas aos EUA	8.683	9.312	9.407	9.872	10.849	13.366	14.378	15.555	16.692	20.341	134,26	21,86	9,92
B) Importações provenientes dos EUA	10.520	11.865	14.336	13.695	11.880	13.032	13.037	10.439	9.564	11.511	9,42	20,36	1,01
C) Saldo da balança comercial (A-B)	-1.837	-2.553	-4.929	-3.823	-1.031	334	1.341	5.096	7.128	8.830	-	-	-
D) Corrente de comércio (A+B)	19.203	21.177	23.743	23.567	22.729	26.398	27.415	25.974	26.256	31.852	65,87	21,31	5,78
Balança comercial do Brasil com o mundo													
E) Exportações brasileiras globais	46.506	47.747	52.990	51.140	48.011	55.086	58.222	60.362	74.084	96.475	107,45	30,22	8,45
F) Importações brasileiras globais	49.858	53.301	61.347	57.730	49.210	55.837	55.581	47.232	48.260	62.782	25,92	30,09	2,59
G) Saldo da balança comercial (E-F)	-3.352	-5.554	-8.357	-6.590	-1.199	-751	2.641	13.130	25.824	33.693	-	-	-
H) Corrente de comércio (E+F)	96.364	101.048	114.337	108.870	97.221	110.923	113.803	107.594	122.344	159.257	65,27	30,17	5,74

Descrição	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var. % 1995/ 2004	Var. % 2003/ 2004	Cresci- mento médio anual (%)
	Participação dos EUA no comércio exterior brasileiro (%)												
I) Sobre o total das exportações brasileiras	18,67	19,50	17,75	19,30	22,60	24,26	24,70	25,74	22,53	21,08	-	-	-
J) Sobre o total das importações brasileiras	21,10	22,26	23,37	23,72	24,14	23,34	23,46	22,10	19,82	18,33	-	-	-
K) No saldo da balança comercial brasileira	-	-	-	-	-	-	50,78	38,81	27,60	26,21	-	-	-
L) Na corrente de comércio exterior brasileira	19,93	20,96	20,77	21,65	23,38	23,80	24,09	24,14	21,46	20,00	-	-	-

Fonte: Embaixada do Brasil em Washington/Setor de Promoção Comercial (com base em dados do MDIC/SECEX).

ANEXO III – PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA

Em milhões de US\$ FOB

Descrição	2003	2004	Var. %
Exportações			
Aviões.....	1.694	2.381	40,55
Calçados, suas partes e componentes.....	997	1.027	3,01
Ferro fundido bruto e ferro <i>spiegel</i> (ex-ferro gusa).....	408	848	107,84
Produtos semimanufaturados, de ferro ou aço.....	351	712	102,85
Partes e peças para veículos, automóveis e tratores.....	491	655	33,40
Óleos combustíveis (óleo diesel, <i>fuel oil</i> etc.).....	825	637	-22,79
Motores para veículos, automóveis e suas partes.....	584	606	3,77
Aparelhos transmissores, receptores e componentes.....	1.177	499	-57,60
Produtos laminados planos, de ferro ou aço.....	98	404	312,24
Bombas e compressores, ventiladores etc. e suas partes.....	355	398	12,11
Subtotal.....	6.980	8.167	17,01
Total exportado para os EUA (1).....	16.694	20.040	20,04
Participação no total exportado para os EUA (%).....	41,81	40,75	-
Importações			
Motores e turbinas para aviação e suas partes.....	612	802	31,05
Instrumentos e aparelhos de medida, de verificação e controle.....	308	390	26,62
Compostos heterocíclicos, seus sais e sulfonados.....	228	357	56,58
Hulhas, mesmo em pó, mas não aglomeradas.....	175	350	100,00
Circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos.....	277	328	18,41

Descrição	2003	2004	Var. %
Medicamentos para medicina humana e veterinária	272	306	12,50
Máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades.....	241	275	14,11
Partes e peças de aviões, helicópteros e outros veículos aéreos.....	146	259	77,40
Dióxido-ortofosfato de amônio (adubos/fertilizantes)	148	251	69,59
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	185	246	32,97
Subtotal	2.592	3.564	37,50
Total importado dos EUA (1)	9.566	11.337	18,51
Participação no total importado dos EUA (%)	27,10	31,44	-

Fonte: MDIC/SECEX.

(1) Inclui Porto Rico

ANEXO IV - PAUTA EXPORTADORA DO BRASIL PARA OS EUA POR GRAU DE ELABORAÇÃO

Em milhões de US\$ FOB

	2003	2004	Participação sobre o total exportado para os EUA em 2004 (%)	Variação (%)
Total geral*	16.692	20.341	100,00	21,86
Básicos	1.442	1.698	8,35	17,75
Semimanufaturados	2.342	3.654	17,96	56,02
Manufaturados	13.068	14.925	73,37	14,21

Fonte: MDIC/DECEX/GEREX.

* Inclui operações especiais

ANEXO V – A LEGISLAÇÃO COMERCIAL DOS EUA

A legislação comercial norte-americana inclui mecanismos para remediar práticas de competidores estrangeiros que configurem alegada “concorrência desleal” com produtores nacionais, como *dumping* e subsídios, até restrições a título de segurança nacional, passando por instrumentos que permitem contrarrestar um súbito influxo de importações no mercado interno ou pressionar pelo fim de barreiras alegadamente discriminatórias à exportação de produtos norte-americanos a outros países.

Não raro, a legislação comercial dos EUA e sua implementação revelam-se incompatíveis com as regras do sistema multilateral de comércio – consolidadas no GATT 1947 e, desde 1995, sob o abrigo da OMC. Não raro, também, são utilizadas com intuito protecionista ou como forma de pressionar politicamente a abertura de mercados em outros países.

A Autoridade de Promoção Comercial (*Trade Promotion Authority* – TPA), aprovada pelo Congresso em agosto de 2002, tornou a preservação do referido arcabouço legal um dos principais objetivos norte-americanos nas negociações comerciais em curso, seja na OMC, seja em âmbito regional e bilateral. Breve descrição dos principais mecanismos é dada a seguir.

Seção 301 – Barreiras às exportações dos EUA

A Seção 301 da Lei de Comércio (*Trade Act*) de 1974 é o principal instrumento legal para combater “práticas comerciais injustas” que afetam a exportação de bens e serviços dos Estados Unidos. Pode ser usada para garantir a implementação de direitos norte-americanos sob acordos comerciais internacionais e também para contrarrestar práticas “não razoáveis, injustificáveis ou discriminatórias” que oneram ou restringem o comércio norte-americano.

Basicamente, a Seção 301 confere ao presidente dos EUA a autoridade para determinar medidas de retaliação (a retirada de concessões tarifárias ou a imposição de novas tarifas) contra países que mantenham barreiras restritivas ao acesso de produtos e serviços norte-americanos. A aplicação da Seção 301 se inicia com uma petição

apresentada pelas partes afetadas ao Escritório Comercial da Casa Branca (*United States Trade Representative* – USTR), que investiga a procedência das alegações. Se identificar uma violação da legislação comercial norte-americana, o USTR inicia consultas junto ao governo do país visado, com vistas a uma solução negociada. A alínea “a” da Seção 301 trata dos casos em que há violação de tratados internacionais (ou situações em que o direito teria origem em um tratado internacional), enquanto a alínea “b” permite a tomada de ações nos casos que não envolvam violação a tratados internacionais (ou em que não haja tratados comerciais envolvidos). No caso da alínea “a”, o USTR trata da questão de acordo com o regime de solução de controvérsias aplicável a cada acordo (OMC, NAFTA etc.). No caso da alínea “b”, o USTR procura utilizar-se de negociação. Caberia destacar que a maioria dos casos da Seção 301 resultou em solução bilateralmente negociada. A Seção 301 é contestada por muitos membros da OMC, dado seu caráter unilateral.

Já a *Super 301* foi incluída na Seção 301 por determinação da Lei Abrangente de Comércio (*Omnibus Trade Act*) de 1988, e estipula que o USTR deve identificar anualmente, até 30 dias depois da apresentação do Relatório sobre a Estimativa Nacional do Comércio Exterior/Barreiras Comerciais de Países Estrangeiros (*National Trade Estimate/Trade Barriers in Foreign Countries*), as barreiras comerciais estrangeiras prioritárias para eliminação. Uma barreira é tanto mais prioritária quanto maior for o potencial de aumento das exportações norte-americanas no caso de sua eliminação. Em tese, a *Super 301* autoriza medidas de retaliação para as barreiras mais restritivas, a não ser que se alcance solução negociada. Japão, Brasil e Índia já foram alvo de ações da *Super 301*, solucionadas pela via negociadora. A *Super 301* encontra-se atualmente expirada de fato, uma vez que a última renovação se deu durante o governo do presidente Bill Clinton, em abril de 1999, tendo vigorado até 2001. Desde então, a legislação não foi re-autorizada pelo presidente George W. Bush.

No que concerne à *Special 301*, essa legislação estipula que o USTR deve identificar, anualmente, países que não concedem proteção adequada e efetiva aos direitos de propriedade intelectual, ou que deneguem acesso justo e equitativo a seu mercado para produtos

norte-americanos que dependem de proteção à propriedade intelectual. Países com as práticas mais onerosas ou com os maiores efeitos negativos sobre a indústria nacional norte-americana são designados países estrangeiros prioritários e investigações ao amparo da Seção 301 são iniciadas. Outros países com problemas de proteção ou aplicação da legislação de direitos de propriedade intelectual (*enforcement*) são colocados em uma lista de observação ou em uma lista de observação prioritária, dependendo da gravidade das práticas. Desde 1994 o Brasil tem figurado quer na lista de observação, quer na lista de observação prioritária, exceto em 1998. A partir de 2002, o País integrou a lista de observação prioritária ao amparo da *Special 301* em todos os anos.

Seção 201 - Salvaguardas

A possibilidade de invocar uma “cláusula de escape” diante do súbito e imprevisto aumento de importações de um produto em circunstâncias que ameacem a própria sobrevivência de determinado setor da indústria nacional é reconhecida na OMC, sob o artigo XIX do GATT de 1994 e sob o Acordo de Salvaguardas.

Na legislação norte-americana, o dispositivo está codificado na Seção 201 da Lei de Comércio (*Trade Act*) de 1974, alterado diversas vezes desde então. A lei permite à indústria nacional do setor afetado apresentar pedido à Comissão do Comércio Internacional (*International Trade Commission* – ITC) dos EUA, para invocar proteção contra importações que estejam lhe causando dano. É necessário comprovar, portanto, que as importações estão causando, ou ameaçam causar, dano grave à indústria nacional. A ITC efetua a investigação das alegações e emite parecer sobre as medidas de remédio adequadas a serem aplicadas. A determinação final cabe ao presidente dos EUA, podendo traduzir-se em tarifas adicionais, quotas de importação impostas ao produto visado ou assistência para o ajuste da indústria nacional. Se o presidente rejeitar o parecer da ITC, o Congresso pode contrarrestar sua decisão. Caberia destacar que a Seção 201 pode ser utilizada como forma de proteger a indústria nacional pouco competitiva da concorrência de produtores estrangeiros mais eficientes. Este foi o caso, por exemplo, da aplicação de salvaguardas para produtos siderúrgicos em 2002 (ver item específico).

Seção 337 da Lei de Tarifas (*Tariff Act*) de 1930 – Práticas comerciais desleais e direitos de propriedade intelectual

Esta Seção é utilizada, sobretudo, contra produtos importados que infringem patentes e marcas registradas nos EUA, mediante petições à Comissão do Comércio Internacional. Até 1988, era necessário comprovar que as violações de direitos de propriedade intelectual resultavam em dano para indústrias norte-americanas. A Lei de Comércio de 1988 eliminou esse requisito, e também instruiu o USTR a identificar os países que protegem de forma inadequada direitos de propriedade intelectual de empresas dos Estados Unidos, conforme anteriormente mencionado.

Seção 232 – Exceção de segurança nacional

Essa Seção da Lei de Comércio (*Trade Act*) de 1962 confere ao presidente dos EUA a autoridade para restringir a importação de qualquer produto que ameace prejudicar os interesses de segurança nacional. As petições sob esta cláusula são investigadas pelo Departamento de Comércio, que deve avaliar se as importações inibem a produção interna de equipamentos necessários aos objetivos de defesa nacional. A determinação final quanto à adoção de medidas ao amparo dessa Seção é de competência presidencial.

Seção 303 – Direitos compensatórios

A legislação sobre direitos compensatórios existe nos EUA desde 1897. A Seção 303 foi instituída pela Lei de Comércio (*Trade Act*) de 1930, permitindo ação contra subsídios governamentais concedidos a produtos importados, quando a importação destes causa ou ameaça causar danos materiais à indústria nacional concorrente. As petições iniciais podem ser introduzidas tanto pela indústria nacional quanto pelo governo norte-americano. A determinação da margem de subsídios cabe à Administração do Comércio Internacional (*International Trade Administration*) do Departamento de Comércio. A determinação de dano cabe à Comissão do Comércio Internacional dos EUA; se positiva, uma tarifa compensatória idêntica à margem de subsídio é automaticamente estabelecida.

Seção 731 – Antidumping

A primeira lei norte-americana relativa a *dumping* foi sancionada em 1916. A Seção 731 também aparece na Lei de Comércio de 1930. A demonstração de *dumping* exige comprovar que o produto importado é comercializado nos EUA a preços inferiores ao valor justo (*fair value*), daí derivando dano material à indústria nacional. “Preços inferiores ao valor justo” são preços inferiores aos praticados no mercado do país de origem (ou terceiro mercado), ou abaixo do custo de produção. Como no caso de subsídios, petições iniciais podem ser apresentadas, tanto pela indústria nacional, quanto pelo governo norte-americano. A determinação da margem de *dumping* cabe à Administração do Comércio Internacional do Departamento de Comércio. A determinação de dano cabe à Comissão do Comércio Internacional, órgão governamental independente; se positiva, uma tarifa idêntica à margem de *dumping* é automaticamente estabelecida. Certas práticas para a determinação de dano utilizadas pelo Departamento de Comércio, como o uso freqüente da melhor informação disponível, têm sido prejudiciais aos exportadores brasileiros.

ANEXO VI – A AUTORIDADE DE PROMOÇÃO COMERCIAL (TPA)¹

Segundo estabelece a Constituição norte-americana, compete ao Congresso regular o comércio exterior. Essa prerrogativa constitucional tem fundamentos na própria história dos EUA, tanto pela visão da tarifa como um tributo, tema da competência originária do Poder Legislativo, como por elementos associados ao modelo federalista norte-americano.

Com o protecionismo tarifário aprofundado pela Depressão, na década de 30, ocorreu a primeira acomodação de atribuições entre Congresso e Executivo na área comercial, consignada na Lei de Comércio (*Trade Act*), de 1934. Por essa legislação, que vigorou até 1962,

¹ O Anexo reproduz, para referência e orientação do leitor, a informação publicada no Relatório de Barreiras de 2003.

o Congresso delegava ao Executivo sua competência originária para, dentro de certos limites, negociar acordos de redução tarifária, em bases recíprocas.

Em 1962, entrou em vigor nova Lei de Comércio, que ampliava a autoridade do presidente para as negociações tarifárias durante a Rodada Kennedy (1964-1967), sob a égide do antigo GATT. Além dos compromissos na área tarifária, a Rodada Kennedy abrangeu a negociação de Códigos sobre *antidumping* e valoração aduaneira. Esses acordos sobre temas não-tarifários foram extremamente criticados, à época, pelos setores mais protecionistas dos EUA, sob o argumento de que o presidente teria extrapolado os limites da autoridade negociadora delegada pelo Congresso. Em consequência dessas críticas, aprovou-se nova legislação, a Lei de Comércio (*Trade Act*) de 1974, pela qual foi criado o procedimento do *fast track*.

Em essência, o *fast track* é uma autorização dada pelo Congresso ao Executivo para negociar acordos comerciais, que não podem ser emendados pelo Legislativo durante os procedimentos para sua ratificação interna. A anterior autorização negociadora ao Executivo havia sido dada em 1988, como parte do pacote de aprovação da Lei Comercial Abrangente (*1988 Omnibus Trade Act*), tendo expirado em 1994 – período em que os EUA negociaram tanto o NAFTA quanto a Rodada Uruguai do GATT/OMC. O presidente Bill Clinton buscou infrutiferamente renovar o *fast track* durante os anos subseqüentes de seu mandato, amargando três derrotas no Congresso. O governo do presidente George W. Bush assumiu em 2001, identificando a obtenção da autoridade negociadora – rebatizada de Autoridade de Promoção Comercial ou *Trade Promotion Authority* – como uma de suas prioridades na pauta legislativa. A TPA foi aprovada em agosto de 2002, como parte integrante da Lei de Comércio (*Trade Act*) desse mesmo ano.

No capítulo relativo à TPA, a Lei de Comércio de 2002 estabelece que o Executivo dispõe de autorização negociadora pela “via rápida” até 2005, prorrogável até 2007, à discrição do Congresso. A TPA determina os parâmetros que o Executivo deve seguir, em termos de interesses nacionais norte-americanos a serem promovidos ou preservados, em todos os principais tópicos de uma negociação comer-

cial, a saber: agricultura, bens industriais e serviços; regras (medidas *antidumping*, subsídios, salvaguardas); e compromissos em áreas como propriedade intelectual, investimentos e concorrência, padrões trabalhistas e ambientais. O Congresso exerce supervisão permanente sobre a execução do mandato da TPA, tanto por meio do Grupo de Monitoramento Parlamentar (*Congressional Oversight Group* – COG), criado no bojo da Lei de Comércio de 2002, quanto por uma série de exigências de consultas com os negociadores – antes, durante e depois das negociações propriamente ditas.

Caso não sejam observadas as condicionalidades e balizamentos predefinidos, o Congresso pode revogar a autoridade negociadora do Executivo, mediante “Resolução de Desaprovação” adotada conjuntamente pela Câmara e pelo Senado. Por outro lado, a TPA instituiu uma clara limitação para o Congresso, que só pode aprovar sem emendas ou rejeitar na íntegra² os acordos que vierem a ser negociados pelo Escritório Comercial da Casa Branca (*United States Trade Representative* – USTR). Com isso, os EUA ganham maior credibilidade negociadora, uma vez que seus parceiros comerciais sabem que o pacote final acordado nas mesas de negociação não poderá ser reaberto pelo Congresso.

Elementos do mandato negociador de maior relevância para o Brasil

Deve ser ressaltado, inicialmente, que o Executivo conseguiu evitar propostas mais radicais do Congresso e manter todas as áreas (e produtos) na mesa de negociações. Nenhum item está *a priori* excluído pela TPA, embora as condicionalidades colocadas pelo Congresso devam exigir um grande esforço dos negociadores norte-americanos para avançar, de forma equilibrada, nos itens mais importantes de interesse dos demais parceiros, seja nas negociações multilaterais, seja no âmbito da ALCA.

² Essa competência residual deve ser exercida dentro de determinados prazos, sob pena de uma tramitação quase automática dos acordos comerciais entre as Comissões temáticas do Congresso, e seu subsequente encaminhamento para a sanção presidencial – daí a designação de *fast track*.

Para o Congresso norte-americano, os objetivos negociadores essenciais (abaixo analisados), são aqueles em que o presidente tem de dar garantias de que o acordo comercial celebrado está conforme às políticas, finalidades e objetivos estabelecidos na TPA. A maioria deles deve ser submetido a consulta antes, durante e depois das negociações junto a quatro Comissões da Câmara e do Senado, além do COG.

- *Agricultura*: A TPA é bastante exaustiva e restritiva na matéria. Ênfase particular é dada à idéia de que deve existir uma equalização das condições de competição (reciprocidade) nos mercados agrícolas, resultando, na prática, em exigências diferenciadas para cortes tarifários e redução de subsídios. Os parceiros comerciais que praticam as tarifas mais elevadas e mantêm níveis mais altos de subsídio devem aplicar os maiores cortes. Para os produtos sensíveis, deve ser assegurado um período adequado de ajuste, tanto em rebaixa tarifária quanto em redução de subsídios. Na área de acesso a mercados, a redução tarifária dos demais países deve resultar em tarifas iguais ou menores do que as aplicadas pelos EUA, mas a desgravação de produtos sensíveis internamente está sujeita, como se recordará, a procedimento exaustivo de consultas com o Congresso, referido abaixo. O mandato relativo a subsídios deixa claro que devem ser preservados os mecanismos de apoio às “famílias e comunidades rurais” e à “segurança alimentar”. Evita-se singularizar o objetivo de eliminar subsídios à exportação (há apenas referências genéricas a reduzir ou eliminar subsídios que distorcem mercados agrícolas). Além disso, a TPA indica expressamente que devem ser preservados os programas norte-americanos de ajuda alimentar e créditos à exportação de produtos agrícolas, com efeitos equivalentes a subsídios à exportação. Em matéria de disciplinas adicionais para agricultura, a TPA defende regras e mecanismos de solução de controvérsias para eliminar:

- a) atividades de empresas estatais de comércio;
 - b) requisitos injustificados de rotulagem que afetem novas tecnologias e biotecnologia; e
 - c) regras restritivas para a administração de quotas tarifárias.
- *Produtos agrícolas sensíveis*: A definição abrangente de produtos sensíveis e as cautelas para sua negociação resultam em dificuldades adicionais para a obtenção de maior acesso ao mercado agrícola dos EUA, tanto no contexto da ALCA, quanto, em tese, na OMC. Os sensíveis agrícolas, listados no Anexo I da TPA, correspondem a nada menos que 521 linhas tarifárias da lista de compromissos norte-americanos de 1994, transposta para o Sistema Harmonizado 96, se consideradas as tarifas dentro da quota e extraquota; trata-se de 0,7% das importações totais e cerca de 20% das importações agrícolas dos EUA, incluindo todos os produtos de interesse imediato para o Brasil, como açúcar, etanol, carne, cítricos e tabaco. Negociações para a redução das tarifas desses produtos serão objeto de consultas ampliadas com quatro diferentes Comissões do Senado e da Câmara, além do COG, que analisarão questões como assimetrias nas tarifas praticadas por parceiros, nível de subsídios concedidos em outros países, manutenção de barreiras sanitárias e fitossanitárias injustificadas, impacto de uma eventual redução de tarifas sobre a agricultura e a economia dos EUA. Eventuais concessões tarifárias dos EUA em sensíveis agrícolas tenderão a ser dificultadas, pois o negociador estará vulnerável à pressão dos grupos de interesse diretamente afetados, pela via de seus representantes no Congresso.
 - *Defesa comercial*: O Congresso elegeu como um dos objetivos essenciais da autoridade negociadora a preservação pelo Executivo, em futuras negociações comerciais, da capacidade de implementar a legislação norte-americana de defesa comercial, evitando mudança nos textos vigentes e prevendo uma série de consultas de procedi-

mento que os legisladores julgam suficientes para preservar as leis que tratam do assunto. Uma leitura preliminar dessa cláusula parece indicar que dificilmente os EUA aceitarão modificações na sua legislação sobre *antidumping*, salvaguardas e direitos compensatórios, dada a obrigação, estabelecida na TPA, de o Executivo:

- i) reportar às Comissões de *Ways and Means* (Câmara de Deputados) e de Finanças (Senado), antes da assinatura de acordos comerciais, que não existe qualquer disposição que afete a referida legislação; além de
 - ii) explicar como as mudanças a serem introduzidas adequam-se ao mandato negociador. Embora o Congresso possa não concordar com as explicações presidenciais, não poderá impedir a conclusão das negociações.
- *Trabalho e meio ambiente*: O texto da TPA não vincula a negociação de dispositivos laborais e ambientais à imposição de sanções comerciais (embora haja breve referência a possíveis penalidades e remédios permitidos por acordos comerciais na Seção 2102, alínea (c), parágrafo 11). Ademais, limita o alcance dos direitos e obrigações a serem negociados, ao estipular, como parâmetro, a definição de compromissos laborais e ambientais que essencialmente remetem ao cumprimento da legislação doméstica dos parceiros comerciais. Esses compromissos são atenuados ainda:
 - a) pelo reconhecimento de que os parceiros comerciais têm ampla capacidade para definir padrões, implementar e regulamentar direitos e obrigações trabalhistas e ambientais; e
 - b) pela proibição do recurso à retaliação contra atos praticados no exercício desse poder discricionário dos Estados.
 - *Propriedade intelectual*: A TPA traduz o interesse americano em monitorar o cumprimento das obrigações contidas no Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade

Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS) da OMC; e negociar compromissos que incorporem padrões de proteção similares àqueles vigentes nos EUA. Da perspectiva brasileira, merece registro positivo a inclusão de referência aos compromissos consignados na Declaração de Doha sobre TRIPS e Saúde Pública como um dos principais objetivos negociadores a serem perseguidos pelo Executivo quanto a regras na área de propriedade intelectual.

- *Investimento estrangeiro*: O mandato negociador contém elementos inovadores importantes e que merecem atenção especial ao estipular, em particular, que os acordos comerciais não podem conceder aos investidores estrangeiros nos EUA maiores direitos substantivos do que os facultados ao investidor doméstico. A linguagem aprovada pode permitir que os EUA continuem a defender mecanismos como os tribunais arbitrais investidor-Estado previstos no Capítulo XI do NAFTA. Embora a faculdade de iniciar disputas arbitrais contra o Estado norte-americano não seja extensiva aos nacionais deste país, trata-se, no caso, de um direito procedimental (*procedural right*), e não de natureza substantiva.
- *Solução de controvérsias*: O texto da TPA reflete basicamente as preocupações do Congresso com a operação do mecanismo de solução de controvérsias da OMC, diante de certas derrotas de “alto impacto” sofridas pelos EUA, nos casos da Lei *Foreign Sales Corporation* (provisão do código tributário dos EUA que isenta os rendimentos gerados por filiais de empresas norte-americanas em terceiros países; essa isenção foi condenada na OMC como subsídio à exportação) e da Emenda Byrd (legislação que destina os direitos *antidumping* e compensatórios coletados às empresas petionárias), e não uma visão geral do tratamento do tema em outros foros negociadores. Além de enfatizar a importância da fase de consultas entre as Partes, a TPA insta o Executivo a promover o fortalecimento

do Mecanismo de Revisão de Política Comercial (TPRM) da OMC, atribuindo-lhe a função de implementação dos Acordos sobre *antidumping* e sobre Subsídios e Medidas Compensatórias.

ANEXO VII - POLÍTICAS AGRÍCOLAS DOS EUA E A LEI AGRÍCOLA DE 2002

A política agrícola norte-americana foi delineada a partir dos anos trinta, como parte do pacote de reformas do *New Deal*, implementado pelo presidente Franklin D. Roosevelt. As primeiras medidas de apoio à agricultura, presentes no *Agricultural Adjustment Act* (AAA) de 1933, tinham dois objetivos centrais: restaurar os preços agrícolas e assegurar alívio financeiro imediato ao setor. Baseavam-se em controle de oferta pela redução voluntária da área plantada, pagamentos governamentais de compensação e extensão de financiamento para o plantio e armazenagem de safras, por meio de empréstimos reembolsáveis com a própria produção, caso os preços estivessem abaixo de um patamar mínimo (*loan rates*). Em 1935, foram introduzidas quotas de importação e de subsídios ao consumo doméstico e à exportação.

A reeleição do presidente Roosevelt, em 1936, com maciço apoio do setor agrícola, deu prosseguimento ao *New Deal* e, nesse sentido, ao intervencionismo na agricultura. O AAA foi reautorizado em 1938, demonstrando o aumento do poder político do agronegócio norte-americano. A aliança de interesses entre o *lobby* do setor, os burocratas do Departamento de Agricultura e os parlamentares nas Comissões de Agricultura da Câmara e do Senado criou uma malha de sustentação da política agrícola doméstica que perdura até hoje.

A legislação agrícola dos EUA tem sido sucessivamente reautorizada desde então, normalmente por períodos de cinco ou seis anos. A idéia-força da garantia de preços “mínimos” ao produtor continua solidamente ancorada nos textos legais. Várias inovações da legislação, desenhadas para acompanhar a conjuntura dos mercados domésticos e de exportação ao longo de suas sete décadas de operação, tornaram-se “permanentes”: ajuda alimentar internacional; programas de conservação ambiental no meio rural; mecanismos de

suporte de renda do produtor; e programas de assistência nutricional doméstica (*food stamps*) à população de baixa renda. Poucos incentivos agrícolas foram abandonados: a garantia de preços-alvo vinculada à diminuição da área cultivada (*deficiency payments*), eliminada em 1996; e o programa de estímulo à exportação, ainda em vigor, mas não utilizado desde 2001.

Durante todo esse período, com raras exceções motivadas por crises orçamentárias conjunturais, os gastos com a política agrícola doméstica cresceram, chegando ao recorde absoluto na última década – US\$ 131 bilhões em pagamentos aos produtores entre 1995 e 2003. Desde os anos setenta, o aumento de subsídios tem sido defendido como necessário para compensar a concorrência desleal de competidores internacionais, especialmente europeus. Data dessa época o repúdio à idéia de uma hipotética “reforma unilateral”, implementada pelos EUA mas não pelos concorrentes, visão que predomina até hoje nos meios produtores e no Congresso.

Recém-concluída a Rodada Uruguai, em plena onda conservadora da *Gingrich Revolution*, o Congresso dos EUA adotou uma nova lei agrícola que redesenhava parte dos programas de apoio setoriais. Batizada *Freedom to Farm* ou *FAIR Act*, a lei de 1996 marcava, supostamente, o retorno das forças de mercado ao universo da produção agrícola: eliminava o programa de preços-alvo condicionado à redução mandatória das áreas plantadas, substituindo-o por um programa de pagamentos diretos desvinculados da produção; e acenava com o “fim” dos subsídios em algum momento depois da virada do século. Mas não extinguiu o (muito distorcivo) programa de preços mínimos/*loan rates*. A política do *FAIR Act* foi executada apenas por dois anos. Com a queda dos preços agrícolas decorrentes da crise asiática de 1997, o *lobby* de produtores voltou a pressionar por pagamentos complementares. O Congresso não hesitou: votou quatro pacotes bilionários de “pagamentos de emergência” entre 1998 e 2001. Em 2002, aprovou a *Farm Bill* mais cara da história americana.

A *Farm Bill* de 2002, vigente até setembro de 2008, envolve gastos estimados de US\$ 19,6 bilhões/ano com programas de subsídios, conservação e comércio internacional, aí incluídos os dispêndios com ajuda alimentar “humanitária”. Além de manter os preços míni-

mos, introduz um novo mecanismo de pagamentos contracíclicos, acionado quando o preço internacional das *commodities* cobertas – uma dezena de produtos, entre os quais soja, milho, trigo, algodão e arroz – fica abaixo de certo piso. Com isso, os pagamentos de “emergência” aprovados no período de 1998 a 2001 ficaram assegurados em bases permanentes, substituindo vantajosamente o programa de preços-alvo pré-1996, pois não há mais a obrigação de redução de terras cultivadas. A mesma legislação permitiu, ainda, a atualização da base de cálculo (área plantada) dos pagamentos “desvinculados” da produção introduzidos em 1996, falseando, portanto, a própria idéia de desacoplar o subsídio pago dos volumes produzidos. Além disso, agregou novos elementos aos programas de sustentação de preços para leite e açúcar.

Embora impressione pelas cifras e volumes de produção (US\$ 235 bilhões em 2004), a agricultura norte-americana subsidiada enfrenta problemas. O próprio Departamento de Agricultura aponta os efeitos negativos dos subsídios: superprodução; aumento do valor da terra e dos custos de produção; concentração de benefícios nas grandes propriedades agrícolas “comerciais”, que cultivam os produtos “certos” (64% dos produtores – nos setores de frutas, vegetais, pecuária e avicultura – praticamente não recebem subsídios; dos beneficiários, os 10% “grandes produtores” recebem 70% dos pagamentos, enquanto os pequenos agricultores, grande maioria das quase 2,1 milhões de propriedades rurais dos EUA, não têm recebido apoio suficiente). O valor inflado da terra em função dos subsídios cria um problema adicional para a reforma: cortes nos pagamentos determinarão a depreciação das propriedades rurais, com conseqüências desastrosas para o sistema bancário e financeiro, já que o ativo “terra” é a principal garantia dos empréstimos e financiamentos estendidos aos produtores.

As regras da política agrícola acabam determinando paradoxos como o registrado em 2004: embora o ano tenha sido excelente para a agricultura, com safras recordes na maioria dos produtos, da mesma forma que a renda líquida dos produtores registrando alta histórica, os subsídios desembolsados pelo governo devem ficar em mais de US\$ 15,7 bilhões, valor próximo dos US\$ 20 bilhões pagos em

2000, até hoje o ano mais “caro” da história das *Farm Bills*. Isso se explica pelo fato de que os subsídios não são vinculados ao valor que o produtor efetivamente recebe por sua safra, mas ao momento em que se fecham os contratos de financiamento (*loan rates*) e ao preço de mercado então vigente. Com a enorme colheita do último ano, os preços caíram e os subsídios subiram – e algumas propriedades comerciais, que contrataram a venda da produção no mercado futuro com os preços ainda elevados, auferirão, entre os pagamentos do governo e o valor efetivo da comercialização de seus produtos, ganhos equivalentes a duas safras de um ano normal.

Os pagamentos aos produtores, a título de subsídios propriamente ditos e de pagamentos ambientais, devem chegar a US\$ 24 bilhões no ano fiscal de 2005 (outubro de 2004 – setembro de 2005), segundo projeta o Departamento de Agricultura, o que corresponde a US\$ 14 bilhões a mais do que os desembolsos do ano anterior, em função da queda significativa dos preços internacionais das principais *commodities*, a partir da metade de 2004. Os mecanismos de sustentação de preços do leite e do açúcar, “pagos” pelo consumidor mediante preços internos muito mais altos do que os do mercado internacional, representam outros US\$ 5,5 bilhões de transferências à agricultura subsidiada. Como parte do esforço de controle do déficit orçamentário federal, que atingiu US\$ 427 bilhões em 2004, o presidente Bush submeteu ao Congresso uma proposta de cortes nos pagamentos agrícolas, que tem o mérito de reconhecer o problema e, de certo modo, antecipar o debate de revisão do apoio à agricultura que ocorrerá antes da reautorização da *Farm Bill* de 2002, que expirará dentro de três anos. O projeto da Casa Branca, no entanto, deverá encontrar grandes dificuldades para ser aprovado em seu formato original. O Executivo acena com economias da ordem de US\$ 5,7 bilhões em dez anos. O *Congressional Budget Office*, por outro lado, coloca esses cortes em patamar muito mais alto: seriam US\$ 9,1 bilhões perdidos pela agricultura nos próximos cinco anos.

Índice Remissivo

A

- Abacate 43
Abacaxi 43
Aço 4, 48
Acordos 141
Açúcar 3, 18, 23, 109, 124, 125
Açúcar refinado 125
África do Sul 84, 112
African Growth Opportunity Act – AGOA 21
African Swine Fever 40
Agave 45
AGOA 5, 21, 109, 110, 112
Agrião 43
Agricultura 29, 31, 32, 39, 40, 101, 102, 103, 104, 113, 115, 117, 137, 141
Agricultural Marketing Service 103
Ajuda Alimentar 6, 117
ALCA 11, 13, 18, 21, 27, 89, 136, 138
Alcachofra 44
Alemanha 16, 84
Alface 44
Alfândega 5, 83, 85
Algeciras 84
Algodão 3, 19, 30
Alho e cebolas 43
Alimentos 86, 87, 100, 101, 102, 118
Allotments 26
Alocação de quotas 26
Amendoim 9, 17, 28, 45, 103
América Central 53, 99, 111, 116
Análise de risco 19, 37, 38, 42, 101
Anastrepha fraterculus 43
Andean Trade Preference 21
Andean Trade Preference Act – ATPA 110
Animal and Plant Health and Inspection Service 37
Antidumping 7, 19, 21, 33, 34, 48, 56, 57, 88, 89, 90, 92, 135, 136, 139, 141
Antígua e Barbuda 111
Antilhas Holandesas 111
Anti-subsídios 5, 48, 88, 89, 94
Antuérpia 84
APHIS 19, 37, 38, 40, 41, 88
Argentina 16, 39
Arizona 57, 66, 67, 73, 74, 75
Arroz 28, 32, 116, 117, 143
Aruba 111
Aspargo 43
Assessment 46
Assessment tax 46
Associação Brasileira dos Produtores de Ferro-Ligas (ABRAFE) 92

Atlântico Sul 44
 ATPDEA 5, 21, 58, 109, 110, 111
 Auditorias 76
 Aumentos Sazonais de Tarifas de
 Produtos Agrícolas 3
 Austrália 8, 11, 12, 20, 27, 36, 39,
 50, 60
 Autoridade de Promoção Comercial
 6, 117, 130, 134, 135
 Autoridades 37, 39, 40, 63, 81, 85,
 86, 87, 100, 101, 102, 106
 Autoridades sanitárias 39, 40
 Autoridades sanitárias brasileiras 40
 Aviso prévio 87, 88
Avocado seed moths 43

B

Bacia do Caribe 108, 110, 111
 Bahamas 111
 Banana 45
 Banco Central dos EUA 74
 Banco Mundial 32
 Bancos 4
 Barbados 111
 Bardana 43
 Barras 49, 94
 Barreiras 3, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14,
 15, 16, 17, 18
 Barreiras às exportações dos EUA
 130
 Barreiras fitossanitárias 3, 42
 Barreiras sanitárias 138
 Bélgica 84
 Belgo Mineira 94
 Belize 111
 Benin 112
 Biotecnologia 114, 138
 Bioterrorism 5, 86
 Bolívia 110
 Bônus 55, 114

Boston 54
 Botsuana 112
 Botucatu 103
Box tax 57
 Brasil 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13,
 14, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 23, 24,
 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 36,
 37, 38, 39, 40, 41, 42, 44, 46, 49,
 51, 53, 56, 58, 59, 60, 65, 76, 90,
 91, 96, 101, 103, 105, 106, 107,
 108, 109, 116
 Bremerhaven 84
 Brócolis 43
 Brometo de metila 43
 Bulbo de lírio comestível 45
Bureau of Economic Analysis 81
Buy America 22
Buy American Act 22, 95

C

Cabo Verde 112
 Cabos inoxidáveis 49
 Cacau 44
 Café 124
 Calçados 4, 12, 21, 52, 125, 128
 Califórnia 32, 44, 53, 57, 64, 66, 67,
 68, 69, 71, 72, 73, 74, 75, 100
 Camarão 3, 7, 19, 21, 33, 34, 35, 36,
 89, 93, 94
 Camarões 10, 36, 92, 112
 Canadá 12, 24, 25, 29, 38, 40, 41,
 53, 84, 103
 Cancro cítrico 43
Cannonball fruit 45
 Capital 21, 59, 65, 73, 74, 76, 81,
 115
 Caqui 43
 Carambola 43
 Carga 5, 15, 77, 83, 84, 85, 123
 Cargas importadas 85

- Caribbean Basin Economic Recovery Act* 110, 111
- Caribbean Basin Initiative* 111
- Caribe 20, 29, 53, 54, 108, 110, 111, 116
- Carne 3, 8, 10, 12, 19, 21, 37, 38, 39, 40, 87, 88, 101, 103, 138
- Carne bovina 3, 8, 10, 12, 38
- Carne brasileira 19, 38
- Carne *in natura* 3, 37
- Carne processada 3, 39, 101
- Carne suína 3, 40
- Código de Cítricos Estadual 57
- Código Fiscal dos EUA 81
- Cogumelo 45
- Coimbra Frutesp 59
- Cold treatment* 44
- Cólera suína 40
- Colômbia 11, 110
- Colorado 66, 67, 68, 72, 73
- Combustível 33, 53, 124
- Comércio bilateral 3, 6, 7, 8, 13, 38, 97, 126
- Comércio internacional 7, 36, 132, 133, 134, 142
- Comissão do Comércio Internacional dos EUA 133
- Comissão Federal de Comunicações 80
- Comissão Federal Reguladora de Energia 80
- Commercial Fishing Industry Vessel Anti-reflagging Act* 80
- Commodities 10, 15, 19, 23, 29, 33, 55, 75, 115, 117, 119, 143, 144
- Commodity* 23, 31, 33, 47, 115, 118
- Commodity Credit Corporation* 47, 115, 118
- Competitividade 10, 15, 21, 29, 30, 33, 53, 58, 79, 104, 112, 113
- Compras governamentais 5, 22, 95, 96
- Concorrência 12, 19, 92, 132, 136
- Concorrência desleal 130, 142
- Conformity assessment* 103
- Congressional Oversight Group – COG* 136
- Congresso 11, 12, 27, 29, 38, 39, 45, 47, 48, 54, 57, 79, 89, 98, 105, 107, 119, 130, 132, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 142, 144
- Connecticut* 66, 67, 68, 71, 74
- Consumidores 54
- Consumo anual 40, 54
- Container Security* 5, 83
- Container Security Initiative* 5, 83
- Containers* 84, 85
- Convenção Interamericana para a Proteção e a Conservação das Tartarugas Marinhas 36
- Corantes 100
- Corn Belt* 40
- Corporação Federal de Seguro de Depósitos 70
- Cosipa 51, 94
- Costa Rica 11, 53, 59, 111
- Couro 52, 125
- CQEs 26
- Crédito à exportação 6, 32, 113, 115
- Crédito fiscal 53
- CSN 50, 51, 91, 94
- Centrale Sucocítrico* 59
- Cyperus Corn* 45

D

- Dairy assessment levy* 54
- Dasbeen* 43
- Defesa comercial 10, 17, 21, 34, 52, 56, 89, 138

- Departamento de Agricultura 19, 23, 24, 25, 26, 27, 29, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 45, 55, 56, 81, 87, 88, 116, 117, 141, 143, 144
- Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) 28, 31
- Departamento de Comércio dos EUA 34, 48, 52
- Departamento de Comércio Norte-Americano (DOC) 90
- Depósitos 70, 71, 72, 73, 76
- Despesas 58, 82
- Desvalorização do real 60
- Dinamarca 40, 103
- Direitos autorais 5, 105, 106
- Direitos compensatórios 21, 56, 90, 133, 139
- Direitos *antidumping* 21, 35, 56, 91, 92, 93, 140
- Djibuti 112
- DOC 89, 90, 91, 92, 93
- Documentação 40, 41, 104
- Doença de *Newcastle* 40
- Doença vesicular suína 40
- Dominica 12, 111
- Durião 43
-
- E**
-
- Earnings stripping* 82
- Economia brasileira 7, 51
- EEP 6, 113, 114
- Efeito cascata 51
- El Salvador 11, 53, 111
- Embaixada 1, 2, 7, 8, 21, 39, 85, 88, 89, 91, 100, 123, 125, 127
- Embalagem 100, 102
- Embarcações 22, 36, 77
- Embarque 5, 83, 84, 85, 101
- Emenda Byrd 10, 21, 52, 89, 90, 140
- Empréstimo 23, 28, 75
- Empréstimo preferencial pré-colheita 28
- Empréstimos preferenciais 23
- Enlatados 100, 101
- Equador 11, 34, 110
- Equalização 57, 58, 137
- Equivalência sanitária 41
- Equivalência técnica 100
- Eritreia 112
- Ervilha 44
- Escritório de Análises Econômicas 81
- Espanha 84
- Espírito Santo 41, 43
- Estados Unidos 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 28, 31, 32, 40, 41, 48, 85, 87, 89, 130, 133
- Estatísticas 6, 107, 108, 126
- Estocagem 115
- Estoques 23, 24, 25, 26, 27, 47, 118
- Estoques governamentais 23, 118
- Estoques públicos 24, 25, 26
- Etanol 4, 8, 9, 12, 17, 19, 20, 21, 33, 52, 53, 54, 138
- Etiópia 112
- EUA 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 74, 75, 76, 77, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 119, 122, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143

Europa 15, 50, 51, 116
 Evasão fiscal 82
Examination fees 76
 Exigências Consulares (Empresários)
 5, 97
 Exon-Florio 79, 80
Export Credit Guarantee Program 6,
 115, 116
 Exportações 3, 7, 8, 9, 10, 12, 13,
 14, 15, 16, 18, 19, 21, 22, 24, 26,
 29, 32, 33, 34, 36, 37, 38, 40, 41,
 48, 49, 50, 51, 52, 56, 57, 59, 60,
 61, 77, 85, 89, 91, 93, 104, 105,
 106, 108, 109, 110, 111, 112, 113,
 114, 115, 116, 117, 118, 122, 123,
 124, 125, 126, 127, 128, 130, 131
 Exportador 14, 15, 20, 21, 24, 27,
 28, 33, 40, 49, 51, 53, 56, 91, 93,
 100, 101, 109, 115
 Extinção 35

F

Facility Guarantee Program 115
Fair Act 142
Fair Trade in Financial Services Act
 – *FTFSA* 70, 142
Fair value 134
Farm 26, 27, 28, 29, 104, 115, 117,
 142, 144
Farm Bill 26, 27, 28, 115, 117, 142,
 144
Fast track 135, 136
 FDA 86, 87, 88, 100, 101, 102
 FDIC 70, 76
 Febre aftosa 37
 Febre suína 40
 FED 74, 76
Federal Aviation 76
*Federal Energy Regulatory Commis-
 sion* 80

Federal Power Act 80
Federal Register 34, 37, 38
Federal Reserve 74
 Figos 43
 Filiais 66, 67, 70, 71, 73, 74, 75, 76,
 140
 Filial 71, 73, 82
*Financial Services Modernization
 Act* 69
 Fios inoxidáveis 49
 Fios-máquina 48
*Fiscal Year Defense Authorization
 Act* 79
 Flanges de carbono 49
 Flórida 56, 57, 58, 59, 64, 67, 68,
 69, 72, 73
*Food and Drug Administration –
 FDA* 86, 101
*Foreign Bank Supervision Enhance-
 ment Act – FBSEA* 70
 França 84
 Frango 3, 20, 40, 41, 87, 88, 101,
 114, 124
Freedom 142
 Frota camaroneira 35
Fruit Fly 43
 Frutas 3, 5, 41, 42, 43, 87, 102, 103,
 143
 Frutas cítricas 43
 Frutas e legumes 3, 41, 42, 43
 Frutas e verduras 5, 102
 FSIS 39, 40, 88, 101
 Fumo 20
 Fusão 79

G

Gabão 112
 Garantia de crédito 31, 115, 117
 Gasolina 20, 52, 53, 122, 123
 GATT 46, 57, 130, 132, 135

Gengibre 43
 Gênova 84
Geothermal Steam Act 80
 Gerdau 94
 Golfo do México 44
 Governo 11, 12, 15, 16, 25, 30, 31,
 32, 35, 46, 49, 52, 55, 57, 58, 65,
 77, 80, 89, 90, 91, 92, 93, 97, 98,
 100, 103, 104, 105, 108, 109, 131,
 133, 134, 135, 143, 144
 Grã-Bretanha 84
Grade standards 101
 Granada 111
 Grupo de Monitoramento Parlamen-
 tar 136
 Guatemala 11, 111
 Guiana 111
 Guiné 112
 Guiné Bissau 112

H

HACCP 5, 39, 101
 Haiti 111
 Hamburgo 84
 Havaí 43, 44, 64, 66, 67, 68, 69, 73
 HFCS 19, 23, 33
High Fructose Corn Syrup 23, 33
 Hog Cholera 40
 Holanda 16, 84
 Honduras 11, 111
 Hong Kong 84, 116

I

Ibama 36
 ICMS 91
 IIPA 105, 108
 Ilhas Virgens 44, 111
 Ilhas Virgens Britânicas 111

Illinois 64, 67, 68, 69, 71, 73, 75
 Importações 10, 13, 18, 20, 24, 29,
 33, 35, 38, 39, 40, 42, 43, 45, 49,
 50, 53, 55, 56, 59, 60, 87, 89, 90,
 92, 100, 107, 108, 126, 128, 130,
 132, 133, 138
 Importador 23, 26, 101, 109, 115
 Imposto de importação 56, 60, 123
 Imposto de renda 53
 Impostos 41, 59, 60, 77, 91, 92
 Índia 23, 34, 36, 131
 Indiana 63, 67, 68, 69, 72, 73, 75
 Indústria 9, 22, 39, 54, 55, 56, 59,
 77, 92, 93, 96, 105, 132, 133, 134
 Indústria cítrica 56
 Indústria farmacêutica 105
 Indústria pesqueira 22, 77
 Informações confidenciais 93
 Informática 87
 Ingredientes orgânicos 103
 Iniciativa para a Bacia do Caribe 111
 Iniciativa para Segurança de *Contai-
 ners* 84
 Inspeções 39, 76
 Instituto Biodinâmico 103
 Internal Revenue Code 66, 82
International Banking Act – IBA 70
International Investment Survey Act
 81
International Trade Administration
 133
International Trade Commission
 35, 123, 125, 132
*Interstate Banking and Branching
 Efficiency* 69
 Investimentos 14, 21, 29, 51, 74,
 79, 80, 81, 136
 Iowa 29, 64, 69, 72, 73, 74, 75
 IPI 91
 Israel 29, 53, 96
 Itália 84

ITC 35, 36, 89, 92, 132

J

Jamaica 53, 111

Japão 39, 43, 50, 84, 89, 103, 131

Jordânia 11, 98, 99

Juros 82, 116

K

Kansas 64, 66, 67, 68, 69, 72, 73, 74

Kobe 84

L

La Spezia 84

Laem Chabang 84

Laminados a frio 50

Laminados a quente 21, 48, 52, 90,
94

Laticínios 4, 9, 17, 54, 55, 87

LDP 28

Le Havre 84

Legislação comercial 6, 104, 130,
131

Legislação protecionista 25

Legumes 3, 41, 42, 43

Lei 5, 6, 23, 25, 28, 33, 35, 54, 55,
65, 69, 70, 72, 73, 74, 75, 76, 77,
79, 80, 81, 82, 83, 86, 88, 89, 92,
95, 96, 103, 104, 105, 110, 111,
112, 113, 114, 116, 117, 118, 130,
132, 133, 134, 135, 136, 140, 141,
142

Lei Abrangente de Comércio 79,
104, 131

Lei Abrangente de Consolidação
Orçamentária 82

Lei Agrícola 6, 23, 25, 28, 33, 54,
55, 103, 141

Lei Agrícola de 2002 6, 23, 25, 28,
33, 54, 55

Lei Buy American 96

Lei Contra a Mudança de Bandeira
dos Navios da Indústria Pesqueira
Comercial 80

Lei da Eletricidade Federal 80

Lei da Marinha Mercante 77

Lei da Plataforma Continental Mari-
nha 80

Lei de Ampliação da Supervisão de
Bancos Estrangeiros 70

Lei de Autorização do Orçamento de
Defesa Anual 79

Lei de Bancos 69

Lei de Comércio 70, 83, 105, 110,
117, 130, 132, 133, 134, 135, 136

Lei de Comércio Equitativo de Servi-
ços Financeiros 70

Lei de Energia 81

Lei de Energia Nuclear 81

Lei de Levantamento de Investimen-
tos Internacionais 81

Lei de Licença de Instalação de Ca-
bos Submarinos 80

Lei de Modernização dos Serviços
Financeiros 69

Lei de Operações Bancárias Interna-
cionais 70

Lei de Reforma das Telecomunica-
ções 65, 81

Lei de Reinvestimento Comunitá-
rio 76

Lei de Tarifas 133

Lei *Glass-Steagall* 69

Lei orçamentária 104

Lei para Eficiência Bancária Interest-
adual e Abertura de Agências 69

Lei Riegle-Neal 69, 75

Leilões 114
 Leis estaduais 69
 Leite em pó 55, 114, 117
 Leite em pó desnatado 55, 114
 Leite fresco 55
 Lesoto 112
 Liberalização 11, 13, 25, 26, 63, 80, 85
 Licença de importação 44, 45
 Licenças prévias 42
 Lista 132
 Lista de observação 105, 132
 Livre comércio 8, 11, 12, 21, 27, 97, 99
Loan rate 28, 33, 141, 142, 144
Lobby açucareiro 27

M

Macadâmia 45
 Madagascar 112
 Malásia 36, 51, 84
 Mali 112
 Mamão 41, 42, 43
 Mamão papaia 42
 Mandioca 44
 Manga 41, 44
 Manteiga 115
 Mapa 40, 41, 42, 44
 Marcas registradas 133
 Margem de *dumping* 29, 34, 134
Market loss 54
Marketing allotments 25, 26
Marketing orders 101
Massachusetts 64, 68, 69, 71, 72, 73, 75
 Matéria-prima 25, 54, 91
 Matriz 73, 82
 Maurício 112
 Mauritânia 112
 MDIC/Secex 52, 123, 125, 127, 129

Medicamentos 129
 Medidas antiterrorismo 85
 Medidas protecionistas 20, 48, 52
 Melado 111
 Melão 42
 Melões 43, 44
 Mercado 17
 Mercado norte-americano 3, 8, 12, 14, 16, 17, 20, 24, 26, 30, 33, 35, 37, 40, 41, 43, 52, 56, 59, 60, 63, 88, 90, 100, 101, 103, 104, 108, 110, 111
 Mercado secundário 26
Merchant Marine Act 77
 Mercosul 107, 123, 125
 México 12, 13, 14, 16, 21, 24, 26, 27, 38, 42, 44, 51, 53, 58, 59
 Milho 3, 19, 20, 23, 27, 28, 32, 33, 40, 53, 54, 116, 123, 143
 Milho verde 44
 Minas Gerais 41
 Ministério da Agricultura 40
 Moçambique 112
Montserrat 111
 Morango 44
 Mosca da fruta 43
 Mosca da fruta mediterrânea 43
 Multa 25, 99

N

Nafta 12, 14, 21, 24, 26, 27, 38, 51, 58, 96, 97, 131, 135, 140
 Nagoya 84
 Namíbia 112
National Dairy Promotion and Research Board 55
 Navegação 22, 80
 Navios 22, 77, 80, 84
New Hampshire 64, 68, 69, 72, 74, 75

Nicarágua 11, 111
 Níger 112
 Nigéria 112
 NMF 9, 110
 Nordeste brasileiro 35
 Normas técnicas, sanitárias e fitossanitárias 5, 100
 Norte-Nordeste 36, 37
 Nova York 53, 100
 Nova Zelândia 20, 39, 103
Nuclear Energy 81

O

Obstáculos Fitossanitários à Importação 43
 OCDE 80, 117
 Ohio 63, 64, 72, 74
 Óleo de soja 29, 125
 OMC 8, 9, 10, 11, 13, 17, 21, 24, 25, 26, 29, 30, 31, 34, 36, 46, 47, 50, 52, 55, 57, 58, 88, 89, 90, 91, 93, 96, 97, 113, 114, 116, 117, 130, 131, 132, 135, 138, 140, 141
Omnibus Budget Reconciliation Act 82
Omnibus Trade Act 131, 135
Omnibus Trade and Competitiveness Act 79
 Organização Mundial de Comércio 63
 Órgão de Solução de Controvérsias 30, 58
 Origem 5, 42, 44, 46, 73, 74, 76, 88, 103, 104, 112, 131, 134
 Ovos 87, 88

P

Pacífico Norte 44
 Padrões sanitários 40

Pagamento fixo 28
 Países “certificados” 36
 Países andinos 11, 12, 29, 111
 Países centro-americanos 8, 12, 58
 Países estrangeiros prioritários 132
 Países exportadores 35, 39, 46, 109
 Palmito 44
 Panamá 11, 111
 Paquistão 36
 Passageiros 122, 124
 Patentes 64, 105, 133
Paying the Price for Big Steel 48
 Peixe 103, 104
 Penalidades 81, 139
 Perfil Tarifário 122
 Peru 11, 41, 110
 Pesca 19, 34, 35, 36, 80, 87, 93, 94, 101
 Pesca de Camarões 36
 Pescado 19, 33, 34, 36
Pest risk analysis 42
 Pesticidas 100
 Petições 40, 41, 49, 89, 109, 133, 134
 Petróleo 124
 PIB 25, 97
 Picos tarifários 9, 17, 52
 Pirataria 5, 29, 105, 106, 107
 PIS/Pasep 91
 Porto Rico 44, 126, 129
 Portos 39, 42, 43, 44, 45, 80, 83, 84
 Pragas 41, 42, 88
 Práticas comerciais injustas 130
 Práticas sanitárias 39, 100
 Preço 22, 23, 25, 28, 29, 33, 45, 47, 48, 52, 53, 54, 90, 91, 95, 109, 143, 144
 Preço mínimo do açúcar 25
 Preço-alvo 28, 33, 54
 Preços mínimos 33, 45, 46, 47, 48, 142

Princípio da Nação Mais Favorecida 110
 Procedimentos aduaneiros 112
Procedural right 140
 Processador/produtor 23
 Produtos de couro 111
 Produtos industrializados 4, 48
 Produtos lácteos 54, 114
 Produtos orgânicos 102, 103
 Produtos siderúrgicos 10, 12, 21, 48, 132
 Produtos têxteis 60, 61
Program crops 28
 Programa do Açúcar 25, 27
 Programa Nacional do Leite 54
 Programas de proteção à tartaruga 36
 Projeto Tamar 35
 Promoção comercial 6, 55, 110, 111, 114, 117, 123, 125, 127, 130, 134, 135
 Propriedade intelectual 5, 104, 105, 106, 108, 112, 131, 132, 133, 136, 139, 140
 Proteção adequada 108, 131
 Pusan 84

Q

Qualidade 39, 51, 56, 100, 101
 Quênia 112
 Quiabo 44
 Quota 18, 19, 20, 24, 26, 27, 39, 46, 47, 49, 59, 138
 Quota tarifária 18, 19, 20, 24

R

Radiodifusão 22, 65
 Raiz de lótus 44

Refrigerantes 33
 Regulamentação 19, 36, 63, 66, 87, 88, 104, 113, 117
 República da Coreia 84
 República Dominicana 8, 11, 24, 27, 99, 108, 111
 Resseguro 67
 Restrições 4, 5, 9, 21, 22, 23, 26, 41, 46, 47, 48, 49, 50, 63, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 79, 81, 84, 96, 104, 125, 130
 Retaliação 90, 130, 131, 139
Rhode Island 64, 66, 67, 68, 69, 73, 74, 100
 Rio Grande do Sul 38
 Riscos terroristas 86
 Rodada de Doha 63
 Rodada Kennedy 135
 Rodada Uruguai 24, 38, 56, 106, 113, 116, 135, 142
 Roterdã 84
 Rotulagem 5, 100, 102, 103, 104, 138
 Rotulagem "Orgânica" 5, 102
 Rotulagem por País de Origem 5, 103
 Ruanda 112
 Rússia 116

S

Saint Kitts e Nevis 111
 Salvaguardas 5, 48, 49, 50, 51, 52, 88, 132, 136, 139
 Santa Catarina 38
 Santa Lúcia 111
 São Francisco 41
 São Paulo 103
 São Tomé e Príncipe 112
 São Vicente 111
 Sapatos 111

Secex 52, 123, 125, 127, 129
 Seguradoras 66, 67, 68
 Segurança de *Containers* 5, 83, 84, 85
 Semi-acabados 49, 50, 51
 Senegal 112
 Sensíveis agrícolas 138
 Serra Leoa 112
 Serviço de Comercialização Agrícola 103
 Serviços 4, 7, 21, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 72, 76, 81, 95, 115, 130, 136
 Serviços de transporte 4, 76
 Serviços financeiros 4, 21, 66, 69, 70, 76
 Setor privado 16, 26, 30, 90, 107, 118
 Setor siderúrgico 48
 Silício metálico 91, 94
 Similar 40, 42, 93
 Sistema bancário 143
 Sistema de fiscalização 39
 Sistema multilateral de comércio 46, 130
 Sistema normativo 5, 100
 Soja 3, 19, 28, 29, 32, 40, 116, 122, 124, 125, 143
 Sojicultura 29
 Solução 30
 Solução de controvérsias 30, 46, 52, 58, 89, 98, 99, 106, 131, 137, 140
 Special 5, 104, 105, 106, 131, 132
Specialty 114
Specialty crops 114
Submarine Cable Landing Licence Act 80
 Subsídios 5, 6, 10, 17, 18, 19, 20, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 40, 46, 48, 53, 55, 77, 88, 89, 90, 91, 94, 112,

113, 114, 116, 130, 133, 134, 136, 137, 138, 141, 142, 143, 144
 Subsídios à produção 28, 33, 113
 Subsídios agrícolas 31
 Subsídios proibidos 113, 116
 Suco de laranja 4, 7, 9, 12, 17, 20, 21, 56, 57, 58, 59, 89, 92, 94
 Suco de limão 4, 59, 60
 Suco de uva 4, 60
 Suco importado 58
 Suco *not-from-concentrate* 59
 Sucos de fruta 4, 56, 101
 Sugar *Program* 19, 23, 25, 27
 Superávit 13
Supplier Credit Guarantee Program 6, 115, 116
Swine Vesicular Disease 40

T

Tabaco 3, 9, 12, 17, 20, 45, 46, 47, 138
 Tabaco brasileiro 46
 Tailândia 11, 34, 36, 51, 84, 109
Take-overs 79
 Tamarindo 45
 Tanzânia 112
 Tarifa 9, 17, 18, 20, 24, 26, 39, 41, 42, 46, 52, 53, 54, 56, 57, 59, 60, 109, 110, 123, 125, 133, 134
 Tarifa preferencial 110
 Tarifa proibitiva 18, 20, 24, 46
 Tarifas 3, 9, 10, 17, 20, 41, 49, 51, 52, 56, 61, 107, 108, 109, 122, 124, 130, 132, 133, 137, 138
Tariff 123, 125, 133
 Tartarugas 35
 Tartarugas marinhas 35, 36
 Taxa de equalização 56, 57, 58
 Taxação 29, 42
 Tecidos 112

TEDs 35, 36
Telecommunications Reform Act 65, 81
 Telecommunicitios Reform Act 65
 Telecomunicações 4, 21, 65, 81
 Telefonia 22, 65
 Têxteis 4, 9, 12, 17, 21, 60, 61, 111, 112
 Tóquio 84
 TPA 6, 11, 86, 98, 117
Trade Promotion Authority – TPA 130
 Transporte 4, 53, 75, 76, 77, 80, 83, 84, 85, 122
 Transporte Aéreo 4, 76
 Transporte Marítimo 4, 77
 Tratamento de Refrigeração 43, 44
 Tratamento nacional 4, 57, 74, 76, 81, 96
 Tratamentos especiais 42
 Tributação 82
 Trigo 28, 117, 122, 143
 TRIPs 140
 Trufa 45
 Turquia 116
Turtle Excluder Devices 35

U

Uganda 112
 UNCTAD 108
 União Européia 15, 18, 23, 40, 114
 Uruguai 24, 38, 39, 56, 106, 113, 116, 135, 142

US Tax Code 81
 USDA 19, 47, 101, 103
 Usiminas 51, 94
 Usinas 48, 49
 Uvas 42, 44

V

Vaca louca 38, 39
 Valor agregado 17, 29, 50, 117
 Valoração aduaneira 135
 Veículos 109, 122, 123, 124, 128, 129
 Venezuela 51
 Vietnã 34
 Vistos 30, 97, 140

W

Waiver 96
Waterchestnut 45
Waternut 45

Y

Yokohama 84

Z

Zâmbia 112
 Zona Econômica Exclusiva 80
 Zonas livres de aftosa, com vacina 38
Zoonoses 88

Outras Publicações da Editora

- ABC do Comércio Exterior
- Análise da Tributação na Importação e na Exportação
- *Antidumping* e Protecionismo
- *Antidumping*, Subsídios e Medidas Compensatórias
- Bitributação Internacional e Elementos de Conexão
- Brasil e a Alca (O)
- Carta de Crédito e UCP 500 – Comentada
- China: O Que É Preciso Saber
- Classificação Fiscal de Mercadorias
- Comércio Exterior Competitivo
- Comércio Internacional e Câmbio
- Comércio Internacional e Protecionismo
- Condições Internacionais de Compra e Venda – Incoterms 2000
- Carta de Crédito Sem Segredos
- Contratos Via Internet
- Defesa Comercial (A)
- Desenvolvimento Econômico no Cone Sul
- Dicionário de Comércio Exterior
- Direito do Comércio Internacional – Aspectos Fundamentais
- Direito Marítimo
- *Drawback* e o Comércio Exterior
- Essencial de Comércio Exterior de “A a Z”
- Exportar: Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços
- Financiamentos à Exportação e Seguro de Crédito
- Gestão Estratégica da Armazenagem
- Gestão Logística Global (A)
- Globalizantes & Globalizados
- Medidas Sanitarias e Fitossanitárias na OMC
- Harmonização Tributária no Mercosul
- *How to Write a Business Letter*

- *Icoterms 2000*
- Integração Regional Avanços e Retrocessos
- Incidentes Marítimos
- Integração e Soberania: o Brasil e o Mercosul
- Introdução aos Sistemas de Transporte no Brasil e a Logística Internacional
- Introdução às Relações Internacionais
- Investimento Direto Estrangeiro no Brasil
- Jurisdição Internacional em Matéria Contratual no Mercosul
- Lei Aplicável aos Contratos Internacionais
- *Let's Trade in English*
- Logística de Transporte Internacional
- *Marketing* Internacional para Brasileiros
- OMC. As Regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais
- OMC e o Comércio Internacional
- OMC. Acordos Regionais e o Comércio de Serviços
- OMC e os Países em Desenvolvimento
- PIS-Pasep e Cofins na Importação – Análise Prática
- Política Cambial Brasileira
- *Project Finance*
- Relações Internacionais – Múltiplas Dimensões
- Relações Sul-Sul: Países da Ásia e o Brasil
- Solução de Controvérsias no Mercosul e na OMC (A)
- Siscomex – Exportação
- Teoria e Prática Cambial – Exportação e Importação
- Terminglês
- Transporte Aéreo Internacional
- Transporte Internacional de Mercadorias e Pessoas no Mercosul
- Transportes Unitização e Seguro Internacional de Cargas
- Uma Introdução ao Direito Aduaneiro
- *Vade-Mécum* de Comércio Internacional e Câmbio
- Zona Internacional de Serviços – Rede para Redes – Integrando a América Latina