

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO

CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

ALICE CONDE DIAS

**O SISTEMA HARMONIZADO PODE SER UTILIZADO COMO BARREIRA
TÉCNICA? ANÁLISE DOS CASOS DA CACHAÇA, DA SANDÁLIA DE DEDO, DE
BORRACHA, E DOS CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS, NO
PERÍODO DE 2002 A 2007**

Recife, 2008

Alice Conde Dias

**O SISTEMA HARMONIZADO PODE SER UTILIZADO COMO BARREIRA
TÉCNICA? ANÁLISE DOS CASOS DA CACHAÇA, DA SANDÁLIA DE DEDO, DE
BORRACHA, E DOS CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS, NO
PERÍODO DE 2002 A 2007**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós - graduação em
Economia da Universidade Federal de Pernambuco como pré-
requisito para obtenção do título acadêmico de Mestre em
Economia em Comércio Exterior e Relações Internacionais.

ORIENTADOR: PROF. DR. ECIO COSTA

Recife, 2008

Dias, Alice Conde

O sistema harmonizado pode ser utilizado como barreira técnica? : análise dos casos da cachaça, da sandália de dedo, de borracha, e dos cortes de frango, salgados e congelados, no período de 2002 a 2007 / Alice Conde Dias. – Recife : O Autor, 2008.

190 folhas : fig. , tab. , quadro , abrev. e siglas

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Economia, 2008.

Inclui bibliografia e anexo.

1. Comércio exterior – regulamentação. 2. Protecionismo e livre câmbio. 3. Barreiras não – tarifárias. 4. Cachaça. I. Título.

339.5
337

CDU (1997)
CDD (22.ed.)

UFPE
CSA2008-087

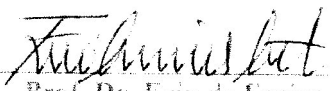
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PIMES PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO DO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA DE

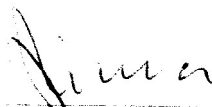
ALICE CONDE DIAS

A Comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência
primeira, considera a Candidata Alice Conde Dias **APROVADA**.

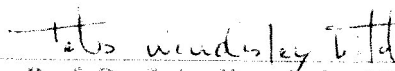
Recife, 27/08/2008.



Prof. Dr. Ecio de Farias Costa
Orientador



Prof. Dr. João Polcápio Rodrigues Lima
Examinador Interno



Prof. Dr. Tales Wanderley Vital
Examinador Externo I - FRPE

A tradição cachaceira não é européia cedida ao reinado dos Vinhos [...] É a mais comunitária das bebidas. Para o bebedor não uma subalternidade a escolha de aguardente. A humildade originária sublima-se pela sinonímia sonora, animadora, jubilosa. Sobretudo, no mundo pobre e fusco dos devotos, a Cachaça recebe véu e capela de alvura, candidez, beleza: *Moça Branca*, a *Branca*, *Branquinha*. Essas denominações arianizam a companhia plebéia, proclamando a distinção do contato, pondo uma coroa de nobreza no colar de aljôfares da *pinga*. É a bebida-do-povo, áspera, rebelada, insubmissa aos ditames do amável paladar, bebida de 1817, da Independência, atrevendo-se a enfrentar o vinho português soberano, o líquido saudador da Confederação do Equador em 1824, dos liberais da *Praia* em 1848, a *Patrícia*, a *Patriota*, a *Gloriosa*, cachaça dos negros do Zumbi no quilombo dos Palmares, do desembargador Nunes Machado e de Pedro Ivo, dos Cabanos, cachaça com pólvora dos cartuchos rasgados no dente, na Cisplatina e no Paraguai, tropelias dos Quebra-Quilos, do Clube do Cupim, conspirador abolicionista, gritador republicano, bebida nacional, a *Brasileira*. [...]

Mas toda essa projeção estrondante atira-se, como vagalhão equinocial, por cima da muralha inabalável do preceito social. Passada a efervescência entontecedora e contagiante, a cachaça recua para seus álveos comuns, para a circulação obscura de vendas e bodegas, suburbanas e rurais. Cendrillon volta ao esfregão cozinheiro. A carruagem é uma abóbora, os cavalos ratos, os lacaios lagartos verdes. A *Moça Branca* despe a farda de vivandeira e retoma o sujo avental das feiras e das tascas.

Reaparece, disfarçada em gelo e sumo de frutas, nas *batidas* aperitivas, no gole rápido antecedente de feijoadas empanturrantes e paneladas apocalípticas. Participação sem predomínio. É uma menor, tutelada, garantindo o ingresso pelo prestígio acompanhante. Para que possa apresentar-se na legitimidade integral, a *lítica*, prosódia popular de *líquida*, pura, simples, natural, é indispensável o seu mundo, cenário, paisagem, ambiente, a mobilização insubstituível dos figurantes inseparáveis, *dramatic personae* infalíveis para o rito bebedor da *Cana* [...]

À Nina e Tess

AGRADECIMENTOS

Agradeço à Secretaria da Receita Federal do Brasil, que apostou na capacitação de sua auditora fiscal aduaneira, às colegas e amigas da Inspeção da Receita Federal em Recife, Ercília e Vânia, cuja colaboração foi essencial à coleta dos dados relativos às exportações brasileiras dos produtos selecionados, aos colegas da Coordenação de Administração Aduaneira, em Brasília, Álvaro e Yara, que me incentivaram e ajudaram na pesquisa do contencioso, na OMC, sobre os cortes de frango, salgados e congelados, e aos colegas da Divisão de Administração Aduaneira, em Recife, pela paciência que tiveram comigo durante o período de preparo deste trabalho; ao Professor Ecio, meu orientador, pela sua perspicácia, críticas construtivas e, principalmente, pela sua paciência e bom humor; a todos os Professores que lecionaram na turma IV, do Mestrado, em especial, aos Professores Policarpo, Chico, Olímpio e Augusto pelos seus valiosos ensinamentos; e finalmente, às minhas amigas mestradas, Roberta e Alessandra, pelas revisões e sugestões feitas ao texto, fundamentais ao preparo e à finalização desta dissertação.

RESUMO

O presente trabalho abre uma nova discussão: as barreiras técnicas, sob a perspectiva da classificação de mercadorias na nomenclatura do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), estudando os conflitos ocorridos no período de 2002 a 2007 na classificação de três produtos brasileiros: a cachaça, por conta de sua classificação no mesmo código SH do rum; a sandália de dedo, de borracha, em razão de o país importador classificá-la no código SH correspondente a outros calçados de borracha; e os cortes de frango, salgados e congelados, pela desclassificação do produto imposta pela União Europeia (UE), sob a alegação de que a salga não era responsável pela sua conservação. As doutrinas, protecionista e livre-cambista, e as teorias de comércio internacional foram revisadas; as normas sobre o SH e a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) foram apresentadas; a legislação e os documentos internacionais e nacionais que tratam dos conflitos e do contencioso em que os produtos se envolveram foram verificados. Dados sobre as exportações dessas mercadorias e das outras a elas relacionadas foram coletados na base de dados do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), através dos Sistemas Alice Web, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), Lince e DW-Aduaneiro, da Secretaria da Receita Federal (RFB), e analisados. Os reflexos dos conflitos de classificação nas exportações dos três produtos foram investigados, bem como se as divergências foram exclusivamente técnicas ou semânticas ou se, em vez disso, ocorreram interpretações tendenciosas da nomenclatura para camuflar barreiras tarifárias ou não tarifárias, por conta de políticas protecionistas impostas pelos países envolvidos. A barreira técnica, dentro da perspectiva do SH, configurou-se na hipótese das exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, para a UE; no entanto, não se logrou comprovar o mesmo com relação às exportações da cachaça para os Estados Unidos da América do Norte (EUA) e às exportações das sandálias de dedo para a Argentina, embora se saiba que as aguardentes de cana sofrem fortes barreiras tarifárias e não tarifárias nos EUA, e os calçados brasileiros, forte protecionismo na Argentina.

Palavras chave: Protecionismo. Barreiras técnicas. Sistema Harmonizado. Nomenclatura Comum do Mercosul. Cachaça. Sandália de dedo, de borracha. Cortes de frango, salgados e congelados.

ABSTRACT

The present dissertation has opened a new discussion: technical protections on brazilian products in the international trade, by their classification in the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). It studied the effects, from 2002 to 2007, on three brazilian exported products: cachaça as it is in the same HS code than rum; rubber footwear with thongs assembled to the sole by means of plugs classified by importer as other rubber footwear; and boneless chicken meat (chicken fillets), salted and frozen, because HS code, where it had always been classified by Brazil, was changed by European Union (EU), who believed that salt was not mainly responsible for its conservation. Theories on international trade and about protectionism versus free trade were studied; HS and *Nomenclatura Comum Mercosul* (NCM) were shown; laws and documents about litigation and conflicts around the three brazilian products had been examined; data information about the involved products exportations had been collected from *Sistema Integrado de Comércio Exterior* (Siscomex) database, by Alice Web, from *Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior* (MDIC), Lince and DW-Customs, from *Secretaria da Receita Federal do Brasil* (RFB), and analyzed. On HS point of view, technical barriers imposed on the three exported products were studied, as well as if HS codes interpretations had a technique or semantic aims, or if they just hide economic importers countries interests, being considered technical protections imposed to brazilian products. The technical barriers were configured in chicken fillets, salted and frozen, exported to EU; however, the same could not be proved towards cachaça exportations to United States of America (USA), and towards rubber footwear with thongs assembled to the sole exported to Argentina, although it is known that there are hard restrictions on sugar cane beverages imported by USA, and on brazilian shoes bought by Argentina.

Keywords: Protectionism. Techniques barriers. Harmonized System. Mercosul Common Nomenclature. Cachaça. Rubber footwear. Chicken fillets, salty and frozen.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 -	Evolução das Exportações da Cachaça, US\$ (FOB), 2002-2007.....	106
Figura 2 -	Exportações da Cachaça, janeiro a maio, US\$ (FOB), 2002-2008.....	111
Figura 3 -	Exportações das Outras Bebidas Alcoólicas, US\$ (FOB), 2002-2007..	114
Figura 4 -	Exportações da Cachaça Misturada.....	115
Figura 5 -	Exportações das Outras Bebidas Alcoólicas (sem a Cachaça Misturada), US\$ (FOB), 2002-2007.....	115
Figura 6 -	Comparação entre as Exportações das Outras Bebidas (sem a Cachaça Misturada) e as da Cachaça Misturada, US\$ (FOB), 2002-2007.....	116
Figura 7 -	Exportações da Cachaça e da Cachaça Misturada, US\$ (FOB), 2002-2007.....	116
Figura 8 -	Exportações das Sandálias de Dedo, de borracha, US\$ (FOB), 2002-2007.....	132
Figura 9 -	Exportações dos Outros Calçados de borracha, US\$ (FOB), 2002-2007.....	133
Figura 10 -	Comparação entre as Exportações das Sandálias de Dedo e as dos Outros Calçados, de borracha, US\$ (FOB), 2002-2007.....	133
Figura 11 -	Exportações dos Cortes de Frango congelados, US\$ (FOB), 2002-2007.....	148
Figura 12 -	Exportações dos Cortes de Frango congelados (sem cortes de Peru), US\$ (FOB), kg (líq.), 2002-2007.....	150
Figura 13 -	Exportações dos Cortes de Frango, salgados e congelados, US\$ (FOB), 2002-2007.....	152
Figura 14 -	Comparação entre as Exportações dos Cortes de Frango, salgados e congelados, e as dos Cortes de Frango congelados, US\$ (FOB), 2002-2007.....	153
Figura 15 -	Balança Comercial Brasileira 2007- Principais Produtos Exportados.....	160

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Preços médios US\$ (FOB) da Cachaça exportada, 2002-2007....	107
Tabela 2 -	Os três maiores importadores da Cachaça, 2002-2007.....	108
Tabela 3 -	Os maiores importadores das Bebidas do código NCM/SH 2208.40.00, em %, 2002-2007.....	109
Tabela 4 -	Exportações totais das “Outras Bebidas Alcoólicas”, 2002-2007..	112
Tabela 5 -	Exportações da Cachaça Misturada, 2002-2007.....	113
Tabela 6 -	Exportações da Cachaça e da Cachaça Misturada 2002-2007.....	118
Tabela 7 -	Exportações da Sandália de dedo, de borracha, US\$ (FOB) pares, código NCM/SH 6402.20.00, 2002-2007.....	134
Tabela 8 -	Exportações dos Outros Calçados de borracha, US\$ (FOB) pares, 2002-2007 (com desdobramentos do Mercosul, a partir de 2007).....	135
Tabela 9 -	Exportações dos Cortes de Frango congelados, NCM/SH 0207.14.00, US\$ (FOB), kg.(líq.), 2002-2007.....	148
Tabela 10 -	Exportações de Cortes de Frango congelados (depurados dos Cortes de Peru congelados), US\$ (FOB), 2002-2007.....	149
Tabela 11 -	Exportações dos Cortes de Frango, salgados e congelados, US\$ (FOB), 2002-2007.....	151
Tabela 12 -	Exportações dos Cortes de Frango, salgados e congelados, por países de destino,janeiro-maio, US\$ (FOB), tom (líq), 2007-2008.....	154

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Padronização da Cachaça - Alterações.....	95
Quadro 2 - Padronização do Rum - Alterações.....	97
Quadro 3 - Comparação entre a Padronização da Cachaça e do Rum.....	98
Quadro 4 - Tarifa dos EUA.....	102
Quadro 5 - Importações dos EUA das Bebidas da Subposição SH 2208.40.....	104
Quadro 6 - Posição 6402 e seus desdobramentos internacionais.....	127
Quadro 7 - Subposição 6402.20, nas versões originais e em Português.....	127
Quadro 8 - Subposição da Sandália de dedo e dos Outros Calçados, de borracha, da NCM/SH - 2007.....	137

LISTA DE SÍMBOLOS, SIGLAS E ABREVIATURAS

A

ABEF	Associação Brasileira dos Exportadores de Frango
Abicalçados	Associação Brasileira das Indústrias de Calçados
AFRF	Auditor Fiscal da Receita Federal
Anvisa	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
art.	artigo(s)
ASTM	American Society for Testing Materials (Sociedade Americana de Ensaio de Materiais)
APEX	Agência de Promoção às Exportações

B

BNDES	Banco do Desenvolvimento do Nordeste
-------	--------------------------------------

C

Camex	Câmara de Comércio Exterior
CCA	Conselho de Cooperação Aduaneira (hoje OMA)
CN	Código da TARIC – Tarifa da União Européia
CN/SH	Código da TARIC, baseado no SH
CST	Comitê do Sistema Harmonizado

D

DDE	Documento de Despacho de Exportação (eletrônico)
Dec.	Decreto
Decex	Departamento de Operações de Comércio Exterior
DIANA	Divisão de Administração Aduaneira da Receita Federal
DIANA/SRRF4RF	DIANA da Superintendência Reg.Receita Federal 4 ^a .Região Fiscal
DOU	Diário Oficial da União
DW	DW-Aduaneiro, sistema extrator de dados da RFB (Sisconex)

E

“Ex”	Exceção tarifária (Destaque tarifário)
EUA	Estados Unidos da América do Norte
ESAF	Escola de Administração Fazendária do Ministério da Fazenda
EVA	Etil Vinil Acetato

F

FOB	<i>Free on Board</i>
FDA	<i>Food and Drug Administration</i>

G

Galão	3.785 litros
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio)
GMC	Grupo do Mercado Comum

H

H-O	<i>Heckscher-Ohlin</i>
HTS	<i>Harmonized Tariff System</i> (Código do SH da Tarifa dos EUA)
HS	<i>Harmonized System</i> (Sistema Harmonizado)

I

ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (do Estado)
II	Imposto de Importação

IN	Instrução Normativa
IN-SRF	Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal
IN-RFB	Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal do Brasil
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
Item	Desdobramento Regional (7º dígito) da NCM/SH
K	
Kg	quilograma(s)
L	
L	litro(s)
LI	Licenciamento de Importação
M	
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDIC	Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior
Mercosul	Ministério da Fazenda
MF	Medida Provisória
MP	Mercado Comum do Sul
MRE	Ministério de Relações Exteriores
N	
NBM	Nomenclatura Brasileira de Mercadorias
NESH	Notas Explicativas do Sistema Harmonizado
NESH/2008	Notas Explicativas do Sistema Harmonizado, publicadas em 2008
NC	Nota Complementar
NCCA	Nomenclatura do Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA)
NC-TIPI	Nota Complementar da TIPI
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul
NCM/SH	Nomenclatura Comum do Mercosul, baseada no SH
NCM/SH/2007	Nomenclatura Comum do Mercosul, baseada no SH, vig. 2007
O	
OMC	Organização Mundial do Comércio
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OCDE	Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico
ONU	Organização das Nações Unidas
OSC	Órgão de Solução de Controvérsias da OMC
P	
PBDAC	<i>Brazilian Program for the Development of Cachaça</i>
PIS/Pasep	Contribuição para Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público
Posição	Os primeiros quatro dígitos do código do SH
<i>Proof Liter</i>	Imposto de Importação (alíquota específica) sobre o litro de bebida
Proof Gallon	Imposto sobre o Galão de bebida - <i>Federal Excise Tax</i>
PVC	Polímero de Cloreto de Vinila
R	
Res.	Resolução
RFB	Secretaria da Receita Federal do Brasil
RGC	Regras Gerais Complementares (Mercosul)
RGI	Regras Gerais para Interpretação do Sistema Harmonizado
RIPI	Regulamento do IPI

S

SBR	<i>Estireno Butadieno Rubber</i>
SCT	Secretaria de Ciência e Tecnologia
SDA	Secretaria de Defesa Agropecuária
SDR	Secretaria do Desenvolvimento Regional da Presidência da República
SEBRAE	Serviço de Apoio às Empresas Brasileiras
Secex	Secretaria de Comércio Exterior
SGPC	Sistema Global de Preferências Comerciais
SH	Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias
SPS	Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
SRF	Secretaria da Receita Federal (denominação anterior)
SIN	Serviço Nacional das Indústrias
Subitem	Desdobramento Regional (8º dígito do SH)
Subposições	Os quinto e sexto dígitos do código SH
Subposição fechada	Subposição de 1º nível que não se desdobrou, ou de 2º não desdobrada nacional ou regionalmente.
Subposição 1º nível	Desdobramento internacional do código SH (5º dígito)
Subposição 2º nível	Desdobramento internacional do código SH (6º dígito)

T

t.	tonelada(s)
TBT	Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio
TEC	Tarifa Externa Comum
TEC/NCM	Tarifa Externa Comum baseada na NCM
NCM/SH	Nomenclatura Comum do Mercosul baseada no SH
TIPI	Tabela do Imposto sobre Produtos Industrializados
TTB	<i>Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau</i>
TARIC	Tarifa da União Européia <i>Integrated Community Tariff</i>

U

UBA	União Brasileira de Avicultura
UE	União Européia
USDA	Departamento de Agricultura dos EUA
US\$	Dólares norte-americanos

W

WTO	<i>World Trade Organization</i> (ver OMC)
-----	---

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	17
1.1 OBJETIVOS.....	22
1.1.1 Objetivo geral.....	22
1.1.2 Objetivos específicos.....	22
1.2 JUSTIFICATIVAS.....	23
2 METODOLOGIA.....	26
2.1 ESTUDO DAS TEORIAS E NORMAS	27
2.2 COLETA E TRATAMENTOS DOS DADOS.....	29
2.2.1 Coleta dos Dados.....	29
2.2.2 Depuração dos Dados.....	33
2.2.3 Tabelas e Figuras.....	35
3 REVISÃO DA TEORIA.....	37
3.1 A EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	37
3.1.1 A Visão dos mercantilistas.....	37
3.1.2 As Vantagens absolutas e as vantagens comparativas.....	38
3.1.3 O Modelo de Heckscher-Ohlin.....	40
3.1.4 O Papel do governo e das inovações tecnológicas.....	41
3.2 O PROTECIONISMO E O NEOPROTECIONISMO.....	43
3.2.1 Conceitos	43
3.2.2 GATT/OMC e a liberalização comercial.....	43
3.2.3 A Economia política do protecionismo.....	45
3.2.4 As Barreiras ao comercio internacional.....	49
3.2.5 As Barreiras técnicas.....	57

4 REVISÃO DAS NORMAS DE CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS....62

4.1 O SISTEMA HARMONIZADO DE DESIGNAÇÃO E CODIFICAÇÃO DE MERCADORIAS..62

- 4.1.1 Antecedentes e origem.....62
- 4.1.2 Estrutura do SH.....65
- 4.1.3 Regras Gerais para Interpretação do SH.....67
- 4.1.4 Notas de Seção, de Capítulo e de Subposição.....74

4.2 A NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL E A NOMENCLATURA BRASILEIRA DE MERCADORIAS74

- 4.2.1 Estrutura da NCM.....75
- 4.2.2 Regras Gerais Complementares da NCM.....76
- 4.2.3 Notas Complementares da NCM.....77
- 4.2.4 A Nomenclatura Brasileira de Mercadorias.....77

4.3 PUBLICAÇÕES E NORMAS COMPLEMENTARES.....78

- 4.3.1 Notas Explicativas do Sistema Harmonizado.....79
- 4.3.2 Pareceres de Classificação Internacionais e do Mercosul.....79
- 4.3.3 Atos e Sistemas Informatizados nacionais sobre classificação.....80

5 ESTUDO DE CASOS E ANÁLISE DOS DADOS.....81

5.1 A CACHAÇA.....82

- 5.1.1 O Contexto histórico econômico da cachaça e do rum.....82
 - 5.1.2 Cachaça não é rum.....89
 - 5.1.3 Decreto faz distinção entre cachaça e rum.....92
 - 5.1.4 A Classificação fiscal da cachaça e do rum.....98
 - 5.1.5 Os Tratamentos, tarifário e não tarifário, da cachaça nos EUA.....101
 - 5.1.6 As Exportações da cachaça.....104
 - 5.1.7 O Caso da Cachaça, uma barreira técnica?.....118
-

5.2 A SANDÁLIA DE DEDO, DE BORRACHA.....	121
5.2.1 O Contexto histórico.....	121
5.2.2 A Produção das sandálias de dedo.....	122
5.2.3 A Classificação fiscal das sandálias de dedo.....	124
5.2.4 A Tributação na Argentina das sandálias de dedo.....	130
5.2.5 As Exportações das sandálias de dedo.....	130
5.2.6 O Caso da Sandália de dedo, uma barreira técnica?.....	135
5.3 OS CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS.....	139
5.3.1 A Contextualização do conflito.....	139
5.3.2 A Classificação fiscal dos cortes de frango.....	144
5.3.3 As Exportações da Carne de Frango.....	145
5.3.4 A compensação do Brasil na vitória na OMC.....	160
5.3.5 O Caso dos cortes de frango, uma barreira técnica?.....	162
6 CONCLUSÕES.....	165
REFERÊNCIAS.....	175
ANEXOS E ILUSTRAÇÕES.....	180

1 INTRODUÇÃO

A utilização de medidas visando à modificação de um fluxo comercial, geralmente buscando favorecer produtores nacionais, é o que se entende por protecionismo, fenômeno que se contrapõe, portanto, à liberalização do fluxo do comércio, cujo fundamento é a eficiência pela concorrência do mercado, capaz de promover o crescimento e o bem-estar econômico (BARRAL, 2002).

Segundo Barral (2002), mesmo na estrutura jurídica contemporânea, o protecionismo pode ser permitido ou proscrito. Ou seja, foram mantidas, como exceções à regra geral do livre comércio, algumas medidas que podem ser adotadas pelos Estados-membros da regulamentação multilateral, e que se destinam claramente à proteção do seu mercado.

As medidas protecionistas podem ser divididas em barreiras tarifárias e não tarifárias. Na primeira hipótese, segundo exemplifica Barral (2002, p.15), “a proteção à indústria nacional se efetiva por meio da imposição de tarifas aduaneiras sobre os produtos importados; a consequência é a majoração de preços dos importados, incentivando o consumo dos produtos nacionais”. As medidas não tarifárias, por sua vez, abrangem uma gama variada de medidas cujo efeito é a restrição aos produtos importados e se efetivam por mecanismos que vão desde a proibição direta até exigências administrativas que inviabilizam ou encarecem a importação de produtos. Na realidade, como ressalta Barral (2002, p.16): “[...] pode-se construir uma correlação inversa: à diminuição das barreiras tarifárias corresponde um aumento das barreiras não tarifárias”.

De acordo com Prazeres (2002), o sistema de liberalização comercial desenvolvido pelo *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) - Organização Mundial do Comércio (OMC) concentrou-se inicialmente na redução das tarifas aduaneiras, no que efetivamente

obteve êxito. Após a sexta rodada de negociações, a Rodada Kennedy (1964 - 1967), os Estados contratantes do GATT buscaram reduzir também as barreiras não-tarifárias, o que se intensificou na Rodada de Tóquio (1973 - 1979) e na Rodada Uruguai (1986 - 1994).

As exigências descabidas quanto ao produto ou quanto ao procedimento que indica que ele deve seguir determinadas prescrições provocaram a negociação, no âmbito do GATT, de um acordo relativo à matéria, o *Standards Code* (1979), na Rodada Tóquio, posteriormente, na Rodada Uruguai, substituído pelo Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) e pelo Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS), destaca Prazeres (2002).

A complexidade da regulamentação de padrões técnicos no comércio internacional reside no fato de que tais exigências podem efetivamente servir como garantia à saúde, à vida e à segurança - valores que inquestionavelmente não devem sucumbir diante do princípio da livre-circulação de mercadorias. Ao mesmo tempo, os Estados, cientes da possibilidade de restringir o comércio e proteger as suas indústrias através destes objetivos legítimos, tendem a se utilizar deles abusivamente, como forma dissimulada de obterem resultado diverso, qual seja, o protecionismo (PRAZERES, 2002).

O presente trabalho aborda o tema das barreiras técnicas sob uma nova perspectiva: a possibilidade da Classificação Fiscal de Mercadorias no Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), base da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), ser utilizada como uma barreira técnica.

O SH foi desenvolvido pelo Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA), que em 1994 passou a denominar-se Organização Mundial das Alfândegas (OMA), como uma nomenclatura internacional para a classificação de mercadorias. A Convenção do SH foi firmada em 1983 pelos países integrantes, tornando-se o Brasil dela signatário em 1986. O

Decreto nº 97.409, de 1988, promulgou-a no Brasil, onde o SH passou a vigorar a partir de janeiro de 1989.

O SH deu origem à Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), bem como à Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), e serve de base: à Tarifa Externa Comum (TEC), aprovada pelas Resoluções Camex nºs 42 (2001) e 43 (2006), da qual constam as alíquotas do Imposto de Importação (II), e à Tabela do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), aprovada pelo Decreto nº 6.006 (2006), da qual constam as alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), incidentes sobre as mercadorias industrializadas estrangeiras, quando de sua entrada no Brasil, e sobre as nacionais ou nacionalizadas, quando de sua saída das empresas no país (MDIC, 2001 e 2006, e BRASIL, legislação, 2006).

Há conflitos surgidos, em decorrência do enquadramento até o 6º dígito, no código SH, na exportação de alguns produtos brasileiros, divergências essas que se deram, portanto, ao nível internacional do código, uma vez que até o 6º dígito, tem-se: a Posição XXXX (4 dígitos); a Subposição de 1º nível XXXX.X (5º dígito); e a Subposição de 2º nível XXXX.XX (6º dígito). Todos os países signatários do Acordo Internacional do SH, são obrigados a seguir o código de seis dígitos (tanto o código numérico, quanto a correspondente designação da mercadoria). A partir do 6º dígito, cada país (ou grupo de países), signatário do Acordo, decide quantos dígitos deseja acrescentar aos seis internacionais e obrigatórios, o que dependerá dos interesses de sua pauta comercial, detalhando mais alguns produtos e deixando de fazê-lo em relação a outros. Os EUA, por exemplo, acrescentaram, aos seis dígitos do código internacional, mais quatro; a União Européia, também; e o Mercosul, por sua vez, acrescentou, aos seis dígitos do código internacional, mais dois (Item e Subitem).

Foram selecionadas para a realização deste estudo, três mercadorias exportadas pelo Brasil, as quais sofreram algum tipo de conflito na sua classificação no SH quando da

importação por determinados países ou blocos econômicos. Tomou-se, ainda, a precaução, na seleção dos produtos, de que o conflito tivesse ocorrido ao nível internacional do código, ou seja, até o sexto dígito, porque uma discrepância na classificação em decorrência do enquadramento após o sexto dígito (em Item ou Subitem) caracterizaria uma pendência ao nível regional (Mercosul).

Os produtos escolhidos foram: a cachaça, bebida tipicamente brasileira; a sandália mais popular do país, a havaiana ou sandália de borracha do tipo japonesa, também conhecida como chinelo ou sandália de dedo, de borracha, denominação que doravante será a adotada; e os cortes de frango, salgados e congelados, produto da avicultura de corte, do qual o Brasil é o maior exportador mundial.

O conflito existente na classificação da cachaça, analisado nesta dissertação, decorre da denominação, composição e classificação fiscal da bebida em relação ao rum, uma vez que a bebida brasileira e a caribenha são aguardentes de cana, classificadas na mesma Subposição da NCM/SH2002, 2208.40.00: “Rum e outras aguardentes de cana” (BRASIL, MDIC, Res.Camex nº 42, 2001).

Segundo Shrader¹ (2004), embora as duas bebidas alcoólicas sejam oriundas da cana-de-açúcar, os seus processos de obtenção e preparo são diferentes. O rum é destilado em coluna², a partir do melaço fermentado com fermento e bactérias próprias até um grau alcoólico de 65% (bastante retificado³), reduzido com água até 40% de álcool; o produto final é uma aguardente de cana leve, com poucos congêneres, aroma e gosto; é, então, envelhecida em barris de carvalho de 200 litros, de origem americana (indústria do Bourbon) ou européia.

¹ O autor baseou-se em publicação de 1999, intitulada *The Alcohol Text Book, 3rd. Edition*, na qual se amparou, também, a OMA, quando da resposta à consulta formulada por Barbados e Outros, em 2003, relativamente à classificação da cachaça brasileira (Subcapítulo 5.1.2 da Dissertação).

² Equipamento constituído por um vaso cilíndrico vertical, provido de repartições, no qual se efetua, mediante aquecimento apropriado, a destilação fracionada de uma mistura líquida (CASCUDO, 2005).

³ Retificado significa purificado, destilado novamente (BRASIL, RFB, IN-RFB 807, 2008).

A cachaça, por sua vez, é destilada em coluna, a partir do suco da cana fermentado com fermento e bactérias próprias até um grau alcoólico de 48% (não retificado), reduzido com água até 39% de álcool. O produto final é uma cachaça meio leve, com congêneres que lhe dão aroma e gosto. O seu envelhecimento se dá em tonéis maiores, de até 10.000 litros, feitos com madeira da Mata Atlântica ou da Floresta Amazônica.

A partir da entrada em vigor do SH (2007) e da NCM/SH (2007), a designação “Outras aguardentes de cana” (não o código da Subposição) foi alterada para: “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar⁴”.

As aguardentes de cana são taxadas pela Tarifa dos EUA, o que gera um acréscimo no preço de cada litro exportado da cachaça, além da bebida submeter-se às exigências de licenciamento e de rotulagem (TTB⁵) e à autorização de órgão específico (FDA⁶), tendo como consequência direta a perda de sua competitividade no mercado norte-americano (Tarifa dos EUA, *Official Harmonized Tariff Schedule, United States National Trade Commission*, 2002 a 2007, e BRAZIL Trade Net, 2008).

Quanto à sandália de dedo, de borracha, consoante Decisão prolatada pela RFB em 2004, o conflito ocorreu em razão da discrepância entre a versão em português⁷ e os originais, em inglês e francês, do texto da Subposição onde ela se enquadrava na NCM/SH/2002: 6402.20.00: “Calçados com parte superior em tiras ou correias fixadas à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes” (BRASIL, SRF, Decisões em Processos Consulta, 2004).

O texto original da Subposição 6402.20, em inglês e francês, era, no SH (2002), e permanece, no SH (2007), respectivamente: *Footwear with upper straps or thongs assembled to the sole by means of plugs* e *Chaussures avec dessus em lanières ou brides fixées à la*

⁴ O Capítulo 22 da NCM/2007 consta no Anexo A da presente Dissertação.

⁵ TTB - *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau*.

⁶ FDA - *Food and Drug Administration*.

⁷ A versão para o português dos originais em inglês e francês do SH foi feita em conjunto com Portugal.

semelle par des tétons. O texto em português foi, então, na NCM/SH (2007), alterado para: “Calçados com parte superior em tiras ou correias, com saliências (espigões) que se encaixam na sola⁸” (BRASIL, MDIC, Res.Camex nº 43, 2006).

Finalmente, no que concerne aos cortes de frango, salgados e congelados, segundo os Relatórios e Decisões da OMC e Pareceres da OMA, a divergência referiu-se à Posição onde o produto se enquadrava na NCM/SH (2002 e 2007): 0210 “Carnes e Miudezas, comestíveis, salgadas ou em salmoura, secas ou defumadas⁹” (utilizada e defendida pelo Brasil e pela Tailândia), ou 0207 “Carnes e Miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, das aves da Posição 0105¹⁰” (defendida pela UE). A controvérsia originou-se do preparo e da conservação do produto: salga versus congelamento (OMC, 2008, Decisão DS269, 2002).

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

O trabalho tem como objetivo geral determinar os conflitos surgidos nas exportações da cachaça, da sandália de dedo, de borracha, e dos cortes de frango, salgados e congelados, a partir de sua classificação no SH, no período de 2002 a 2007, e avaliar se a nomenclatura foi utilizada para camuflar barreiras tarifárias e não tarifárias decorrentes de políticas protecionistas impostas por uns países aos outros no comércio internacional, comportando-se como uma nova modalidade de barreira técnica.

1.1.2 Objetivos específicos

⁸ O Capítulo 64 da NCM/2007 consta no ANEXO B da presente Dissertação.

⁹ O Capítulo 02 da NCM/2007 consta no ANEXO C da presente Dissertação.

¹⁰ A Posição 0105 abrange o frango vivo (BRASIL, MDIC, Resolução Camex nº 43, 2006).

Estudar a classificação dos três produtos na NCM (2002), as alterações ocorridas na NCM (2007) na designação de dois deles, e as influências que essas modificações tiveram sobre os mesmos, com o intuito de determinar a extensão desses conflitos.

Analisar as razões de a cachaça ser confundida, em termos de classificação na nomenclatura, com o rum, nos EUA, e dos produtores brasileiros da cachaça adicionar essências e outras substâncias à bebida destinada à exportação.

Mostrar a incorreção existente entre a versão brasileira e os textos originais em inglês e francês da NCM (2002), no que se refere à designação da sandália de dedo, de borracha, e como a questão foi solucionada na NCM (2007).

Examinar as razões pelas quais a carne de frango, em cortes salgados e congelados, da qual o Brasil é o maior exportador mundial, teve a sua competitividade no mercado internacional ameaçada, por conta de razões protecionistas da UE, apoiadas pelos EUA e Japão.

Verificar os possíveis reflexos nas exportações dos três produtos brasileiros, em decorrência dos conflitos ocorridos em sua classificação, no período de 2002 a 2007.

1.2 JUSTIFICATIVAS

Este trabalho se justifica em razão da relevância política e econômica que as barreiras técnicas ou medidas neoprotecionistas, como são chamadas por Azúa (1986), vêm adquirindo no comércio internacional, sendo a questão examinada sob a ótica dos interesses brasileiros, a partir de conflitos surgidos, direta ou indiretamente, na classificação fiscal de alguns produtos no SH, tendo sido selecionados, dentre eles, os mais significativos e que apresentam abordagens diferentes.

A cachaça versus o rum por tratar da dificuldade de inserção da bebida brasileira no mercado internacional, principalmente no mercado norte-americano, por conta de barreiras

tarifárias e não tarifárias impostas às aguardentes de cana, e pelo fato de ela ser confundida com o rum, uma vez que ambas as bebidas se classificam na mesma Subposição da nomenclatura.

A sandália de dedo, de borracha, em razão de ter enfrentado uma incorreção detectada na versão para o português do texto original, em inglês e francês, da Subposição em que ela se enquadra, além de tratar-se de mercadoria, cuja produção, a cada ano, mais se expande, já sendo considerada como um dos maiores clusters calçadistas mundiais da atualidade (ALPARGATAS do Brasil, 2007).

Os cortes de frango, salgados e congelados, foram escolhidos para o estudo porque trazem uma discussão técnica a respeito da Posição onde se enquadra o produto no SH, levada a efeito na OMC, entre Brasil/Tailândia, como demandantes, e União Européia, como demandada, nos termos das Consultas, *Request for Consultations* n°s WT/DS269 (2002) e WT/DS286 (2003), formuladas pelo Brasil e pela Tailândia, respectivamente. As demandas foram solucionadas pelo Grupo Especial (Painel), conforme Relatório, *Panel Report* (2005), e de acordo com a Decisão prolatada pelo Órgão de Apelação, *Appellate Body Report* (2005); e na OMA, na segunda consulta, em consonância com o Relatório de Arbitragem, *Arbitration Report* (2006).

A pesquisa também se justifica em razão da relevância para o comércio internacional da classificação fiscal e da competente análise merceológica¹¹ das mercadorias que se deseja classificar. A importância da classificação fiscal está, não somente na determinação dos tributos envolvidos nas operações de importação e exportação, e de saída de produtos industrializados, mas também, em especial no comércio exterior, no controle estatístico e na determinação do tratamento administrativo requerido para determinados produtos (RFB, 2008). Por sua vez, a análise merceológica da mercadoria é fundamental em uma transação

¹¹ A merceologia, segundo as NESH (2008), é a parte da ciência do comércio que estuda a classificação e a especificação das mercadorias.

comercial, porque é a partir da precisão de sua designação que ela será identificada por todas as partes nela interessadas (compradores, vendedores, transportadores, seguradores, bancos, alfândegas, órgãos de controles específicos, etc), segundo Dias (2000, p.14).

Enfim, conhecer as novas características que revestem o protecionismo e buscar os instrumentos para combatê-las, com vistas a assegurar mercados para os produtos nacionais, subsidiar os técnicos brasileiros que participam das reuniões internacionais do Comitê do SH, na OMA, e do Comitê de Nomenclatura, no Mercosul, na busca de soluções para as questões merceológicas e de classificação fiscal que afetam as exportações de alguns produtos brasileiros, são questões que justificam um estudo mais aprofundado da matéria, bem como a continuidade das pesquisas sobre o tema escolhido, com relação a estes e a outros produtos de interesse do comércio exterior brasileiro.

2 METODOLOGIA

A presente pesquisa envolveu um estudo analítico descritivo, de natureza qualitativa, que “observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los. Procurou descobrir, com a maior precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outros, sua natureza e suas características” (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2007, p.61).

O estudo discorreu sobre os conflitos originados a partir da classificação no SH e, conseqüentemente, na NCM, ocorridos na exportação de algumas mercadorias brasileiras: a cachaça, a sandália de dedo, de borracha, e os cortes de frango, salgados e congelados.

O período estudado, de 2002 a 2007, foi escolhido em razão de compreender diferentes designações na nomenclatura de dois dos produtos selecionados (NCM, 2002 e 2007): a cachaça, designada no texto da Subposição (não desdobrada regionalmente) da NCM (2002), 2208.40.00¹², como: “Rum e outras aguardentes de cana”, e depois, a partir da NCM (2007), vigente a partir de 1º de janeiro de 2007, como: “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar¹³”; e a sandália de dedo, de borracha, da Subposição (também não desdobrada regionalmente) 6402.20.00, que apresentava, na versão em português da NCM (2002), a designação: “Calçados com parte superior em tiras ou correias fixadas à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes”, alterada,

¹² Os dois últimos dígitos do código NCM/SH 2208.40.00 são regionais e quando representados por zeros, demonstram que o desdobramento da mercadoria (e a sua especificação) deu-se apenas ao nível internacional. E, neste caso específico, onde o 5º dígito é zero, significa que, internacionalmente, a mercadoria só foi desdobrada até a Subposição de 1º nível. O tema será objeto de estudo no Capítulo 4 desta Dissertação.

¹³ O Capítulo 22 da NCM/SH (2007) consta no ANEXO A do presente trabalho para melhor entendimento do texto da Subposição enfocada no contexto desse Capítulo.

a partir da NCM (2007), para: "Calçados com parte superior em tiras ou correias, com saliências (espigões) que se encaixam na sola ¹⁴".

Este Capítulo apresenta, na primeira parte, as teorias e as doutrinas sobre o comércio internacional, além das normas que versam sobre a classificação de mercadorias, selecionadas para estudo na presente dissertação; e na segunda parte discorre sobre a coleta e o tratamento dos dados, correspondentes às exportações dos três produtos escolhidos e às das mercadorias correlatas, mostrando como e por que se deu a coleta desses dados (os bancos de dados consultados, os sistemas utilizados para a extração desses dados, as variáveis e os filtros usados), a que tratamentos foram eles submetidos (depurações, comparações, detecção de incorreções etc) e em que Tabelas e Figuras eles resultaram.

A metodologia traçou os caminhos da investigação e os meios para se buscar os indícios nas exportações (e importações pelos países de destino) dos conflitos, ocorridos na classificação dos três produtos brasileiros, para tentar responder à questão básica suscitada neste trabalho: "Pode o Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias ser utilizado como ferramenta neoprotecionista no comércio internacional?"

2.1 ESTUDO DAS TEORIAS E DAS NORMAS

A pesquisa metodológica incluiu o estudo da evolução do comércio internacional, através da revisão das teorias formuladas, para explicar as suas transformações, do mercantilismo às vantagens absolutas e comparativas; do modelo de H-O às teorias que têm por escopo a escolha pública e as inovações tecnológicas, para mostrar que a doutrina protecionista, tanto quanto os princípios do livre-cambismo, aos quais ela se opõe, fazem parte dessa evolução. O protecionismo moldou-se e continua a fazê-lo, sob a forma do

¹⁴ O Capítulo 64 da NCM/SH (2007) consta no ANEXO B para melhor entendimento do texto da Subposição enfocada, no contexto desse Capítulo.

neoprotecionismo, às transformações pelas quais o comércio internacional passou e passa. A metodologia destaca, em seguida, a doutrina política do protecionismo e as barreiras ao comércio internacional, com ênfase às barreiras técnicas.

As normas internacionais, regionais e nacionais, que dizem respeito à classificação dos produtos brasileiros selecionados, foram detalhadamente estudadas: a nomenclatura do SH, nas versões originais, em inglês e francês; a NCM; Acordos, Pareceres, Relatórios e Decisões emanados da OMC, da OMA - através do Comitê do Sistema Harmonizado (CSH), e do Mercosul; Atos Normativos, Decisões e Estudos disponíveis no sítio da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), nos seus sistemas informatizados (intranet), como o Decisões-Web, e na Coordenação Geral do Sistema Aduaneiro da RFB (Coana/RFB), na medida em que o sigilo fiscal o permitiu e que essas informações já se encontravam disponíveis ao público.

Relativamente ao conflito da cachaça com o rum, foram analisadas as normas nacionais que versam sobre a padronização, produção e comercialização dessas bebidas alcoólicas com o objetivo de entender as diferenças merceológicas entre as duas bebidas, uma vez que ambas provêm da cana-de-açúcar; foram coletados, junto ao Sistema informatizado da OMA, informações sobre a questão apresentada junto a essa organização internacional por Barbados e outros países caribenhos sobre a classificação da cachaça; e foram estudadas a classificação do produto na NCM/SH que vigia em 2002 e as alterações em sua designação que passaram a vigorar em 2007.

Estudou-se, no que diz respeito à sandália de dedo, de borracha, Decisão de 2004, da RFB, sobre a classificação desse calçado na NCM/SH (2002), em decorrência da qual surgiu a questão de a designação da sandália, constante da então vigente nomenclatura, conflitar com os textos das versões originais do SH (BRASIL, RFB, Ementas em Processo de Consulta, 2004, MDIC, Res.Camex nº 42, 2001).

Quanto aos cortes de frango, salgados e congelados, foi examinada a questão apresentada na OMC, em 2002, objeto de Relatórios e Decisões prolatadas por essa Organização, onde a opinião do Brasil, embora vitoriosa (a permanência do produto na Posição 0210 do SH), voltou a ser objeto de discussões e de novas Decisões, em reuniões realizadas em 2007, no Comitê do Sistema Harmonizado, na OMA, em razão do pleito dos países contrários ao posicionamento brasileiro; foi estudada, tecnicamente, a posição adotada pelo Brasil: a de que carnes submetidas a um dos processos de preparação mencionados no texto da Posição 0210 (salgadas ou em salmoura, secas ou defumadas) são conservadas por esses processos (no caso do frango, especificamente, o processo de conservação é o de salga).

2.2 COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

2.2.1 Coleta dos dados

Os casos estudados envolveram a coleta e a análise de dados secundários, provenientes do Siscomex, extraídos através dos Sistemas: Alice Web (MDIC), Lince Exportações, DW-Aduaneiro e Decisões-Web (RFB), além de outros Sistemas, como o Braziltradenet (MRE), a Agência de Promoção às Exportações - APEX (MDIC, MRE, BNDES, SEBRAE, SNI e AEB) e Abicalçados.

Foram levantadas, no período de 2002 a 2007: a) as exportações da cachaça e da cachaça misturada com frutas, essências, raízes etc, sendo considerados, ainda, os países de destino das exportações da cachaça: EUA, Alemanha e Portugal (maiores importadores da bebida brasileira); b) as exportações da sandália de dedo e de outros calçados de borracha, analisando-se, ainda, as exportações da sandália de dedo para a Argentina (por conta da consulta administrativa formulada pelo exportador brasileiro à RFB) e para os EUA (maiores importadores da sandália em questão); e c) as exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, e dos cortes de frango congelados, além de se ter computado as exportações dos

cortes de frango, salgados e congelados, para a UE, por força do contencioso na OMC e, para o Oriente Médio, a América do Sul, a África, a Ásia e a Rússia (especificamente no período de 2007-2008, janeiro a maio).

A obtenção dos dados obedeceu ao seguinte roteiro, discriminado pelo Sistema através do qual se deu a coleta:

1) **Sistema Lince** (de uso exclusivo da RFB): no Lince, que utiliza o banco de dados do Siscomex, foram levantadas, no período de 2002 a 2007, as exportações da cachaça e do rum, do código NCM/SH 2208.40.00, e as exportações de outras bebidas alcoólicas, do código NCM/SH 2208.90.00 (onde se classificam a cachaça misturada com frutas, essências, raízes etc); foram apuradas as exportações da sandália de dedo, de borracha, do código NCM/SH 6402.20.00, e dos outros calçados de borracha, do código NCM/SH 6402.99.00; e, finalmente, foram extraídos os dados referentes às exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, do código NCM/SH 0210.99.00, e dos cortes de frango congelados, do código NCM/SH 0207.14.00. Ainda através desse sistema foram apuradas as exportações da cachaça e da sandália de dedo, de borracha, no período em pauta, por país de destino (maiores importadores).

2) **Sistema Alice Web** (MDIC): foram coletados, através deste sistema, que também utiliza o banco de dados do Siscomex, dados referentes às exportações dos três produtos, no período enfocado, nos seis códigos mencionados no item anterior; foram levantadas as exportações mensais, de janeiro a maio, durante o período de 2002 a 2008, da cachaça e dos cortes de frango, salgados e congelados; e, ainda, obtidos esses dados por país de destino das exportações, no que se refere ao frango.

3) **Sistema DW-Aduaneiro** (de uso exclusivo da RFB): através do DW, que também utiliza o banco de dados do Siscomex, foram levantadas todas as exportações das aguardentes de cana (cachaça e rum), dos calçados de borracha (sandália de dedo e outros calçados) e das

carnes de frango (em cortes congelados, e em cortes salgados e congelados), no período de 2002 a 2007.

Foram também coletados os dados mensais das exportações de alguns dos produtos sob estudo, de janeiro a maio de 2008, para comparação com as exportações do mesmo período (de anos selecionados, a partir de 2002), nos casos de incrementos expressivos ocorridos nas exportações desses produtos, com o objetivo de apresentar resultados mais atualizados, em períodos mensais ou anuais específicos, em decorrência de outros motivos relevantes, como os períodos em que ocorreram alterações no código numérico ou na designação da mercadoria na nomenclatura, desde que essas modificações pudessem afetar as transações de um dos produtos analisados, como na hipótese da cachaça, ou, ainda, nos períodos caracterizados por contenciosos (nacionais, regionais ou internacionais), como no caso da sandália de dedo, de borracha, e dos cortes de frango, salgados e congelados.

A coleta partiu de variáveis e filtros mais específicos, disponibilizados pelo sistema. O DW extrai os dados diretamente das Declarações de Exportação (DDE - documento eletrônico de exportação adotado para o despacho e desembaraço da mercadoria, pela RFB) e dos Registros de Exportação (RE - documento eletrônico, de uso privativo da Secex, órgão do MDIC, de cunho econômico, que serve à liberação do produto a ser exportado (licenciamento) e é anterior à DDE).

Cabe esclarecer, justificando pequenas diferenças existentes entre os dados extraídos através do DW-Aduaneiro e os coletados por intermédio dos Sistemas Lince Exportações e AliceWeb, que, no caso do DW-Aduaneiro, a captação dos dados se dá em tempo real, o que significa que as alterações, porventura efetivadas nas DDEs ou em outros documentos relativos às exportações dos produtos, obrigatoriamente registradas no sistema, são detectadas pelo extrator, no momento da coleta, o que não ocorre com os outros dois Sistemas citados,

que obtêm as informações em lotes, e as transferem para bancos de dados próprios, onde permanecem estanques, ou seja, sem as retificações feitas posteriormente à sua coleta.

A obtenção de dados no DW-Aduaneiro seguiu um trâmite mais abrangente (alcançando todos os documentos de exportação dos produtos selecionados), e mais detalhado, uma vez que o sistema disponibiliza variáveis e filtros diversos. As variáveis escolhidas para extração dos dados foram: nº DDE; país importador; descrição detalhada da mercadoria (constando, inclusive, dessa descrição, além dos dados já obtidos através do Lince e do Alice Web, como o peso líquido em kg. e o valor US\$ (FOB), a marca do produto, a empresa exportadora, etc.). Os filtros selecionados foram: os códigos das mercadorias, até o último nível em que se deu o seu desdobramento; e as datas dos embarques das mercadorias para o exterior, efetiva saída dos produtos do Brasil (fato gerador do Imposto de Exportação, nos termos do Código Tributário Nacional e do Regulamento Aduaneiro).

4) **Sistema Decisões Web:** neste sistema, também de uso exclusivo da RFB, foram levantadas Decisões existentes em seu banco de dados, relativas aos três produtos estudados. O teor integral dessas Decisões é de uso exclusivo da RFB, no entanto, através do sítio da Receita pode-se ter acesso às ementas de todas as Decisões administrativas do órgão, em qualquer instância.

5) **Outros Sistemas e Sítios internacionais e regionais consultados:** OMA, OMC, *World Trade Organization European Customs*, Tarifa dos EUA, *Official Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated - Tariff Information Center*, Tarifa Integrada da Comunidade Européia, *Integrated Community Tariff (TARIC)*, *European Commission Taxation and Customs* e Mercosul, além de órgãos de pesquisa ou de fomento às exportações brasileiras, como Braziltradenet, APEX, Universidades etc, e de Associações de Produtores, como a Abicalçados e outras.

Nestes outros sistemas e sítios mencionados, foi pesquisada, por exemplo, a tributação imposta por determinados países importadores aos produtos estudados, em razão do envolvimento desses países ou blocos econômicos nos conflitos de classificação que atingiram os produtos em questão, ou por serem esses países ou blocos grandes importadores do(s) mesmo(s), como, por exemplo, os EUA, relativamente à cachaça (conflito e grande importador); a Argentina e os EUA, na hipótese da sandália de dedo (conflito com a Argentina e ambos grandes importadores); e a UE, no caso dos cortes de frango, salgados e congelados (contencioso na OMC e bloco grande importador do produto).

2.2.2 Depuração de Dados

Foi necessária a depuração de alguns dos dados coletados através do DW. Preliminarmente, foram comparados os dados originais e, posteriormente, os dados depurados, com aqueles obtidos por meio dos Sistemas Lince e Alice Web. Todos os dados depurados tiveram essa operação mencionada na “fonte”, quando da elaboração de Tabelas ou de Figuras das quais eles constem. A depuração foi feita nos moldes explicados a seguir.

Foram isoladas, pela descrição das mercadorias constantes nas DDEs, no período de 2002 a 2007, as exportações da cachaça, das exportações do rum, correspondentes ao código da NCM/SH 2208.40.00 (onde ambas as bebidas se classificam).

Verificou-se, nas DDEs de determinado produtor do Nordeste, que a quantidade de cachaça exportada, de sua fabricação, de marca conhecida, era acompanhada, quase sempre, por uma pequena quantidade de garrafas de rum, também de sua produção (quantidade bem inferior à da cachaça).

Tornou-se inviável efetivar a separação das bebidas exportadas por esse produtor, porque ambas, sendo do mesmo código NCM/SH, constavam nas mesmas Adições das DDEs, sem individualização dos dados referentes a cada produto, como, por exemplo, os valores, que

estavam somados; como exceção, havia a descrição individualizada das mercadorias e das quantidades.

Três hipóteses foram consideradas para sanear o problema: 1) a obtenção do preço US\$ (FOB) médio “hipotético” e a exclusão proporcional desses valores, em relação ao rum; 2) a exclusão integral das exportações desse fabricante (sem distinção da bebida); e 3) a inclusão dos dados, após ratificação de que a quantidade de rum era pequena, relativamente à da cachaça.

Optou-se pela adoção da última alternativa, porque a quantidade de rum revelou-se, de fato, irrisória (ele era exportado quase como um “brinde”) e o preço US\$ (FOB) da bebida era, possivelmente¹⁵, inferior ao da cachaça. No total (com a inclusão do rum), no período enfocado, 2002 a 2007, as exportações desse produtor nordestino perfaziam, aproximadamente, US\$ 808.000,00, e, do total, mais de 98% era de cachaça.

Relativamente à cachaça misturada com frutas, essências ou raízes, do código NCM/SH 2208.90.00, houve a necessidade de se distinguir, pela descrição das bebidas nos documentos eletrônicos de exportação, a cachaça misturada, das outras bebidas alcoólicas¹⁶ abrangidas pela Subposição.

Quando da extração de dados correspondentes às exportações dos cortes de frango congelados, do código NCM/SH 0207.14.00, no período estudado, verificou-se, na análise da descrição das mercadorias, que esses dados não se referiam, como deveriam, exclusivamente às exportações dos cortes de frango congelados, da Subposição mencionada.

Foram encontrados cortes de peru congelados, incorretamente classificados e exportados no código dos frangos, NCM/SH 0207.14.00 (os cortes de peru têm Subposição

¹⁵ Os valores referentes às duas bebidas não constavam apartados nas DDEs., mas sabe-se que a qualidade do rum exportado por esse produtor é inferior ao da cachaça por ele produzida e exportada.

¹⁶ No grupo “Outras bebidas alcoólicas” classificam-se a cachaça misturada e outras bebidas misturadas, sem cachaça em sua composição.

própria, NCM/SH 0207.27.00, onde estão descritos como: “Pedacos e Miudezas congelados de Perus e Peruas”, e na qual são efetivamente exportados), razão pela qual os dados foram submetidos a uma depuração (o que foi indicado na fonte das Tabelas e das Figuras onde os mesmos constaram) para a separação das exportações de cada tipo de ave, somente para testar se essa quantidade causaria interferência significativa nas exportações dos cortes de frango congelados, retornando os dados, após avaliação, à situação de origem, uma vez que o trabalho não teve como objetivo retificar dados do sistema.

2.2.3 Tabelas e Figuras

As Tabelas foram elaboradas com os dados obtidos através dos sistemas e sítios mencionados, abrangendo os períodos de 2002 a 2007 e, algumas, os períodos de janeiro a maio de 2002 a 2008. Há dados que constam em algumas delas (dados oriundos do Siscomex, extraídos pelo DW-Aduaneiro), que sofreram depurações, sempre mencionadas na fonte. Eram tabelas que apresentavam exclusivamente dados relativos às exportações de determinado produto, razão do expurgo dos dados relativos às exportações de outra (s) mercadoria(s) abrangida(s) pelo mesmo código, como se deu na hipótese da cachaça e da cachaça misturada com frutas, essências ou raízes, cujas exportações foram isoladas das exportações do rum (na primeira hipótese) e das exportações de outras bebidas alcoólicas misturadas, que não tivessem a adição da cachaça (no segundo caso); ou, como no caso das exportações dos cortes de frango congelados, isolados das exportações de cortes de peru congelados, incorretamente classificados no código NCM/SH (2002 e 2007) 0207.14.00 (nesse caso, a depuração teve o caráter de teste).

As Figuras foram elaboradas, nos períodos acima mencionados, para a visualização das exportações da cachaça, da cachaça misturada e das exportações comparativas dos dois produtos; das exportações das sandálias de dedo e dos outros calçados, de borracha, e das exportações comparativas dos dois calçados; e, finalmente, das exportações dos cortes de

frango, salgados e congelados, dos cortes de frango congelados, bem como das exportações comparativas desses dois produtos da avicultura brasileira, que junto com o frango não cortado, fresco ou refrigerado e o frango vivo (os quais não serão tratados nesta dissertação) fazem do país o maior exportador mundial de carne de frango.

Figuras ou Tabelas foram, ainda, elaboradas para mostrar a evolução das exportações de alguns dos produtos selecionados, por destino das importações, quando do interesse da pesquisa, como, nas hipóteses dos cortes de frango, as exportações para a UE e para a Holanda, país do bloco, que é um dos maiores importadores do frango brasileiro, por conta do contencioso que envolveu, na OMC, o Brasil e a Tailândia, como demandantes, e a UE, como demandada.

Fez-se questão que os dados depurados, relativos às incorreções detectadas, mesmo que insignificantes para a pesquisa empreendida no presente trabalho, constassem das Tabelas ou Figuras elaboradas para mostrá-los e testá-los, por força de possíveis investigações futuras por parte da RFB.

3 REVISÃO DA TEORIA

Este Capítulo aborda a evolução do comércio internacional, através da revisão de teorias formuladas para explicar as suas transformações, desde o mercantilismo, passando pelas vantagens absolutas e vantagens comparativas, pelo modelo de Heckscher-Ohlin, até as teorias que têm por escopo a escolha pública e as inovações tecnológicas, para mostrar que o protecionismo, em oposição aos princípios do livre comércio, faz parte dessa evolução, moldando-se às transformações pelas quais o comércio internacional passou e vem passando.

Como assinala Barral (2002, p.13): [...] *o debate sobre as medidas de proteção à indústria nacional não é recente. Desde que o comércio se tornou um tema político relevante e, sobretudo, após o trabalho dos economistas liberais, as análises do comércio internacional, do livre-cambismo e do protecionismo têm sido concomitantes, quando não contrapostas.*

O capítulo discorre, em seguida, sobre a doutrina política do protecionismo e estuda o neoprotecionismo ou novo protecionismo, abordando as barreiras ao comércio internacional existentes, tarifárias e não tarifárias, sob o enfoque de diversos autores, dando ênfase às barreiras técnicas.

3.1 A EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

3.1.1 A Visão dos mercantilistas

Segundo Annoni (2002), as discussões a respeito do protecionismo versus livre-comércio antecedem os séculos XVII e XVIII, quando os mercantilistas da escola britânica passaram a defender uma política fechada de regulamentação do comércio internacional, sob duas condições: a de manutenção de uma balança comercial favorável, por meio de uma política agressiva, quanto às exportações, e restritiva, no que toca às importações; e a de

incentivo de uma política de produção de manufaturados com matérias-primas nacionais, ao invés da importação de mercadorias manufaturadas.

Os mercantilistas pregavam o controle governamental estrito sobre toda a atividade econômica, pois acreditavam que uma nação somente poderia obter ganhos no comércio à custa de outras nações. Eles mediam a riqueza de uma nação por meio do estoque de metais preciosos que ela possuísse (SALVATORE, 2007).

O pensamento mercantilista explica não só as reações de economistas clássicos, como Adam Smith, David Ricardo e outros que se seguiram a estes, como também o ressurgimento, nos dias atuais, do neomercantilismo, à medida que as nações afetadas por lento crescimento e elevados níveis de desemprego buscam restringir importações, como um esforço para estimular a produção doméstica e o emprego interno. De fato, exceto pela Inglaterra, no período de 1815-1914, nenhuma nação do Ocidente ficou completamente imune às idéias mercantilistas (SALVATORE, 2007).

As teorias mercantilistas foram atacadas por David Hume que demonstrou que a concentração de ouro e prata poderia ter efeito diverso, acarretando desequilíbrio na balança de pagamentos, porque se um país busca o excesso monetário, os preços domésticos tenderão a aumentar os preços dos produtos estrangeiros, e o dinheiro escoará do país. Ao contrário, se um país busca a escassez monetária, os preços domésticos tenderão a cair, o que atrairá o capital estrangeiro até que a escassez desapareça (ANNONI, 2002).

3.1.2 As Vantagens absolutas e as vantagens comparativas

Os economistas clássicos, como Adam Smith e David Ricardo, esforçaram-se para demonstrar os efeitos nocivos das medidas protecionistas, defendendo o livre comércio e enaltecendo as suas vantagens.

Segundo Salvatore (2007), a teoria das vantagens absolutas, de Adam Smith, originada com a publicação do livro *A Riqueza das Nações*, em 1776, pressupõe um mundo

com apenas duas nações e duas mercadorias, em que cada nação se especializa na produção do bem que corresponde à sua vantagem absoluta e troca parte de sua produção pela mercadoria que corresponde à sua desvantagem absoluta, consumindo, dessa maneira, ambas as nações, uma maior quantidade das duas mercadorias.

Contrapõe-se à teoria das vantagens absolutas, o modelo das vantagens comparativas, elaborado pelo inglês David Ricardo, em 1817, quando publicou a sua obra *Princípios de Economia Política e Tributação*, na qual demonstrou que os países exportam os bens produzidos com o trabalho interno eficiente, importando aqueles que são produzidos com ineficiência. O modelo ricardiano é uma ferramenta extremamente útil para analisar os motivos pelos quais o comércio se desenvolve, bem como os efeitos do comércio internacional sobre o bem-estar nacional (SALVATORE, 2007).

De acordo com Krugman e Obstfeld (2005, p.8): [...] *um país possui uma vantagem comparativa na produção de determinado bem se o custo de oportunidade da produção desse bem em relação aos demais for mais baixo nesse país do que em outros. A essência da teoria das vantagens comparativas é a de que o comércio entre dois países pode beneficiar a ambos se cada um exportar os bens em que possui uma vantagem comparativa.*

Questionam, entretanto, Krugman e Obstfeld (2005), se esse modelo se ajusta ao mundo real e se permite fazer previsões precisas sobre os fluxos efetivos de comércio internacional, já que algumas de suas projeções estão equivocadas, como prever um grau extremo de especialização que não acontece no mundo real; supor que não haja efeitos indiretos do comércio internacional sobre a distribuição da renda dentro dos países e que eles terão sempre ganhos do comércio, o que não ocorre na prática; desconsiderar que as diferenças de recursos entre países são uma das causas do comércio; e, finalmente, ignorar o papel das economias de escala no estímulo ao comércio, o que o deixa incapaz de explicar os grandes fluxos comerciais entre nações aparentemente semelhantes.

Haberler (1936 apud Salvatore, 2007) desenvolveu a teoria das vantagens comparativas em termos de *custos de oportunidade*, declarando que o custo de uma mercadoria corresponde à quantidade de uma segunda mercadoria da qual é necessário abrir mão, no sentido de liberar a quantidade de recursos apenas suficiente para que seja produzida uma unidade adicional do primeiro bem. O custo de oportunidade de uma determinada mercadoria é igual ao preço relativo daquela mercadoria e é fornecido com base na inclinação (absoluta) da fronteira da possibilidade de produção. Uma fronteira da possibilidade de produção em forma de linha reta reflete custos de oportunidade constantes. A premissa de que a mão-de-obra representa o único fator de produção, ou de que é homogênea, não é adotada neste caso. Nem tampouco se supõe que o custo ou o preço de uma mercadoria depende ou pode ser inferido, exclusivamente a partir do conteúdo da mão-de-obra nela existente. Conseqüentemente, a nação que apresenta o menor custo de oportunidade, em termos de produção de uma determinada mercadoria, apresenta uma vantagem comparativa no que diz respeito àquela mercadoria e uma desvantagem comparativa no que diz respeito à segunda mercadoria.

3.1.3 O Modelo de Heckscher-Ohlin

A explicação liberal para o comércio internacional está baseada no modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), que postula que um país se especializará na produção e exportação dos produtos nos quais tenha vantagem comparativa. De acordo com o modelo de H-O, um país exportará aqueles produtos que são intensivos no fator de produção nele abundante, isto é, os países ricos em capital exportarão produtos intensivos em capital, e os ricos em trabalho exportarão produtos intensivos em mão-de-obra. Segundo H-O, o comércio beneficiará os donos do fator de produção que é localmente abundante e prejudicará os proprietários dos fatores que são escassos. Assim, embora o livre comércio beneficie o país em termos

absolutos, haverá conseqüências distributivas que beneficiarão os proprietários de capital ou o trabalho, dependendo da sua intensidade (teorema de Stolper-Samuelson). Por outro lado, a transferência internacional de fatores de produção (capital, tecnologia e trabalho), através de investimentos diretos, produz conseqüências equivalentes às das transferências de mercadorias. Comércio e investimento são substitutos perfeitos (equivalência de Mundell). Por último, de acordo com o teorema de equalização dos preços e fatores, o comércio de bens equalizará os retornos do trabalho (salários) e do capital (lucros), de acordo com o MRE/IRB, Sant'Anna (2007).

3.1.4 O Papel do governo e das inovações tecnológicas

As teorias neoclássicas foram criticadas por outras teorias, que enfatizam a competição oligopolista, economias de escala, inovações tecnológicas, além de incorporar outras variáveis à análise, como o processo histórico, as instituições e as relações espaciais, os desequilíbrios e as mudanças na distribuição da renda global e do poder. Para elas, o governo tem um papel crucial sobre a atividade econômica, e o problema central é a inovação tecnológica (MRE, IRB, Sant'Anna, 2007).

A *teoria da vantagem competitiva* coloca em cheque o modelo de H-O. De acordo com a teoria da vantagem competitiva, segundo Krugman; Obstfeld (2005), os padrões de comércio e a competitividade internacional resultam de uma especialização arbitrária, baseada em rendimentos crescentes, em vez de em vantagens comparativas (disponibilidade de fatores de produção); a tecnologia e as economias de escala tornam-se fatores fundamentais nas estratégias das empresas multinacionais e das economias nacionais. Em termos de economia política internacional, isso implica que a redução de barreiras ao comércio internacional, devido ao processo global de integração, criará uma estrutura de centro-periferia tal, que as indústrias e as atividades econômicas migrarão para o país central. Uma abertura maior da economia mundial significa que a atividade econômica ficará concentrada em um número

pequeno de países que já possuem firmas oligopolistas e, assim, já se beneficiam de economias de escala ou de baixos custos de transação e de transporte.

A *teoria do comércio estratégico* (Krugman; Obstfeld, 2005) baseia-se na idéia central de que as firmas e os governos podem comportar-se estrategicamente em mercados globais imperfeitos e, assim, melhorar a sua balança comercial e o seu bem-estar social. Os pressupostos importantes incorporados pela teoria de comércio estratégico são: a concorrência imperfeita, as economias de escala, e a importância da pesquisa e desenvolvimento. Essa teoria supõe mercados oligopolistas, dominados por algumas grandes empresas, enfatiza a importância da inovação tecnológica, dominada por algumas grandes firmas, e utiliza a história como uma variável explicativa.

As teorias que têm por escopo a escolha pública e as inovações tecnológicas, chamadas por alguns autores, simplesmente, de *teoria da escolha pública*, foram, ao longo das últimas décadas, as principais críticas teóricas à outra corrente, essencialmente econômica, que fundamenta a intervenção do Estado na economia - a economia do bem estar, *welfare economics*. Enquanto esta centrava a sua análise nos “fracassos de mercado”, que justificavam a intervenção corretora do Estado, as teorias que tem por escopo a escolha pública vieram explicar os “fracassos do governo” e os limites da intervenção desse mesmo Estado.

Annoni (2003), ao discorrer sobre a teoria da escolha pública, resume as condicionantes que passaram a ser consideradas: 1) existência ou não de reciprocidade; 2) tarifa ótima; 3) proteção à indústria nascente; 4) sistema tributário favorável; 5) segurança nacional; 6) impacto das políticas sociais; e 7) impacto da diversidade cultural e impacto sobre a soberania e a autonomia estatal.

3 2 O PROTECIONISMO E O NEOPROTECIONISMO

3.2.1 Conceitos

O protecionismo é apresentado na história econômica das nações como a antipolítica do livre-cambismo. As correntes protecionistas, embora carecessem de princípios estritamente filosóficos, foram postas em prática durante muitos anos dentro de esquemas bem definidos. Com o passar do tempo, profundas transformações abalaram as estruturas obsoletas nas quais os esquemas econômico-comerciais de países desenvolvidos e em desenvolvimento se apoiaram durante anos. A reação não tardou a chegar, manifestando-se sob a forma de novas políticas que lançaram mão de sofisticado arsenal protecionista. Às barreiras clássicas, acrescentou-se uma série de medidas restritivas, em um derradeiro esforço para continuar a manter privilégios que de outra forma não poderiam se sustentar (AZÚA, 1998).

Surgiu, então, o novo protecionismo ou neoprotecionismo que não passa de um protecionismo dissimulado, que faz uso de normas necessárias, que regulam, por exemplo, a conservação do meio ambiente, ou garantem que os produtos oferecidos ao consumidor preencham determinados níveis de qualidade, pureza, eficiência técnica e adequação, utilizando-as, na prática, de forma distorcida, o que as descaracteriza e transforma em entraves ao comércio internacional (AZÚA, 1998).

3.2.2 GATT/OMC e a liberalização comercial

Segundo Prazeres (2003, p.15-17), ao longo de quase 50 anos de esforços pela liberalização comercial, coordenados pelo GATT, pôde-se efetivamente lograr sucesso em matéria de redução tarifária. O êxito das rodadas de negociações, neste aspecto, pode ser atestado pelo fato de que, em 1947, quando do estabelecimento do GATT, a média tarifária aplicada sobre bens era de 40%, ao passo que ao final da Rodada Uruguai essa média caiu para 5%.

À medida que os níveis tarifários permitidos tornavam-se rigorosos e os Estados percebiam que as barreiras tarifárias já não eram um instrumento viável de promoção de políticas econômicas e comerciais, passaram a buscar outras formas de continuar atendendo às pressões protecionistas internas e incentivando as indústrias nacionais. Contudo, diante da existência de regras para o comércio internacional, tal comportamento deveria dar-se de forma dissimulada. Novos tipos de protecionismo ganham força, em um momento aparentemente caracterizado pela liberalização dos fluxos de comércio. Alguns Estados pretendem usufruir os benefícios do livre comércio, sem terem de arcar com os riscos de expor as suas economias à concorrência externa (PRAZERES, 2003).

Prazeres (2003) registra, ainda, que, ao mesmo tempo em que o sistema GATT/OMC restringiu a possibilidade de os Estados utilizarem-se das barreiras tarifárias como instrumento de política econômica e comercial, este mesmo mecanismo limitou, notadamente a partir das duas últimas rodadas de negociação, outras formas de proteção às indústrias nacionais. Não obstante, os meios não-tarifários de proteção são questionados com muito mais dificuldade “porque tendem a se albergar sob o manto da defesa de objetivos legítimos e, por vezes, imperceptíveis”.

Como afirma Barral (2002), pode-se construir uma correlação inversa: “[...] à diminuição das barreiras tarifárias, corresponde um aumento das barreiras não-tarifárias”, paradoxo explicável pelo aumento da concorrência, efeito previsível do livre comércio, que, por sua vez, gera reações políticas internas favoráveis às medidas protecionistas.

Um exemplo de barreira não tarifária, apresentado pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), são os subsídios concedidos à carne de frango (um dos casos práticos estudado neste trabalho): o preço médio das exportações americanas, US\$ 700/ton, é muito inferior aos preços internacionais médios (nunca abaixo de US\$ 1.000/ ton). O quilo do frango cobrado do

consumidor norte-americano (superior a US\$ 2,00) é quase o dobro do que é praticado no mercado brasileiro (R\$ 2,00), mostrando a competitividade do país nesse setor. O comércio de aves com os EUA é ainda prejudicado pela falta de acordo sanitário entre as partes, pelo receio do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) de que o mercado brasileiro seja invadido pelas carnes de frango norte-americanas, principalmente por pedaços não consumidos naquele mercado (BRASIL, MDIC, 2001).

3.2.3 A Economia política do protecionismo.

Os argumentos a favor do protecionismo, segundo Salvatore (2007), vão desde “proposições falaciosas, até argumentos que podem ser bem fundamentados, mediante uma análise econômica minuciosa”. São eles:

Proteção da mão-de-obra interna versus mão-de-obra barata no exterior: o autor não endossa esse argumento, explicando que ainda que os salários internos sejam mais elevados do que os externos, os custos correspondentes à mão-de-obra interna podem ser ainda inferiores, caso a produtividade da mão-de-obra seja suficientemente mais elevada internamente do que a produtividade no exterior.

Tarifa científica: outro argumento enganoso, segundo o autor. Tarifa científica conceitua-se como alíquota da tarifa que tornaria o preço das importações igual aos preços internos, permitindo, assim, que os produtores domésticos enfrentassem a concorrência externa. Entretanto, afirma o autor, isso eliminaria as diferenças internacionais de preços, bem como o comércio de mercadorias sujeitas a esse tipo de tarifa.

Proteção necessária para reduzir o desemprego interno e sanar déficit no balanço de pagamentos da nação: são alegações questionáveis, segundo o autor, pois a proteção reduziria o desemprego interno e um déficit no balanço de pagamentos pelo fato de acarretar a substituição de importações pela produção interna. Todavia, essas medidas caracterizam uma política de autoproteção, a qual se dá às expensas de outras nações e, passível, portanto, de

retaliações, além de fazer com que todas as nações acabem perdendo ao final. O desemprego interno e o déficit no balanço de pagamentos devem ser corrigidos através de políticas monetárias, fiscais e comerciais internas apropriadas.

Setor incipiente: o objetivo do protecionismo, nesta hipótese, é o de desenvolver um setor específico em uma nação, no qual se apresente uma vantagem comparativa potencial. A proteção comercial é então justificada pelo fato de estabelecer e proteger o setor interno ao longo de sua infância, até que ele cresça e esteja apto a enfrentar a concorrência externa, mas para que esse argumento seja válido, é necessário que a proteção seja temporária e que o retorno do setor seja suficientemente elevado, para compensar os preços mais altos pagos pelos consumidores internos, durante o período de maturação do setor protegido. Algumas observações sobre o protecionismo ao setor incipiente: a) justifica-se mais para nações em desenvolvimento; b) é difícil identificar o setor que se qualifica para esse tratamento, e a proteção, uma vez fornecida, é difícil de ser retirada; c) um subsídio equivalente para a produção do setor incipiente traz melhores resultados do que a proteção comercial (contudo, o subsídio demanda receitas, não as gera, como é o caso de uma tarifa de importação).

Grupos de pressão ou de interesses: setores mais organizados têm maior chance de receber mais proteção comercial do que setores menos organizados (ex. indústrias automobilísticas). Setores que produzem bens de consumo são mais capazes de obter maior proteção do que setores que produzem bens intermediários, uma vez que os setores de bens de consumo podem exercer o poder de contraposição e bloquear a proteção por parte dos setores intermediários, o que aumentaria o preço dos insumos, acarretando maiores preços para o consumidor.

Tarifa ótima: se uma nação for grande o suficiente para afetar os seus termos de comércio, ela pode explorar esse potencial de mercado e melhorar os seus termos de comércio e a sua prosperidade, por meio do estabelecimento de uma tarifa ótima. Annoni (2003) explica

como: “Os Estados detêm uma significativa proporção de aquisição de determinado produto e poderiam aumentar as suas tarifas de importação, sem majorar o custo final do produto para o consumidor nacional, porque o produtor, não tendo para quem vender as suas mercadorias, ver-se-ia na condição de assumir esse custo, reduzindo o valor do produto, de modo que o preço final ao consumidor manter-se-ia igual”. A tarifa ótima, entretanto, também faz parte do grupo de políticas de autoproteção e, portanto, o país poderá sofrer retaliações por parte de outras nações e os prejuízos acabarão se estendendo por todos os países (SALVATORE, 2007).

Há um viés em favor do protecionismo, conclui Salvatore (2007), porque ao aumentar o preço da mercadoria, a proteção beneficia os produtores e prejudica os consumidores. Se os produtores são escassos e pretendem obter grandes ganhos a partir da proteção, eles detêm um forte incentivo para realizar *lobbies* junto aos governos. Por outro lado, se as perdas forem mínimas e difundidas entre muitos consumidores, não será provável que estes se organizem contra as medidas protecionistas.

Barral (2002) discorre sobre as Causas do Protecionismo, agrupando-as em quatro categorias:

Grupos de pressão nacionais: grupos que atuam, sobretudo, em setores econômicos tradicionais, onde já existe um nível de organização e articulação política entre os seus membros e, ao mesmo tempo, são setores cujo baixo grau de eficiência induz à entrada de produtos concorrentes estrangeiros.

Apoio popular: a invocação do orgulho nacional, da defesa do mercado autóctone (que é oriundo da terra onde se encontra, sem resultar de imigração ou importação), da manutenção dos níveis de renda ou dos valores sociais.

Represália: quando o protecionismo é utilizado como mecanismo de sanção (como exemplo, cita as barreiras norte-americanas contra produtos cubanos); ressalta, ainda, que

mesmo sanções autorizadas pela OMC se materializam, ao final, na imposição de barreiras (suspensão de concessões) aos produtos dos países que desobedecem às decisões do Órgão de Solução de Controvérsias.

Compromissos firmados em acordos regionais: a formação de acordos de integração regional envolve a liberalização e a redução de barreiras no comércio intrabloco, mas, não raro, envolve também o desvio de comércio extrabloco, ou seja, o aumento e a uniformização de barreiras (coletivamente aplicadas) contra produtos advindos de Estados que não são membros do acordo regional.

O caráter positivo ou negativo do protecionismo para a economia nacional que o aplica será condicionado por fatores vários, dentre os quais Barral (2002) destaca:

Características e dimensões do mercado afetado: é possível que o efeito da medida para o bem-estar mundial seja muito superior ao benefício gerado para o mercado protegido.

Elasticidade da demanda pelo produto: um produto com baixa elasticidade não será afetado por barreiras de pequeno custo; em decorrência, uma medida de proteção ótima dependerá das características de cada produto e de sua inserção no mercado nacional; além disso, uma proteção excessiva gera custos irreversíveis, relacionados com a sua manutenção (fiscalização, corrupção, contrabando).

Competitividade estrutural do mercado protegido: nenhuma barreira conseguirá beneficiar, ao longo prazo, estruturas produtivas com alto grau de ineficiência; além disso, a barreira protecionista gera custos sociais pela manutenção da indústria ineficiente e pela possibilidade de constante articulação político-eleitoral dessa indústria.

Dimensão do mercado consumidor: a medida protecionista pode afetar o preço mundial do produto, gerar instabilidade econômica e política, e desviar investimentos produtivos, realocando fatores de forma ineficiente.

Interesse políticos e sociais: a medida pode ser justificável como forma de proteção a um determinado valor ou grupo nacional, ou para manter estabilidade nacional ou internacional.

3.2.4 As Barreiras ao comércio internacional

Maia (2003) divide as barreiras ao comércio internacional em quatro grupos:

BARREIRAS DE PROTEÇÃO À PRODUÇÃO (*Proteção à natureza/matéria-prima, ao trabalho e ao capital*)

Proteção à natureza: a sustentação artificial dos preços das matérias-primas não preserva a natureza e prejudica a vida humana, como mostram os exemplos da borracha (Plano Stevenson, em 1925, e do petróleo - OPEP, década de 70).

Proteção ao trabalho (aos empregos): quando os países enfrentam falta de mão-de-obra permitem o ingresso de trabalhadores do exterior, solução que, com o tempo, cria problemas nas áreas sociais, como ocorre nos EUA, e que podem agravar-se ainda mais quando a economia de um país entra em recessão, como é o caso das nações europeias. A tecnologia supre o problema da escassez de mão-de-obra. Na hipótese do pleno emprego, quando o número de empregos é praticamente igual ao número de trabalhadores, a imigração torna-se desnecessária e a tecnologia é usada para reduzir custos. Se a produção crescer, a primeira hipótese é restabelecida (falta de mão-de-obra). O desemprego, por sua vez, pode ocorrer quando houver recessão, crescimento econômico inferior ao crescimento demográfico, com o advento de nova tecnologia ou por força de política econômica inadequada.

Proteção ao capital: a empresa de capital nacional nem sempre dispõe de tecnologia para competir dentro do próprio país com a empresa de capital estrangeiro, e necessita ser amparada por meio de barreiras aduaneiras decrescentes, dentro de um cronograma adequado, o que a obrigaria a adotar um programa de desenvolvimento tecnológico. Todavia, a proteção

permanente gera a acomodação, o que prejudica o consumidor, como foi o caso da Lei de Informática, que trouxe ao Brasil mais prejuízos do que benefícios.

DESVIOS DO MODELO DO LIVRE COMÉRCIO (*Dumping, Oligopólio, Trustes e Cartéis e Barreiras desleais contra a concorrência*):

Dumping: é definido como: “[...] a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de drawback, a preço de exportação inferior ao valor normal”, de acordo com o Decreto nº 1.602, de 1995.

Oligopólio: desvio do livre comércio que se dá quando um mercado está apenas nas mãos de alguns concorrentes, o que acarreta uma política de preços nociva ao consumidor. A indústria automobilística que havia no Brasil até 1997 exemplifica bem um desvio de comércio oligopolista, quando apenas atuavam no mercado quatro empresas: General Motors, Fiat, Ford e Volkswagen.

Trust: consiste na fusão de várias empresas, que passam a manipular o mercado, impondo preços e condições; e os *Cartéis* formam-se quando vários produtores fazem um acordo comercial para distribuir entre eles quotas de produção, determinar os preços e suprimir a livre concorrência. A OPEP é um exemplo de *Trust*. Determina o preço do barril de petróleo e estabelece a quota de produção de cada associado.

Barreiras desleais contra a concorrência: por vezes a proteção é indevidamente usada para proteger setores ineficientes, como o parque siderúrgico norte-americano. Outra Barreira desleal é a do contrabando. Exemplo interessante é o do Banco Central do Paraguai, que verificou que as suas reservas no exterior aumentavam de forma inexplicável. Com o apoio do Fundo Monetário Internacional (FMI) e da Comissão de Comércio Exterior do Mercosul, descobriu que as exportações legais do país (qualificadas como exportações registradas) eram inferiores às exportações não registradas, o que se devia, em grande parte, às compras dos “sacoleiros” brasileiros, porque essas compras não são registradas e nem

computadas no Paraguai como exportação e também não são consideradas no Brasil como importação, mas qualificadas como despesas de turismo.

ESQUEMAS PROTECIONISTAS (*Subsídios, Tarifas ou Barreiras alfandegárias, Taxas múltiplas de câmbio, Licenças de importação e exportação e Quotas de importação*)

Subsídios: é comum que os governos subsidiem a produção de algumas mercadorias para que os seus preços se tornem competitivos relativamente aos preços das mercadorias produzidas no exterior. Outras vezes, o subsídio é voltado para a produção doméstica, porque, sem esse auxílio, ela não estaria apta a competir com a produção estrangeira, o que acaba, todavia, onerando o bolso do consumidor nacional, que paga os subsídios por meio de impostos. A produção nacional não melhora porque está protegida e torna-se obsoleta. Os países desenvolvidos pregam o livre-comércio, mas abusam dos subsídios. O valor, em dólares, dos subsídios diretos e indiretos concedidos à agricultura em 1999 foi de: 125,9 bilhões (União Européia); 90,5 bilhões (Estados Unidos); 71,4 bilhões (Japão), apesar de não ser um grande produtor agrícola; e 12,0 bilhões (Brasil) (TAMER¹⁷, 2000 apud MAIA, 2003).

Tarifas alfandegárias (barreiras alfandegárias): o crescimento demográfico exige a criação de novos empregos e para sanar esse problema os governos estimulam a implantação de novas indústrias, muitas vezes sem condições de competitividade. Para mantê-las, torna-se necessário criar barreiras alfandegárias. Se elas forem temporárias, as indústrias locais serão obrigadas a modernizar-se e poderão enfrentar a concorrência externa, contudo, se forem permanentes, as indústrias locais se acomodarão e continuarão a produzir artigos caros e ruins. É comum afirmar-se que esses entraves alfandegários são instrumentos utilizados por países em desenvolvimento, sem condições de competir com os do primeiro mundo, mas ultimamente tem ocorrido justamente o inverso: regiões adiantadas, como EUA e UE, é que têm criado barreiras que prejudicam os países pobres. Os EUA, por exemplo, tributam os

¹⁷ O autor citado por Maia fundamentou-se em levantamento feito pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), publicado em artigo no Jornal O Estado de São Paulo, em 29.06.2000.

produtos brasileiros com as seguintes barreiras alfandegárias: suco de laranja: imposto específico de US\$ 470,70 por tonelada; fumo: 350% ad valorem para o que ultrapasse a quota estabelecida; sementes oleaginosas: 188%; produtos siderúrgicos: 142% (as siderúrgicas norte-americanas estão obsoletas e não podem competir com as importações); amendoim descascado: 132%; açúcar bruto: US\$ 350.00 por tonelada (como o preço médio da tonelada em 2001 custava US\$ 204.00, havia uma tributação de 171%). A UE também tributa produtos brasileiros, a saber: carne suína: 54%; frango: 74%; milho: 96%; carne bovina: 141%; açúcar: 248%; e suco de laranja: 54% (MAIA, 2003).

No tocante a esse tipo de barreira, Abreu (2007, p. 54), ao discorrer sobre a economia política de proteção nos EUA, comenta:

Apesar da tarifa média baixa, a lista tarifária norte-americana inclui número relativamente alto de picos tarifários (acima de 15%) e de tarifas ainda mais altas (acima de 35%) sob a forma de tarifas específicas e ad valorem, em contraste com a maioria das outras economias do hemisfério. Esses setores - têxteis e vestuário, produtos agrícolas -, bem como produtos siderúrgicos, alvo prioritário das ações antidumping, são os produtos mais sensíveis do ponto de vista dos Estados Unidos [...]

Taxas múltiplas de câmbio e Licenças de importação: é comum o governo, em determinados momentos, intervir no mercado de câmbio, fixando uma paridade fora da realidade para a moeda nacional. Como a moeda nacional está valorizada, o que vem do exterior fica mais barato e, em face disso, o governo cria duas ou mais taxas de câmbio para controlar a importação. As mercadorias essenciais são beneficiadas com taxas favorecidas e as não essenciais com taxas elevadas. As licenças de importação e exportação engessam a economia da nação, criando um processo burocrático e facilitando a corrupção (MAIA, 2003).

Quotas de importação: são controladas, geralmente, por meio de licenças de importação. Alguns economistas entendem que esse sistema oferece mais vantagens do que a

restrição promovida através de barreiras tarifárias, porque no sistema de quotas há uma limitação precisa da quantidade ou do valor das mercadorias a serem importadas, enquanto que no sistema de barreiras alfandegárias é imposta uma limitação sem a precisão da quantidade ou do valor a ser importado. Além do mais, a quota não encarece o custo das mercadorias importadas, servindo para suprir o mercado da quantidade de bens que a produção interna está impossibilitada de atender para o consumo nacional. O Brasil, durante a década de 90, estabeleceu quotas de importação de automóveis. Com isso, protegia a indústria nacional e atendia à queixa de outros países. A OMC condena o uso de quotas. A exportação de vários produtos brasileiros para os EUA e a UE tem sido muito prejudicada pelo estabelecimento de quotas por esses países. O montante dessas importações goza de uma tarifa alfandegária baixa. Entretanto, o que ultrapassar a quota fixada é altamente tributado. As folhas de tabaco para os EUA, por exemplo, quando ultrapassam a quota para elas estabelecida, pagam imposto de 350% (MAIA, 2003).

NOVAS BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL (*Técnicas, Ecológicas, Burocráticas, Fito-sanitárias, contra Drogas, de Etiqueta e o Dumping Social*).

Técnicas: dois exemplos práticos de barreiras técnicas são citados pelo autor: o primeiro trata da exigência imposta pelos EUA à importação de abacaxis, que devem possuir o grau de acidez igual aos do Havái (grande fornecedor dessa fruta para o mercado norte-americano); observe-se que a tarifa aplicada pelos EUA sobre a importação dessa fruta não constitui o elemento impeditivo à sua entrada naquele país. E o segundo versa sobre o caso ocorrido na UE, em 1994, quando foi criada uma barreira restritiva à importação de bananas, exigindo que elas tivessem, pelo menos, 14 cm. de comprimento e 2,7 cm. de largura.

Ecológicas: elas surgem sob a alegação de agressão à natureza e, na verdade, camuflam entraves que podem ser, inclusive, políticos. Os EUA, por exemplo, sob a alegação de defender o meio ambiente, estabeleceram padrões muito rígidos para a importação de gasolina, quando a gasolina produzida por suas refinarias estava aquém desses padrões, o que

motivou o Brasil e a Venezuela, no início de 1996, a apresentarem na OMC queixa contra o procedimento americano, tendo decidido esse organismo internacional favoravelmente aos dois países (SEIXAS apud MAIA, 2003).

Burocráticas: o caso publicado pela revista Veja, de 02.11.1994, é um exemplo característico de barreira burocrática: o grupo Pão de Açúcar precisou pressionar os burocratas do Ministério da Saúde durante um ano até conseguir autorização para importar sabão em pó, porque Brasília queria que a rede de supermercados provasse que tinha instalações adequadas para vender o produto (MAIA, 2003).

Dumping Social: o peso da mão-de-obra no processo industrial diminui dia após dia, devido à utilização de técnicas avançadas e até de robôs. Um bom exemplo é o da Rhodia (Joelmir Betting, em sua coluna em O Estado de São Paulo, de 15.05.92, apud. MAIA, 2003): “[...] em meados do século XVII, um quilo de fio têxtil exigia 100 homens/hora de produção. Hoje, apenas 0,2 homem/hora. Um salto de produtividade de 500 vezes. Com isso a mão-de-obra deixou de decidir o jogo do mercado”.

Etiqueta Social: barreira neoprotecionista criada por Peter Hansenne, na 85ª Conferência Geral da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Caracteriza-se pela utilização de um selo a ser afixado nos produtos originários de países que respeitem um conjunto de normas trabalhistas, tais como: liberdade de organização sindical, direito do trabalhador de negociar coletivamente o seu contrato de trabalho, proibição do trabalho forçado, proibição do trabalho infantil e inexistência de discriminação relativa a sexo, religião, cor e convicção política. Apesar de a idéia ser louvável, o Brasil posicionou-se contra ela, porque entendeu que poderia tratar-se de um *dumping* social disfarçado. O selo, em vez de ser atribuído aos países, poderia ser dado às mercadorias, cuja produção seguisse as normas trabalhistas pactuadas (MAIA, 2003).

Barral (2002), por sua vez, resume em cinco as formas normalmente assumidas pelos mecanismos protecionistas:

Proibição: protecionismo normalmente relacionado com a proteção de valores sociais, como é o caso da importação de produtos alcoólicos para alguns países islâmicos ou a importação de produtos pornográficos.

Tarifas: apresentam-se normalmente sob a forma de tributo ad valorem ou de um montante específico por produto, incidindo sobre as mercadorias importadas.

Quotas: limitação na quantidade de produtos importados, o que, teoricamente, é proibido pela regras multilaterais do comércio; as quotas sobrevivem dissimuladamente, na forma de restrições voluntárias à exportação ou em conjunto com tarifas diferenciadas pela quantidade de produto exportado.

Mecanismos regulatórios: exigências adicionais para o produto estrangeiro, encarecendo a sua importação e diminuindo a sua vantagem comparativa (padrões sanitários, técnicos, ambientais etc), que vêm se tornando a forma mais perniciosa do novo protecionismo.

Subsídios: concessões estatais à indústria nacional (sob a forma de doações, empréstimos, infra-estrutura etc).

Carbaugh (2004, p.196-197), acrescenta, ainda, as seguintes modalidades de barreiras comerciais:

Quota tarifa-alíquota: é uma tarifa em dois níveis aplicada a um produto importado. Permite que um número limitado de produtos seja importado a uma tarifa menor, ao passo que as importações, além desse limite, pagam uma tarifa maior. Parte da receita gerada é revertida ao governo local (tarifária), e parte vai para os produtores (lucros extraordinários).

Acordos de marketing bem-ordenados: pactos de participação de mercado negociados por nações que comerciam. Envolvem, geralmente, quotas de importação e de

exportação. Os proponentes desses acordos argumentam que eles prejudicam menos o comércio internacional do que tarifas e quotas determinadas unilateralmente.

Obrigatoriedade de conteúdo nacional: atualmente, muitos produtos, como automóveis e aeronaves, incluem componentes de várias partes do mundo. Os fabricantes domésticos desses produtos adquirem recursos ou fazem operações de montagem no exterior, prática conhecida como fonte de suprimento externo (terceirização) ou produção conjunta. A obrigatoriedade de conteúdo doméstico tenta limitar essa prática e incentivar o desenvolvimento da indústria nacional e consiste na fixação de porcentagem mínima do valor total de um produto que precisa ser fabricado domesticamente. A proteção do conteúdo nacional tende a impor perdas de bem-estar à economia interna sob as formas de maiores custos de produção e preços mais elevados dos produtos.

Regulamentações antidumping: o dumping internacional ocorre quando uma empresa vende os seus produtos no exterior a um preço que: a) é menor que o custo total médio; ou b) é menor do que o cobrado dos compradores locais do mesmo produto. O *dumping* pode ser: esporádico, predatório ou persistente. A capacidade produtiva ociosa pode ser o motivo por trás do *dumping*. Os governos muitas vezes impõem penalidades rigorosas contra as commodities estrangeiras que eles julgam ser objeto de dumping na economia local.

Práticas discriminatórias de aquisições dos governos: a maioria dos governos prefere os fornecedores locais aos estrangeiros na compra de materiais e produtos. São as políticas do tipo "compre o produto nacional".

Regulamentações sociais: são regulamentações que tentam corrigir efeitos colaterais indesejáveis em uma economia, relacionados com saúde, segurança e meio-ambiente, e afetam o comportamento de empresas em muitos setores, tais como o de automóveis, aço, produtos químicos etc.

Transporte marítimo e restrições ao frete: dizem respeito a restrições nos serviços portuários. O autor cita como exemplo a queixa, nos anos 90, das empresas de navegação dos EUA contra a associação das companhias japonesas de estivadores, que empregava sistema de consultas prévias para controlar a concorrência, distribuir o trabalho no cais entre elas e impedir qualquer negociação para a redução de custos por parte das empresas de navegação, que terminou em acordo entre os dois países para liberalização dos serviços portuários no Japão (1997), após o governo norte-americano haver decidido empregar a sua Guarda Costeira e o Serviço Alfandegário para impedir que navios de bandeira japonesa descarregassem em portos dos EUA.

3.2.5 As Barreiras técnicas

As barreiras técnicas ao comércio internacional, modalidade de restrição não-tarifária (BNT), que tende, cada vez mais, a ser empregada como instrumento protecionista, são definidas por Prazeres (2003, p.17) como: [...] *restrições ao fluxo dos intercâmbios internacionais, com base em exigências em relação a características dos bens a serem importados, sendo tais características definidas com fundamento na defesa de objetivos legítimos do Estado que as impõe.*

Prazeres afirma (in Barral, 2002) que as barreiras técnicas podem referir-se ao conteúdo do produto (aqui incluído o seu método de fabricação) ou ao procedimento que constate se o produto segue exigências feitas à sua importação por outro país. Ela observa que, em uma etapa mais avançada da produção e do comércio internacional, os produtos estarão de tal modo similares que obstarão as medidas protecionistas baseadas em seu conteúdo. Assim, as pressões tenderão a se deslocar para os procedimentos ligados a testes, certificações e inspeções que comprovem que efetivamente o produto a ser importado preenche os requisitos a ele impostos.

Castilho (1994, apud PERINA; MACHADO; MIRANDA, 2003) cita um estudo da UE sobre a distinção entre exigências decorrentes da preferência do consumidor e àquelas que constituem barreiras ao comércio: "[...] exigências essenciais para a saúde, a segurança, a proteção moral e ambiental, às quais todos os ofertantes têm de se adequar e onde padrões ou procedimentos nacionais são habitualmente aplicados", e comenta que, teoricamente, é possível estabelecer acordos entre os governos sobre os níveis necessários de proteção, mas que, todavia, as diferenças entre as exigências dos países envolvidos seriam enquadradas como barreiras técnicas ao comércio.

As situações em que a norma técnica se caracteriza como BNT são: a) imposição de padrões tecnológicos e culturais incompatíveis com o do país exportador, implicando alterações importantes no processo produtivo e elevando custos sem justificativa técnica; b) discriminação de produtos importados; c) discriminação do uso de insumos, especialmente em produtos agrícolas, sob a alegação, não comprovada, de danos à saúde e ao meio ambiente; e d) falta de divulgação clara sobre as exigências técnicas, segundo Castilho (1994, apud PERINA; MACHADO; MIRANDA, 2003).

É interessante que se faça a distinção entre “padrões técnicos”, “norma técnica” e “regulamentação técnica” e para esse fim são transcritos, de um lado, conceitos doutrinários, e de outros, definições normativas:

Padrões Técnicos: incluem tanto normas quanto regulamentações técnicas que dizem respeito ao conteúdo de determinado produto ou ao procedimento que comprove que ele segue as exigências a ele impostas - procedimento de verificação de conformidade (PRAZERES, in BARRAL, 2002, p.64);

Norma Técnica: exigência, não obrigatória, relativa a um bem ou ao procedimento de verificação de conformidade do mesmo para a sua importação por determinado país (PRAZERES, in BARRAL, 2002, p. 64). Documento aprovado por instituição reconhecida que prevê

regras, diretrizes e características para os produtos ou relativas aos processos e métodos de produção conexos e cuja observância não é obrigatória (OMC, 2008); e

Regulamentação ou Regulamento Técnico: exigência obrigatória quanto ao conteúdo do bem ou ao procedimento que comprove a adequação desse conteúdo às prescrições a ele impostas (PRAZERES, in BARRAL, 2002, p.64). Documento em que se estabelecem as características de um produto ou os processos e métodos de produção a eles relacionados (OMC, 2008).

Segundo Prazeres, in Barral (2002), os países em desenvolvimento são os mais atingidos por essas barreiras, principalmente em razão do baixo grau de sofisticação de seus parques produtivos, que impede que os seus produtos sigam as regulamentações e normas técnicas constantes dos padrões internacionais e das exigências unilaterais impostas às suas exportações, concluindo que, por mais relevantes e legítimas que sejam as razões que levam um Estado a impor barreiras técnicas, elas não deixam de ser um instrumento protecionista quando o argumento de defesa de interesses legítimos esconde medidas para afastar a concorrência internacional e assegurar mercado à indústria doméstica, frustrando, dessa maneira, os objetivos dos acordos de liberalização celebrados.

A regulamentação sobre barreiras não tarifárias no sistema multilateral de comércio teve como parâmetro as exceções gerais às regras de liberalização do GATT, previstas no artigo XX do Acordo, que dispõe que nada no Acordo deve impedir a adoção de medidas para proteger a saúde humana, animal ou vegetal; recursos naturais exauríveis; garantias de bens essenciais, entre outros. As exceções serviram como referencial para um acordo específico sobre barreiras técnicas (PRAZERES, in Barral, 2002).

Segundo Prazeres, in Barral (2002), inicialmente essa codificação operou-se através do Standards Code, de 1979, um dos resultados da Rodada Tóquio, que não era obrigatório

para os países signatários do GATT¹⁸, abrangendo apenas 46 países. Foi criticado por ser considerado muito permissivo e porque não resolvia adequadamente os problemas de barreiras técnicas ligadas ao comércio agrícola. Assim, na Rodada Uruguai, dois acordos referentes a barreiras técnicas foram adotados: o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) e o Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS).

O TBT, em relação ao seu antecessor (Standards Code), destaca-se por: 1) contar, no momento em que entrou em vigor, com 120 membros; 2) determinar que a normatização das barreiras técnicas, que antes se aplicava somente aos produtos, abrangesse também o método de produção; 3) tornar obrigatória a exigência de notificação por parte dos países quando da adoção de novas regulamentações técnicas ou de normas internacionais; 4) Código de Boa Conduta, que estabelece um modo comum de operação para instituições privadas ligadas ao comércio internacional, criando oportunidade para que as partes tenham comentários sobre novas exigências técnicas formuladas por outros Estados; 5) expandir as regras, em matéria de normas e regulamentações técnicas, a governos locais e organismos não-governamentais que detenham o poder de definir normas ou regulamentações técnicas; 6) enfatizar a verificação de conformidade: formas e métodos que constatem que determinado produto efetivamente segue as exigências feitas para a sua importação (área altamente visada por pressões protecionistas).

Baldwin (apud Prazeres, in Barral, 2002) aponta os cinco princípios que orientam o GATT 1994 e que pautam a aplicação do TBT: a cláusula da nação mais favorecida (a vantagem concedida a qualquer um dos membros da OMC e, por conseguinte, do TBT, deve ser imediatamente estendida a todos os demais membros da Organização); o princípio do tratamento nacional (o produto importado, uma vez ingressado no mercado nacional, não pode receber tratamento menos privilegiado que o dispensado ao produto nacional similar); o

¹⁸ No GATT os países optavam pelos acordos dos quais desejassem fazer parte, contrariamente à OMC, em que vige o princípio do “pacote único” (quem ingressar na OMC obriga-se a aderir a todos os seus acordos).

princípio dos meios menos restritivos ao comércio (a regulamentação técnica deve atingir o seu objetivo provocando o mínimo de limitação ao intercâmbio internacional - com base nesse princípio, o TBT dispôs que as regulamentações devem recair sobre o desempenho do produto e não sobre design, fabricação, tamanho, forma, composição etc.); o princípio da transparência (promover a circulação de projetos de regulamentação técnica e aguardar os comentários dos demais membros antes de adotar a regra); e o princípio da vedação da proteção disfarçada (exceções ao livre comércio ligadas, sobretudo, à saúde, à vida humana, animal e vegetal, à proteção ao meio-ambiente e aos consumidores, estabelecendo, contudo, que essas exceções não podem ser utilizadas como uma restrição disfarçada ao comércio internacional).

É importante ressaltar (PRAZERES in Barral, 2002), que normas editadas por instituições internacionais normatizadoras reproduzem os interesses dos países que efetivamente participam destas organizações e que há uma tendência (por parte do TBT) em considerar protecionistas exigências técnicas que as contrariem (do mesmo modo, uma exigência que tenha por base tal norma, gozará automaticamente de presunção de legitimidade). Não são normas obrigatórias, mas muito relevantes, porque no caso da sua não adoção serão exigidas justificativas, as quais serão facilmente contestadas.

O TBT traduz, assim, o dilema de, por um lado, garantir que interesses legítimos dos Estados possam ser promovidos por meio de barreiras técnicas ao comércio e, simultaneamente, por outro, assegurar que tais exigências técnicas sejam do exato limite necessário a garantir tais interesses, sob pena de se tornarem barreiras protecionistas. O eixo da discussão encontra-se justamente na dificuldade em se determinar se uma regra particular serve ao interesse público ou a motivações protecionistas. O problema se agrava precisamente à medida que se constata que, de fato, ambos os aspectos estão com frequência combinados em uma única exigência técnica (PRAZERES, in Barral, 2002).

4 REVISÃO DAS NORMAS DE CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS

Este Capítulo apresenta, em sua primeira parte, a nomenclatura utilizada atualmente no comércio internacional, a Nomenclatura do SH.

Em seguida, discorre sobre a NCM, também adotada por Argentina, Paraguai e Uruguai; e a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias utilizada nas transações internas e externas, relativamente ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), de uso exclusivo do Brasil.

E, em sua terceira parte, o Capítulo trata das publicações complementares que subsidiam a classificação de mercadorias no SH e na NCM; das Decisões internacionais, regionais e nacionais prolatadas em litígios e consultas que versam sobre a classificação de mercadorias e do sistema informatizado utilizado pela RFB para a elaboração e pesquisa de decisões sobre a matéria.

4.1 O SISTEMA HARMONIZADO DE DESIGNAÇÃO E DE CODIFICAÇÃO DE MERCADORIAS

4.1.1 Antecedentes e origem

As expressões “nomenclatura” e “nomenclatura de mercadorias”, segundo Campos (1990, p.169) significam:

Nomenclatura quer dizer elenco de nomes, conjunto de termos peculiares a uma arte ou ciência, lista, relação ou catálogo. A Nomenclatura de Mercadorias já se poderia conceituar como um rol, uma lista ou relação de mercadorias, ordenadas sistematicamente segundo as regras de classificação e especificação de mercadorias e suas relações de compra e venda, de que trata a merceologia.

A primeira Nomenclatura de Mercadorias foi estruturada no século XIX, criada pelo império austro-húngaro e, embora ainda não fosse uma Nomenclatura Internacional, foi um

marco para a criação de outras. E várias outras existiram, as quais não serão tratadas neste trabalho (DIAS et al, ESAF, 2006).

Após o término da Segunda Guerra Mundial, com o objetivo de reativar o comércio internacional, foi criado, em Bruxelas, o Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA). Treze estados europeus representados no Comitê de Cooperação Econômica Européia decidiram estabelecer uma União Aduaneira Européia, com base nos princípios do GATT. Dois Conselhos foram criados - um econômico e outro aduaneiro. O Conselho econômico deu origem à Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e o Conselho Aduaneiro deu lugar ao Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA), tornando-se o Brasil membro do CCA em 1985 (DIAS et al, ESAF, 2006).

Nessa época, havia diferentes sistemas de classificação e designação de mercadorias, o que tornava as transações comerciais morosas e dispendiosas, inviabilizava a informatização e a análise comparativa de dados e gerava incertezas e imprecisões nas negociações tarifárias. Além disso, o próprio crescimento do comércio mundial contribuía para que as diversas partes interessadas sentissem a necessidade da criação de uma nomenclatura uniforme, precisa e moderna, que melhor atendesse aos interesses aduaneiros, estatísticos, securitários, cambiais, etc (DIAS et al, ESAF, 2006).

O CCA criou, então, a Nomenclatura do Conselho de Cooperação Aduaneira (NCCA), transformada em Acordo Internacional. Contudo, essa nomenclatura, embora atendesse às necessidades das aduanas de todos os países, deixava a desejar com relação às necessidades das demais partes intervenientes no comércio internacional (transportadores, seguradoras, bancos etc), não podendo, conseqüentemente, ser utilizada com confiabilidade. O CCA desenvolveu, então, uma nova nomenclatura, sob a denominação de Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias ou, simplesmente, Sistema Harmonizado (SH), transformada na Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado

de Designação e de Codificação de Mercadorias, firmada pelos países integrantes da Convenção em junho de 1983. O Sistema foi posto à disposição dos países pelo então CCA, em 1985 (DIAS et al, ESAF, 2006).

Em 31 de outubro de 1986 tornou-se o Brasil signatário da Convenção do SH, que foi aprovada pelo Decreto Legislativo nº 71, de 1988, e promulgada pelo Decreto nº 97.409, de 1988, produzindo efeitos a partir de 1º de janeiro de 1989. Em 1994, o CCA adotou a denominação oficial de Organização Mundial das Alfândegas (OMA).

Segundo a OMA e o seu Secretário Geral, Danet (2008), o SH é utilizado por quase todos os países que participam do comércio internacional - noventa e oito países são partes contratantes da Convenção do SH e cento e setenta e seis países utilizam o sistema - o que representa mais de 98% do comércio mundial. O SH também fornece a base dos instrumentos estatísticos comerciais da ONU.

Ao contrário da Nomenclatura anterior (NCCA), o SH padronizou parte significativa da “linguagem” do comércio internacional, atendendo com uniformidade a todos os intervenientes do comércio internacional, pois, além da aplicação de tarifas alfandegárias, presta-se à elaboração de estatísticas comerciais, serve de base às normas de origem, é utilizada em negociações comerciais, como, por exemplo, nas concessões tarifárias da Organização Mundial de Comércio (OMC), é fundamental na formulação de estatísticas, na elaboração de tarifas de transporte e no monitoramento de mercadorias controladas (OMA, DANET, 2008).

A Nomenclatura do SH¹⁹ sofre atualizações e emendas periodicamente, sob o patrocínio da OMA, através do Comitê do Sistema Harmonizado (CSH), nos termos da Convenção do SH. As duas últimas atualizações ocorreram em 2001 e em 2006, produzindo

¹⁹ As versões originais do SH são elaboradas em inglês e francês; as versões, brasileira e portuguesa, foram feitas em conjunto, com base no original em francês, bem como as suas atualizações.

efeitos no Brasil a partir de janeiro de 2002²⁰ e janeiro de 2007, respectivamente, de acordo com as Instruções Normativas SRF n°s 99 e 697, de 2001 e 2006 (BRASIL, MRE, Resolução do Grupo do Mercado Comum n° 70, 2006).

4.1.2 Estrutura do SH

O SH foi estruturado, com algumas exceções, de acordo com o grau de elaboração das mercadorias, principiando pelos Animais Vivos (Capítulo 01) e terminando com as Obras de Arte (Capítulo 97). Apresenta seis 6 Regras Gerais de Interpretação (RGI)²¹; Posições, subdivididas em Subposições, apresentadas sistematicamente em 21 Seções e 96 Capítulos; Notas de Seção, de Capítulo e de Subposição. Foram reservados pela Convenção do SH os Capítulos 77 (para utilização futura do SH), 98 e 99 (para utilização das partes contratantes), consoante Instruções Normativas SRF e RFB n°s 99 e 697 (2001 e 2006), de acordo com Dias et al (ESAF, 2006).

O código internacional (código SH) é composto por 6 dígitos: os dois primeiros dizem respeito ao Capítulo, o terceiro e quarto dígitos correspondem à Posição em que o bem se encontra dentro do Capítulo, sendo denominados os quatro primeiros dígitos de Posição; o quinto e sexto dígitos representam o desdobramento da Posição em Subposição de primeiro nível e Subposição de segundo nível, respectivamente.

Todos os países signatários do Acordo do SH adotam o mesmo código de seis dígitos (e a mesma designação das mercadorias até esse nível de desdobramento). A partir daí, cada parte contratante tem a liberdade, prevista no Acordo, de acrescentar quantos dígitos ache necessários para alcançar à especificação da mercadoria que deseje ali enquadrar, respeitada, obviamente, a descrição da mercadoria até o nível anterior (internacional). A tributação, ou seja, a alíquota ad valorem ou específica, somente incidirá sobre a mercadoria constante do

²⁰ A NCM/TEC/TIPI, vigentes à época das Soluções de Consulta apresentadas neste trabalho, foram embasadas na Nomenclatura do SH/2002.

²¹ As Regras Gerais para Interpretação do SH são tratadas no Subcapítulo 4.1.3 deste trabalho.

código completo (no Mercosul, na TEC/NCM com oito dígitos). Usualmente, denomina-se o código onde se classifica determinada mercadoria de acordo com a extensão dos seus desdobramentos, completando-se com zeros desdobramentos inexistentes. Os exemplos para melhor entendimento da estrutura do código NCM/SH serão mostrados a seguir, utilizando-se os três produtos estudados neste trabalho:

a) A cachaça e o rum classificam-se no código NCM/SH **2208.40.00**. Poder-se-ia dizer que as aguardentes de cana enquadram-se na Subposição de 1º nível (5º dígito) 2208.40.00, porque o código desdobrou-se até esse nível, tendo sido completados com zeros os três dígitos restantes (6º, 7º e 8º). Deduz-se, pois, que as bebidas analisadas fazem parte do Capítulo 22 e estão na 8ª posição dentro desse Capítulo, Posição 2208²². Essa Posição prossegue em seu desdobramento, tendo sido acrescentados mais dois dígitos (o 5º e o 6º). Porém, o 6º dígito é um zero (2208.40). Internacionalmente, portanto, esse código desdobrou-se até a Subposição de 1º nível (5º dígito) e aí ficou. Também não ocorreram nele desdobramentos regionais (Mercosul - Item e Subitem), já que os dois últimos dígitos, o 7º e o 8º, estão zerados (2208.40.00). Conclui-se, finalmente, que essas bebidas classificaram-se no código NCM/SH ou na Subposição de 1º nível NCM/SH **2208.40.00**.

b) Na hipótese da sandália de dedo, de borracha, a sua classificação se dá no código NCM/SH/2007 **6402.20.00**: Posição 6402 (quatro primeiros dígitos), significando que a sandália está abrangida pelo Capítulo 64 e, dentro dele, pela 2ª posição; Subposição de 1º nível (5º dígito) 6402.20.00, não desmembrada internacionalmente em Subposição de 2º nível, porque o 6º dígito está zerado, e nem desdobrada em Item e Subitem (desdobramentos regionais), porque o 7º e o 8º dígitos também estão zerados. Tem-se, pois, que, neste caso, o bem se classificou no código NCM/SH ou na Subposição de 1º nível NCM/SH **6402.20.00**.

²² A nomenclatura denomina os quatro primeiros dígitos do código SH de Posição.

c) E o último exemplo, os cortes de frango, salgados e congelados, classificam-se no código NCM/SH **0210.99.00**: Posição 0210, significando que o produto está no Capítulo 2, em sua 10ª posição; Subposição de 1º nível (5º dígito) 0210.**9**, a qual vai se desdobrar mais uma vez, internacionalmente, na Subposição de 2º nível (6º dígito) 0210.**99**, não tendo sido, contudo, o código, desmembrado regionalmente (os 6º e 7º dígitos estão zerados). Nesta hipótese, o produto classificou-se no código NCM/SH ou na Subposição de 2º nível NCM/SH **0210.99.00**.

É preciso ressaltar, mais uma vez, que o código numérico (e a correspondente descrição da mercadoria), no caso específico do Mercosul, somente se completa no 8º dígito²³, quando o produto estará classificado na NCM/SH e apto a sujeitar-se à tributação, porventura incidente sobre ele, além de estar perfeitamente identificado para o cumprimento de todas as formalidades inerentes à negociação internacional, ao transporte e ao seguro, ao licenciamento, ao fechamento de câmbio, aos procedimentos relativos ao despacho e ao desembaraço alfandegários e às demais exigências cabíveis (NCM, 2007).

4.1.3 Regras Gerais para Interpretação do SH

Um sistema de classificação para ser coerente deve vincular uma mercadoria, de maneira simples e inequívoca, a um único código numérico. Necessita, portanto, de regras que assegurem isso (DIAS et al, ESAF, 2006).

O SH compreende, para tais efeitos, uma série de disposições preliminares, que estabelecem os princípios nos quais se baseia a nomenclatura e que constituem as Regras Gerais de Interpretação do SH (RGI), garantidoras de uma uniforme interpretação legal e estabelecendo um procedimento de classificação de acordo com a hierarquia da mercadoria dentro do SH, a fim de que uma mercadoria sempre se classifique primeiro em sua

²³ Ainda que os seis últimos dígitos estejam representados por zero, ou seja, que não tenha havido desdobramentos da Posição em Subposições e em desdobramentos regionais (Itens e Subitens).

correspondente Posição, a seguir, na Subposição de 1º nível e, somente depois, na Subposição de 2º nível (graficamente representadas por um e dois travessões, respectivamente, antecedendo a designação das mercadorias), de acordo com Dias et al, ESAF (2006).

Regra Geral de Interpretação nº 1

OS TÍTULOS DAS SEÇÕES, CAPÍTULOS E SUBCAPÍTULOS TÊM APENAS VALOR INDICATIVO. PARA OS EFEITOS LEGAIS, A CLASSIFICAÇÃO É DETERMINADA PELOS TEXTOS DAS SEÇÕES, CAPÍTULOS E, DESDE QUE NÃO SEJAM CONTRÁRIAS AOS TEXTOS DAS REFERIDAS POSIÇÕES E DAS NOTAS DE SEÇÕES E DE CAPÍTULO, PELAS REGRAS SEGUINTE (BRASIL, RFB, NCM/SH, 2007)

Segundo as Notas Explicativas do Sistema Harmonizado - NESH (RFB, IN-RFB nº 807, 2008), publicação internacional, utilizada subsidiariamente na classificação de mercadorias, a Nomenclatura apresenta, sob uma forma sistemática, as mercadorias objeto de comércio internacional. Essas mercadorias são agrupadas em Seções, Capítulos e Subcapítulos que receberam títulos os mais concisos possíveis, indicando a categoria ou o tipo dos produtos que se encontram ali classificados. Em muitos casos, porém, foi materialmente impossível, em virtude da diversidade e da quantidade de mercadorias, englobá-las ou enumerá-las completamente nos títulos daqueles agrupamentos.

A Regra Geral de Interpretação do SH nº 1, em sua parte inicial, determina que os títulos têm apenas valor indicativo, do que não resulta qualquer consequência jurídica quanto à classificação. A segunda parte dessa Regra prevê que a classificação seja determinada de acordo com os textos das Posições e das Notas de Seção ou de Capítulo, e de acordo com as disposições das RGIs nºs 2, 3, 4 e 5, quando for o caso, desde que não sejam contrárias aos textos das referidas Posições e Notas (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Regra Geral de Interpretação nº 2

A) QUALQUER REFERÊNCIA A UM ARTIGO EM DETERMINADA POSIÇÃO ABRANGE ESSE ARTIGO MESMO INCOMPLETO OU INACABADO, DESDE QUE APRESENTE, NO ESTADO EM QUE SE ENCONTRA, AS

CARACTERÍSTICAS ESSENCIAIS DO ARTIGO COMPLETO OU ACABADO, OU COMO TAL CONSIDERADO NOS TERMOS DAS DISPOSIÇÕES PRECEDENTES, MESMO QUE SE APRESENTE DESMONTADO OU POR MONTAR.

B) QUALQUER REFERÊNCIA A UMA MATÉRIA EM DETERMINADA POSIÇÃO DIZ RESPEITO A ESSA MATÉRIA, QUER EM ESTADO PURO, QUER MISTURADA OU ASSOCIADA A OUTRAS MATÉRIAS. DA MESMA FORMA, QUALQUER REFERÊNCIA A OBRAS DE UMA MATÉRIA DETERMINADA ABRANGE AS OBRAS CONSTITUÍDAS INTEIRA OU PARCIALMENTE DESSA MATÉRIA. A CLASSIFICAÇÃO DESTES PRODUTOS MISTURADOS OU ARTIGOS COMPOSTOS EFETUA-SE CONFORME OS PRINCÍPIOS ENUNCIADOS NA REGRA 3. (BRASIL, RFB, NCM/SH, 2007)

As NESH (RFB, IN-RFB nº 807, 2008), ao explicar a RGI nº 2 a), dizem que as disposições contidas nessa regra ampliam o alcance das Posições que mencionam um artigo determinado, de maneira a englobar, não apenas o artigo completo, mas também o artigo incompleto ou inacabado, desde que apresente, no estado em que se encontra, as características essenciais do artigo completo ou acabado. As disposições desta Regra aplicam-se, ainda, aos artigos desmontados ou por montar, ainda que incompletos ou inacabados, que se classificarão na mesma Posição dos montados e completos ou acabados, desde que apresentem as características essenciais desses artigos.

A respeito da RGI nº 2 b), as NESH (2008) ensinam que ela trata das matérias misturadas ou associadas a outras matérias e das obras constituídas por duas ou mais matérias e que o seu objetivo é, também, o de ampliar o alcance das Posições que mencionam uma matéria determinada, de modo a permitir a inclusão, nessas Posições, dessa matéria misturada ou associada a outras matérias, e das obras constituídas por mais de uma matéria. Contudo, as matérias misturadas ou associadas a outras matérias, e as obras constituídas por duas ou mais matérias, que sejam suscetíveis de se incluírem em duas ou mais Posições, devem classificar-se conforme as disposições da RGI nº 3 (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Regra Geral de Interpretação nº 3

QUANDO PAREÇA QUE A MERCADORIA PODE CLASSIFICAR-SE EM DUAS OU MAIS POSIÇÕES POR APLICAÇÃO DA REGRA 2 B) OU POR QUALQUER OUTRA RAZÃO, A CLASSIFICAÇÃO DEVE EFETUAR-SE DA FORMA SEGUINTE:

A) A POSIÇÃO MAIS ESPECÍFICA PREVALECE SOBRE AS MAIS GENÉRICAS. TODAVIA, QUANDO DUAS OU MAIS POSIÇÕES SE REFIRAM, CADA UMA DELAS, A APENAS UMA PARTE DAS MATÉRIAS CONSTITUTIVAS DE UM PRODUTO MISTURADO OU DE UM ARTIGO COMPOSTO, OU A APENAS UM DOS COMPONENTES DE SORTIDOS ACONDICIONADOS PARA VENDA A RETALHO, TAIS POSIÇÕES DEVEM CONSIDERAR-SE, EM RELAÇÃO A ESSES PRODUTOS OU ARTIGOS, COMO IGUALMENTE ESPECÍFICAS, AINDA QUE UMA DELAS APRESENTE UMA DESCRIÇÃO MAIS PRECISA OU COMPLETA DA MERCADORIA.

B) OS PRODUTOS MISTURADOS, AS OBRAS COMPOSTAS DE MATÉRIAS DIFERENTES OU CONSTITUÍDAS PELA REUNIÃO DE ARTIGOS DIFERENTES E AS MERCADORIAS APRESENTADAS EM SORTIDOS ACONDICIONADOS PARA VENDA A RETALHO, CUJA CLASSIFICAÇÃO NÃO SE POSSA EFETUAR PELA APLICAÇÃO DA REGRA 3A), CLASSIFICAM-SE PELA MATÉRIA OU ARTIGO QUE LHE CONFIRA A CARACTERÍSTICA ESSENCIAL, QUANDO FOR POSSÍVEL REALIZAR ESTA DETERMINAÇÃO.

C) NOS CASOS EM QUE AS REGRAS 3 A) E 3 B) NÃO PERMITAM EFETUAR A CLASSIFICAÇÃO, A MERCADORIA CLASSIFICA-SE NA POSIÇÃO SITUADA EM ÚLTIMO LUGAR NA ORDEM NUMÉRICA, DENTRE AS SUSCEPTÍVEIS DE VALIDAMENTE SE TOMAREM EM CONSIDERAÇÃO (BRASIL, RFB, NCM/SH, 2007).

Esta Regra prevê três métodos de classificação das mercadorias: a) Posição mais específica, b) característica essencial, c) Posição colocada em último lugar na ordem numérica (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

O método de classificação previsto pela RGI nº 3 a) é o de que a Posição mais específica deve prevalecer sobre as Posições de alcance mais geral, o que significa dizer que: a) a Posição que designa nominalmente um artigo é mais específica do que a Posição que

compreende uma família de artigos; e b) a Posição que identifica com uma descrição mais precisa e completa, a mercadoria considerada, deve ser considerada como a mais específica.

Entretanto, quando duas ou mais Posições digam respeito cada qual somente a uma parte das matérias constitutivas de um produto misturado ou a um dos produtos de um artigo composto ou de um sortido, essas Posições devem ser consideradas, em relação a esses produtos, como igualmente específicas e, neste caso, a classificação será determinada pela RGI nº 3 b) ou pela RGI nº 3 c) (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

A RGI nº 3 b) visa unicamente: 1) os produtos misturados; 2) as obras compostas por matérias diferentes; 3) as obras constituídas pela reunião de artigos diferentes; e 4) as mercadorias apresentadas em sortidos acondicionados para venda a retalho (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Nas diversas hipóteses, a classificação das mercadorias deve ser feita pela matéria ou artigo que lhes confira a característica essencial, quando for possível realizar esta determinação. O fator que determina a característica essencial varia conforme o tipo de mercadoria. Pode ser determinado pela natureza da matéria constitutiva ou dos componentes, pelo volume, quantidade, peso ou valor ou pela importância de uma das matérias constitutivas, tendo em vista a utilização da mercadoria (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

De acordo com a RGI nº 3 b), nos termos da IN-RFB nº 807 (BRASIL, RFB, 2008), as mercadorias serão consideradas como apresentadas em sortidos acondicionados para venda a retalho quando: a) compostas, pelo menos, de dois artigos diferentes que, à primeira vista, seriam suscetíveis de se incluírem em posições diferentes; b) compostas de produtos ou artigos apresentados em conjunto para a satisfação de uma necessidade específica ou exercício de uma atividade determinada; c) acondicionadas para a venda direta aos consumidores, sem novo acondicionamento.

Com respeito à RGI nº 3 c), as NESH dizem que quando as Regras 3 a) ou 3 b) forem inoperantes, as mercadorias devem ser classificadas na Posição situada em último lugar na ordem numérica, dentre as suscetíveis de validamente se tomarem em consideração (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Regra Geral de Interpretação nº 4

AS MERCADORIAS QUE NÃO POSSAM SER CLASSIFICADAS POR APLICAÇÃO DAS REGRAS ACIMA ENUNCIADAS, CLASSIFICAM-SE NA POSIÇÃO CORRESPONDENTE AOS ARTIGOS MAIS SEMELHANTES (BRASIL, RFB, NCM, 2007).

Esta Regra estabelece que as mercadorias sejam classificadas na Posição correspondente aos artigos mais semelhantes e que somente será utilizada quando as Regras anteriores não permitiram a sua classificação. Ela exige a comparação das mercadorias, podendo a analogia basear-se em vários elementos, tais como a denominação, as características ou a utilização (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Regra Geral de Interpretação nº 5

ALÉM DAS DISPOSIÇÕES PRECEDENTES, AS MERCADORIAS ABAIXO MENCIONADAS ESTÃO SUJEITAS ÀS REGRAS SEGUINTE:

A) OS ESTOJOS PARA APARELHOS FOTOGRÁFICOS, PARA INSTRUMENTOS MUSICAIS, PARA ARMAS, PARA INSTRUMENTOS DE DESENHO, PARA JÓIAS E RECEPTÁCULOS SEMELHANTES, ESPECIALMENTE FABRICADOS PARA CONTEREM UM ARTIGO DETERMINADO OU UM SORTIDO, E SUSCETÍVEIS DE UM USO PROLONGADO, QUANDO APRESENTADOS COM OS ARTIGOS A QUE SE DESTINAM, CLASSIFICAM-SE COM ESTES ÚLTIMOS, DESDE QUE SEJAM DO TIPO NORMALMENTE VENDIDO COM TAIS ARTIGOS. ESTA REGRA, TODAVIA, NÃO DIZ RESPEITO AOS RECEPTÁCULOS QUE CONFIRAM AO CONJUNTO A SUA CARACTERÍSTICA ESSENCIAL.

B) SEM PREJUÍZO DO DISPOSTO NA REGRA 5 A), AS EMBALAGENS CONTENDO MERCADORIAS CLASSIFICAM-SE COM ESTAS ÚLTIMAS QUANDO SEJAM DO TIPO NORMALMENTE UTILIZADO PARA O SEU ACONDICIONAMENTO. TODAVIA, ESTA DISPOSIÇÃO NÃO É OBRIGATÓRIA QUANDO AS EMBALAGENS SEJAM CLARAMENTE

SUSCETÍVEIS DE UTILIZAÇÃO REPETIDA (BRASIL, MDIC, NCM, 2007).

A RGI nº 5 a) é de aplicação exclusiva aos recipientes que, simultaneamente, sejam:

a) especialmente fabricados para receber um determinado artigo ou sortido (preparados de tal forma que o artigo se acomode exatamente no seu lugar, podendo, inclusive, ter a forma do artigo); b) suscetíveis de uso prolongado (com duração de utilização comparável à do conteúdo); c) apresentados com os artigos aos quais se referem, quer estes estejam ou não acondicionados separadamente, para facilitar o transporte (se apresentados isoladamente seguem o seu regime próprio de classificação); d) da mesma espécie dos normalmente vendidos com os mencionados artigos; e) NÃO confirmam ao conjunto a sua característica essencial (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Relativamente à RGI nº 5 b), as NESH (2008) dispõem que ela estabelece a classificação das embalagens do tipo normalmente utilizado para as mercadorias que contêm. Contudo, esta disposição não é obrigatória quando tais embalagens sejam claramente suscetíveis de utilização repetida, como, por exemplo, no caso de certos tambores metálicos ou recipientes de ferro ou de aço para gases comprimidos ou liquefeitos (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Regra Geral de Interpretação nº 6

A CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS NAS SUBPOSIÇÕES DE UMA MESMA POSIÇÃO É DETERMINADA, PARA EFEITOS LEGAIS, PELOS TEXTOS DESSAS SUBPOSIÇÕES E DAS NOTAS DE SUBPOSIÇÕES RESPECTIVAS, ASSIM COMO, *MUTATIS MUTANDIS* ²⁴, PELAS REGRAS PRECEDENTES, ENTENDENDO-SE QUE APENAS SÃO COMPARÁVEIS SUBPOSIÇÕES DO MESMO NÍVEL. PARA OS FINS DA PRESENTE REGRA, AS NOTAS DE SEÇÃO E DE CAPÍTULO SÃO TAMBÉM APLICÁVEIS, SALVO DISPOSIÇÕES EM CONTRÁRIO (BRASIL, MDIC, NCM, 2007)

²⁴ A expressão latina “*mutatis mutandis*” significa “fazendo-se as adaptações necessárias”

No tocante à RGI nº 6, as NESH (2008) explicam que o valor legal da classificação em Subposição (de 1º ou 2º nível), está no texto das Subposições respectivas e nas notas das Subposições correspondentes. Por “Subposição do mesmo nível” entende-se as Subposições de um travessão (nível 1) ou as Subposições de dois travessões (nível 2). As Regras nºs 1 a 5 estabelecem *mutatis mutandis* a classificação ao nível das Subposições dentro de uma mesma Posição; em outras palavras, se o texto das Subposições ou as Notas legais de Subposições, porventura existentes, não definirem o enquadramento nesse nível, o SH permite que se recorra às RGIs anteriores, adaptando as suas diretrizes ao nível de Subposição (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

4.1.4 Notas de Seção, de Capítulo e de Subposição

Grande parte das Seções e dos Capítulos da Nomenclatura do SH está precedida de Notas que, como as RGI, constituem parte integrante da Nomenclatura e têm o mesmo valor legal, sendo denominadas de Notas de Seção e Notas de Capítulo. Há, também, Notas que somente dizem respeito à interpretação dos textos das Subposições e são chamadas de Notas de Subposição. As Notas de Seção, de Capítulo ou de Subposição podem ser conceituais, exemplificativas, limitativas, excludentes ou mistas (DIAS et al, ESAF, 2006).

4.2 A NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL (NCM) E A NOMENCLATURA BRASILEIRA DE MERCADORIAS (NBM)

De acordo com Dias et al (ESAF, 2006), com o advento do Mercosul, foi criada uma nomenclatura própria, baseada no SH, denominada de Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), que serviu de base para a criação da Tarifa Externa Comum (TEC), tarifa aduaneira utilizada pelos países do Mercosul, e da Tabela do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), utilizada no Brasil para cobrança do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

incidente sobre os produtos industrializados importados (estrangeiros) e os produtos nacionais e nacionalizados (vendas internas, na saída dos estabelecimentos).

4.2.1 Estrutura da NCM

A NCM acrescentou, aos 6 dígitos do SH, mais 2, que constituem o Item e o Subitem. Logo, o código NCM possui 8 dígitos. A NCM compreende, ainda, além das 6 RGIs do SH, duas 2 Regras Gerais Complementares (RGC). O desdobramento do código internacional tem o intuito de obter melhor detalhamento das mercadorias, satisfazendo aos interesses de todos os Estados membros do Mercosul (BRASIL, MDIC, NCM, 2007).

A TEC foi implantada no Brasil pelo Decreto nº 1.343, de 1994. A partir de 01.01.2007, entrou em vigor no Brasil a nova versão da NCM, adaptada à IV Emenda do SH, assim como a correspondente TEC, aprovada pela Resolução nº 70, de 2006, do Grupo Mercado Comum (GMC), publicada no Brasil pela Resolução Camex nº 43, de 2006, que também incorporou as modificações da NCM e da TEC decididas no âmbito do Mercosul pelas Resoluções GMC nºs 42 e 68, de 2006 (BRASIL, MDIC, TEC, 2007).

As tarifas constantes da TEC, segundo as diretrizes aprovadas pelo Conselho do Mercado Comum (CMC), podem variar de 0% a 20%, em intervalos de dois (2) pontos percentuais. O CMC delegou ao GMC a competência para a edição de Resoluções referentes às modificações da TEC nesses limites. Por outro lado, há orientação do Grupo do Mercado Comum (GMC) para que qualquer elevação definitiva das tarifas constantes da TEC esteja limitada ao nível da tarifa modal do Capítulo SH correspondente. O Conselho do Mercado Comum (CMC) admite, em casos excepcionais, estudar a adoção de uma tarifa superior a 20%, como foi o caso da Decisão CMC 70/00, que adotou, entre Brasil e Argentina, uma tarifa de 35% para vários códigos do setor automotivo. A partir de 2002, para facilitar a compilação de estatísticas e ajustes nos sistemas de comércio exterior, o GMC decidiu que as alterações da TEC somente serão internalizadas (incorporadas ao acervo jurídico de cada país)

duas vezes por ano: em 1º de janeiro e 1º de julho. Alguns países desenvolvidos limitaram as alterações a uma única vez, no início de cada ano (MDIC, Resoluções Camex nºs 42, 2001; e 43, 2006).

4.2.2 Regras Gerais Complementares da NCM (regionais)

Regra Geral Complementar nº 1 (RGC- 1)

AS REGRAS GERAIS PARA INTERPRETAÇÃO DO SISTEMA HARMONIZADO SE APLICARÃO, MUTATIS MUTANDIS, PARA DETERMINAR DENTRO DE CADA POSIÇÃO OU SUBPOSIÇÃO, O ITEM APLICÁVEL E, DENTRO DESTE ÚLTIMO, O SUBITEM CORRESPONDENTE, ENTENDENDO-SE QUE APENAS SÃO COMPARÁVEIS DESDOBRAMENTOS REGIONAIS (ITENS E SUBITENS) DO MESMO NÍVEL (BRASIL, MDIC, NCM, 2007).

A RGC nº 1 é a regra (regional) concebida para determinar a classificação de uma mercadoria no Item e, dentro deste, no Subitem correspondente. Do mesmo modo que ocorre com a RGI nº 6, aqui também se deve estar seguro de que a mercadoria está precisamente enquadrada em nível de Subposição e, somente então, enquadrá-la em nível de Item e, posteriormente, de Subitem. Os comentários feitos a propósito das RGIs são válidos, guardadas as devidas proporções, para comparar Item com Item ou, quando for o caso, Subitem com Subitem (DIAS et al, ESAF, 2006).

Regra Geral Complementar nº 2 (RGC - 2)

AS EMBALAGENS CONTENDO MERCADORIAS E QUE SEJAM CLARAMENTE SUSCETÍVEIS DE UTILIZAÇÃO REPETIDA, MENCIONADAS NA REGRA 5B), SEGUIRÃO SEU PRÓPRIO REGIME DE CLASSIFICAÇÃO SEMPRE QUE ESTEJAM SUBMETIDAS AOS REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS DE ADMISSÃO TEMPORÁRIA OU DE EXPORTAÇÃO TEMPORÁRIA, CASO CONTRÁRIO, SEGUIRÃO O REGIME DE CLASSIFICAÇÃO DAS MERCADORIAS (BRASIL, MDIC, NCM, 2007).

Esta Regra completa as disposições da RGI nº 5 b), no tocante à classificação das embalagens de utilização repetida, contendo mercadorias, uma vez que aquela deixou a decisão para ser tomada por cada parte contratante do SH, quando previu que “esta disposição não é obrigatória quando as embalagens sejam claramente suscetíveis de utilização repetida”.

Segundo a RGC nº 2, a classificação destas mercadorias e de suas respectivas embalagens dependerá do regime de importação ou de exportação das embalagens (NCM, 2007). No caso de embalagens submetidas aos regimes de Admissão Temporária ou Exportação Temporária, conteúdo e embalagem classificar-se-ão segundo os seus próprios regimes, ou seja, o conteúdo vai para o seu código e a embalagem para o seu. Na hipótese de embalagens contendo mercadorias, cuja importação ou exportação se submeta a quaisquer outros regimes, que não os mencionados no parágrafo anterior, a classificação dar-se-á em função do conteúdo, ou seja, tanto a embalagem quanto o artigo nela acondicionado seguem para o código da mercadoria (NCM, 2007).

4.2.3 Notas Complementares da NCM

Assim como as Notas das Seções, dos Capítulos e das Subposições norteiam a classificação em nível internacional (SH) nas Posições e Subposições de determinado Capítulo ou Seção, as Notas Complementares embasam a classificação no âmbito regional (Mercosul) em Itens ou Subitens (BRASIL, MDIC, NCM, 2007).

4.2.4 A Nomenclatura Brasileira de Mercadorias

A Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) também serviu de base para a reformulação da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), a partir de 1º de janeiro de 1997, por intermédio do Decreto nº 2.092, de 1996 (possui a mesma estrutura da NCM), constituindo, pela aposição das alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), a Tabela de Incidência do Imposto Sobre Produtos Industrializados (TIPI), que passou a vigorar

em abril de 2001, aprovada pelo Decreto nº 3.777, de 2001. A Tabela do IPI em vigor atualmente foi aprovada pelo Decreto nº 6.006, de dezembro de 2006, com vigência a partir de janeiro de 2007. O IPI incide sobre os produtos industrializados importados, nacionais e nacionalizados (BRASIL. Decreto nº 6.006, 2006).

A TIPI possui uma **Regra Geral Complementar** (RGC/TIPI-1) brasileira:

AS REGRAS GERAIS PARA INTERPRETAÇÃO DO SISTEMA HARMONIZADO SE APLICARÃO, *MUTATIS MUTANDIS*, PARA DETERMINAR, NO ÂMBITO DE CADA CÓDIGO, QUANDO FOR O CASO, O “EX” APLICÁVEL, ENTENDENDO-SE QUE APENAS SÃO COMPARÁVEIS “EX” DE UM MESMO CÓDIGO (BRASIL, MDIC, NBM, 2007).

Esta Regra é válida somente para a TIPI, a partir de 1º de abril de 2001, com o advento do Decreto nº 3.777, de 2001, e continua em vigor, nos termos do Decreto nº 6.006/2006, que aprovou a TIPI/2006, vigente a partir de janeiro de 2007. Ela foi criada para determinar a classificação de uma mercadoria nos destaques tarifários, denominados de “Ex”²⁵ da Tabela de Incidência do IPI (BRASIL, MDIC, NBM, TIPI, 2007).

4.3 PUBLICAÇÕES E NORMAS COMPLEMENTARES

De acordo com Dias et al (ESAF, 2006), o SH apóia-se também em publicações complementares, concebidas para facilitar a sua utilização e assegurar a sua interpretação uniforme. São elas: as Notas Explicativas do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias ou, simplesmente, Notas Explicativas ou NESH; o Índice Alfabético do Sistema Harmonizado e das Notas Explicativas; os Pareceres de Classificação Internacionais (*Avis de Classement e Classification Opinions*) e os Ditames do Mercosul (regionais); os Atos Declaratórios Interpretativos, as Soluções de Consulta, as Soluções de Divergência e os Pareceres, em matéria de classificação.

²⁵ Destaques Tarifários (EX) são reduções ou majorações de alíquotas que incidem, durante um período fixado, sobre determinado produto. São previstas por meio de Portaria do Ministro da Fazenda e atendem políticas econômicas do governo.

4.3.1 Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH)

As Notas Explicativas do SH (NESH) compreendem a interpretação oficial do Sistema Harmonizado. Na prática, as NESH dirimem as dúvidas suscitadas pelos textos da Nomenclatura (Regras, Notas, Posições, Subposições), os quais nem sempre podem ser semanticamente exaustivos. A OMA preferiu não lhes atribuir valor jurídico, porque se lhes fosse dado por Convenção esse valor, a sua atualização ficaria sujeita a prazos muito dilatados (necessários para que o conteúdo das NESH fosse assimilado e aprovado pela legislação de cada país). Entre as versões disponíveis, salientam-se as originais (em inglês e francês) - línguas oficiais da OMA (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

A versão utilizada pelo Brasil, produzida por um Grupo Binacional - Brasil e Portugal, aprovada pelo Decreto nº 435, de 1992, com o texto consolidado pela Instrução Normativa SRF nº 157, de 2002, com as alterações das IN-SRF nºs 481, de 2004, e 509 e 542, de 2005, sofreu reformulação em 2007, tendo sido internalizada através da Instrução Normativa RFB nº 807, de 11 de janeiro de 2008 (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Cabe ainda observar que na versão para o Português da designação das mercadorias ao nível de seis dígitos (parte internacional do código), dos originais em inglês e francês, feita em conjunto com Portugal, foi dada ênfase ao texto em francês (DIAS, ESAF, 2006).

4.3.2 Pareceres de Classificação Internacionais e do Mercosul

Os *Avis de Classement* ou *Classification Opinions* são Pareceres aprovados pelo Comitê do Sistema Harmonizado (CSH) e que contêm a interpretação oficial da OMA. Decorrem de consultas ou litígios surgidos entre as Partes Contratantes. Embora não tenham caráter jurídico (que poderia, eventualmente, “ferir” a soberania dos países-membros), são respeitados e utilizados por todos os países que adotam a nomenclatura. Estão disponíveis nos idiomas oficiais da OMA e são internalizados no Brasil através de Instrução Normativa do Secretário da Receita Federal do Brasil (DIAS et al, ESAF, 2006).

Há também, como explica Dias et al (ESAF, 2006), os Pareceres do Mercosul, denominados de Ditames do Mercosul, que trazem a interpretação do Comitê do Mercosul e decidem dúvidas ao nível regional.

4.3.3 Atos e Sistemas Informatizados nacionais sobre classificação²⁶

As Superintendências Regionais da RFB emitem Soluções de Consulta (SC) para decidir as dúvidas no tocante à classificação de mercadorias; os conflitos surgidos entre duas SC são dirimidos através de Soluções de Divergência (SD) prolatadas pela Coordenação de Administração Aduaneira (BRASIL, RFB, IN-RFB nº740, 2007). As orientações de alcance geral, em matéria de classificação, são emitidas na forma de Atos Declaratórios Interpretativos (ADI).

O Sistema Informatizado que auxilia na classificação de mercadorias, de uso interno (intranet) da RFB, é o Sistema Decisões Web, que apresenta o teor integral de todas as Decisões prolatadas pelos órgãos competentes da Receita, em processos administrativos fiscais (tributários, de consulta etc.), além de apresentar os Acórdãos prolatados pelos Conselhos de Contribuintes (2ª instância administrativa da RFB). É importante ressaltar que os contribuintes têm acesso, através do sítio na internet da RFB, às ementas das Decisões e Acórdãos prolatados pela RFB (BRASIL, RFB, 2008).

²⁶ BRASIL, Lei nº 9.430, 1996; Decreto nº 70.235, 1972; Instrução Normativa SRF nº 740, 2007; e Portaria SRF nº 01, 2001.

5 ESTUDO DE CASOS E ANÁLISE DE DADOS

Este Capítulo analisa os conflitos ocorridos na exportação de três produtos brasileiros, a partir de sua classificação na NCM/SH, 2002, tendo sido escolhidos aqueles, cujo conflito se deu ao nível internacional da classificação no SH, uma vez que, até esse desdobramento, o código e a especificação da mercadoria são idênticos em todos os países signatários do Acordo Internacional do SH.

A primeira parte do Capítulo trata do conflito ocorrido na classificação da cachaça, em especial no que toca às suas exportações para os EUA, por conta do seu enquadramento na mesma Subposição onde se classifica o rum, uma vez que o código internacional onde estão as duas bebidas, desdobrado até Subposição de 1º nível (5º dígito), não foi objeto de quaisquer desdobramentos por parte do Mercosul, e investiga se o conflito teve motivações protecionistas, valendo-se do SH, e se houve reflexos nas exportações do produto.

A segunda parte discorre sobre o conflito ocorrido em 2004, na classificação da sandália de dedo, de borracha, em suas exportações para a Argentina, e que foi objeto de processo de consulta na RFB, cuja Decisão resultou na detecção de incorreção na versão para o português do texto da Subposição onde se enquadrava o calçado brasileiro, na então vigente NCM/SH, 2002. O caso foi levado à discussão em reunião do Comitê do SH, na OMA, em Bruxelas, e foi objeto de correção quando da edição da NCM/SH, 2007. O Capítulo investiga se houve, por parte do país importador ou do país exportador, algum tipo de barreira técnica ou se a incorreção foi uma mera questão de semântica, sem interferências econômico-financeiras.

Na última parte, o Capítulo estuda o litígio, iniciado em 2002, na OMC e, objeto de consulta técnica à OMA, envolvendo o Brasil e a UE, e que versou sobre a exportação brasileira de cortes de frango, salgados e congelados, prejudicada pela alteração do código de

classificação do produto, na Nomenclatura SH da Comunidade Européia (NCE/SH), por decisão unilateral desse bloco econômico. A mudança envolvia a parte internacional do código SH (até o 6º dígito) e, dentro do código internacional, a alteração dizia respeito à Posição, ou seja, aos 4 primeiros dígitos. Investiga, ainda, se as medidas tomadas contra o produto brasileiro caracterizaram-se como uma barreira técnica à sua exportação.

5.1 A CACHAÇA

5.1.1 O Contexto histórico e econômico da cachaça e do rum

Para falar na cachaça é preciso falar na cana-de-açúcar e voltar à época em que o país apenas começava a existir, no final do século XV e início do século XVI. Segundo Trindade (2006), nesse período, “os nobres europeus passaram a conhecer o açúcar e a desejá-lo em suas mesas, por mais caro que fosse (ele era tão precioso quanto o ouro). Por ser um produto de alto valor, banqueiros e mercadores eram impulsionados a buscá-lo onde ele estivesse e a produzi-lo onde pudessem”. E é nesse cenário, de alta valorização do açúcar no continente europeu, que tem início a história da cana-de-açúcar no Brasil.

Trindade (2006) discorre sobre algumas das hipóteses a respeito da chegada das primeiras mudas de cana-de-açúcar ao Brasil, ressaltando, contudo, que a cultura da cana não era significativa antes de Martim Afonso de Sousa: a) teriam sido trazidas por Martim Afonso de Souza, que, em dezembro de 1530, partiu de Portugal com a missão de expulsar os franceses, descobrir terras, explorar o Rio da Prata e criar núcleos de povoamento, e que assim que aqui chegou, construiu o seu engenho para produção de açúcar; b) teriam sido trazidas pouco tempo depois do descobrimento, pois os portugueses, com o tino que tinham para o comércio e o lucro, não tardariam trinta anos para descobrir o quanto essa cultura se adaptava bem ao clima brasileiro, como demonstram três fatos históricos: 1) Francisco Adolfo de Varnhagen, o Visconde de Porto Seguro, fala de um carregamento de açúcar, de origem brasileira, chegando a

Lisboa em 1526, vindo das terras de Pernambuco e de Itamaracá; 2) o rei de Portugal, D.Manuel, em 1516, mandava que se procurasse uma pessoa “prática e capaz de dar princípio a um engenho de açúcar no Brasil”, garantindo a quem quisesse assumir a tarefa: “todo o cobre e ferro e mais coisas necessárias” para a instalação da agroindústria nas terras do país recém descoberto; 3) teriam chegado as mudas ao Brasil em 1502, embarcadas na bagagem de Gonçalo Coelho²⁷, que as teria trazido da Ilha da Madeira.

Sobre a origem da palavra cachaça, Cascudo (2005) relata que nos engenhos de cana, a borra do melaço fermentada, sobra da produção do açúcar, conhecida como "vinho de cana", era dada aos escravos e aos animais, conforme relato dos jesuítas, que a denominavam de "ágoa ardente". Afirma que o resíduo é chamado até hoje pelos espanhóis de "cachaza", que na Espanha designava o vinho da borra de uvas. A palavra cachaça teria origem espanhola, segundo esse autor.

Segundo Cascudo (2005), no Brasil, o primeiro registro da palavra cachaça refere-se à espuma depositada nos cochos e destinada aos animais e surgiu em uma conversa entre o médico batavo (holandês), Guilherme Piso, e o naturalista alemão, Jorge Marcgrave, entre os anos de 1638 e 1644, no governo de Mauricio de Nassau, no Brasil holandês, no atual Estado de Pernambuco, quando discutiam o processo de produção do açúcar, referindo-se à espuma que era destinada aos burros. Guilherme de Piso (apud Cascudo, 2005) faz referência a essa espuma, chamada pelos portugueses de “cagassa”, mas o fato é que a palavra praticamente não foi usada em Portugal.

No início, a pinga (a denominação pinga vinha do sul/sudeste, e o nome aguardente era mais utilizado no nordeste) era usada para amaciar a carne do cachaço (porco). Morais Silva, dono de engenho e autor do primeiro grande dicionário de português, de 1813 (apud Cascudo, 2005), relata que: “[...] quando se fervia a mistura aparecia um pescoço ou cachaço

²⁷ Coelho foi um navegador e cosmógrafo português que, em 1501, por ordem de D.Manuel, partiu, no comando de seis navios, rumo às Índias, e no caminho fez escalas na América com o objetivo de mapear a costa e observar os costumes dos povos indígenas (TRINDADE, 2006).

no tacho e que a palavra cachaça viria da primeira fervura da cana que se alteia e toma a forma de um cachaço”.

Os Alquimistas atribuíam propriedades místico-medicinais às águas ardentes (Eua de Vie) e as receitavam como elixir da longevidade. Da Europa, a aguardente foi para o Oriente Médio, pela força da expansão do Império Romano. Os árabes foram os responsáveis pela invenção dos primeiros equipamentos para a destilação. Eles não usavam a palavra “Al kuhu” e sim “Al raga”, originando o nome da mais popular aguardente da Península Sul da Ásia, “Arak” (uma aguardente misturada com licores de anis e degustada com água). Na Itália, o destilado de uva chama-se “Grappa”. Em terras Germânicas, a partir da cereja, destila-se o “Kirsch”. Na Escócia destila-se o “Uísque”, da cevada, e na Rússia destila-se a “Vodka”, do centeio. Na China e no Japão, o “Sakê”, da destilação do arroz. Em Portugal, a partir do bagaço de uva, destila-se a “Bagaceira” (CASCUDO, 2005).

Os primeiros e mais produtivos engenhos estabelecidos em terras brasileiras surgem em 1532, sendo o mais famoso deles situado na Capitania de São Vicente, no litoral paulista, entre 1532 e 1548. Os Senhores de Engenho passam a servir o tal caldo, “Cagaça”, para os escravos. Daí é um pulo para destilar a “Cagaça”, nascendo a “Cachaça” (CASCUDO, 2005).

Em 1584, Gabriel Soares (apud Cascudo, 2005) faz o relato de que já existiam, na Capitania de São Vicente, oito casas de “cozer mel” como eram chamados os engenhos que produziam a cachaça, bem antes dos ingleses iniciarem a produção de rum no Caribe, em um processo assemelhado.

Um capítulo importante na história da bebida brasileira é o que trata do seu papel a partir da segunda metade do século XVI, no tráfico de escravos provenientes da África. Segundo Trindade (2006), em um momento em que o açúcar caía de preço, em virtude da diminuição do consumo na Europa e da concorrência do produto proveniente das Antilhas, a cachaça transformou-se em mercadoria de escambo. Na África Central, ela passou a funcionar

como dinheiro para a compra de escravos, esquema duplamente vantajoso, porque alimentava o tráfico e, ao mesmo tempo, resolvia o problema dos navios negreiros que até então iam vazios para o continente africano.

Até a chegada dos colonizadores europeus, os africanos só consumiam bebidas fermentadas, dentre as quais uma conhecida como “malafo”, espécie de vinho obtido de diversas palmeiras. Na fase da colonização, essas palmeiras tornaram-se raras, não só pela exploração predatória, como também pela ação dos portugueses, que, ao atacar as aldeias, derrubavam-nas. Com isso, os vinhos e as aguardentes européias passaram a ser consumidos pelos africanos, disputando espaço, principalmente, as bebidas portuguesas e as espanholas, com vantagem para as últimas. Os portugueses lutavam contra essa concorrência em suas colônias, como no caso de Angola. Então, por volta de 1600, a cachaça brasileira também entrava na briga. De início, como o comércio causava prejuízos para o Tesouro Real, pois os nativos deixavam de consumir a bagaceira portuguesa, Portugal tentou combater a venda da “jeribita”, como era então chamada a cachaça. Um exemplo disso é que em 1650, a sua fabricação era permitida em Pernambuco, mas proibida no Rio de Janeiro (TRINDADE, 2006).

Contudo, na visão da metrópole, havia pelo menos um mérito na difusão da cachaça na África: a expulsão dos destilados espanhóis. Os portugueses concluíram, então, que era melhor ganhar com as taxas da cachaça legalizada; dessa maneira, em 1695, as exportações da bebida passaram a ser permitidas, com uma taxa de 1.600 escudos por pipa, tanto na saída do Brasil como na chegada a Angola. As relações comerciais entre Brasil e África durariam até o final do século XVII e início do XVIII, quando começou o ciclo da mineração nas terras brasileiras (TRINDADE, 2006).

Cascudo (2005) explica que as taxas cobradas pela Coroa Portuguesa ajudaram a reconstruir Lisboa, abalada por um terremoto em 1756, mas que, por outro lado, essas altas taxas foram uma das causas de revoltas no Brasil. Na Conjuração Mineira, por exemplo, a cachaça

passou a ser um dos seus símbolos: os inconfidentes valorizavam o produto nacional e incentivavam o seu consumo.

E qual teria sido a primeira cachaça industrializada do Brasil? Segundo reportagem publicada no Jornal do Comércio de Pernambuco (apud Trindade, 2006, p.34):

A Monjopina foi a primeira cachaça a ser industrializada, no ano de 1756, no engenho Monjope, de quem herdou o nome. Se a Monjopina é hoje importante a ponto de ocupar lugar de honra na história da cachaça, o engenho que lhe deu origem, em sua época, não ficava atrás. Durante três séculos ele foi decisivo para a economia do Estado e também, por intermédio de seus donos, para a política. Não é à toa que, de passagem pela região, o imperador Dom Pedro II ali se hospedou.

A cachaça, sendo relativamente barata, conquistou o Brasil. Em quatro séculos de história ganhou diversos nomes. O dicionário Houaiss registra mais de quinhentos sinônimos para a cachaça, do “Abre”, o primeiro copo, a dose inicial, a abrideira, à “Saideira”, o derradeiro gole (CASCUDO, 2005).

Trindade (2006) assim resume a destilação da bebida: no alambique, quando a temperatura chega a 78 graus, o álcool etílico ferve e se separa da água. O objetivo é liberar a mistura das substâncias tóxicas, como o metanol, e obter álcool aromatizado. O segredo de uma destilação perfeita consiste em descartar o início e o fim da destilação, chamadas, respectivamente, de cachaça de cabeça e cachaça de rabo, obtendo o meio, que é a cachaça do coração. Esta, com seus diversos compostos, como óleos fúseis, é que é a cachaça de boa qualidade, transparente, com um teor alcoólico acima de 40%.

As etapas da fabricação da cachaça artesanal, descritas por Cascudo (2005), são: 1) a cana-de-açúcar é moída em um equipamento similar àqueles de caldo de cana, vistos nas feiras livres; 2) a garapa é levada ao cocho de fermentação, onde passa uma noite fermentando, sem a adição de produtos químicos; 3) a garapa fermentada chega ao alambique, onde é fervida por seis horas, vaporizando; 4) o vapor escoa pelo capelo (parte superior do alambique) até uma

serpentina; 5) na serpentina, o vapor volta à forma líquida, já na forma de pinga, saindo em uma bica, direto para o barril, onde fica até alcançar o teor alcoólico de 20 graus; 6) descartam-se os primeiros e últimos 10% da destilação e a cachaça já esta pronta para ser servida e comercializada.

“Os resíduos são usualmente aproveitados como ração animal, caso da ponta ou olho da cana e da borra, como fornecedor de calor, caso do bagaço, ou como fertilizante, caso das cinzas da fornalha e da vinhaça [...]” (COSTA; SAMPAIO; LIMA, 2003).

A produção da cachaça artesanal, segundo Lima (2006), está difundida por vários pólos produtores no Nordeste. A pequena produção enfrenta dificuldades, impossibilitada de atender aos requisitos necessários para formar um cluster: capacidade empresarial; fatores culturais e políticos a favor de valores regionais; mão-de-obra capacitada; participação ativa e inovadora do Estado; e cooperação e associação. A produção artesanal da bebida apresenta diferenciações marcantes, relativamente ao tamanho de empresas, aos arranjos produtivos e ao estágio de desenvolvimento de diferentes regiões produtoras. As empresas processadoras, por exemplo, defrontam-se com uma situação bem mais favorável, que lhes dá vantagens pecuniárias e perspectivas voltadas para a exportação do produto, o que, de alguma forma, beneficiará os seus fornecedores; os arranjos em torno das grandes processadoras tenderão a se consolidar a nível local como fator de desenvolvimento, superados os gargalos existentes.

O Rum, por sua vez, originalmente produzido em Cuba, no século XVI, era feito de canas frescas trituradas ou do seu melaço e começou a ser apreciado no século XVII. A bebida é produzida principalmente nas ilhas do Caribe e a grande quantidade de países produtores refletiu-se na sua gama de variedades. As principais são: o Rum produzido na Indonésia, e levado para a Holanda e a Suécia para ser engarrafado e utilizado na fabricação do ponche; o rum produzido na Guiana, um dos mais encorpados; o rum cubano, leve, com teor alcoólico de 40° GL e coloração transparente ou dourada; o rum da Jamaica, o mais forte

de todos, com teor alcoólico de quase 75° GL, geralmente exportado para a Inglaterra, onde é envelhecido em tonéis de carvalho por muitos anos; o rum da Martinica, encorpado, feito do suco da cana (no lugar do melaço); o de Barbados, de excelente qualidade, leve e com sabor acentuado; e o de Porto Rico, que figura entre os mais famosos tipos de rum, leve e de qualidade. A marca mais famosa é a Bacardi, exportada para todo o mundo (GJELTEN, 2008).

Segundo Gjeltén (2008), o rum Bacardi nasceu em meados do século XIX, quando o catalão Facundo Bacardi Massó, de Barcelona, radicado em Cuba, criou uma fórmula secreta de um rum mais suave. Em fevereiro de 1862 ele fundou a *Rum Bacardi y Compañia*. O negócio foi continuado por seus filhos. Em 1910, a bebida foi engarrafada pela primeira vez fora de Cuba, em Barcelona, o que deu início a sua expansão internacional. A empresa foi expandida para Espanha e EUA; uma nova destilaria foi construída em Havana. Nos anos 30, a empresa internacionalizou a sua produção, fundando, em 1931, uma fábrica no México e, em 1936, uma em Porto Rico.

Em 1959, Fidel Castro assumiu o controle da ilha e confiscou os ativos da Bacardi. A família exilou-se nos EUA. Fidel Castro tentou vender o rum, achando que havia se apoderado da marca, mas a empresa ganhou todos os litígios sobre a questão (GJELTEN, 2008).

Novas instalações foram construídas nas Bahamas, Canadá, EUA e Espanha. Em 1993, o rum Bacardi foi a bebida mais vendida do mundo, com a marca de 200 milhões de caixas produzidas. Na década de 90, diversificou a sua gama de produtos, lançando diversas versões de rum misturadas aos mais infindáveis sabores de frutas, além de, em 1993, adquirir a tradicional Martini, empresa italiana, fabricante do legítimo Martini (GJELTEN, 2008).

5.1.2 Cachaça não é rum

A cachaça, primeira bebida tipicamente brasileira, apreciada e encontrada em vários cantos do mundo, alcança hoje quase o mesmo status do samba e do futebol no exterior. Apesar disso, ainda se defronta com resistências legais que dificultam que o destilado faça frente aos outros concorrentes.

Artigo da Embaixada do Brasil em Washington, D.C. (BRASIL, MRE, FUNCEX, 2007) relata o entrave técnico às exportações da cachaça, relacionado à sua classificação como rum nos EUA, e as gestões realizadas, desde 2001, junto ao *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau* (TTB), ligado ao Departamento do Tesouro americano, para tratar do assunto: “[...] em 2000, os Estados Unidos passaram a classificar a cachaça como rum²⁸, o que submeteu os produtores brasileiros ao pagamento de um direito específico de 0,19 centavos por litro [...]. Adicionalmente, passaram a exigir que constasse no rótulo do produto a expressão rum brasileiro”. O TTB alegava que inexistia, no *Code of Federal Regulations* (CFR) dos EUA, uma classe de bebida denominada cachaça, com as características do produto, como ocorre com a tequila.

Enquanto o assunto não se decidia, uma das estratégias utilizadas para driblar o TTB e não estampar o nome da bebida caribenha no rótulo da cachaça foi adicionar alguma substância (uma essência, por exemplo) à cachaça, para que a bebida brasileira não se caracterizasse como rum, com a justificativa, embora a prática não fosse ilegal, de diversificação do produto (BRASIL, MRE, FUNCEX, 2007).

Ao adicionar alguma substância à cachaça (frutas, essências, raízes etc), a bebida tem a sua classificação alterada, deslocando-se da Subposição NCM/SH 2208.40.00 “Rum e outras aguardentes de cana” (designação constante da NCM/SH anterior) para a Subposição residual 2208.90.00 “Outros” (que significa outras bebidas alcoólicas do grupo das abrangidas

²⁸ Segundo esse artigo, até essa data, a cachaça era importada como uma “especialidade de bebida destilada, derivada da cana-de-açúcar”.

pela Posição 2208), fugindo, conseqüentemente, da companhia do rum e das outras aguardentes de cana, e da tributação que lhes é imposta pela Tarifa dos EUA (DIAS, 2000).

O conflito na classificação da bebida brasileira é confirmado, ainda, pelo documento NC0772E1, da OMA (2003), que relata que, em reunião do Comitê do Sistema Harmonizado (CSH), realizada em setembro de 2003, foi apreciada a questão levantada por diversos países (Barbados, República Dominicana, Guiana, Jamaica e Sta. Lucia), que requereram ao CSH que esclarecesse se a cachaça brasileira deveria classificar-se na Subposição SH 2208.40, “rum e tafiá” (texto então vigente), ou em “outras bebidas alcoólicas”, na Subposição 2208.90, pedindo, inclusive, que as NESH fossem alteradas para especificar melhor a questão.

Constam desse Relatório as informações obtidas pelo Comitê a respeito da aguardente de cana brasileira (composição, produção e diferenças relativamente ao rum): “[...] *Brazilian liquor made from distilled sugar cane juice [...] Cachaça is sometimes known as caxaca, caxa ou chacha [...] the process is similar to rum distillation, but rather than utilizing molasses (the unrefined treacly-like syrup from sugar cane), cachaça is directly distilled from the fermented juice of the cane [...]*” (OMA, NC0772E1, 2003).

A Secretaria do CSH concluiu o seu Relatório e passou a questão ao Comitê para a sua apreciação, assim resumindo-a: a) a cachaça era obtida por processo similar ao da destilação do rum, enquanto o rum era destilado do melaço, a cachaça era obtida diretamente do suco não refinado da cana-de-açúcar; b) a Subposição 2208.40 do SH referia-se a “rum e tafiá”, sendo “tafiá” considerada uma “variedade de rum²⁹”; c) as Notas Explicativas do SH (NESH), referentes à Posição 2208, diziam que estavam abrangidas por ela: “as bebidas espirituosas obtidas pela destilação, após a fermentação, do melaço ou do suco de cana-de-açúcar (rum e tafiá), e as bebidas espirituosas oriundas da destilação dos melaços da beterraba sacarina; e d) a Posição 2208 abrangia a cachaça, como explicavam as NESH, entretanto,

²⁹ A ata da reunião cita o *Webster's Unabridged Dictionary* como fonte dessa definição de “Tafiá” (item 5 desse documento)

como o texto não se referia especificamente à Subposição 2208.40, deixava dúvidas sobre a classificação da bebida brasileira nessa Subposição, ainda que a cachaça, como tafiá, pudesse ser descrita como uma variedade de rum.

O Comitê do SH decidiu, com base no Relatório da Secretaria, em Sessão realizada na mesma data, que: “a bebida espirituosa obtida da destilação do suco fermentado da cana-de-açúcar, denominada de cachaça, enquadrava-se na Subposição SH 2208.40”, nos termos do item 3 - *Technical Questions (Article 8 procedure)*, subitem 3.1 - *Classification Decisions*, 3.1.8: *Spirits obtained by distilling fermented sugar-cane juice by the name of “cachaça” in subheading 2208.40*³⁰ (DS269, 2003, OMA, 2008).

A solução dada pela OMA foi, portanto, no sentido de que o enquadramento da cachaça brasileira, sendo ela uma aguardente de cana (como as dos demais países que formularam a questão), se desse na Subposição 2208.40 do SH, que abrangia as aguardentes de cana-de-açúcar, ainda que o texto desse desdobramento não se referisse nominalmente à cachaça; e não na Subposição 2208.90, na qual o Brasil já vinha classificando a bebida, possivelmente para escapar à tributação a ela imposta pelos EUA (os EUA são o terceiro maior importador da bebida brasileira), razão da consulta formulada à OMA pelos países citados, também produtores de aguardentes de cana, que se sentiram prejudicados.

Para contornar essa barreira, o *Brazilian Program for the Development of Cachaça*, Programa Brasileiro para o Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC), sob os auspícios do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), propôs uma mudança na regulamentação da padronização, produção e comercialização de bebidas alcoólicas no Brasil, reconhecendo a cachaça e a caipirinha como tipicamente brasileiras³¹, o que se constituiu em um importante passo para a consolidação da cachaça no exterior (BRASIL, MAPA, 2003).

³¹ Até então o Decreto nº 2.314, de 1997, tratava da padronização da “Aguardente de cana, Cachaça e Caninha”, tendo sido substituído pelo Decreto nº 4.851, de 2003, que passou, então, a diferenciar a cachaça

Em janeiro de 2007, entrou em vigor uma mudança capaz de dar o empurrão necessário para que o TTB modificasse a forma de tratar a cachaça nos EUA. A Organização Mundial das Alfândegas (OMA) adotou uma nova designação para a cachaça: “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”³².

5.1.3 Decreto faz distinção entre cachaça e rum

O Decreto nº 2.314, de 1997, na Seção II, em seus artigos 90 e 91, definia a aguardente, antes das modificações nele introduzidas, como: “a bebida com graduação alcoólica de trinta e oito a cinquenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida do rebaixamento do teor alcoólico do destilado alcoólico simples, ou pela destilação do mosto fermentado”, e a aguardente de cana, caninha ou cachaça como: “a bebida com graduação alcoólica de trinta e oito a cinquenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida do destilado alcoólico simples de cana-de-açúcar, ou ainda, pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro”.

Em seus parágrafos, o artigo 91 desse mesmo diploma legal, assim tratava o adoçamento da bebida, o seu envelhecimento e o seu coeficiente de congêneres, respectivamente:

[...] a bebida com açúcares em quantidade superior a seis e inferior a trinta gramas por litro denomina-se aguardente de cana adoçada, caninha adoçada ou cachaça adoçada; aguardente de cana envelhecida, caninha envelhecida ou cachaça envelhecida é a bebida que contem no mínimo cinquenta por cento de aguardente de cana envelhecida, por um período não inferior a um

das demais aguardentes de cana, padronizando-a como bebida brasileira, com características exclusivas (objeto do Subcapítulo 5.1.3).

³² A questão será tratada no Subcapítulo 5.1.4.

ano, podendo ser adicionada de caramelo para a correção da cor e, finalmente, no que toca ao coeficiente de congêneres, que ele não pode ser inferior a duzentos miligramas por cem mililitros de álcool anidro.

O Decreto nº 4.072, de 2002, fez importantes alterações no Decreto nº 2.314, de 1997, todavia, como a norma modificadora apresentava várias imperfeições, foi revogada pelo Decreto nº 4.851, de 2003, que redefiniu as características de algumas bebidas, dentre elas as das Aguardentes de Cana e as do Rum, aperfeiçoando os conceitos de “Caipirinha” e de “Cachaça” (da norma revogada). Destacam-se, a seguir, alguns dos conceitos e características constantes do Decreto nº 2.314, de 1997, com as alterações incorporadas pelo Decreto nº 4.851, de 2003:

- Aguardente tem a denominação da matéria-prima de sua origem.
- Aguardente de cana é a bebida com graduação alcoólica de trinta e oito a cinquenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida de destilado alcoólico simples de cana-de-açúcar ou pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro. Se ela contiver açúcares em quantidade superior a seis e inferior a trinta gramas por litro será denominada de aguardente de cana adoçada.
- Aguardente de cana envelhecida é a bebida que contiver no mínimo cinquenta por cento de aguardente de cana envelhecida, por um período não inferior a um ano, podendo ser adicionada de caramelo para a correção da cor.
- O coeficiente de congêneres da aguardente de cana não poderá ser inferior a duzentos miligramas por cem mililitros de álcool anidro.
- Cachaça é a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de trinta e oito a quarenta e oito por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar com características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas

por litro, expressos em sacarose. A composição da cachaça adoçada permaneceu a mesma: contendo açúcares em quantidade superior a seis e inferior a trinta gramas por litro.

- Cachaça envelhecida é a bebida que contiver no mínimo cinquenta por cento de aguardente de cana envelhecida, por um período não inferior a um ano, podendo ser adicionada de caramelo para a correção da cor. O coeficiente de congêneres fixado para a cachaça é o mesmo fixado para a aguardente de cana.
- Caipirinha é a bebida típica brasileira, com graduação alcoólica de quinze a trinta e seis por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida exclusivamente com Cachaça, acrescida de limão e açúcar. O limão poderá ser adicionado a ela na forma desidratada.
- O coeficiente de congêneres (componentes voláteis não-álcool ou substâncias voláteis não-álcool ou componentes secundários não-álcool ou impurezas voláteis não-álcool) é definido pelo artigo 85, parágrafo único, do Decreto nº 2.314, de 1997, como a soma de acidez volátil, expressa em ácido acético, aldeídos, expresso em acetaldeído, ésteres, expresso em acetato de etila, álcoois superiores, expressos pelo somatório dos mesmos, e furfural, todos expressos em miligramas por cem mililitros de álcool anidro.

As alterações mencionadas são mostradas no **Quadro 1**, a seguir, ao lado do texto original. Este estudo comparativo é importante para ratificar que a padronização da cachaça constante do artigo 91 do Decreto nº 2.314, de 1997, que tratava da “aguardente de cana, caninha ou cachaça”, somente se aplica, nos termos das alterações introduzidas nesse artigo e no seguinte pelo Decreto nº 4.851, de 2003, à “aguardente de cana”, passando a “cachaça” a ter padronização própria (artigo 92); e a segunda, porque a partir da padronização da cachaça é que se tentará entender porque a sua designação no SH tanto preocupou e ainda preocupa os produtores e exportadores brasileiros, na maratona técnica para diferenciá-la do rum, e fazer a correlação entre a designação do SH e a classificação do TTB.

QUADRO 1 - PADRONIZAÇÃO DA CACHAÇA - ALTERAÇÕES

DECRETO nº 2.314, DE 1997	DECRETO nº 4.851, DE 2003 ³³
Artigo 91 <u>Aguardente de cana, caninha ou cachaça</u> é a bebida com graduação alcoólica de <u>trinta e oito a cinquenta e quatro</u> por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida do destilado alcoólico simples de cana-de-açúcar, ou ainda, pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro.	Artigo 91 <u>Aguardente de cana</u> é a bebida com graduação alcoólica de <u>trinta e oito a cinquenta e quatro</u> por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida de destilado alcoólico simples de cana-de-açúcar ou pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro.
Artigo 92. <u>Aguardente de melão</u> é a bebida com graduação alcoólica de <u>trinta e oito a cinquenta e quatro</u> por cento em volume, a vinte graus Celsius, <u>obtida do destilado alcoólico simples de melão</u> ou, ainda, pela destilação do mosto fermentado de melão, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro.	Artigo 92 <u>Cachaça</u> é a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica <u>de trinta e oito a quarenta e oito</u> por cento em volume, a vinte graus Celsius, <u>obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar</u>, com características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro, expressos em sacarose.

Fonte: elaboração própria, a partir dos Decretos nºs 2.314 (1997) e 4.851 (2003).

O Decreto nº 2.314, de 1997, Seção III, artigo 93 e parágrafos, antes das alterações sofridas, que serão vistas a seguir, definia e padronizava o rum, rum ou ron como a bebida com graduação alcoólica de trinta e cinco a cinquenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida de destilados alcoólicos simples, ou da destilação de mostos fermentados de caldo de cana-de-açúcar, melão ou suas misturas, conservando os princípios

³³ No Decreto nº 4.851, de 2003, a aguardente de melão foi tratada no parágrafo 2º do art. 90.

aromáticos responsáveis por seus caracteres organolépticos³⁴ específicos, envelhecidos total ou parcialmente, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro e, ainda, ter a adição de caramelo para a correção da cor, bem como de carvão ativado para a descoloração.

O coeficiente de congêneres determinado estava entre quarenta e quinhentos miligramas por cem mililitros em álcool anidro.

O rum denominava-se, segundo a legislação que o padronizava (antes das modificações nela introduzidas):

- Rum leve (light Rum), quando o coeficiente de congêneres da bebida for inferior a duzentos miligramas por cem mililitros em álcool anidro (mantida);
- Rum pesado (heavy Rum), quando o coeficiente de congêneres da bebida for de duzentos a quinhentos miligramas por cem mililitros em álcool anidro (alterada); e
- Rum envelhecido (Rum velho), que se caracteriza como a bebida que tenha sido envelhecida, em sua totalidade, por um período mínimo de dois anos (mantida).

O Decreto nº 4.851, de 2003, que revogou o Decreto nº 4.072, de 2002, fez alterações no artigo 93 e parágrafos do Decreto nº 2.314, de 1997, e assim padronizou o rum: “Rum, rhum ou ron é a bebida com a graduação alcoólica de trinta e cinco a cinquenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida do destilado alcoólico simples de melaço, ou da mistura dos destilados de caldo de cana-de-açúcar e de melaço, envelhecidos total ou parcialmente em recipiente de carvalho ou madeira equivalente, conservando suas características sensoriais peculiares”. Quanto às suas denominações, manteve-as, com exceção da denominação do rum pesado, à qual acrescentou: “obtido exclusivamente do melaço”, assim ficando a sua descrição:

- Rum pesado (heavy Rum), quando o coeficiente de congêneres da bebida for de duzentos a quinhentos miligramas por cem mililitros em álcool anidro, obtido exclusivamente do melaço.

³⁴ Propriedades de uma substância (Decreto nº 4.851, 2003).

No **Quadro 2** é comparado o texto original do caput do artigo 93 do Decreto nº 2.314, de 1997, com o texto alterado pelo Decreto nº 4.851, de 2003 (sobre o rum), e no Quadro 3 são mostradas as alterações incorporadas à cachaça e ao rum pelas normas citadas.

QUADRO 2 - PADRONIZAÇÃO DO RUM - ALTERAÇÕES

DECRETO Nº 2.314, DE 1997	DECRETO Nº 4.851, DE 2003
Artigo 93 Rum, rhum ou ron é a bebida com graduação alcoólica de trinta e cinco a cinquenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, <u>obtida de destilados alcoólicos simples</u>, ou <u>da destilação de mostos fermentados de caldo de cana-de-açúcar, melão ou suas misturas</u>, conservando os princípios aromáticos responsáveis por seus caracteres organolépticos específicos, envelhecidos total ou parcialmente.	Artigo 93 Rum, rhum ou ron é a bebida com graduação alcoólica de trinta e cinco a cinquenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, <u>obtida do destilado alcoólico simples de melão</u>, ou <u>da mistura dos destilados de caldo de cana-de-açúcar e de melão</u>, envelhecidos, total ou parcialmente, em recipientes de carvalho ou madeira equivalente, conservando as suas características sensoriais peculiares.

Fonte: elaboração própria, com base nos Decretos nºs 2.314 (1997) e 4.851 (2003).

QUADRO 3 - COMPARAÇÃO ENTRE A PADRONIZAÇÃO DA CACHAÇA E A DO RUM

CACHAÇA	RUM
<u>Cachaça</u> é a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de <u>trinta e oito a quarenta e oito por cento</u> em volume, a vinte graus Celsius, <u>obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar</u> , com características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro, expressos <u>em sacarose</u> .	<u>Rum</u> é a bebida com a graduação alcoólica de <u>trinta e cinco a cinquenta e quatro por cento</u> em volume, a vinte graus Celsius, <u>obtida do destilado alcoólico simples de melaço</u> , ou da mistura dos destilados de <u>caldo de cana-de-açúcar e de melaço</u> , envelhecidos, total ou parcialmente, em recipiente de carvalho ou madeira equivalente, conservando as suas características sensoriais peculiares.

Fonte: elaboração própria, com base nos Decretos nºs 2.314 (1997) e 4.851 (2003).

O registro das bebidas no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), na Delegacia Federal de Agricultura do Estado que jurisdiciona a empresa produtora das mesmas, segue o seguinte trâmite: recolhimento de amostra da bebida pelos técnicos da Delegacia; exame organoléptico no lote de litros colhido para verificar se o produto cumpre os requisitos de padronização especificados nas normas (graduação alcoólica, origem e coeficiente de congêneres, dentre outros itens); registro e emissão do competente Certificado, com validade pelo prazo de 10 anos (renovável).

5.1.4 A Classificação fiscal da cachaça e do rum

Na Resolução Camex nº 42, de 26 de dezembro de 2001, que vigorou de 1º de janeiro de 2002 até 31 de dezembro de 2006 (revogada pela Resolução Camex nº 43, de 2006, que teve vigência a partir de janeiro de 2007), o texto da Subposição de 1º nível (não desdobrada, internacionalmente, em Subposição de 2º nível, e não desdobrada regionalmente em Item e Subitem) 2208.40.00, do SH, que antes era traduzido, na versão em português, por

“Cachaça e caninha (rum e tafiá)”, passou a figurar, na versão de 2001/2002, como “Rum e outras aguardentes de cana”, embora não tenha havido alterações nos textos originais do SH, em inglês e francês. A partir de janeiro de 2007, com a entrada em vigor da nova NCM/SH, foi alterada a redação do texto da Subposição 2208.40.00 para: “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar” (MDIC, Resolução Camex nº 43, 2006).

Segundo Decisão prolatada pela RFB, em 2004, a bebida cujo teor alcoólico em volume é superior a 0,5%, o que é o caso das aguardentes de cana, de acordo com a Nota 3 do Capítulo 22 (Bebidas, Líquidos Alcoólicos e Vinagres), classifica-se, conforme a espécie, nas posições 2203 a 2206 ou na posição 2208. A cachaça e o rum não se classificam nas posições 2203 (Cervejas de malte), 2204 (Vinhos de uvas frescas) ou 2205 (Vermutes e outros vinhos de uvas frescas aromatizadas por plantas ou substâncias aromáticas). Da mesma forma, como são bebidas destiladas, também não se enquadram na Posição 2206, uma vez que essa Posição não abrange esse tipo de bebida ou as suas misturas, compreendendo, sim, as bebidas fermentadas (que não as constantes das Posições 2204 e 2205), as misturas de bebidas fermentadas e as misturas de bebidas fermentadas com bebidas não alcoólicas (BRASIL, RFB, Decisões em processos de Consulta, 2004).

A Posição 2208 abrange, qualquer que seja o seu teor alcoólico: a) as aguardentes, que se obtêm, sem a adição de qualquer aromatizante, por destilação de líquidos fermentados naturais, tais como o vinho, a sidra, ou, ainda, de frutas, bagaços, sementes e outros produtos vegetais semelhantes, previamente fermentados; essas bebidas caracterizam-se por conservarem um buquê ou aroma particular, devido à presença de constituintes aromáticos secundários (ésteres, aldeídos, ácidos, álcoois superiores voláteis etc.), inerentes à própria natureza da matéria destilada; b) os licores, que são bebidas espirituosas (alcoólicas) adicionadas de açúcar, de mel ou de outros edulcorantes naturais e extratos de essências,

como, por exemplo, as bebidas espirituosas (alcoólicas) obtidas por destilação ou pela mistura de álcool etílico ou de destilados espirituosos (alcoólicos) com um ou vários dos produtos seguintes: frutas, flores ou outras partes de plantas, extratos, essências, óleos essenciais ou sucos; c) todas as outras bebidas espirituosas (alcoólicas) que não estejam incluídas em qualquer outra Posição do Capítulo 22; e d) o álcool etílico “não desnaturado”, com um teor alcoólico, em volume, inferior a 80% vol., destinado ao consumo humano (para fabricação de bebidas, remédios etc.) ou a usos industriais, sem princípios aromáticos³⁵ (BRASIL, RFB, IN-SRF nº 157, 2002, e IN-RFB nº 807, 2008).

Exemplos de bebidas espirituosas abrangidas por essa Posição são: as aguardentes de vinho de uva ou de bagaço de uva (conhaque, armanhaque, grappa, brande, etc.); os uísques e outras aguardentes obtidas por fermentação e destilação de mostos de grãos (sementes) de cereais (cevada, aveia, centeio, trigo, milho, etc.); as aguardentes obtidas por destilação, após fermentação, de melaços ou de sucos de cana-de-açúcar ou por destilação dos melaços da beterraba sacarina; as bebidas espirituosas (alcoólicas) conhecidas como gim ou genebra, contendo os princípios aromáticos das bagas de zimbro; a vodca obtida pela fermentação e destilação de mostos de origem agrícola (por exemplo, de cereais, de batatas) tratados com carvão vegetal ou carbono; as bebidas espirituosas (alcoólicas), geralmente chamadas de licores, tais como: o anisete, obtido do anis verde e da badiana, o curaçau, preparado com casca de laranja amarga, o kümmel, aromatizado com grãos (sementes) de algaravia ou de cominho, os licores denominados "cremes", pouco alcoólicos e muito doces (creme de cacau, de banana, de baunilha, de café, de cássis, etc) e, ainda, os licores chamados "emulsões", tais como os licores de ovos ou creme fresco, as ratafiás, espécies de licores obtidos com sucos de frutas, adicionados muitas vezes de substâncias aromáticas em pequena quantidade (ratafiá de

³⁵ O álcool etílico e as aguardentes desnaturados de qualquer teor alcoólico e o álcool etílico não desnaturado com teor alcoólico em volume igual ou superior a 80% vol. vão para a posição 2207 da NCM/SH.

cerejas, de cássis (cassis), de framboesas, de damascos etc.); as aguardentes de sidra (calvados), de ameixas (mirabelle, quetsches), de cerejas (quirche), ou de outras frutas; o araque, aguardente de arroz ou de vinho de palma; a aguardente obtida pela destilação do suco fermentado da alfarroba; e os aperitivos alcoólicos, como absinto, bitters etc (BRASIL, RFB, IN-SRF nº 157, 2002, e IN-RFB nº 807, 2008).

A Subposição 2208.40.00, por sua vez, abrange tanto o rum, quanto a cachaça, daí a razão das distorções na classificação fiscal das duas bebidas, porque, internacionalmente, estão enquadradas no mesmo código do SH, base da NCM, onde se encontram as aguardentes obtidas da cana-de-açúcar (BRASIL, MDIC, Resoluções Camex nºs 42, 2001, e 43, 2006).

Com a alteração promovida pelo SH (2007), incorporada pela NCM (2007), segundo a Resolução Camex nº 43 (MDIC, 2006), a bebida brasileira passou a ser designada por: “Outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”.

5.1.5 Os tratamentos, tarifário e não tarifário, da Cachaça nos EUA

De acordo com a Tarifa SH dos EUA, *Harmonized Tariff Schedule, United States National Trade Commission*, de 2006, obtida em português junto ao MRE (BRASIL, MRE, Braziltradenet, 2008), a cachaça, nela constando com a designação anterior ao SH (2007): “Tafiá” (“Rum e Tafiá”)³⁶, sofre a seguinte tributação correspondente à Subposição SH 2208.40, conforme mostrado no **Quadro 4**, ressaltando-se que não foi verificada qualquer diferença nos tributos, relativamente às tarifas norte-americanas de 2002 a 2007, e observando-se que o MRE não menciona os dois últimos dígitos utilizados pelos EUA, porque o importante no código é a não existência de desdobramentos nacionais por tipo de bebida e, sim, pela quantidade do vasilhame, pelo preço e pela graduação alcoólica.

³⁶ A designação SH utilizada nesse documento, obtido junto ao MRE (de 2006), ainda é a anterior: “Rum e Tafiá”, que na NCM/SH, versão em português, tinha sido reformulada para: “Rum e Outras Aguardentes de Cana”, e, após o SH, 2007, passou a: “Rum e Outras Aguardentes provenientes da destilação, após a fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”.

QUADRO 4 - AGUARDENTES DE CANA NA TARIFA SH DOS EUA

2208.40 (rum e tafiá)
2208.40.20 rum e tafiá, envasados em recipiente de até 4 litros, não excedendo US\$ 3,00/litro
2208.40.40 rum e tafiá, envasados em recipiente de até 4 litros, excedendo US\$ 3,00/litro
2208.40.60 rum e tafiá, envasados em recipiente de mais de 4 litros, não excedendo US\$ 0,69/litro
2208.40.80 rum e tafiá, envasados em recipiente de mais de 4 litros, excedendo US\$ 0,69/litro

Fonte: elaboração própria, com base em dados retirados de Braziltradenet, MRE, 2008

A importação da cachaça, nos EUA, não é livre. As bebidas desses códigos HTS submetem-se a dois tratamentos: o tarifário e o não tarifário (BRASIL, MRE, Braziltradenet, 2008).

O tratamento tarifário diz respeito à tributação incidente sobre as bebidas abrangidas por esse código, e se resume em um imposto e uma taxa: o ***Proof Liter*** (equivalente ao Imposto de Importação utilizado no Brasil) e o ***Proof Gallon*** (*Federal Excise Tax*), sendo, assim, tributadas as mercadorias desses códigos:

- 2208.40.20: **US\$ 0,237/litro (até 4 litros e até US\$ 3,00 o litro).**
- 2208.40.40: **livre do imposto** (até 4 litros e acima de US\$ 3,00 o litro)
- 2208.40.60: **US\$ 0,237/litro (mais de 4 litros e até US\$ 0,69 o litro).**
- 2208.40.80: **livre do imposto** (mais de 4 litros, acima de US\$ 0,69 o litro)

Os produtos abrangidos por esses códigos estão sujeitos ao pagamento da *Federal Excise Tax*, no valor de **US\$ 13,50** por *proof gallon* (1 galão ou 3.785 litros **com teor alcoólico de 50%** ou 100 *proof*), taxa que é reajustada de acordo com a porcentagem de álcool do produto.

Quanto ao tratamento não tarifário, a legislação norte-americana prevê que sejam apresentados os seguintes documentos, além de registro próprio em órgão de controle:

1 - ***Importer's Basic Permit***: o importador nos EUA obtém essa permissão (licenciamento) do TTB *Alcohol, Tobacco Tax and Trade Bureau*, órgão regulador norte-americano.

2 - ***Certificate of Label Approval COLA*** (por produto): é necessária a emissão desse Certificado de Aprovação do Rótulo, emitido pelo TTB - Washington; deve-se esclarecer que a classificação empregada pelo TTB é própria, para efeito de rotulagem das bebidas, e não deve ser confundida com a classificação do SH.

3 - ***Food and Drug Administration (FDA)***: de acordo com a legislação americana contra o bioterrorismo, desde dezembro de 2003, todos os exportadores de produtos consumidos por seres humanos ou animais nos EUA devem registrar-se previamente na entidade governamental norte-americana que controla a importação dessas mercadorias. O registro é gratuito e pode ser feito pela internet, através do preenchimento de formulário eletrônico próprio. A Lei determina, ainda, que as pessoas forneçam ao FDA “notícia prévia” dos produtos a serem embarcados para os EUA, aviso esse que deverá ser submetido ao FDA no “ícone” *Prior Notice System*, no sítio do órgão, disponível 24 horas por dia, durante os 7 dias da semana.

De acordo com as instruções expedidas pelo TTB (2008)³⁷, o rótulo de uma bebida espirituosa destilada deve conter informações que a identifiquem claramente, discriminando os seus componentes e discorrendo sobre o seu processo de fabricação. Cita como exemplos: GIM, proveniente das bagas de zimbro, devendo indicar no rótulo a commodity utilizada na sua destilação (ex. destilado de grãos); VODCA, bebida espirituosa neutra (de qualquer destilado alcoólico), com graduação igual ou superior a 190 *proof*, ou assim tornada após a sua destilação para que não apresente as características específicas, como aroma, gosto ou cor da matéria-prima, devendo, como o gim, fazer constar de seu rótulo, a commodity da qual foi produzida; RUM, destilado proveniente do suco fermentado, do mosto, do melaço ou de outros subprodutos da cana-de-açúcar; TEQUILA, bebida típica do México, proveniente da destilação da planta mexicana denominada *Agave Tequilana Weber* (variedade azul); LICORES, bebidas produzidas das bebidas espirituosas em combinação com frutas, flores,

³⁷ Traduzidas livremente pela autora da Dissertação.

plantas, sucos ou essências naturais, com a adição de, pelo menos, 2,5% de açúcar, no peso (TTB, 2008).

O documento do TTB (2008) prevê, ainda, que, no caso de determinada bebida espirituosa não se classificar em nenhuma das categorias previstas nas normas vigentes, em razão da adição de essências ou por conta da utilização de destilados que não façam parte da relação do órgão, deverá fazer constar de seu rótulo, além da sua composição específica, como por exemplo: “Rum com essências naturais”, o nome fantasia da bebida, como por exemplo, “*Spiced Rum*”.

O volume de importações US\$ (litro) das bebidas enquadradas nesse código SH (2208.40), pelos EUA, em 2007, apresenta-se assim estruturado, de acordo com o **Quadro 5**, enfatizadas as importações do Brasil.

QUADRO 5 - IMPORTAÇÕES DOS EUA DAS BEBIDAS DA SUBPOSIÇÃO SH 2208.40

ANO 2007	
PAÍS FORNECEDOR	US\$ (LITRO)
Jamaica	7.073.000,00
Trinidad e Tobaco	4.089.000,00
Rep. Dominicana	3.602.000,00
México	3.156.000,00
Nicarágua	2.654.000,00
Guatemala	1.905.000,00
Barbados	1.526.000,00
Brasil	1.238.000,00

Fonte: MRE, 2008

5.1.6 As Exportações da cachaça

Os dados do Siscomex, extraídos através do DW-Aduaneiro, de cada DDE, no caso específico da cachaça, como já explicado no Capítulo da Metodologia, foram objeto de depuração para exclusão das exportações do rum.

As exportações brasileiras de rum, de 2002 a 2007, totalizaram em US\$ (FOB) 1,96 milhões, valor esse depurado das exportações totais da Subposição NCM/SH 2208.40.00. As exportações totais de rum equivaleram a, aproximadamente, 3,3% das exportações da cachaça, que totalizaram, no mesmo período, US\$ (FOB) 58,82 milhões (BRASIL, RFB, DW, 2008).

A evolução histórica das exportações da cachaça, do código NCM/SH 2208.40.00, em US\$ (FOB), no período de 2002 a 2007, é apresentada na **Figura 1**, onde se percebe o declínio, em torno de 9,58%, ocorrido nas vendas ao exterior da bebida brasileira, no período de 2002 a 2003, decréscimo esse a ser comparado, posteriormente, com o volume de vendas ao exterior da cachaça misturada com frutas, essências ou raízes, no mesmo período, para analisar se essa queda correspondeu a um aumento nas vendas da bebida misturada, e se isso pode ser atribuído aos reflexos decorrentes dos conflitos entre a cachaça e o rum, por conta da tributação imposta às bebidas desse código, pela Tarifa dos EUA, *Official Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated (UNITED States National Trade Commission - Tariff Information Center, 2002 a 2007)*, e em razão da consulta formulada à OMA sobre a classificação da cachaça, cuja Decisão indicou a Subposição SH 2208.40 para o seu enquadramento. Ressalte-se que os EUA estão entre os maiores importadores da aguardente de cana brasileira (OMA, 2003).

Em 2004, o volume US\$ (FOB) das exportações da cachaça apresentou uma elevação de 21,8%, em relação a 2003, alta que se manteve estável em 2005 (22,9%), em comparação com 2004. Em 2006, a alta nas vendas do produto ao exterior prosseguiu, mas em ritmo menos acelerado, atingindo um crescimento de 15%, em comparação com o valor total exportado em 2005, o que também ocorreu em 2007, relativamente às exportações de 2006 (crescimento percentual de apenas 1,33%).

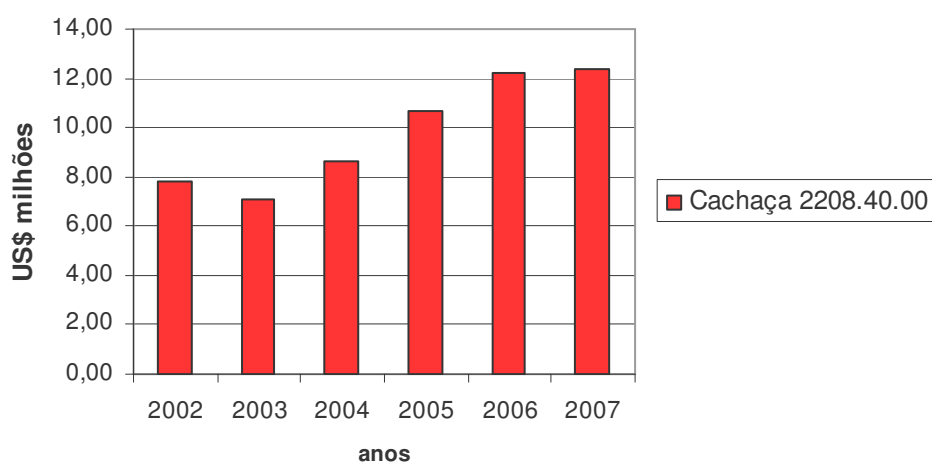


FIGURA 1 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA, US\$ (FOB), 2002 - 2007
 Fonte: elaboração própria, a partir dos dados (depurados) do Siscomex, DW, RFB, 2008.

O preço médio US\$ (FOB), por kg.(líq.), da cachaça exportada, do código NCM/SH 2208.40.00, no período de 2002 a 2007, pode ser visualizado na **Tabela 1**. Em 2003, em comparação com o ano anterior, o preço médio do produto teve uma alta significativa de, aproximadamente, 35%, passando de 0,80 para 1,08 (foi a sua maior alta no período de 2002 a 2007); em 2004, o preço manteve-se estável, apresentando um pequeno acréscimo de 0,93%, em relação a 2003, passando de 1,08 a 1,09; em 2005, ele sofreu uma elevação de 5,5%, em comparação ao preço médio de 2004, indo de 1,09 para 1,15; em 2006, a alta no preço por kg. (líq.) do produto persistiu, atingindo 2,6%, passando de 1,15 para 1,18; e, finalmente, em 2007, com relação ao ano anterior, o preço médio por kg. (líq.) da bebida exportada teve um acréscimo de 8,9%, pulando de 1,18 para 1,55.

No entanto, ao se analisar a quantidade exportada da cachaça, no período de 2002 a 2007, mostrada na **Tabela 1**, verifica-se que houve uma considerável variação no peso em kg.(líq.) do produto, de um ano para o outro. De 2002 a 2003 houve uma queda na quantidade exportada da bebida, de 9.844.304 kg.(líq.) para 6.580.513 kg.(líq.), o patamar mais baixo atingido no período objeto da análise (2002 - 2007). De 2003 para 2004, a quantidade teve uma pequena alta, passando de 6.580.513 kg (líq.) para 7.937.054 kg.(líq.). No ano seguinte,

2005, relativamente a 2004, ocorreu um aumento na quantidade exportada de 7.937.054 para 9.255.856 kg.(líq.), alta que prosseguiu em 2006, quando foram exportados 10.333.308 kg.(líq.) da bebida brasileira. E, finalmente, de 2006 para 2007, ocorreu uma queda na quantidade de cachaça vendida ao exterior, passando de 10.333.308 kg. (líq.) para 8.006.945 kg.(líq.), respectivamente, quantidade que só foi superior à exportada em 2003 e 2004 (anos em que a quantidade teve a maior redução do período).

TABELA 1 - PREÇOS MÉDIOS US\$ (FOB) DA CACHAÇA EXPORTADA, 2002 - 2007

ANO	US\$ (FOB)	PESO KG (LIQ)	PREÇO MÉDIO KG (LIQ)
2002	7.852.201,00	9.844.304	0,80
2003	7.099.758,00	6.580.513	1,08
2004	8.645.435,00	7.937.054	1,09
2005	10.627.567,00	9.255.856	1,15
2006	12.213.870,00	10.333.308	1,18
2007	12.376.618,00	8.006.945	1,55

Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, DW (dados depurados), RFB, 2008

Os dados relativos à quantidade da bebida brasileira exportada, aliados aos valores US\$ (FOB), não nos permitem avaliar, com segurança, se a alteração em sua designação, promovida pelo SH em 2006 e incorporada pela NCM/SH no mesmo ano, com vigência a partir de janeiro de 2007, teve maiores influências nas exportações da bebida, na comparação 2006-2007, principalmente porque os seus dois maiores importadores, no período total avaliado, foram Alemanha e Portugal, vindo os EUA em terceiro lugar, com uma grande diferença em relação ao primeiro país, como mostrado na **Tabela 2**, e essa modificação visou primordialmente o mercado norte-americano da bebida.

A **Tabela 2** apresenta os três maiores importadores da cachaça, no período estudado: a Alemanha, cujas importações totalizaram o valor de US\$ (FOB) 13.34 milhões (18.753.990 kg./líq.), seguida, de longe, por Portugal, com US\$ (FOB) 7,94 milhões (4.042.238 kg./líq.).

A UE somou, no período, um montante de importações da aguardente brasileira, no valor de US\$ 41,47 milhões, participando com, aproximadamente, 70%, do total das exportações brasileiras mundiais do produto, que atingiram o valor de US\$ 58,82 milhões.

Dos países do bloco europeu, no período de 2002 a 2007, a Alemanha foi o maior comprador da cachaça, participando do total das importações destinadas à UE com, aproximadamente, 32%, enquanto Portugal alcançou o equivalente a 20% dessas importações. Os dois países juntos responderam por mais de 50% do total da bebida brasileira adquirida pelo bloco, no período enfocado.

Os EUA, apesar da tributação e das exigências não tarifárias impostas às aguardentes de cana do código SH onde se classifica a cachaça, surgem em terceiro lugar, com importações que somam US\$ (FOB) 7,36 milhões (3.414.799 kg./líq.), correspondendo a uma parcela de 13% das vendas totais ao exterior da aguardente brasileira, no período estudado.

Vale observar, ainda, que Portugal, de 2002 a 2007, importou quase a mesma quantidade que os EUA (com uma diferença para mais, em torno de 15%), pelo preço médio US\$/kg de 1,96; a Alemanha, que importou quase o dobro da quantidade importada por esses dois países juntos, pagou o preço médio de, aproximadamente US\$/kg 0,71; e os EUA adquiriram a cachaça pelo preço médio de US\$/kg 2,15.

TABELA 2 - OS TRÊS MAIORES IMPORTADORES DA CACHAÇA, 2002 - 2007

PAIS OU BLOCO ECONÔMICO	US\$ (FOB)	PESO KG (LIQ)
União Européia	41.465.529,00	33.870.276
Alemanha	13.325.080,00	18.753.990
Portugal	7.940.363,00	4.042.238
Estados Unidos da América	7.354.805,00	3.414.799

Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, Lince Exportações, RFB, 2008.

A **Tabela 3** mostra a participação percentual, por país de destino, nas exportações da cachaça, no período de 2002 a 2007 (maiores importadores da bebida), desconsiderada, contudo, a separação entre a aguardente brasileira e o rum. A Tabela em questão refere-se, portanto, aos maiores importadores das bebidas classificadas no código NCM/SH 2208.40.00.

TABELA 3 - OS MAIORES IMPORTADORES DAS BEBIDAS DO CÓDIGO NCM/SH 2208.40.00, EM %, 2002 - 2007

PAÍS	%
Alemanha	16,77
Portugal	12,06
Estados Unidos	11,36
Espanha	6,52
Paraguai	6,20
Itália	5,46
Holanda	5,37
Uruguai	5,35
França	3,78
Argentina	3,51
Reino Unido	3,08

Fonte: elaboração própria, com base em dados do Siscomex, Lince Exportações, RFB, 2008

Acrescente-se que, no período estudado, as exportações da cachaça alcançaram todos os continentes, das Américas à Europa, da Ásia à África e à Oceania (Austrália e Nova Zelândia).

A **Figura 2**, a seguir, mostra o crescimento das exportações da cachaça (NCM/SH **2208.40.00**), após 2007, e para isso foi feita a comparação das exportações da bebida brasileira (expurgada das exportações do rum), nos meses de janeiro a maio, de 2002 a 2008.

Como se pode constatar, o crescimento das exportações da cachaça, no período de janeiro a maio de 2008, em comparação com o mesmo período de 2007, saltou de US\$ (FOB) 4,29 para 6,08 milhões, o que representa um incremento nas vendas do produto ao exterior em torno de 41,5%.

Esse significativo aumento sugere que as alterações promovidas pela IV Emenda do SH, datada de 2006, adaptadas à NCM no mesmo ano, internalizadas por meio da Resolução do Grupo do Mercado Comum nº 70, de 2006 (BRASIL, MRE, 2006), e incorporadas à TEC/NCM ao final de 2006, através da Resolução Camex nº 43, de 2006 (BRASIL, MDIC, 2006), com vigência a partir de janeiro de 2007, surtiram efeitos positivos nas exportações da cachaça, principalmente se for levado em conta a valorização cambial do real, o que causaria uma retração natural das exportações.

A IV Emenda do SH, dentre outras modificações, alterou a designação de um dos produtos abrangidos pela Subposição **2208.40.00** (código SH): “[...] **outras aguardentes de cana**” (na NCM/SH), e “Rum e **Tafíá**” (nos originais em inglês e francês do SH). A redação completa, na NCM/SH (2002), era: Rum e “**outras aguardentes de cana**” e passou a ser: Rum e “**outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar**”, no SH (2007) e NCM/SH (2007), o que era um pleito antigo do Brasil: diferenciar, no texto da Subposição, a aguardente tipicamente brasileira do rum, seu principal concorrente, e razão da dificuldade de sua maior inserção no mercado norte-americano, grande importador da bebida brasileira, por conta da tributação imposta às aguardentes de cana desse código pela tarifa dos EUA, além das exigências não tarifárias, em especial, a da rotulagem das bebidas (Certificado denominado COLA).

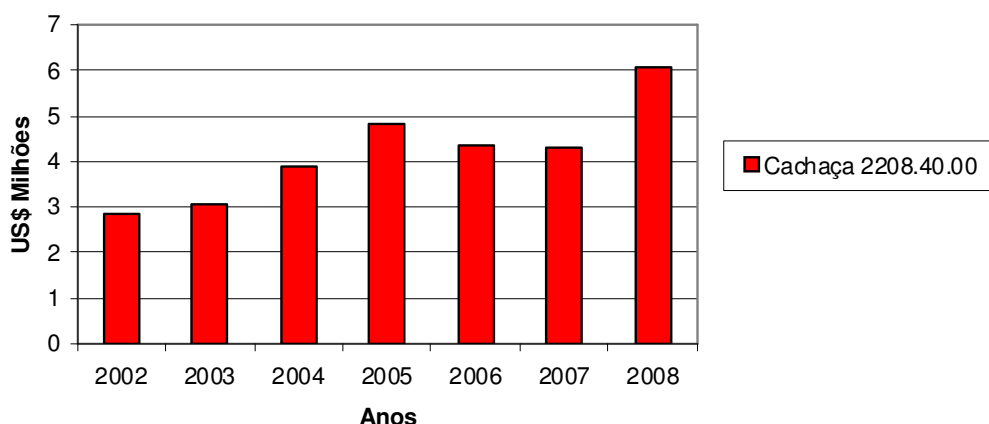


FIGURA 2 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA, JANEIRO A MAIO, US\$ (FOB), 2002 - 2008
 Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008

Por outro lado, as bebidas classificadas no código da NCM/SH³⁸ 2208.90.00 “Outras bebidas alcoólicas” são as bebidas “espirituosas”, preparadas com aguardentes de vinho ou de bagaço de uvas, com uísques, com rum e com “outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar” (a cachaça), com a vodca, os licores, o gim e a genebra, com a adição de essências, de raízes, ou de sumos de frutas, como é o caso, por exemplo, da “caipirinha”, das batidas de cachaça com frutas, ou da cachaça misturada com canela ou gengibre, ou, ainda, da vodca adicionada de sumo ou essência de limão.

As misturas nas bebidas da Posição 2208 as deslocam de seu código original para o código residual 2208.90.00 da NCM/SH. As exportações totais US\$ (FOB) milhões, em kg. (líq.), no período estudado, das “Outras bebidas alcoólicas” (NCM/SH 2208.90.00) são mostradas na **Tabela 4**, a seguir.

³⁸ O Capítulo 22 da NCM/SH, com todos os seus desdobramentos, consta no Anexo A deste trabalho.

TABELA 4 - EXPORTAÇÕES TOTAIS DE “OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS”³⁹

ANO DE EMBARQUE	US\$ (FOB)	PESO KG (LIQ)
2002	1.760.486,00	2.831.028
2003	2.449.641,00	3.397.074
2004	2.889.882,00	3.437.170
2005	3.311.307,00	3.740.563
2006	4.364.707,00	4.204.010
2007	4.209.782,00	3.868.051

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008

A **Tabela 5**, por sua vez, apresenta as exportações US\$ (FOB) milhões, em igual período, da **cachaça misturada com frutas, essências ou raízes (NCM/SH 2208.90.00)**, depuradas das exportações das “Outras bebidas alcoólicas”.

Comparando-se os preços médios, aproximados, em US\$ (FOB) kg.(líq.), constantes da **Tabela 5**, correspondentes à cachaça exportada misturada com frutas, essências ou raízes, do código NCM/SH 2208.90.00 (0,64, em 2002; 0,80, em 2003; 0,91, em 2004; 0,91, em 2005; e 1,01, em 2006 e 2007), com os preços médios, aproximados, da cachaça do código NCM/SH 2208.40.00, expressos na **Tabela 1** (0,80, em 2002; 1,08, em 2003; 1,09, em 2004; 1,15, em 2005; 1,18, em 2006; e 1,55, em 2007), verifica-se que a cachaça teve um valor US\$ (FOB) kg.(líq.) maior no mercado internacional, no período de 2002 a 2007, do que a cachaça misturada com frutas, essências ou raízes, o que pode ser explicado pela qualidade da cachaça, uma vez que para bebidas misturadas são utilizadas as cachaças mais baratas.

³⁹ Os dados do Siscomex, coletados pelo DW-Aduaneiro, aqui se apresentam originais, englobando tanto a cachaça misturada, como as outras bebidas alcoólicas, do código da NCM/SH 2208.90.00.

TABELA 5 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA MISTURADA, 2002 - 2007

ANO EMBARQUE	US\$ (FOB)	PESO KG (LIQ)	PREÇO MÉDIO US\$ (KG. LIQ)
2002	852.150,00	1.338.502	0,64
2003	1.453.728,00	1.819.204	0,80
2004	1.703.444,00	1.870.755	0,91
2005	2.310.588,00	2.692.847	0,86
2006	2.237.787,00	2.219.413	1,01
2007	1.660.950,00	1.643.012	1,01

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008.

As **Figuras** em seqüência, **3, 4, 5 e 6**, mostram, no período de 2002 a 2007, as exportações totais das “Outras bebidas alcoólicas” (**Figura 3**), as exportações isoladas da “cachaça misturada” (**Figura 4**), as exportações das “outras bebidas alcoólicas sem a inclusão da cachaça misturada” (**Figura 5**) e, finalmente, a comparação das vendas externas das “outras bebidas alcoólicas sem a inclusão da cachaça misturada” com as da “cachaça misturada” (**Figura 6**).

O que essas Figuras revelam é que as vendas ao exterior da cachaça misturada, quando isoladas das exportações totais das “Outras bebidas alcoólicas” (ambas abrangidas pela Subposição NCM/SH 2208.90.00), somaram em 2003, em comparação com 2002, um volume em milhões US\$(FOB) maior do que o das “Outras bebidas”; em 2004, relativamente a 2003, o aumento das exportações da cachaça misturada prosseguiu, atingindo o seu pico em 2005, em comparação com o ano anterior, enquanto, proporcionalmente, no mesmo período, as vendas ao exterior das “Outras bebidas alcoólicas” sofriam reduções.

Essa trajetória inverteu-se, todavia, a partir de 2006, em comparação com 2005, quando as exportações da cachaça misturada começaram a declinar, e as das “Outras bebidas alcoólicas”, a subir. O movimento decrescente das vendas da cachaça misturada ao exterior

teve continuidade, em 2007, relativamente a 2006, enquanto as exportações das “Outras bebidas alcoólicas” continuaram aumentando.

O declínio no volume US\$ (FOB) das exportações da cachaça misturada, da NCM/SH 2208.90.00 (**Figura 4**), verificado a partir de 2006, e que prosseguiu e aumentou em 2007, e a concomitante elevação, no mesmo período, das exportações da cachaça (sem misturas) da Subposição NCM/SH 2208.40.00 (**Figura 7**), sugerem que as alterações promovidas no SH, em 2006 (com vigência no Brasil a partir de janeiro de 2007, mas sinalizadas desde 2006), alterando a designação da aguardente de cana brasileira abrangida pelo código NCM/SH 2208.40.00, com a finalidade de diferenciá-la do rum, principalmente nos EUA, terceiro maior importador da bebida brasileira, podem ter provocado uma redefinição na produção e na exportação da cachaça (pura e misturada), principalmente no que diz respeito àqueles fabricantes que misturavam à bebida, frutas, essências ou raízes, não com o objetivo de diversificar a produção, mas para burlar a tributação incidente sobre a bebida exportada para os EUA.

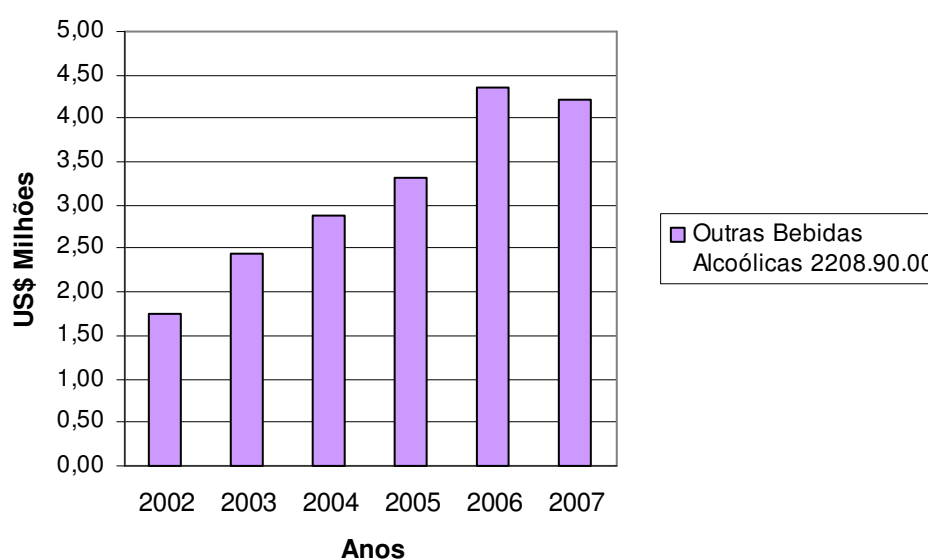


FIGURA 3 - EXPORTAÇÕES DAS OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS, US\$ (FOB), 2002-2007
 Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008

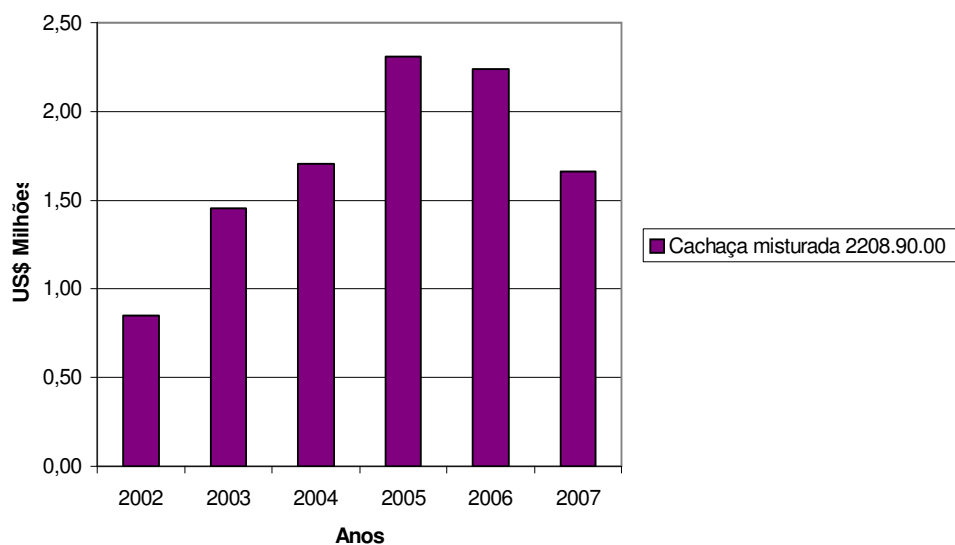


FIGURA 4 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA MISTURADA

Fonte: elaboração própria, a partir do Siscomex, DW (dados depurados), RFB, 2008.

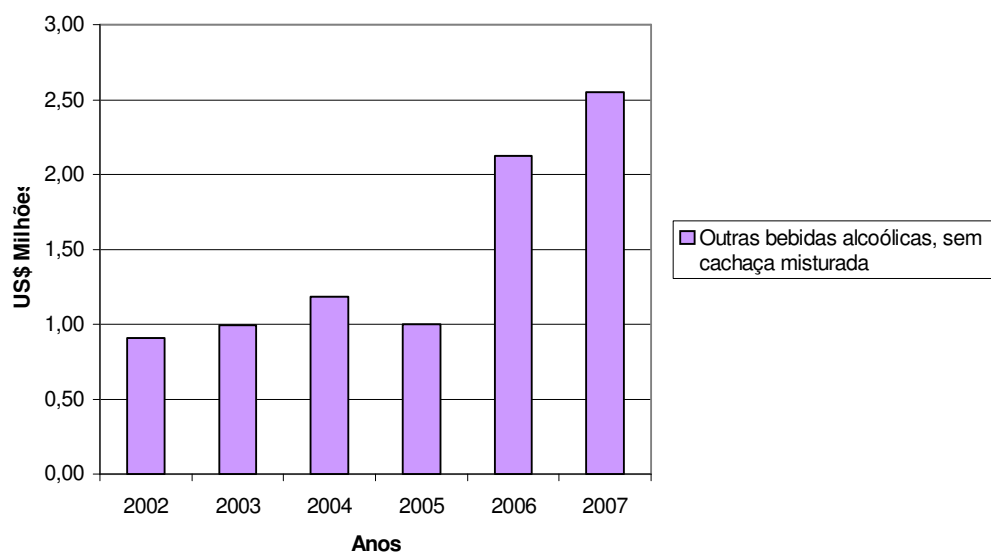


FIGURA 5 - EXPORTAÇÕES DAS OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS (SEM A CACHAÇA MISTURADA), US\$ (FOB), 2002-2007

Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008

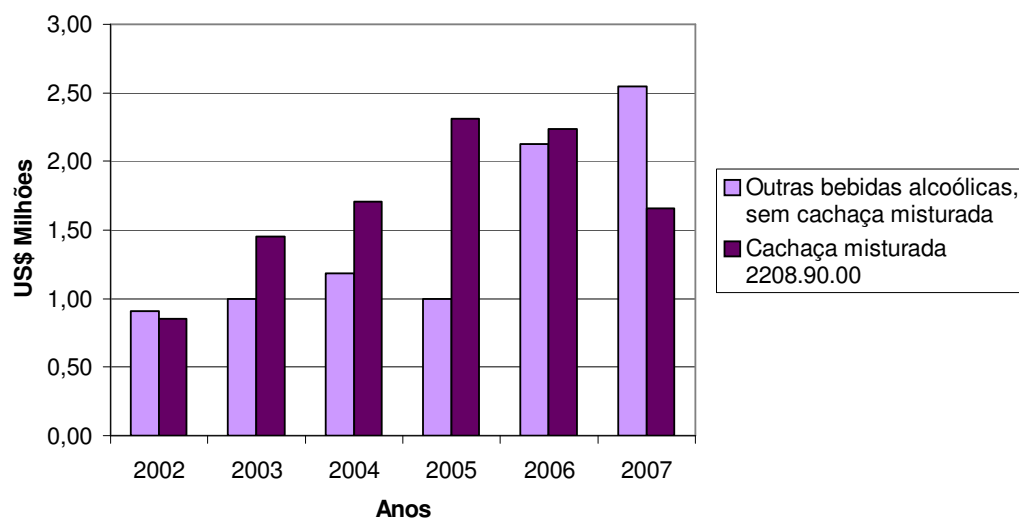


FIGURA 6 - COMPARAÇÃO ENTRE AS EXPORTAÇÕES DAS OUTRAS BEBIDAS (SEM A CACHAÇA MISTURADA) E AS DA CACHAÇA MISTURADA, US\$(FOB), 2002 -2007

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008

A **Figura 7**, a seguir, compara as exportações da cachaça (sem misturas), no período de 2002 a 2007, com as exportações da cachaça misturada com frutas, essências ou raízes, devendo ser observados, especialmente, os períodos de 2005-2006 e de 2006-2007.

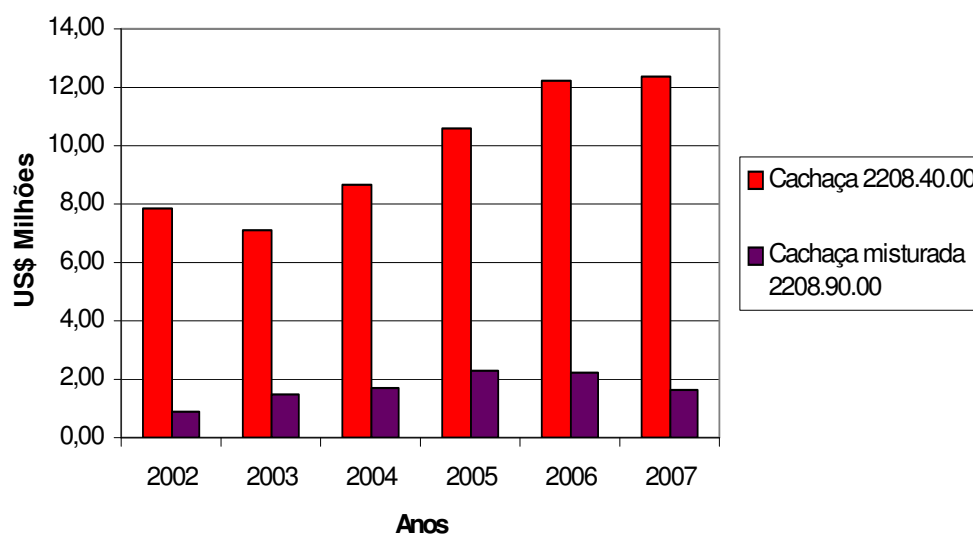


FIGURA 7 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA E DA CACHAÇA MISTURADA, US\$ (FOB), 2002 - 2007

Fonte: elaboração própria, a partir de dados (depurados) do Siscomex, DW, RFB, 2008

A **Tabela 6** pretende mostrar, em valores US\$ (FOB), os possíveis reflexos das exportações da cachaça, nos períodos de 2006, em relação a 2005, e de 2007, em comparação com 2006, nas exportações da cachaça misturada, no mesmo período.

Analisando-se os dados dela constantes, verifica-se novamente, a partir de 2006, comparativamente com o ano anterior, a tendência de alta nas vendas da cachaça ao exterior, que totalizaram US\$ (FOB) 12,21 milhões, nesse ano, não tendo sido acompanhada pelas exportações da cachaça misturada, que somaram, no mesmo período, US\$ (FOB) 2,24 milhões. Essa alta continuou em 2007, relativamente a 2006, passando as vendas ao exterior da cachaça a US\$ (FOB) 12,38 milhões, enquanto a queda nas exportações da cachaça misturada também prosseguiu, proporcionalmente ao aumento ocorrido nas exportações da cachaça, fechando, a aguardente de cana brasileira misturada, o ano de 2007, com US\$ (FOB) 1,66 milhões exportados.

Esse recuo nas exportações da cachaça misturada, de certo modo proporcional ao incremento das exportações da cachaça, sugere, mais uma vez, que a alteração promovida em 2006 no SH e incorporada, no mesmo ano, pela NCM (com vigência a partir de janeiro de 2007), designando com mais propriedade a aguardente de cana brasileira na Subposição do SH 2208.4, possa ter tido reflexos opostos na produção e exportação das duas bebidas analisadas, considerando principalmente o mercado dos EUA, no período 2005-2006 e 2006-2007, o que teria influído positivamente no total das exportações brasileiras da cachaça.

TABELA 6 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA E DA CACHAÇA MISTURADA, 2002-2007

ANO EMBARQUE	US\$ (FOB)	
	Cachaça (sem mistura) NCM/SH 2208.40.00	Cachaça misturada NCM/SH 2208.90.00
2002	7.852.201,00	852.000,00
2003	7.099.758,00	1.454.000,00
2004	8.645.435,00	1.703.000,00
2005	10.627.567,00	2.311.000,00
2006	12.213.870,00	2.238.000,00
2007	12.376.618,00	1.661.000,00

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW (dados depurados). RFB, 2008.

5.1.7 O caso da Cachaça, uma barreira técnica?

A importação das aguardentes de cana da Subposição SH 2208.40 efetivamente sofre barreiras tarifárias e não tarifárias nos EUA, como mostrado no subitem 5.1.5 deste estudo, porque, além de se sujeitarem à incidência de alíquota específica, *proof liter*, dependendo da capacidade do vasilhame de acondicionamento da bebida e do preço por litro, e à taxa por galão da bebida, aliada à graduação alcoólica, *proof gallon*, ainda estão obrigadas ao licenciamento da importação, à certificação de aprovação do rótulo (COLA) e ao registro prévio no FDA.

A análise do conflito ocorrido na classificação da cachaça, em suas exportações para os EUA, sugere, em seu aspecto tarifário, que o problema está na complexidade da tributação, que alia a quantidade da bebida ao preço do litro para aplicação de alíquota específica por litro da bebida, além da taxação por galão de bebida, aliada à sua graduação alcoólica. Os EUA jogam, portanto, com duas tributações, cada qual com duas variáveis.

Provavelmente nessa conjugação de fatores se dê a discriminação de determinada bebida em relação a outras, já que não se pode dizer que o rum e a cachaça sujeitam-se a mesma tributação, porque isso dependerá dessas variáveis (quantidade em litros - no vasilhame em que o produto é embalado - e preço do litro; quantidade em galões, aliada à graduação alcoólica).

No que concerne às exigências não tarifárias, as divergências surgiram por conta da designação da bebida brasileira e da obtenção do Certificado de Aprovação do Rótulo (COLA).

O SH manteve até 2006 a designação: “Rum e Tafiá”. A NCM, na versão em português, antes de 2002, designava as bebidas desse código (2208.40.00) por: Cachaça e caninha (rum e tafiá); a partir de 2002, o Brasil novamente reformulou a sua versão para “Rum e outras aguardentes de cana”. Todavia, para os países importadores e, principalmente, para os EUA, essas designações (em português) nada significavam, porquanto, quando da importação, a cachaça teria de classificar-se em “Rum ou Tafiá” (designações originais).

Os exportadores brasileiros alegavam que a bebida brasileira não era rum e nem tafiá e por isso a enquadravam em: “Outras bebidas alcoólicas”, na Subposição SH 2208.9, até a decisão da OMA, motivada pela reclamação de Barbados e outros países, em 2003, que obrigou a cachaça a retornar à Subposição SH 2208.4 e, conseqüentemente, à tributação incidente sobre as bebidas enquadradas nessa Subposição e nos demais desdobramentos da tarifa americana, a partir dela, além das exigências não tarifárias específicas desse código, nos EUA.

Em 2003 o Brasil reformulou a norma de 1997, que versava sobre a padronização de bebidas, alterando as características da cachaça, definindo o seu processo de fabricação, a sua graduação alcoólica etc. A bebida passou, então, a ser legalmente reconhecida como cachaça,

uma aguardente de cana brasileira, que não se confundia com outras aguardentes de cana (Subcapítulo 5.1.3 da Dissertação).

Contudo, o conflito não se resolveu, porque pela legislação brasileira, vigente a partir de 2003, a cachaça não era mais padronizada como aguardente de cana, já que essa norma caracterizou-a de maneira diferente, inclusive no que toca à graduação alcoólica. Contudo, nos EUA ela continuava sendo obrigada a ser rotulada como rum, tafiá, ou aguardente de cana (no texto da Subposição constava “Rum e Tafiá”, mas a Subposição abrangia todas as aguardentes de cana, de acordo com as explicações das NESH).

Finalmente, depois de intenso trabalho do governo brasileiro, das associações e dos produtores, o Comitê do SH promoveu, em 2006 (incorporada pela NCM/SH no mesmo ano, com vigência a partir de janeiro de 2007), a alteração na designação da bebida brasileira para: “[...] outras aguardentes de cana, provenientes da destilação, após fermentação de produtos da cana-de-açúcar”. Não é, ainda, a solução do problema, pois ele não se resume a isso. É, sim, mais um degrau vencido nessa luta. Mas, ao menos, pode-se dizer que o SH formalizou, no texto da Subposição, a definição de cachaça contida na legislação brasileira que a padronizou, dando suporte legal, nos termos da RGI nº 6, à sua classificação na NCM/SH, e distinguindo-a do rum, da tafiá ou das demais aguardentes de cana, embora não a tenha expressamente denominado de cachaça. O segundo passo será, a partir da nova designação SH, trabalhar a inclusão da cachaça na relação de bebidas do TTB, o que facilitará a inserção e divulgação da bebida brasileira no mercado norte-americano.

Vencendo, pouco a pouco, esses obstáculos, a cachaça vem se firmando no gosto dos consumidores, mas, certamente foi um tempo precioso que ela perdeu e ainda não se pode saber o que ganhará com as alterações incorporadas no SH e assimiladas pela NCM a partir de 2007, tendo em vista o curto período transcorrido desde que as mesmas foram implantadas.

Há, ainda, a considerar duas questões: a) as oscilações das exportações da cachaça do código NCM/SH 2208.40.00, relativamente às vendas ao exterior das outras bebidas alcoólicas do código NCM/SH 2208.90.00, não se deram em proporções significativas; e b) uma parte das exportações da cachaça misturada com frutas, essências ou raízes teve, de fato, motivações mercadológicas, já que se sabe que os americanos apreciam as batidas brasileiras e a “caipirinha”.

5.2 A SANDÁLIA DE DEDO, DE BORRACHA

5.2.1 O Contexto histórico

O Brasil não é um país emergente na produção mundial de calçados. Em 1888, há mais de um século, surgiu, no Vale dos Sinos, a primeira fábrica de calçados. A primeira exportação brasileira em larga escala ocorreu em 1968, com o embarque das sandálias Franciscanas, pela empresa Strassburguer, para os EUA. Nesta época, a produção do país situava-se em torno de 80 milhões de pares (ALPARGATAS do Brasil, 2007).

Galvão (2001) destaca três fases, na expansão da indústria de calçados no Brasil: a primeira, que se inicia nos anos 60 e vai até a metade da década de 70, quando a indústria era constituída por pequenas e médias empresas, a maioria produzindo em regime quase artesanal; a segunda, quando se dá o *boom* das exportações, entre o início dos anos 70 e o final dos 80, quando as empresas crescem de tamanho (algumas se tornam gigantes) e manifestam diversas características do sistema fordista de produção em massa de bens padronizados; e a terceira, a fase de crise, que tem início na segunda metade dos anos 80, e é marcada por uma reorganização produtiva do setor, mais voltado para a produção flexível, com ênfase na qualidade e na produção de bens mais diferenciados, fase também fortemente marcada pelo início de um amplo processo de realocização geográfica da indústria das regiões Sul e Sudeste para o Nordeste.

As sandálias de borracha, do tipo japonesa, também chamadas de havaianas ou de sandálias de dedo, foram inspiradas nas sandálias de dedo japonesas zori e começaram a ser produzidas em 1962, no Brasil, pela empresa São Paulo Alpargatas S.A., com o nome de havaianas (ALPARGATAS do Brasil, 2007).

Inicialmente, eram usadas pelas classes sociais de baixa renda, mas, aos poucos conquistaram consumidores de todas as classes sociais. Elas foram as precursoras de uma era de exportações de produtos tupiniquins para as passarelas e para as ruas de todo o planeta, ganhando destaque em eventos e revistas de moda internacional. Ganharam ares fashion e conquistaram clientes que chegam a pagar US\$ 250,00 por um exemplar com cristais Swarovski. Desfilam no circuito Paris-Milão-Nova York, são distribuídas em resorts de luxo, em grandes transatlânticos e em festas de colunáveis. Na Austrália, por exemplo, oito entre dez pessoas possuem um par de “Havies”, cujo par mais tradicional custa US\$ 10,00 (ALPARGATAS do Brasil, 2007).

5.2.2 A Produção das sandálias de dedo⁴⁰

As sandálias de dedo são produzidas com borracha (SBR) expandida ou EVA, sendo necessário para a sua fabricação o desenvolvimento de uma forma adequada, modelagem específica e adaptação do processo produtivo.

A sola e a tira são os artefatos utilizados para a fabricação da referida sandália. A tira é fabricada pela injeção de composto de PVC. A sola é fabricada partindo-se de um composto de borracha (composição variável de acordo com as características e os custos desejados), que é misturado em banbury⁴¹, conformado em misturador aberto de cilindros ou calandra, vulcanizado em prensas sob pressão e aquecimento e, por fim, laminado e vazado.

⁴⁰ Dados obtidos junto ao Serviço Brasileiros de Respostas Técnicas, Senai/RJ, 2002, e junto à Alpargatas do Brasil (2008).

⁴¹ Banbury é uma máquina fechada para mistura de borracha, com motor incorporado e painel de controle automático (EQUIPABOR, 2008). Gravura dessa máquina consta na Ilustração 1 desta Dissertação.

Obtidos os artefatos acima descritos (a sola e a tira), o investimento em equipamentos é bastante modesto e varia de acordo com o número de pares a serem produzidos e dos complementos que forem adicionados (serigrafia, etiquetas, embalagem etc.). São necessários, por exemplo: balancins de corte, esteira contínua, máquina específica para furação das tiras, mesas, navalhas de corte, adesivos e embalagens individuais e de lote. O processo começa com o corte das solas (previamente prensadas e vulcanizadas), aplicação de serigrafia (quando for o caso), marcação para furação (onde irão ser colocadas as tiras de dedo), colocação das tiras de dedo (manual ou mecanicamente), aplicação de uma etiqueta (quando for o caso), limpeza, revisão e acondicionamento das sandálias em embalagens individuais (par) e depois acondicionamento em caixas corrugadas. O processo pode ser feito em pequenos grupos de trabalho como também, o mais recomendado para grandes produções, é realizar as tarefas em volta de uma esteira de produção, que além de tornar o processo mais limpo e organizado, disciplina e orienta a empresa no sentido de ter um maior controle sobre o processo.

A empresa São Paulo Alpargatas S.A. fabrica as duas maiores marcas brasileiras do produto, “Havaianas” e “Dupé”. A empresa pernambucana, Companhia Brasileira de Sandálias (ex Dupé S.A.), fundada em 1988, teve o seu controle acionário assumido pelo Grupo Tavares de Melo, em 1993, tendo sido adquirida pela empresa Alpargatas, no final de 2007, que manteve a marca “Dupé”.

As sandálias de dedo, de borracha, estão presentes no mercado internacional, sendo exportadas para mais de vinte países, nos cinco continentes (Argentina, Arábia Saudita, Alemanha, África do Sul, Austrália, Angola, Bolívia, Canadá, Colômbia, Costa Rica, Chile, Coréia do Sul, Costa Rica, Curaçao, Dinamarca, Equador, EUA, Espanha, Grécia, Itália, Israel, Barbados, Japão, México, Nova Zelândia, Peru, Paraguai, Portugal, República Dominicana, St. Marteen, Taiwan, Uruguai e Venezuela).

Segundo a Alpargatas, no primeiro trimestre de 2008, em comparação com o mesmo período de 2007, o crescimento das vendas, no segmento das sandálias, foi de:

- Havaianas: 17%
- Havaianas e Dupé 13%
- Mercado externo Havaianas: 57%
- Mercado externo Havaianas e Dupé: 26%
- Alpargatas USA: 182%

A ampliação da distribuição nos EUA da sandália de dedo, de borracha, passou de 290 para 1.500 pontos de vendas.

5.2.3 A Classificação fiscal das sandálias de dedo

A sandália de dedo, de borracha, foi objeto de processo de consulta de classificação na RFB. Tratava-se de calçado a ser exportado para país do Mercosul (Argentina) em dois modelos: o modelo básico, que apresentava a sola exterior de borracha (Estireno Butadieno Rubber - SBR), a parte superior de plástico compacto (Polímero de Cloreto de Vinila) e tiras, na parte superior, fixadas à sola exterior por saliências, que se alojavam em cavidades nela dispostas; e o modelo plataforma, que possuía a sola exterior de termo plástico expandido (Etil Vinil Acetato - EVA), a parte superior de plástico compacto (Polímero de Cloreto de Vinila), e tiras fixadas à sola interior por saliências alojadas em cavidades nela dispostas, além de sobressola colada à sola interior com cola própria para Etil Vinil Acetato - EVA.

O processo resumido de fabricação das sandálias segue as seguintes etapas: 1ª fase: a matéria-prima é misturada em banbury fechado; 2ª fase: a mistura recebe vulcanizadores e agentes expansores em cilindros abertos; 3ª fase: o material é recoberto em manta; 4ª fase: a manta é prensada em matriz, de acordo com o modelo; 5ª fase: o material é recortado e embalado; e 6ª fase: o produto acabado é enviado para expedição (SENAI/RJ, 2007).

O conflito surgido entre a empresa exportadora brasileira e a importadora argentina dizia respeito à classificação do modelo plataforma na Subposição 6402.20.00 da NCM/SH/2002, então vigente, cuja versão em português era: "Calçados com parte superior em tiras ou correias fixadas à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes" e, na versão em espanhol: *Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)*.

O enquadramento nessa Subposição da NCM/SH então vigente, do modelo plataforma, não era aceito porque o importador entendia que as diretrizes estipuladas pela RGI nº 6 não estavam sendo cumpridas (a sandália deveria necessariamente possuir as tiras da parte superior fixadas à sola exterior (por *tetones*, na versão em espanhol, e por pregos, tachas, pinos e semelhantes, na versão em português), o que a deslocaria, no seu entendimento, para a Subposição 6402.90.00 "Outros calçados de borracha".

Ressalte-se que os textos da Subposição 6402.20.00, na versão em português e em espanhol, conflitavam (na versão em espanhol, o texto era: *fijas a la suela por tetones/espigas*), embora não tenha sido esse o cerne do litígio, que, na verdade, se concentrava no fato de os *tetones* não saírem do lado da sola que toca o chão (sola exterior), como no modelo básico.

Os calçados no Capítulo 64 podem variar desde "sandálias", com a parte superior constituída simplesmente por cordões ou fitas amovíveis, até as "botas de cano alto". Podem ser de qualquer matéria (exceto amianto): borracha, couro, plásticos, madeira, cortiça, matérias têxteis, incluídos o feltro e os falsos tecidos, peleteria, matérias para trançar, e, ainda, podem conter, em qualquer proporção, pérolas (naturais e cultivadas), pedras preciosas ou semipreciosas, metais preciosos, folheados ou chapeados de metais preciosos, bijuterias e moedas. Eles encontram-se distribuídos por diversas Posições (6401 a 6405), conforme a matéria de que são constituídas "a sola exterior" e a "parte superior" (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

Segundo as NESH, RFB (2008), a “sola exterior” caracteriza-se como a parte dos calçados (excluído o salto nela fixado) que durante a utilização entra em contato com o solo. Para fins de classificação, a matéria constitutiva da “sola exterior” é determinada pela que tenha a maior superfície de contato com o solo; e, ainda, para determinar a matéria constitutiva da sola exterior, não se consideram os acessórios ou reforços nela fixados (pontas, travessas, pregos, protetores ou dispositivos semelhantes, por exemplo) que cubram parcialmente a sola.

Por sua vez, a “parte superior” dos calçados é a situada acima da sola (pala, cano) e a sua dimensão varia de acordo com o tipo do calçado. Ela pode cobrir o pé ou toda a perna, incluída a coxa (botas de pescador) ou pode, como certos tipos de sandálias, consistir apenas em uma correia ou cordão (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

A Posição 6402 abrange os calçados cuja “sola exterior” e “parte superior” sejam de borracha ou de plástico e é indiferente que a sola exterior e a parte superior sejam somente de uma dessas matérias ou da combinação das duas. Alguns exemplos de calçados abrangidos por essa Posição são: os tamancos sem talão nem contraforte, cuja parte superior é de uma só peça e normalmente fixada à sola por rebites; as pantufas ou chinelas sem talão nem contraforte, cuja parte superior, feita de uma só peça ou montada por qualquer processo, exceto a costura, é fixada à sola por costura; as sandálias do tipo “japonesas” cujas tiras são fixadas à sola por saliências, que se alojam em cavidades na sola; etc., consoante as NESH (BRASIL, IN-RFB nº 807, 2008).

Os calçados abrangidos pela Posição 6402 podem ter a parte superior fixada à sola: por rebites (tamancos); por costura (pantufas ou chinelas) sem talão ou contraforte; por “saliências, que se alojam em cavidades na sola” (sandálias japonesas); ou por outros processos (sandálias constituídas por tiras que passam sobre o peito do pé e por um

contraforte ou presilha no calcanhar). As Subposições levadas em consideração para a classificação da sandália são apresentadas no **Quadro 6**.

QUADRO 6 - POSIÇÃO 6402 E SEUS DESDOBRAMENTOS INTERNACIONAIS

6402	Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico.
6402.20.00 ⁴²	- Calçados com parte superior em tiras ou correias fixadas à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes
6402.9 ⁴³	- Outros calçados

Fonte: elaboração própria, a partir da NCM/TEC, 2002.

Sendo o Brasil signatário da Convenção do Sistema Harmonizado, o texto em português decorre de tradução das versões oficiais da Nomenclatura do SH (OMA), em inglês e francês. A fim da correta compreensão do alcance do texto da Subposição em questão (6402.20.00) foi necessário fazer-se uma analogia entre os três textos (em francês, em inglês e em português), conforme consta do **Quadro 7**.

QUADRO 7 - SUBPOSIÇÃO 6402.20, NAS VERSÕES ORIGINAIS E EM PORTUGUÊS

CÓDIGO SUBPOSIÇÃO	DESIGNAÇÃO DA MERCADORIA
6402.20	- Chaussures avec dessus em lanières ou brides fixées à la semelle par des tétons
6402.20	- Footwear with upper straps or thongs assembled to the sole by means of plugs
6402.20.00	- Calçados com parte superior em tiras ou correias fixadas à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados da NCM/SH, 2002.

⁴² Subposição defendida pela RFB no processo administrativo fiscal de consulta.

⁴³ Suposição defendida pelo importador no exterior, segundo o consultante brasileiro.

A versão do texto em espanhol da Subposição NCM/SH 6402.20.00 segue o original francês: *Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)*. Conforme se observa nos idiomas originais do SH, o dispositivo de fixação das solas foi designado por uma só palavra: *tétons* (francês) e *plugs* (inglês), enquanto em português, foi designado por: “pregos, tachas, pinos e semelhantes”. Portanto, para esclarecer a questão era necessário compreender o real alcance dos termos originais.

Nos dicionários, as palavras e expressões em português, traduzindo *plugs* e *tétons*, que mais se aproximavam do significado buscado, eram: “tampão, cavilha, artefato que preenche uma cavidade”. Entretanto, nenhum desses termos possuía o mesmo alcance dos originais (em inglês e francês), empregados na Subposição referida.

Por outro lado, os comentários das NESH (2002 e 2008), nos citados idiomas originais, em relação à Posição 6402, assim tratam a matéria: *les sandales du type tong dont les brides sont fixées à la semelle par des tétons venant se loger dans des cavités ménagées à la semelle* (em francês) e *thong-type in which the thongs are attached to the sole by plugs which lock into holes in the sole* (em inglês).

Não restava dúvida que tais sandálias eram as classificadas nas Subposições 6402.20 do SH, versões originais: 6402.20 - *Chaussures avec dessus en lanières ou brides fixées à la semelle par des tétons*; 6402.20 - *Footwear with upper straps or thongs assembled to the sole by means of plugs*.

Curiosamente, na versão brasileira das NESH (2002) (não na NCM), a tradução dos textos estava correta: “Sandálias do tipo japonesa, cujas tiras são fixadas à sola por saliências, que se alojam em cavidades na sola”.

Desta forma, em que pesasse o descompasso da tradução feita no texto da Subposição 6402.20 da NCM/SH (2002), chegou-se à conclusão de que as sandálias de dedo, de borracha, eram as mencionadas no texto da referida Subposição, entendendo-se que o

termo “semelhantes” utilizado na versão em português ampliaria o alcance de “pregos, tachas e pinos” para abarcar os significados de *plugs* e *tétons*. Não se fez uso da interpretação literal. O texto aprovado pela norma brasileira foi interpretado de forma sistemática (a norma no contexto social e das demais normas de um país). Considerou-se que os acordos internacionais sobrepõem-se à legislação nacional, nos termos do art. 98 do Código Tributário Nacional e legislação complementar.

Assim, ficou decidido, no processo de consulta, que ambos os modelos da sandália analisada (básico e plataforma) classificar-se-iam na Subposição 6402.20.00 da NCM/SH (2002), então vigente, com fundamento nas seguintes assertivas:

a) o modelo básico, por possuir sola exterior de borracha e tiras superiores de plástico encaixadas, através de saliências, em cavidades próprias, na sola; e

b) o modelo plataforma, objeto do conflito de classificação, porque a única diferença existente entre este modelo e o básico é que neste modelo (plataforma), além da sola (sola interna), havia uma sobressola a ela colada e as tiras não saíam do lado da sola que tocava o chão, mas possuíam o mesmo tipo de encaixe do modelo básico: saliências que se encaixavam em cavidades na sola interna (o texto da Subposição não previa que as saliências saíssem do lado da sola que toca o chão/sola exterior), falavam, simplesmente: “[...] tiras fixadas à sola por [...]”.

Toda essa polêmica levantada através da consulta formulada, chamou a atenção para um ponto até então despercebido pelo Brasil: o descompasso da tradução dos textos originais da Subposição 6402.20 da versão em português em relação às versões originais do SH e à versão em espanhol da NCM/SH (2002), razão pela qual o Brasil precisou recorrer aos textos originais em inglês e francês desse desdobramento e, subsidiariamente, às NESH (2002) em inglês e francês, e às NESH (2002) em português (estas, curiosamente, apresentando uma versão correta), indo de encontro à legislação brasileira homologatória da NCM/SH (2002).

A alteração promovida no SH (2007), incorporada pela NCM (2007), no tocante à designação da sandália de dedo, de borracha, corrigiu a distorção detectada na versão para o português do texto da Subposição em questão, que passou a ter a seguinte designação: **“Calçados com parte superior em tiras ou correias, com saliências (espigões) que se encaixam na sola”** (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

5.2.4 A Tributação na Argentina das sandálias de dedo

Os aspectos facilitadores do mercado Argentino para as exportações brasileiras de calçados são: a) os calçados brasileiros (Capítulo 64) não pagam imposto de importação, por conta do Mercosul; b) os custos de internalização dos calçados que ela importa do Brasil chegam a ser 50% menores em relação aos importados da Europa, tendo em vista a localização e o não pagamento de imposto; c) os custos elevados na produção de calçados da indústria argentina; d) queda acentuada na produção de calçados de baixo/médio preços; e) sucateamento de boa parte do parque industrial calçadista argentino; e f) predominância de micro e pequenas empresas familiares de calçados, segundo Abicalçados (2008).

Os aspectos restritivos do mercado argentino às exportações brasileiras de calçados são: a) forte mobilização empresarial contra a importação dos calçados brasileiros; b) produção interna protegida contra a concorrência do calçado brasileiro, através da imposição de barreiras não tarifárias; e c) vantagem competitiva da Argentina na matéria-prima básica (oferta abundante de couro de qualidade), de acordo com Abicalçados (2008).

5.2.5 As Exportações das sandálias de dedo

Galvão (2001) escreveu sobre a reestruturação espacial da indústria de calçados no Brasil e no Nordeste. Os dados da Abicalçados (2008) comprovam a extensão dessa reestruturação, mostrando que de janeiro a maio de 2008, comparativamente com o mesmo período do ano anterior, o Ceará participou das exportações brasileiras de calçados, em pares,

com 36,93% (29.020.170 pares), seguido do Rio Grande do Sul, com 31,66% (24.877.709 pares), da Paraíba, com 14,29% (11.227.695 pares), e a uma distância considerável, São Paulo, com 5,79% (4.551.317 pares), Bahia, com 4,62% (3.631.345 pares), e Pernambuco, com 3,83% (3.007.736 pares). Os demais Estados brasileiros, como Minas Gerais, Sergipe, Santa Catarina, Paraná, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Pará, Goiás e Distrito Federal, contribuíram com percentuais que variaram de 0,82% a 0,01%.

Mesmo nas exportações de calçados, em US\$ (FOB), no mesmo período de 2008, em comparação com 2007, o Ceará teve presença significativa no ranking das exportações, com US\$ (FOB) 139,03 milhões, o que equivale a 17,73% das exportações até maio de 2008, suplantado apenas pelo Rio Grande do Sul, com a venda ao exterior de US\$ (FOB) 471,62 milhões (60,13%); em terceiro lugar está São Paulo, com US\$ (FOB) 73,12 milhões (9,32%), seguido pela Paraíba, com US\$ (FOB) 36,72 milhões (4,68%). Bahia e Minas Gerais participaram com percentuais de 4,50% e 1,02%, respectivamente, e os Estados de Pernambuco, Sergipe, Santa Catarina, Paraná, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Goiás, com percentuais que variaram entre 0,67% a 0,01%.

Por destino, segundo os dados da Abicalçados (2008), os maiores importadores dos calçados brasileiros, de janeiro a maio de 2008, em comparação com igual período do ano anterior, foram os EUA, US\$ (FOB) 220,26 milhões (22.717.834 pares), ao preço médio p/par de US\$ (FOB) 9,70, seguidos pelo Reino Unido, com US\$ (FOB) 96,42 milhões (4.929.363 pares), ao preço médio p/par de US\$ (FOB) 19,56, e pela Argentina, com US\$ (FOB) 68,10 milhões (4.348.755 pares). Itália, Espanha, Venezuela, Portugal, Holanda, França, Canadá, México, Chile, Rússia, Paraguai, Bolívia, Alemanha, Austrália e Grécia também foram grandes importadores dos calçados brasileiros no período de janeiro a maio de 2008, em comparação com o mesmo período do ano anterior, com valores que vão de US\$ (FOB) 65,90 milhões (4.178.162 pares) a 6,95 milhões (1.036.702 pares).

As vendas dos calçados brasileiros têm-se expandido por todos os continentes, além das Américas e da Europa, cobrindo África, Ásia e Oceania.

No que diz respeito às exportações da sandália de dedo, de borracha, as recentes estatísticas denotam que o Nordeste vem exportando uma quantidade, cada vez maior, de pares de calçados com valor mais baixo, enquanto o Sul do Brasil, basicamente, o Rio Grande do Sul, exporta menos pares, porém com maior valor agregado.

As fábricas das Alpargatas espalhadas por grande parte do Nordeste, como Ceará, Paraíba, Pernambuco e Bahia, Estados que apresentam um alto índice de exportações por pares de calçados, sugerem que as exportações do Nordeste são, em sua maioria, das sandálias de dedo, de borracha.

As exportações da sandália de dedo, de borracha, do código NCM/SH 6402.20.00, no período de 2002 a 2007, são mostradas na **Figura 8**.

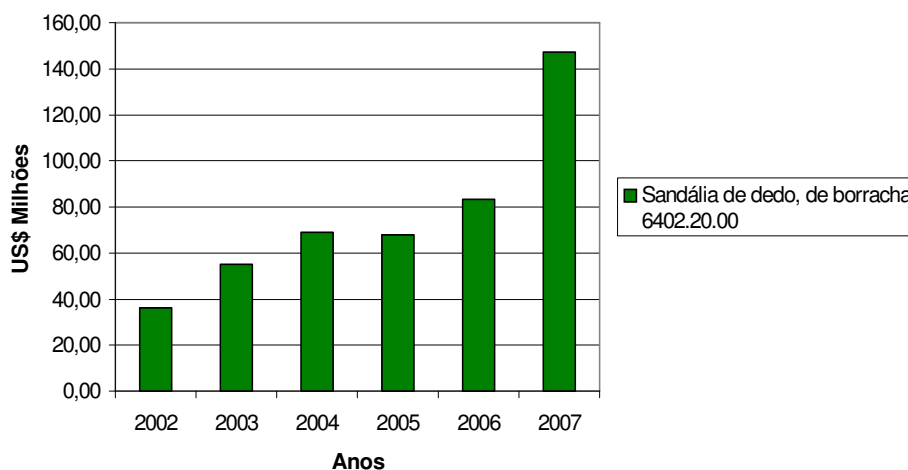


FIGURA 8 - EXPORTAÇÕES DA SANDÁLIA DE DEDO, DE BORRACHA, US\$ (FOB), 2002 - 2007.
Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Sisconex, Alice Web, Abicalçados, 2008.

Nas **Figuras 9 e 10**, a seguir, são apresentadas as exportações dos “Outros calçados, de borracha ou de plástico”, da Subposição de 1º nível, NCM/SH 6402.9 (**Figura 9**), e a comparação entre as suas exportações e as das sandálias de dedo, de borracha, da Subposição do mesmo nível, NCM/SH 6402.40.00 (**Figura 10**). O interesse nos dados expressos nessas

Figuras diz respeito à consulta administrativa formulada pelo importador argentino (BRASIL, RFB, 2004), onde se antepunham exatamente as duas Subposições para a classificação da sandália, no modelo plataforma.

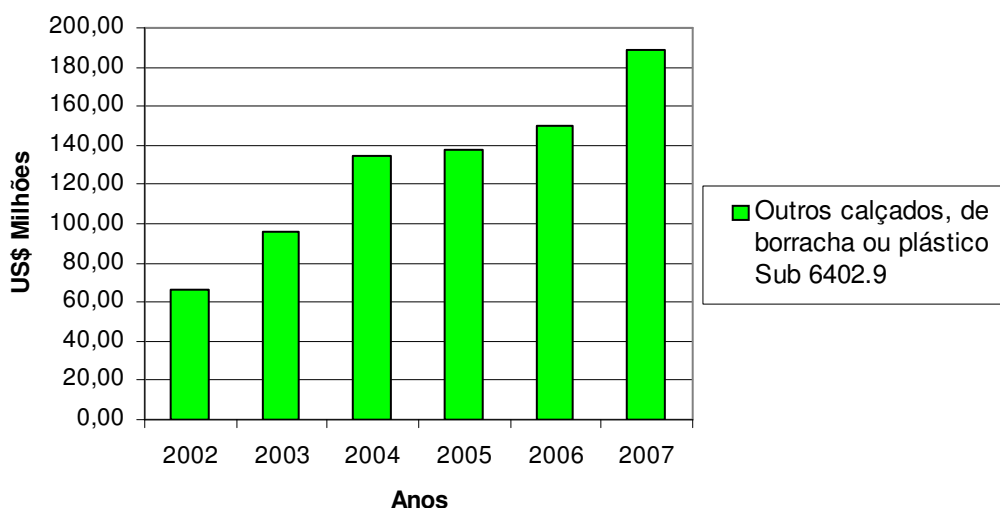


FIGURA 9 - EXPORTAÇÕES DOS OUTROS CALÇADOS DE BORRACHA, US\$ (FOB), 2002-2007
Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, AliceWeb, MDIC, 2008

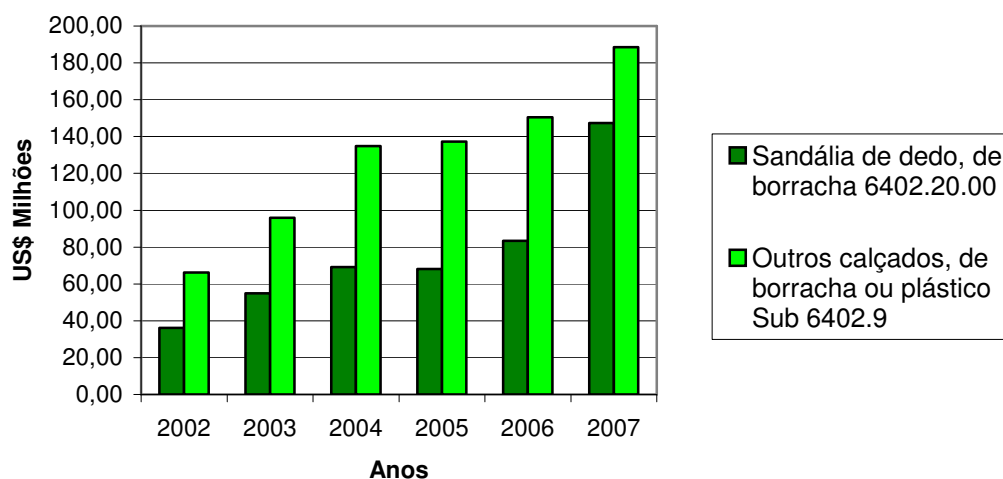


FIGURA 10 - COMPARAÇÃO ENTRE AS EXPORTAÇÕES DAS SANDÁLIAS DE DEDO E AS DOS OUTROS CALÇADOS, DE BORRACHA, US\$ (FOB), 2002 - 2007.
Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, Aliceweb, Abicalçados, 2008.

Pela evolução das exportações das sandálias de dedo, de borracha, e dos outros calçados de borracha, no período de 2002 a 2007, apresentadas nas **Figuras 8, 9 e 10**, ficou

evidenciado o crescimento das vendas da sandália ao exterior. De 2002 a 2006, as exportações da sandália equivaleram a, aproximadamente, 50% das vendas ao exterior dos outros calçados de borracha (ou plástico); e em 2007, relativamente ao ano anterior, ultrapassaram em muito esse percentual.

As **Tabelas 7 e 8** mostram as exportações em US\$ (FOB), pares, das sandálias de dedo e dos outros calçados, de borracha ou plástico, das Subposições NCM/SH 6402.20.00 e 6402.99.00, respectivamente. Neste último código, a partir de 2007, são apresentados os desdobramentos promovidos pelo Mercosul (Itens).

Constam, ainda, da **Tabela 8**, os desdobramentos do código NCM/SH (2002) 6402.91.00, por conta da supressão da Subposição SH (2002) 6402.30, a pedido do Mercosul, de modo a tornar apta a Subposição de 2º nível (então fechada regionalmente) 6402.91.00 aos desdobramentos promovidos na NCM/SH (2007). A distribuição das mercadorias nesses desdobramentos e o volume das exportações US\$ (FOB) pares das mesmas auxiliam na análise do porque a sandália de dedo, de borracha, no modelo plataforma, não se classificaria no código da então vigente NCM/SH (2002) 6402.99.00.

TABELA 7 - EXPORTAÇÕES DAS SANDÁLIAS DE DEDO, DE BORRACHA, US\$ (FOB), PARES, NCM/SH (2002 e 2007) 6402.20.00, 2002 - 2007

ANO	US\$ (FOB)	Nº PARES
2002	36.081.503,00	15.590.954
2003	54.981.528,00	24.591.042
2004	69.141.007,00	31.033.781
2005	68.031.001,00	30.240.644
2006	83.389.006,00	38.581.850
2007	147.283.019,00	62.215.912

Fonte: elaboração própria, a partir de dados da Abicalçados (2008)

TABELA 8 - EXPORTAÇÕES DE OUTROS CALÇADOS, DE BORRACHA OU PLÁSTICO, EM US\$ (FOB) - PARES, 2002 - 2007 (COM DESDOBRAMENTOS MERCOSUL, A PARTIR DE 2007)

ANO	NCM/SH	US\$ (FOB)	Nº PARES	NCM/SH
2002	6402.99.00	66.224.414,00	13.530.104	NCM/SH 2002
2003	6402.99.00	95.955.822,00	20.574.026	NCM/SH 2002
2004	6402.99.00	137.757.148,00	28.735.682	NCM/SH 2002
2005	6402.99.00	137.282.056,00	24.180.052	NCM/SH 2002
2006	6402.99.00	150.472.376,00	33.956.124	NCM/SH 2002
2007	6402.99.00	19.629.195,00.	3.737.569	NCM/SH 2002
2007	6402.91.00	90.679,00	8.975	NCM/SH 2007, a partir de janeiro
2007	6402.91.10	2.871,00	67	NCM/SH 2007, a partir de março
2007	6402.91.90	24.133.679,00	1.304.114	NCM/SH 2007, a partir de janeiro
2007	6402.99.10	16.659,00	3.555	NCM/SH 2007, a partir de março
2007	6402.99.90	144.646.740,00	17.048.965	NCM/SH 2007, a partir de janeiro

Fonte: elaboração própria, a partir de dados da Abicalçados (2008)

5.2.6 O caso da Sandália de dedo, uma barreira técnica?

São dois os aspectos do conflito: a classificação na NCM/SH (2002), então vigente, do modelo plataforma da sandália, e a interpretação sistemática do texto em português da Subposição onde se classificava o calçado na NCM/SH (2002).

A incorreção da descrição da mercadoria no texto da Subposição em português não era a origem do conflito (tiras fixas à sola por “pregos, tachas, pinos e semelhantes”), e sim o fato de os *tetones* não saírem do lado exterior da sola, já que havia uma contrassola; a questão não se resumia para o importador argentino e para o exportador brasileiro em *tetones* versus “pregos, taxas, pinos e semelhantes”, mas, sim, em “sola interior” versus “sola exterior”.

Segundo a Decisão prolatada (BRASIL, RFB, 2004), não importava à Subposição se as “saliências” das tiras saíam ou não do lado externo da sola, porque o seu texto dizia: “tiras

fixas à sola por [...]”, sem especificar se a sola era a interior ou a exterior. E, em sendo assim, a Decisão foi favorável ao exportador brasileiro.

O importador argentino, por sua vez, acatou o entendimento expresso na Solução de Consulta, embora não estivesse obrigado a fazê-lo, porque as Decisões administrativas brasileiras só têm eficácia jurídica no território nacional, não alcançando o território regional (essa abrangência só poderia ser dada por Decisão do Comitê de Classificação do Mercosul, que não foi instado a pronunciar-se).

Contudo, a importância desta discussão para o Brasil foi a de descobrir a incorreção que havia na versão em português dos textos originais em inglês e francês da Suposição 6402.20.00 da NCM/SH (2002), que vigorava a época da Consulta. A questão foi levada a debate, inicialmente no Comitê do Mercosul, para que o pleito fosse formalizado e, posteriormente, no Comitê do SH, na OMA.

O Comitê do SH, quando da edição da NCM/SH (2007), autorizou, não só a alteração do texto da Subposição de 1º nível fechada, 6402.20.00, na versão em português, mas, também, a supressão da Subposição de 1º nível 6402.30.00: - “Outros calçados com biqueira protetora de metal”, de modo a reorganizar e facilitar os desdobramentos dos dois códigos pretendidos pelo Mercosul, que, por sua vez, promoveu o desdobramento da Subposição de 2º nível, **6402.91.00** “- - Cobrindo o tornozelo”, em dois Itens: **6402.91.10** “Com biqueira protetora de metal” e **6402.91.20** “Outros”; e da Subposição de 2º nível **6402.99.00** “- - Outros”, em dois Itens: **6402.99.10** “Com biqueira protetora de metal” e **6402.99.20** “Outros”, desdobramentos esses que podem ser visualizados, para melhor entendimento, no **Quadro 8**.

QUADRO 8 - SUBPOSIÇÕES DA SANDÁLIA DE DEDO E DOS OUTROS CALÇADOS, DE BORRACHA, NCM/SH - 2007

2002		2007	
6402	Outros Calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	6402	Outros Calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico
6402.20.00	- Calçados com parte superior em tiras ou correias, fixadas à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes	6402.20.00	- Calçados com parte superior em tiras ou correias, com saliências (espigões) que se encaixam na sola
6402.30.00	- Outros calçados, com biqueira protetora de metal	6402.30.00	SUPRIMIDA
6402.9	- Outros Calçados	6402.9	- Outros Calçados
6402.91.00	- - Cobrindo o tornozelo	6402.91	- - Cobrindo o tornozelo
		6402.91.10	Com biqueira protetora de metal
		6402.91.90	Outros
6402.99.00	- - Outros	6402.9	- - Outros
		6402.99.10	Com biqueira protetora de metal
		6402.99.90	Outros

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, RFB, 2008.

Na verdade, o modelo plataforma (com sobressola) da sandália de dedo, de borracha, não poderia se classificar em outro código que não o 6402.20.00, da nomenclatura então vigente. A questão técnica foi definitivamente esclarecida, sob a égide da NCM/SH (2007), como se observa no **Quadro 8**. Quando da autorização do Comitê do SH para que se processasse a alteração da redação (em português) do texto da Subposição em discussão, foi também autorizada a supressão da Subposição 6402.30.00 para permitir desdobramentos regionais nas Subposições 6402.91.00 e 6402.99.00.

Interessa ao presente trabalho o desdobramento que se deu na última Subposição citada, que passou a se subdividir em dois itens, **6402.99.10** e **6402.99.90**, com detalhamentos das designações dos calçados neles compreendidos. Cabe esclarecer que tais calçados já estavam abrangidos pelo código anterior, Subposição 6402.99.00 da NCM/SH (2002), então vigente à época da Consulta. Contudo, as alterações promovidas deixaram claro que a sandália de dedo, de borracha, que possua uma sobressola⁴⁴, não tem como se classificar em “Outros calçados de borracha ou de plástico”, que “não cubram o tornozelo” e que “tenham ou não biqueira protetora de metal”, porque o fato do texto do Item criado especificar que o calçado pode ou não possuir uma biqueira de metal, já significa dizer que ele deve estar apto a receber essa biqueira (por essa razão é que pode tê-la ou não), e a sandália de dedo, de borracha, da qual faz parte uma sobressola, não se presta à colocação de qualquer biqueira protetora, muito menos de metal (BRASIL, MDIC, Resolução Camex nº 43, 2006).

Essa opinião leva em consideração, ainda, as exportações levantadas das sandálias de dedo, de borracha, da Subposição NCM/SH 6402.20.00, e as dos “Outros calçados, de borracha”, do código NCM/SH 6402.99.00, no período de 2004 a 2006, e as exportações, a partir de 2007, dos “Outros calçados de borracha” abrangidos pelos Itens agregados pelo Mercosul ao código internacional.

Não se tem como considerar protecionista a atitude do Brasil (interpretando sistematicamente o Acordo Internacional do SH), ou a dúvida da Argentina (entendendo que as diretrizes previstas pela RGI nº 6 estavam sendo descumpridas: *tetones* que não se fixavam à sola, interpretando a sola como exterior), porque não ficou comprovada a intenção das partes envolvidas no conflito administrativo em utilizar a NCM/SH (2002), então vigente, como ferramenta a seu favor, no comércio internacional do produto. Além do mais, as exportações/importações, no segmento específico das sandálias de dedo, de borracha,

⁴⁴ O modelo plataforma da sandália de dedo, de borracha, um dos casos estudados na presente Dissertação, foi reproduzido na Ilustração 2, ao final deste trabalho.

realizadas entre os dois países, a partir de 2004, também não corroboraram a premissa protecionista.

Há que ressaltar, todavia, que a Argentina foi o maior importador do Mercosul e o terceiro importador mundial dos calçados brasileiros, no período de 2002 a 2007, e que esse país tem o Brasil, no setor calçadista, como a China da América do Sul, e protege, efetivamente, as indústrias de seu país, uma vez que estas não têm como competir com os calçados brasileiros, que possuem design moderno, bom acabamento, materiais de qualidade e preços competitivos, obrigando o governo argentino a direcionar a sua produção/exportação para calçados de couro mais caros, de design italiano.

Conclui-se, pois, que ocorreu um problema de semântica, no conflito objeto do presente estudo, embora o protecionismo no setor calçadista argentino, provocado pelo déficit comercial desse país, seja uma realidade.

5.3 OS CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS

5.3.1 A Contextualização do conflito ⁴⁵

O contencioso na Organização Mundial do Comércio (OMC) entre o Brasil e a União Européia, a respeito da classificação aduaneira, na *Combined Nomenclature* (CN), a Nomenclatura Combinada Comunitária, dos cortes de frango, salgados e congelados, exportados pelo Brasil, consta do Relatório final do Painel, dirigido às Partes da Organização Mundial do Comércio (OMC), que examinou a reclassificação aduaneira da mercadoria.

O contencioso teve início em **julho de 2002**, em decorrência da publicação da Resolução nº 1.223 (2002), da Comunidade Européia, alterando a classificação aduaneira dos cortes de frango, salgados e congelados, importados do Brasil. A partir dessa reclassificação,

⁴⁵ O conflito está registrado nos documentos, disponíveis eletronicamente, no sítio na internet da OMC, *WORLD Trade Organization European Customs - Classification of Frozen Boneless Chicken Cuts. Dispute Settlement DS269*.

os cortes de frango, que vinham sendo importados pela Comunidade Européia no código da Nomenclatura Combinada Comunitária (que tem por base o SH) CN 0210.99.39 (carne de frango salgada), passaram a classificar-se no código CN 0207.14.10 (carne de frango, em pedaços, congelada).

A nova classificação aduaneira teve efeito imediato nas exportações brasileiras do produto, uma vez que no código tarifário anterior o produto sujeitava-se ao pagamento de tarifa *ad valorem* de 15,4%. A tarifa de importação européia incidente sobre os produtos do código CN 0207.14.10 (código defendido pelo Bloco) era de 1.024 euros/tonelada, o que equivalia à tarifa de importação de 70% *ad valorem*, aproximadamente (*EUROPEAN Comission Taxation and Customs, Integrated Community Tariff - TARIC*, 2202 a 2007).

A estimativa era de que, por força da medida comunitária, as exportações brasileiras para a Europa de cortes de frango, salgados e congelados, sofreriam redução de 80%, equivalente a, aproximadamente, US\$ 300,00 milhões em exportações não realizadas por ano, desde então.

O Brasil entendeu que, com o advento da Resolução n° 1.223, de 2002, o comércio de carnes de frango, em cortes salgados e congelados, para a Comunidade Européia, passou a receber tratamento menos favorável do que aquele estabelecido pelos compromissos tarifários comunitários perante a OMC (Schedule LXXX), em desacordo com o artigo II, 1 (a) e (b) do GATT/1994.

O Brasil buscou, em repetidas ocasiões, solução mutuamente satisfatória para o litígio, inclusive em consultas formais, ao amparo do Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC) da OMC, realizadas em dezembro de 2002 e março de 2003. A Tailândia, outro importante fornecedor de carne de frango, salgada e congelada, para o mercado europeu, também realizou consultas junto à Comunidade Européia sobre o mesmo

tema. Contudo, apesar dos esforços dos dois países prejudicados, não foi possível chegar a uma solução mutuamente satisfatória.

Em outubro de 2003, o Brasil e a Tailândia requereram ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) a constituição de um Painel para a solução do litígio, sendo o contencioso estabelecido em reunião realizada em 21 de novembro de 2003, tendo como painelistas os Srs. Hugh McPhail, representante da Nova Zelândia, Elisabeth Chelliah, de Cingapura, e Manzoor Ahmad, do Paquistão. Ressalte-se que os EUA e o Japão participaram dos procedimentos do Painel. na condição de terceiras partes interessadas, o primeiro por competir com o Brasil nas exportações de frango, principalmente, no mercado chinês, e o segundo por ser um grande comprador da mercadoria, tanto dos EUA quanto do Brasil.

Na ocasião, a OMC julgou que a UE errara ao alterar a classificação SH dos cortes de frango, salgados e congelados, importados do Brasil e da Tailândia (demandantes). O Relatório final do Painel, que deu a vitória aos demandantes, foi entregue às partes no final de março de 2005, em caráter confidencial, e o governo brasileiro observou, com grande satisfação, que o Painel mantivera a essência das conclusões de seu Relatório preliminar, datado de fevereiro de 2005.

A circulação do Relatório final entre os demais membros da OMC e o público em geral somente se dá quando o mesmo estiver disponível nas três línguas oficiais da Organização (inglês, francês e espanhol). A sua tramitação segue o seguinte rito: o prazo para a tradução é de dois meses; transcorridos 20 dias após a circulação do documento traduzido entre as partes litigantes, o Relatório final do Painel é levado à consideração do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), da OMC, para a sua adoção, em prazo não superior a 60 dias, contados da data de circulação; às partes é permitido recorrer ao Órgão de Apelação a qualquer momento antes da adoção do Relatório do Painel pelo OSC; e, como regra geral, os

procedimentos da apelação devem ser concluídos em 60 dias, podendo chegar a 90 dias, em casos excepcionais.

A Comunidade Européia apresentou recurso da Decisão ao Órgão de Apelação (OA), o qual divulgou Relatório, em setembro de 2005, confirmando as conclusões e recomendações do Painel e determinando que o bloco europeu revisasse a classificação tarifária do produto brasileiro vendido naquele mercado (bem como do tailandês). Os Relatórios do Painel e do Órgão de Apelação foram adotados em **27 de setembro de 2005**. Em procedimento específico de arbitragem, foi definido que a Comunidade Européia teria o prazo de nove meses para compatibilizar a sua legislação às determinações do Órgão de Solução de Controvérsias, prazo que venceu em 27 de junho de 2006. Os países do bloco adotaram o Regulamento, que foi publicado em **28 de junho de 2006**, e obrigou que os cortes de frango, salgados e congelados, retornassem à classificação anterior.

Com o objetivo de dispor de um período prudencial para avaliar a aplicação do novo Regulamento, Brasil e Tailândia firmaram Acordos Procedimentais (Acordos de *Sequencing*) com a Comunidade Européia, em julho de 2006, que preservavam os seus direitos processuais, inclusive para uma eventual retaliação, se a medida adotada pelo lado europeu viesse a se mostrar insatisfatória.

Para retardar a redução de 70% para 15,4% da alíquota que impunha aos cortes de frango, salgados e congelados, importado do Brasil, a UE recorreu à OMA, requerendo uma interpretação da classificação tarifária do produto, na esperança de retomar o caso na OMC e voltar a aumentar a tarifa.

Em outubro de 2006, depois de vasta argumentação técnica sobre o preparo e a conservação de frangos, a demanda européia foi submetida à votação no Comitê do SH, da OMA. A vitória do Brasil foi por 29 a 13 votos.

Todavia, um novo impasse surgiu: os EUA e o Japão (antes terceiros países interessados) entraram na briga e pediram que a OMA reexaminasse a demanda do bloco europeu. O Conselho, órgão máximo da entidade, retornou o caso ao Comitê do SH (CSH).

Em **setembro de 2007**, o CSH/OMA prolatou o seu Parecer favorável à Posição adotada pelo Brasil (e pela Tailândia), em uma vitória surpreendente dos dois países: 34 a 11 votos, e para espanto de muitos, com o voto favorável da UE, que foi forçada a rever a sua posição, porque a Corte Européia de Justiça julgou contra a classificação tarifária defendida por ela. A corte fora acionada por uma empresa importadora da Holanda, interessada em garantir a compra do produto brasileiro com tarifa menor. Em outras palavras, a empresa desejava garantir a importação da carne de frango salgada, em cortes, sem ter de pagar a tributação que incidiria sobre ela se a sua classificação fosse alterada para a de carne de frango, em cortes, congelada.

O Anuário-2006 Brasil Europa (2007), no subitem 2.2 - *O intercâmbio bilateral: características e desenvolvimento recente* (2008. p.115-117), assim resumiu o contencioso:

[...] Por outro lado, o contencioso comercial do Brasil com a União Européia ainda dificultou a expansão das exportações brasileiras. Esse foi o caso das vendas de frangos, em 2006. Com queda de mais de 20% em relação às vendas do ano anterior, as divergências sobre a classificação tarifária do produto, que exigiu um Painel na OMC, **configurou-se como medida não-tarifária para conter as exportações brasileiras**. A decisão favorável ao Brasil criou expectativa no setor exportador de recuperar a participação brasileira no mercado europeu.

“Nesse confronto envolvendo milhões de dólares, o Brasil primeiro afrontou a União Européia e depois os Estados Unidos e o Japão” (VALOR Online, 2007)

5.3.2 A Classificação fiscal dos cortes de frango⁴⁶

É relevante o estudo da classificação no SH dos cortes de frango, salgados e congelados, porque havia fortes argumentos em favor das duas Posições do SH; existia, inclusive, Decisão (BRASIL, RFB, Ementas em Processos de Consulta, 2008), prolatada em 2003, enquadrando o produto na Posição 0207 “Carnes e Miudezas comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas das aves da Posição 0105⁴⁷”. A Posição 0207 era exatamente a defendida pela UE. Todavia, essa decisão administrativa da RFB foi imediatamente anulada, tão logo foi publicado o documento oficial da OMC que deu a vitória ao Brasil e à Tailândia. A Posição 0210, defendida por esses dois países, foi mantida para o enquadramento dos cortes de frango, salgados e congelados, exportados.

No presente estudo de caso, basta que se discorra sobre o enquadramento do produto no SH ao nível dos primeiros 4 dígitos (Posição), porque a divergência atingiu esse nível (Posição 0210 versus Posição 0207).

Contudo, é bom que se esclareça, mais uma vez, que uma mercadoria não pode ser classificada com 4 dígitos, porque a nomenclatura exige os 6 dígitos internacionais, acrescidos dos dígitos nacionais ou regionais criados pelas partes contratantes. Na Nomenclatura Combinada Comunitária (CN), adotada pela UE, os seis dígitos internacionais obrigatórios do SH, são acrescidos de mais quatro dígitos (na CN, o código completo da carne salgada - defendido pelo Brasil e pela Tailândia - é o **CN/SH 0210.99.3910**; o do frango congelado - postulado pela UE - é o **CN/SH 0207.14.3910**; e, na NCM, o código da carne salgada - defendido pelo Brasil e Tailândia - é o **NCM/SH 0210.99.00**; e o do frango congelado - defendido pela UE para a classificação do produto - é o **NCM/SH 0207.14.00**).

⁴⁶ O Capítulo 02, “Carnes e Miudezas Comestíveis”, consta no Anexo C deste trabalho.

⁴⁷ A Posição 0105 da nomenclatura é onde se enquadram as galinhas da espécie doméstica, dentre outras aves, VIVAS.

A UE postulava que os cortes de frango, salgados e congelados, exportados pelo Brasil e pela Tailândia para o bloco estavam abrangidos pela Posição 0207 porque: a) a Posição permitia que a carne de frango fosse “salpicada com sal” no seu preparo; b) a salga tinha um papel secundário (de preparação) na conservação do produto brasileiro; c) o principal responsável pela conservação do produto era o congelamento (e não a salga); e d) os processos de preparo (salga) e de conservação (congelamento) eram excludentes.

Os argumentos levantados pelo Brasil para a inclusão dos cortes de frango, salgados e congelados, na Posição 0210 do SH, embasados nas normas legais do SH e em laudos técnicos, como o elaborado pelo Dr. Nelsinho N. Terra, Professor Titular da Universidade Federal de São Miguel (UFSM) - DTCA-CCR, eram: a) a salga e o congelamento são processos complementares na preparação e conservação da carne de frango; b) no caso da salga, mesmo uma pequena quantidade de sal traz efeitos conservantes ao produto; c) o sal, empregado na preparação e conservação da carne de frango, não era suficiente para a sua conservação “em longo prazo”, razão pela qual ela era também congelada, o que não significa que a salga não conservasse o produto em curto prazo; e d) os processos de preparo e conservação a que se submetia a carne de frango exportada, também ocorriam com diversos produtos defumados⁴⁸ para exportação, como por exemplo, o presunto de parma e o *jamón serrano*, que nem por isso deixavam de se enquadrar na Posição 0210.

5.3.3 As Exportações da Carne de Frango

Os dados divulgados pelo Departamento de Agricultura dos EUA - USDA (2008), nos sete primeiros meses de 2007, dão conta das possíveis razões pelas quais o acompanhamento do contencioso interessava aos EUA:

[...] o Brasil atendeu a pouco mais de 44% das importações de carne de frango da China, enquanto os EUA, principais fornecedores do mercado

⁴⁸ A defumação é outro processo de preparação e de conservação admitido pela Posição 0210 (BRASIL, RFB, IN-RFB nº 807, 2008).

chinês, responderam por 48% dessas importações. No total, foram exportadas do Brasil para a China, em sete meses, 271.488 toneladas de carne de frango, volume que já supera o total embarcado no ano passado (262.232 toneladas em 12 meses). O curioso, porém, é que 43% do volume exportado nesse ano chegou à China por via indireta, ou seja, através de Hong Kong, que reexporta o produto. No caso americano, essas reexportações representam menos de 5% do total destinado à China [...] as importações diretas da China deverão aumentar cerca de 9%, o que significa que irão ultrapassar as 600 mil toneladas.

Entre os fatores citados para explicar o aumento, estão a quebra na produção chinesa de carne suína, em decorrência de problemas sanitários, a desvalorização do dólar frente à moeda chinesa e, ainda, a realização, em Pequim, dos Jogos Olímpicos (USDA, 2008).

Os exportadores norte-americanos continuarão enfrentando uma forte concorrência do Brasil e da Argentina. Além disso, há questões comerciais que poderão alterar o nível de participação dos atuais fornecedores da China. É lembrado que as autoridades chinesas desencadearam um programa de tolerância zero para a detecção de patógenos em carnes importadas e vêm devolvendo lotes de diversos exportadores norte-americanos que, anteriormente, já haviam registrado problemas de contaminação em seus produtos avícolas (USDA, 2008).

De acordo com o MDIC/Camex (2008, apud Avicultura Industrial, 2008) a Agenda China, elaborada pelo MAPA, MDIC e MRE, com a participação do Conselho Empresarial Brasil-China e da Confederação Nacional da Indústria, com o intuito de promover o fortalecimento das relações comerciais entre os dois países, deu prioridade ao agronegócio brasileiro, já que nele estão as maiores possibilidades de redução, em curto prazo, do déficit comercial do Brasil com esse país, e dentre os 619 produtos, considerados prioritários para o Brasil exportar para o mercado chinês, figuram as carnes de aves.

As importações chinesas de carnes de aves cresceram 183%, saltando de US\$ 323,7 milhões para US\$ 916,3 milhões, no período entre 2005 e 2007 e a intensificação do comércio

com esse país asiático só depende de acordos. Desde 2007, a balança comercial bilateral vem sendo superavitária em favor da China. O déficit comercial chegou a US\$ 1,8 bilhão no ano passado. Duas das metas previstas pelo governo brasileiro para a China são triplicar as exportações brasileiras e atrair mais investimentos chineses para o Brasil (MAPA, 2008, apud Avicultura Industrial, 2008).

As exportações brasileiras da carne de frango, de 2002 a 2007, devem ser analisadas, preliminarmente, em relação ao produto do código NCM/SH 0207.14.00: cortes de frango, congelados (ou como a nomenclatura os descreve: “Carnes comestíveis de galinhas, em pedaços e miudezas congelados”), onde a UE classificou os cortes de frango, salgados e congelados, brasileiros, a partir de 2002, razão do contencioso ocorrido entre o Brasil e esse bloco econômico.

As exportações totais dos cortes de frango **congelados**, da Subposição **NCM/SH 0207.14.00**, no período de 2002 a 2007, são mostradas na **Tabela 9** e visualizadas, graficamente, na **Figura 11**, onde se observa o crescimento regular das vendas do produto, de 2002 a 2005, atingindo, nesse ano, as vendas ao exterior, US\$ (FOB) 2,23 bilhões; em 2006, com relação ao pico verificado em 2005, as exportações do frango congelado, em cortes, sofreram uma redução substancial, passando a US\$ (FOB) 1,97 bilhões. A retomada do crescimento deu-se em 2007, quando o Brasil exportou US\$ (FOB) 2,78 bilhões do produto.

TABELA 9 - EXPORTAÇÕES DOS CORTES DE FRANGO CONGELADOS, NCM/SH 0207.14.00, US\$ (FOB), kg (líq.), 2002 - 2007

ANO EMBARQUE	US\$ (FOB)	PESO KG (LÍQ)
2002	935.168.912,00	939.449.994
2003	1.067.823.283,00	1.092.584.353
2004	1.671.828.463,00.	1.429.100.317
2005	2.231.756.168,00	1.709.822.979
2006	1.972.016.978,00	1.623.548.418
2007	2.781.383.571,00	1.837.251.010

Fonte: elaboração própria, com base nos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008.

A **Figura 11** mostra, graficamente, a evolução das exportações, em US\$ (FOB), kg. (líq.), dos cortes de frango congelados, da Subposição NCM/SH 0207.14.00, no período de 2002 a 2007. Essa evolução é importante para que, posteriormente, se examine se houve nela reflexos do salto dado nas exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, a partir da vitória do Brasil no contencioso com a UE.

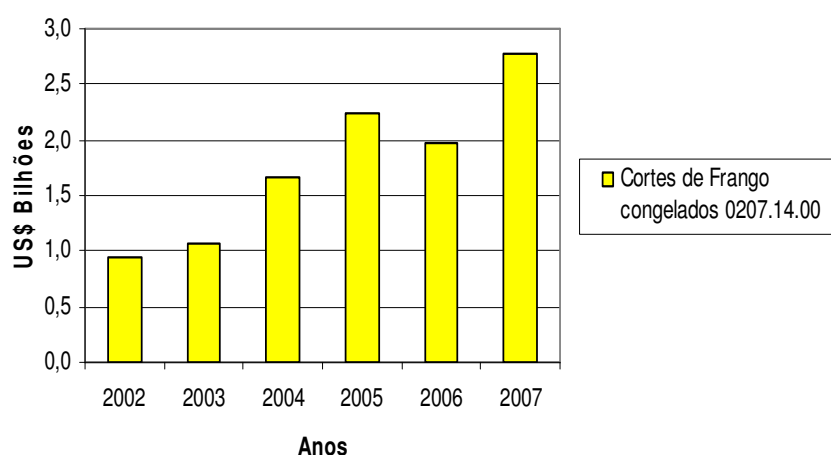


FIGURA 11: EXPORTAÇÕES CORTES DE FRANGO CONGELADOS, US\$ (FOB), 2002 -2007

Fonte: elaboração própria, com base nos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008

A **Tabela 10** foi elaborada para mostrar as exportações US\$ (FOB) dos cortes de frango congelados, isoladas das vendas ao exterior dos cortes de peru congelados (incorretamente classificados no código dos frangos desse segmento), no período de 2002 a 2007.

Ressalte-se que os dados constantes da **Tabela 10** têm o objetivo, não só verificar até que ponto essa incorreção interferiu nas exportações dos cortes de frango congelados, mas também de indicar a distorção detectada aos órgãos competentes.

TABELA 10 - EXPORTAÇÕES DOS CORTES DE FRANGO CONGELADOS - DEPURADAS DOS CORTES DE PERU CONGELADOS, US\$ (FOB), 2002 - 2007

ANO	FRANGO		PERU	
	US\$ (FOB)	KG (LIQ)	US\$ (FOB)	KG (LIQ)
2002	934.986.237,00	939.340.694	182.675,00	109.300
2003	1.065.824.509,00	1.091.380.362	1.998.774,00	1.203.991
2004	1.671.644.063,00	1.428.908.914	184.400,00	191.403
2005	2.231.203.096,00	1.709.396.379	553.072,00	426.600
2006	1.971.581.594,00	1.623.156.612	435.384,00	391.806
2007	2.781.087.033,00	1.836.970.100	296.538,00	280.910

Fonte: elaboração própria, com base nos dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008.

Os números demonstraram que os cortes de peru congelados, incorretamente classificados no código dos cortes de frango congelados (NCM/SH 0207.14.00), não afetaram significativamente a soma das exportações US\$ (FOB) deste último produto, no período de 2002 a 2007, o que pode ser ratificado pela **Figura 12**, em três dimensões, o que, entretanto, não regulariza o problema ou legitima a incorreção detectada.

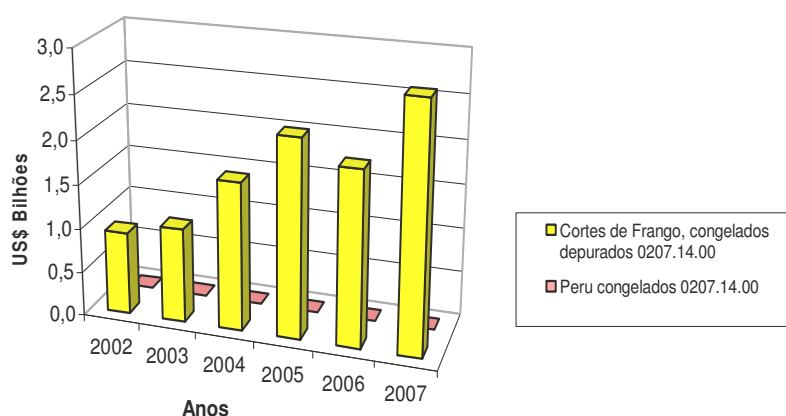


FIGURA 12 - EXPORTAÇÕES DOS CORTES DE FRANGO CONGELADOS (SEM CORTES DE PERU), US\$ (FOB), KG (LIQ), 2002-2007

Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008

Sob a ótica da Decisão tomada pela UE, que desclassificou os cortes de frango, salgados e congelados, da Subposição NCM/SH 0210.99.00, e os enquadrados na 0207.14.00 (cortes de frango congelados), na qual os produtos se sujeitavam a uma tributação superior à imposta ao cortes de frango, salgados e congelados, a evolução histórica das exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, do código NCM/SH 0210.99.00, no período de 2002 a 2007, em US\$ (FOB), Kg (liq), constante da **Tabela 11**, mostra que o contencioso ocorrido entre o Brasil e a UE, na OMC, que teve início em 2002 e durou até meados de 2006, teve significativo papel no declínio das exportações mundiais brasileiras do frango desse segmento, nesse período, principalmente considerando que o bloco econômico europeu é o maior importador da carne de ave assim comercializada.

O patamar mais baixo das exportações brasileiras do produto, no período analisado, foi atingido em 2004, quando o volume das vendas ao exterior dos cortes de frango, salgados e congelados, chegou a US\$ (FOB) 8,00 mil, sendo comercializada a quantidade irrisória de 822 kg.(líq.). No ano seguinte, 2005, as vendas tiveram uma relativa recuperação, passando a US\$ (FOB) 27,00 mil, por 6.928 kg. (líq.).

Contudo, em 2006, ano em que o Brasil foi vitorioso no contencioso junto à OMC, cuja Decisão foi publicada em meados de 2006, as exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, saltaram de US\$ (FOB) 27,00 mil (6.928 kg/líq.) para 377,84 milhões (133.405.004 kg./líq.), o que correspondeu a um incremento de mais de 10.000%. No ano seguinte, 2007, em comparação com o ano anterior, o volume de exportações do produto, em US\$ (FOB) manteve-se estável, com uma ligeira queda, como mostra a **Tabela 11**.

TABELA 11 - EXPORTAÇÕES DOS CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS, US\$ (FOB), 2002 - 2007

ANO EMBARQUE	US\$ (FOB)	PESO LÍG KG
2002	121.899,00	192.857
2003	263.500,00	620.000
2004	7.992,00	822
2005	26.923,00	6.928
2006	377.839.690,00	133.405.004
2007	368.155.208,00	128.863.489

Fonte: elaboração própria, com base nos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008.

A **Figura 13**, a seguir, mostra em três dimensões, sob a ótica do contencioso na OMC, a evolução histórica das exportações brasileiras US\$ (FOB), Kg (líq), dos cortes de frango, salgados e congelados, no período de 2002 a 2007 (durante a vigência da Resolução que obrigou o Brasil a alterar a classificação do produto: de 2002 ao 1º semestre de 2006; no

2º semestre de 2006 (ano da vitória), quando o frango retornou à classificação anterior; e no ano seguinte, quando as exportações do produto, possivelmente, já estavam normalizadas).

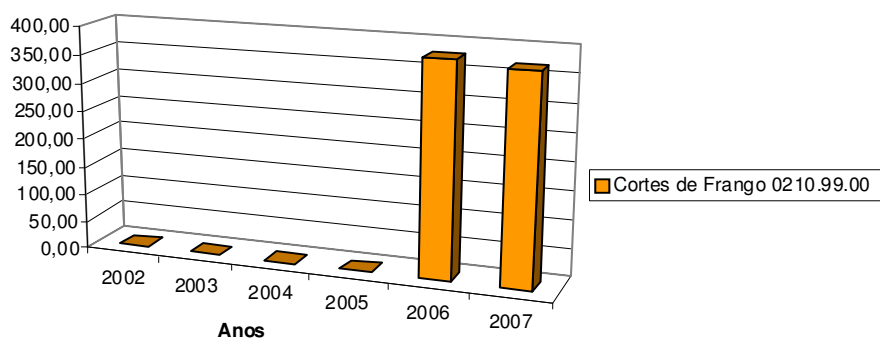


FIGURA 13 - EXPORTAÇÕES DOS CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS, US\$ (FOB), 2002 - 2007

Fonte: elaboração própria, com base nos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008.

Como demonstra a **Figura 14**, a seguir, coincidentemente, no mesmo período do *boom* (2005-2006) ocorrido nas exportações brasileiras mundiais dos cortes de frango, salgados e congelados, deu-se uma queda significativa nas exportações brasileiras dos cortes de frango congelados, o que sugere que a vitória do Brasil foi um dos fatores que teve reflexos nas exportações brasileiras desse segmento de carne de frango, o que teria sido normalizado em 2007.

Entretanto, não se pode afirmar que parte do grande volume de exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, verificada nos anos de 2006 e 2007, principalmente o *boom* registrado em 2006, tenha migrado dos cortes de frango congelados, exportados para a UE ou para outros países.

Algumas hipóteses, dentre outras, podem ser aventadas para explicar o ocorrido: 1) a produção da carne de frango, em corte salgados e congelados, aumentou no Brasil, sem, necessariamente, ter sido reduzida a dos outros segmentos de frango exportados; 2) parte da quantidade migrou do frango inteiro, fresco, refrigerado ou congelado, que agrega menos

valor (e que não foi objeto deste estudo), para os cortes de frango, salgados e congelados; e 3) parte do volume migrou das exportações dos cortes de frango congelados destinados à UE, onde sofrem forte tributação, sendo complementada com a carne de frango de outro segmento da indústria de aves, redirecionado para o código do frango salgado e congelado, em cortes.

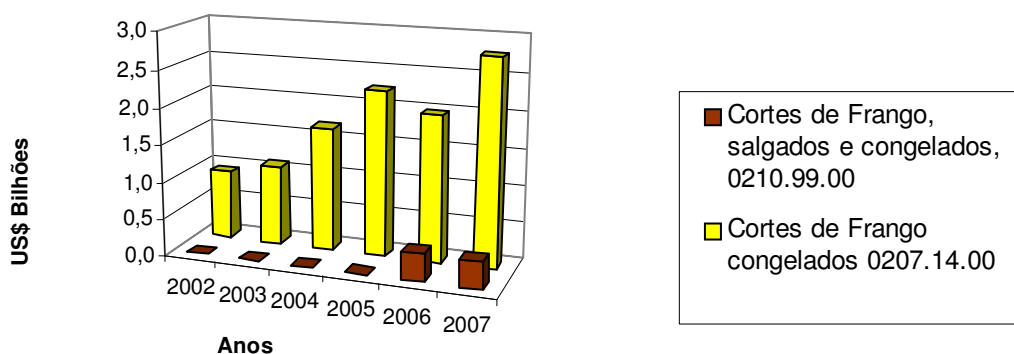


FIGURA 14 - COMPARAÇÃO ENTRE AS EXPORTAÇÕES DE CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS, E AS DE CORTES DE FRANGO CONGELADOS, US\$ (FOB), 2002 - 2007.
Fonte: elaboração própria, a partir do Siscomex, DW (dados originais), RFB, 2008.

O desempenho das exportações dos cortes de frango, salgados e congelados, por país de destino, de janeiro a maio, de 2007 a 2008, é mostrado na **Tabela 12** com o intuito de avançar na análise dos dados referentes às vendas ao exterior do produto, pós-contencioso. A Decisão homologatória da classificação defendida pelo Brasil e vitoriosa na OMC foi publicada em meados de junho de 2006, daí ser especialmente importante a comparação das exportações do produto no período de 2008-2007 (janeiro a maio).

Excepcionalmente, nesta Tabela, os dados foram quantificados em toneladas (são oriundos de uma publicação online especializada, Avicultura Industrial, 2008).

TABELA 12 - EXPORTAÇÕES DOS CORTES DE FRANGO, SALGADOS E CONGELADOS, POR PAÍSES DE DESTINO, JANEIRO - MAIO, US\$ (FOB), TON (LIQ), 2007- 2008.

PAÍSES E BLOCOS	TONELADAS EMBARCADAS	% CRESCIMENTO	RECEITA CAMBIAL EM MILHÕES	AUMENTO NA RECEITA CAMBIAL
União Européia	233	4	628,00	33%
Oriente Médio	469	18	803,00	65%
América do Sul	112	80	178,00	145%
África	104	13	99,00	31%
Ásia	375	16	678,00	58%
Rússia	67	4	127,00	42%

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados da ABEF, 2008, apud Avicultura Industrial, 2008.

Alguns artigos selecionados serão apresentados a seguir para: a) enfatizar o crescimento das exportações brasileiras da carne de frango em 2007, em quarto lugar no ranking dos produtos mais exportados pelo Brasil, nesse ano (**Figura 15**); b) mostrar o incremento dessas exportações, nos primeiros meses de 2008; c) ratificar o interesse dos EUA e a importância do mercado chinês no contencioso na OMC; e d) evidenciar a concentração das exportações da carne de frango norte-americana, em contraposição à maior diluição e abrangência do mercado exportador brasileiro do produto.

De acordo com a Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (apud Avicultura Industrial, 2008), nos cinco primeiros meses de 2008, as exportações da carne de frango totalizaram embarques de 1,50 milhões de toneladas, ou 18% acima do mesmo período em 2007; a receita cambial foi de US\$ (FOB) 2,7 bilhões, com incremento de 56% na mesma comparação. Em maio, os embarques para o exterior foram de 361,00 mil toneladas, ou 31% superiores, na comparação com o mesmo mês do ano anterior. A receita cambial, no mês, somou US\$ (FOB) 685,00 milhões, o que corresponde a um aumento de 69% em relação a maio do ano passado. Apesar dos resultados no mercado externo, a rentabilidade do setor vem

sendo progressivamente reduzida nos últimos meses, por conta da valorização do real frente ao dólar, aliada a um aumento acentuado nos custos de um dos principais insumos avícolas, o milho. O setor tem defendido medidas de desoneração tributária (a inclusão do milho e da soja na isenção do PIS/PASEP e do COFINS estabelecidas para o trigo pela Medida Provisória 433, de 2008, e o Drawback verde amarelo para a carne de frango).

O MDIC (2008), avançando até a primeira semana de junho de 2008, avalia o desempenho da Balança Comercial Brasileira, constatando que, com apenas quatro dias úteis, ela registrou exportações no valor de US\$ (FOB) 3,19 bilhões e importações no montante de US\$ (FOB) 2,88 bilhões, resultando em superávit de US\$ (FOB) 305,00 milhões. As exportações totalizam, até essa data, no ano de 2008, US\$ (FOB) 93,83 bilhões e as importações, US\$ (FOB) 82,18 bilhões, com saldo positivo de US\$ (FOB) 11,66 bilhões. Nas exportações, comparadas as médias da primeira semana de julho/2008, US\$ (FOB) 796,80 milhões, com a de julho/2007, US\$ (FOB) 641,80 milhões, houve um crescimento de 24,1%, em razão do aumento das exportações nas três categorias de produtos (das quais interessam ao trabalho o incremento na categoria dos produtos básicos): 40,5%, de US\$ (FOB) 221,70 milhões para US\$ (FOB) 311,50 milhões, com destaque para soja em grão, **carne** suína, bovina e **de frango**, minério de cobre, minério de ferro e farelo de soja.

Os dados da ABEF (2008, apud Avicultura Industrial, 2008), a respeito do frango vivo, revelam que houve várias mudanças de posição - verdadeira "dança das cadeiras" - entre os principais compradores da carne de frango brasileira, no período janeiro-maio de 2008. Assim, entre os cinco primeiros, apenas os Países Baixos (Holanda) mantiveram a mesma posição registrada há um ano (4º lugar).

Hong Kong é, no momento, o principal ponto de destino do produto brasileiro; supera, em volume, o mais antigo cliente brasileiro, a Arábia Saudita, e, inclusive, o Japão, que nos últimos dois anos (2006 e 2007) foi o principal gerador de receita cambial do setor.

É interessante notar, em relação a Hong Kong, que o volume importado em cinco meses já corresponde à metade do total alcançado em 2007. E o aumento de 27% no volume importado neste ano não se deve a uma maior demanda interna e, sim, ao incremento das reexportações para a China, mercado que, na prática, ainda permanece fechado ao frango brasileiro.

Ao lado da liderança de Hong Kong, talvez seja surpreendente constatar a presença, entre os cinco maiores clientes da carne de frango do Brasil, da vizinha Venezuela. Já em 2007, as exportações com destino àquele mercado haviam aumentado 90%, o que colocou a Venezuela na nona posição, ou seja, entre os 10 maiores adquirentes do produto brasileiro. E como, até maio, os embarques para a Venezuela já aumentaram perto de 90%, o volume exportado em apenas cinco meses já corresponde a quase o dobro do total exportado em 2006 (perto de 57 mil toneladas).

A despeito da mudança de posições, os integrantes do ranking dos "10 mais" se mantêm. E apenas dois deles - África do Sul e Rússia - registraram queda nas compras, o que, ainda assim, não impediu que as vendas para os 10 principais países aumentassem 16%.

Esses países absorveram, em conjunto, 68% das exportações realizadas nos cinco primeiros meses de 2008, o que sugere forte concentração da atividade em poucos compradores. Mas considerando-se, por exemplo, que perto de 60% das exportações de carne do frango dos EUA se destinam a apenas quatro países (Rússia, China, México e Canadá), conclui-se que o mercado brasileiro está bem mais diluído. Além disso, os "demais compradores" estão representados por cerca de 130 países (AVISET, 2008, apud Avicultura Industrial, 2008).

A Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (apud Avicultura Industrial, 2008) compara o desempenho por segmentos da carne de frango exportada pelo Brasil, no período que vai de janeiro a junho de 2008, relativamente ao período anterior:

Os embarques de frango atingiram 1,8 milhão de toneladas. Entre os meses de janeiro e junho de 2008, houve crescimento de 19%, no volume, e de 57%, no valor, em relação janeiro-junho de 2007. A receita cambial foi de US\$ 3,4 bilhões, com um incremento de 58%, na mesma comparação com o ano anterior. No mês de junho, os embarques totalizaram 330 mil toneladas, ou 27% acima do verificado em junho de 2007. A receita cambial do mês somou US\$ (FOB) 652,00 milhões, com aumento de 66%. O desempenho por segmentos (janeiro-junho 2007-2008) foi de:

a) Cortes de frango frescos, refrigerados e congelados: os embarques totalizaram 169 mil toneladas em junho, com um aumento de 5% em relação a 2007. E a receita cambial foi de US\$ 330,00 milhões, com um acréscimo de 30%. No acumulado janeiro-junho, os volumes chegaram a 997 mil toneladas, com crescimento de 11%, e a receita foi de US\$ 1,80 bilhão, apresentando um incremento de 38%.

b) Frango inteiro: em maio, as exportações foram de 124 mil toneladas, com um aumento de 46% sobre o mesmo período de 2007. A receita cambial, de US\$ 209,00 milhões, foi 104% maior que a verificada em junho do ano passado. No acumulado do primeiro semestre, os volumes embarcados totalizaram 648 mil toneladas, com um aumento de 17% em relação ao mesmo período do ano passado. Na receita cambial, que somou US\$ 1,00 bilhão, o crescimento foi de 62%, na mesma comparação.

c) Frangos industrializados: os embarques foram de 18 mil toneladas em junho, com receita cambial de US\$ 57,00 milhões. No primeiro semestre, foram embarcadas 81 toneladas e a receita foi de US\$ 249,00 milhões;

d) **Frangos salgados e congelados, em cortes**, os embarques somaram 19 mil toneladas e a receita totalizou US\$ 56,00 milhões, em junho. E entre janeiro e junho, os volumes exportados alcançaram 115 mil toneladas, para uma receita cambial de US\$ 336,00 milhões.

Por sua vez, o desempenho das exportações de carne de frango, por mercados de destino (janeiro-junho), segundo Avicultura Industrial (2008), foi:

a) UE: as exportações foram de 283 mil toneladas, com crescimento de 4% na comparação com o primeiro semestre de 2007. A receita cambial foi de US\$ 764,00 milhões, com aumento de 32%.

b) Oriente Médio: entre janeiro e junho deste ano, os embarques totalizaram 559 mil toneladas, com um crescimento de 21%. A receita somou US\$ 969,00 milhões, com um incremento de 69% sobre o mesmo período em 2007.

c) América do Sul: no primeiro semestre foram exportadas 151 mil toneladas, com um aumento de 88%. A receita cambial somou US\$ 242,00 milhões, com incremento de 155%.

d) África: os embarques totalizaram 127 mil toneladas, em uma alta de 12%. A receita cambial foi de US\$ 125,00 milhões, com aumento de 29%.

e) Ásia: os embarques para esta região somaram 454 mil toneladas no primeiro semestre, com um crescimento de 17%. A receita cambial, de US\$ 850,00 milhões, subiu 61%.

f) Rússia: foram embarcadas 87 mil toneladas, o que significa uma queda de 2%. A receita foi de US\$ 169,00 milhões, com aumento de 46%.

Segundo a União Brasileira de Avicultura - UBA (2008, apud Avicultura Industrial, 2008), o governo reviu para cima a sua expectativa de produção e exportação de carne de frango para este ano. A nova estimativa prevê uma produção de 11,02 milhões de toneladas de carne de frango em 2008, aumento de 2%, em comparação com a estimativa feita no início deste ano, que previa uma oferta total de 10,80 milhões de toneladas. A maior disponibilidade de carne de frango, em 2008, será destinada ao mercado externo. O Brasil deve exportar em 2008 cerca de 3,82 milhões de toneladas, 6,7% a mais do que se projetava em janeiro. No início do ano, a UBA previu embarques da ordem de 3,58 milhões de toneladas. Com o

mercado externo demandando mais frango brasileiro, o mercado interno deve perder espaço, mesmo com o aumento do consumo doméstico dos últimos meses. O consumo doméstico de carne de frango neste ano sofreu uma redução de 7,30 para 7,20 milhões de toneladas, uma retração de 1,4% nas estimativas de consumo. Neste cenário, o mercado doméstico, que representava 67,6% do total da produção, passou para 65,3%, e as exportações subiram de 33,1% para 34,7% da produção, segundo a Agência Estado (2008, apud Avicultura Industrial, 2008).

Contrapõem-se a estas, previsões não tão otimistas, segundo artigo publicado por Valor Econômico (2008, apud Avicultura Industrial, 2008), sobre as dificuldades que o Brasil ainda enfrenta para abrir o mercado chinês às carnes brasileiras, quatro anos após o acordo sanitário firmado entre os dois países. Desde 2005, é registrada redução no volume das carnes exportadas para esse país, quando o regime de cotas foi substituído pelo sistema de habilitação de frigoríficos. Ao comparar o primeiro semestre de 2008, com igual período de 2007, as exportações brasileiras de carnes para a China recuaram 91%, despencando de US\$ 8,82 milhões para US\$ 807 mil. Em 2007, as vendas haviam somado US\$ 13,90 milhões, desempenho 32% inferior aos US\$ 20,40 milhões de 2006 (a meta do governo era a de vender US\$ 600,00 milhões em carne bovina e US\$ 200,00 milhões em frangos até 2007).

As exportações do agronegócio brasileiro, em junho de 2008, alcançaram a cifra de US\$ (FOB) 6,50 bilhões, correspondente a um aumento de 30,3% em relação ao mesmo período do ano anterior (recorde para os meses de junho). De julho de 2007 a junho de 2008, as exportações brasileiras do agronegócio totalizaram a marca histórica de US\$ (FOB) 65,40 bilhões. As carnes, em comparação com junho de 2007, registraram um crescimento nas exportações de 45,9%, atingindo US\$ (FOB) 1,30 bilhão, resultado que foi obtido tanto pelo aumento do preço, em 30%, quanto pelo crescimento da quantidade exportada, de 12%. As

exportações de carne de frango in natura apresentaram incremento de 51,5% do valor, resultante do aumento de 27% dos preços e de 19,3% da quantidade vendida.

A **Figura 15** mostra o ranking dos principais produtos exportados em 2007. A carne de frango⁴⁹ ocupa a 4ª posição, empatada com as vendas de aviões e automóveis.

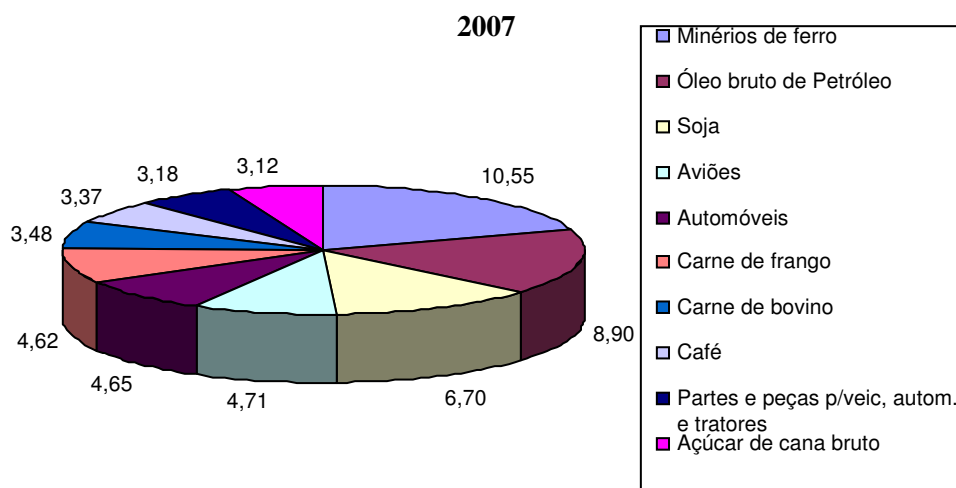


FIGURA 15 BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA 2007 - PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS
Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, extraídos através do AliceWeb, MDIC, 2008.

5.3.4 A Compensação do Brasil na vitória na OMC

No rastro de derrota na OMC, a UE teve de negociar com os seus dois principais fornecedores do produto e como compensação, ofereceu aos dois países cotas para a exportação do frango salgado para o bloco com tarifa de importação mais baixa. O volume total da cota compensatória destinada ao Brasil foi estipulado em 342,6 mil toneladas, sendo 170 mil para frango salgado, 92 mil para peru e 79 mil para frango processado. Dentro da cota, o frango salgado submete-se à tarifa de 15,4%; o peru, à alíquota de 8,5%; e o frango processado, à tarifa de 8% (AVICULTURA Industrial, apud Valor Econômico, jul. 2008).

Cabe explicar que, em 2006, após a vitória na OMC, e antes da entrada em vigor das cotas compensatórias (2007), a tarifa incidente sobre os cortes de frango salgados e

⁴⁹ Há que observar que NÃO estão incluídas as exportações do frango vivo, do Capítulo 01 da NCM/SH.

congelados do Brasil, exportados para a UE, caiu de 10,9% para 8%, por conta da negociação entre a Tailândia e os europeus, que beneficiou o Brasil e resultou na cessão ao país de 64,5% da cota total de 264.245 ton. de frango salgado, com tarifa de 15,4%. Para as vendas fora da cota, a alíquota ficou em 1.300 euros por ton. O Brasil fez jus a 160.807 ton. e a Tailândia a 92.610 ton. (AVICULTURA Industrial, apud Valor Econômico, jul. 2008).

Entretanto, segundo Valor Econômico (2008, apud Avicultura Industrial, 2008), os exportadores brasileiros não estavam satisfeitos porque:

[...] sua receita foi reduzida porque pelo sistema criado pela UE, importadores precisam de licenças para comprar carne de frango do Brasil dentro da cota. Segundo os brasileiros, a UE teria sido muito "liberal" na concessão de licenças para importação, o que acabou criando um mercado desses papéis na Europa. Importadores menos tradicionais passaram a vender licenças por 600 euros para outros que precisam dos papéis para atingir seus volumes de compra no Brasil. O reflexo desse mercado de licenças foi que os importadores passaram a pressionar os exportadores brasileiros para que descontassem do preço do frango o valor da licença. Daí a perda de até US\$ 500 milhões no primeiro ano em que a cota vigorou.

Segundo o MDIC/Camex (2008, in Avicultura Industrial, 2008), em julho de 2008, os ministros da Câmara de Comércio Exterior decidiram o critério para a distribuição da cota de compensação da UE nas exportações do frango salgado, em cortes, do frango cozido e do peito de peru, congelados, de **342,6 mil toneladas em exportações sem impostos**: 90% para tradicionais exportadores e 10% para novas empresas no setor, que deve ser objeto de publicação através de Portaria.

De acordo com Valor Econômico (2008, apud Avicultura Industrial, 2008), o mecanismo atende à reivindicação dos exportadores e a Comissão Européia, informada sobre a Portaria brasileira, já sinalizou que não deve contestar a medida; no entanto, vem sofrendo pressões de importadores locais que se sentem prejudicados pelo ato.

O fato é que a perspectiva de mudança na administração das cotas já fez cair o "preço" das licenças para 250 euros na Europa (Valor Econômico, 2008, apud Avicultura Industrial, 2008).

Segundo a ABEF (2008), a administração da cota é o "segredo" que determina quem embolsa o lucro com a redução das tarifas de importação: exportador, consumidor ou até o importador. Essa questão é fundamental, segundo essa Associação, porque o Brasil já teve experiências negativas no que toca à cota de 170 mil toneladas que a UE ofereceu ao Brasil em meados de 2007 para peito de frango salgado - uma compensação após perder Paineis da OMC. Por conta do processo, a tarifa de importação de peito de frango da UE caiu de 1.024 euros no extracota (frango processado) para apenas 15,4% (frango salgado).

Graças a essa diferença e ao aquecimento do mercado, os exportadores brasileiros esperavam elevar os preços médios dentro da cota de US\$ 2 mil por tonelada para quase US\$ 4 mil, mas não conseguiram. O preço médio praticado no intracota entre junho de 2007 e julho de 2008 ficou em US\$ 3,10 mil, pouco acima do US\$ 3,00 mil do extracota.

Segundo a ABEF (2008), vários motivos contribuíram para passar o lucro do bolso do exportador brasileiro para o importador europeu: os frigoríficos ignoram se o comprador tem cota ou não; as licenças são "comercializadas" dentro da UE; e os importadores querem compensação. Por outro lado, as empresas brasileiras competem ferozmente entre si e baixam os preços. O governo brasileiro tenta resolver o problema internamente, dividindo as cotas de frango salgado entre os exportadores, mas teme reclamações da UE.

5.3.5 O Caso dos cortes de frango, uma barreira técnica?

Os fatores que afetaram o comércio internacional de carnes nos anos 90 devem persistir até 2010, de acordo com Giroto e Miele (2004): a intensificação da industrialização da agricultura nos países em desenvolvimento, com mudanças nas estruturas de custos e maior concentração; a liberalização crescente, com maior participação dos países em

desenvolvimento; e a instabilidade crescente no mercado, devido aos problemas sanitários (vaca louca, aftosa, influenza). Segundo a FAO⁵⁰ (2004, apud Giroto e Miele, 2004), o comércio internacional de carnes até 2010 será pautado, cada vez mais, por produtos de maior valor agregado e de cortes especiais.

Os dados coletados e analisados no presente estudo de caso registraram queda nas exportações mundiais dos cortes de frango, salgados e congelados, coincidentemente quando entrou em vigor, na UE, a Resolução editada pelo bloco, desclassificando o produto brasileiro para lá exportado, do código até então utilizado, NCM/SH 0210.99.00, para a Subposição dos cortes de frango congelados, NCM/SH 0207.14.00, razão da demanda do Brasil e da Tailândia, contra o bloco europeu, junto ao órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

Os dados também registram os picos que as exportações brasileiras do produto alcançaram, ao ser revogada a Resolução do bloco, após a Decisão da OMC que deu ganho de causa aos demandantes (no 2º semestre de 2006).

A restrição às exportações brasileiras dos cortes de frango, salgados e congelados, imposta pela UE, através de edição do referido ato, aumentando a tributação incidente sobre as importações do produto, por meio da troca da classificação fiscal do mesmo, na nomenclatura do SH, configurou-se, sim, como barreira técnica às exportações brasileiras dos cortes de frango, salgados e congelados, comprovada pela Decisão favorável ao Brasil tomada pela OMC, em duas instâncias, no contencioso ocorrido (Brasil e Tailândia - demandantes, e UE - demandada), ratificada nos Pareceres de classificação prolatados em consultas técnicas formuladas pelo bloco europeu à OMA, razão da “punição” imposta ao bloco europeu.

⁵⁰ *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentos).

Como se viu na revisão teórica, as barreiras técnicas podem referir-se ao conteúdo do produto (aqui incluído o seu método de fabricação) ou ao procedimento que constate se o produto segue exigências feitas à sua importação por outro país.

O trabalho concluiu que a UE valeu-se da nomenclatura do SH para justificar a discriminação do frango brasileiro, sob o argumento do método de preparo e conservação do produto, ainda mais quando comprovado que produtos com similar preparação, de interesse do bloco, como o presunto parma e o jamon serrano, classificavam-se no código defendido pelo Brasil para os cortes de frango, salgados e congelados, sem terem sido motivo de qualquer conflito levantado pelo bloco.

Havia, sem dúvida, divergências técnicas no tocante à classificação do produto no SH, não só ao nível internacional, como ao nível nacional, mas a intenção do bloco europeu não foi a de submeter os conflitos existentes à discussão dos países membros do Acordo Internacional do SH, na OMA, buscando resolvê-los e, sim, a de decidir as divergências unilateralmente, com a publicação de Resolução alterando o enquadramento do produto de uma Posição para outra do SH que lhe era mais favorável em termos econômicos, evidenciando, dessa maneira, razões protecionistas, prejudiciais às exportações competitivas dos frangos em cortes, salgados e congelados, do Brasil.

6 CONCLUSÕES

As barreiras não tarifárias abrangem uma gama variada e criativa de medidas, cujo efeito é a restrição aos produtos importados, efetivando-se por mecanismos que vão desde a proibição direta até exigências administrativas que inviabilizam ou encarecem a importação de produtos. As doutrinas protecionista e livre-cambista têm permeado a história das relações comerciais internacionais, sempre presentes no estudo das teorias de comércio internacional. E a nomenclatura não escapa dessa influência. A nomenclatura é o espelho do mundo globalizado.

A nomenclatura que vigora atualmente para a designação e codificação das mercadorias nas relações de troca no comércio internacional, a nomenclatura do SH, incorporada pelas nomenclaturas regionais ou nacionais dos países ou conjunto de países membros do Acordo Internacional firmado, é uma ferramenta técnica imprescindível às transações comerciais internacionais, como o são as normas fito-sanitárias, de segurança pública, ecológicas etc.

No entanto, na nomenclatura do SH, talvez mais do que nas demais normas citadas, pode-se perceber a dualidade que a envolve, porque se por um lado ela atua codificando, designando, agrupando e organizando as mercadorias, com base legal nas Regras Gerais para a Interpretação do SH para que elas possam ser individualizadas e comercializadas entre as partes com segurança econômico-financeira e jurídica, por outro lado ela reflete na sua organização/agrupamento de bens e, mesmo nas RGIs a que se submete, a evolução do comércio internacional e, conseqüentemente, os interesses econômicos, políticos e sócio-culturais do mundo globalizado.

A nomenclatura, em uma linguagem sistemática, assim como, *mutatis, mutandis* (fazendo uma analogia com as RGIs do SH), as teorias de comércio internacional, fotografa

esse comércio, permeado e regido pelas doutrinas protecionistas e liberais, as quais, fazendo outra analogia (esta com a doutrina jurídica), são como os princípios do Direito, a doutrina do Direito Natural, no processo evolutivo do Direito.

As razões que buscam explicar a referida dualidade de uma nomenclatura, a partir de sua elaboração, das alterações nela promovidas, de cinco em cinco anos, e da sua utilização, ao amparo das RGIs, subsidiadas pelas NESH, são simples e, ao mesmo tempo, complexas.

O SH foi elaborado pelos países desenvolvidos, agregando, posteriormente, outras nações, algumas emergentes, outras nem tanto (do mesmo modo que a nomenclatura anterior, a NCCA).

Analisando a questão sob o ângulo da produção, verifica-se que compõem o SH máquinas, aparelhos, instrumentos e materiais de alta tecnologia (como os dispositivos de cristal líquido), fabricados pelos países desenvolvidos, dos quais necessitam os países menos desenvolvidos para desenvolver o modernizar os seus parques industriais, aprimorar os seus sistemas de saúde, o desenvolvimento de suas cidades e a educação de seu povo. Do mesmo modo, do SH também constam os produtos primários e semi-elaborados, de grande peso na pauta de exportações dos países menos desenvolvidos, dos quais também necessitam os países desenvolvidos.

Ocorre que, inúmeras vezes, os países desenvolvidos, que pregam a abertura ilimitada dos mercados globais aos seus produtos, protegem as suas indústrias ineficientes de produtos primários e semi-elaborados da concorrência com os produtos provenientes dos países menos desenvolvidos, em detrimento do equilíbrio do comércio internacional como um todo.

Sob a ótica do consumo, o SH reflete os interesses dos mercados consumidores (preferências, sofisticação dos bens etc). Países com potenciais mercados consumidores, como Brasil, China, Índia e Rússia (para citar só alguns), estão ditando regras no que diz respeito ao

consumo, com uma força que antes não possuíam. É a “vingança” dos emergentes frente à globalização dos mercados.

O SH sofre periódicas alterações, quando vencem as proposições daqueles países que têm um maior poder de argumentação e de barganha. Neste ponto surge uma perspectiva de mudança, pois se a nomenclatura foi criada pelos países desenvolvidos, hoje ela é discutida por todas as partes contratantes. Exemplo disso foi quando há dez anos, as prioridades nas alterações foram ditadas por alguns segmentos específicos, como: os lixos e resíduos de um modo geral (lixos municipais e hospitalares, resíduos das indústrias químicas e farmacêuticas, de óleos etc.); a indústria de armas; os entorpecentes e os animais em extinção, que refletiam grandes preocupações globais há uma década (e que continuam a sê-lo).

Cinco anos depois, as preocupações voltaram-se para determinados Capítulos, como o 84 e o 85 (máquinas e equipamentos), objeto de alterações expressivas, o mesmo acontecendo com os Capítulos 28 a 38 (produtos das indústrias químicas e conexas), além de outros Capítulos, de interesse de países produtores, mas também dos países consumidores.

Por todas estas observações, chega-se à conclusão de que há que zelar pelo respeito à nomenclatura, sim, mas há que trabalhar arduamente e com muita competência e perspicácia para modificar e solucionar questões prejudiciais às exportações dos países emergentes, das quais eles não participaram quando da criação ou das alterações do SH.

Como exemplos, podem ser citados os casos estudados nesta Dissertação.

1) A hipótese do enquadramento da cachaça no SH, como uma simples aguardente de cana, quando aguardente de cana também é o rum, que nem por isso deixou de constar, nominalmente designado, no texto da Subposição, onde ambas as bebidas estão enquadradas, enquanto a cachaça tem designações como “tafiá”⁵¹, “outras aguardentes de cana” ou “outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, dos produtos da cana-de-açúcar”.

⁵¹ Tafiá significa “Aguardente de mel”, segundo Cascudo (2005).

Há que observar, ainda, que o que importa é a designação no SH, uma vez que o Mercosul não desdobrou essa Subposição, porque, efetivamente, não lhe interessava, já que contêm bebidas destinadas à exportação (o rum, com quantidade não significativa de exportações, e a cachaça); portanto, mesmo antes de 2002, quando o Brasil traduzia os textos originais “Rum e Tafiá”, da Subposição 2208.40.00 como: “Cachaça e caninha (rum e tafiá)”, de nada lhe servia o nome cachaça. Em 2002, foi alterada a designação (na NCM/SH) para: “Rum e outras aguardentes de cana”, e de nada lhe adiantou.

Então, no final de 2006, com vigência a partir de janeiro de 2007, foi adotada (internacionalmente) a designação “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”, que ainda não resolve o problema, mas, pelo menos, serve para distinguir a aguardente de cana brasileira, do rum, da tafiá e das demais aguardentes de cana, o que tornará possível o próximo passo, em mercados que interessem ao Brasil, como o norte-americano: pleitear tratamentos diferenciados para o produto, tanto ao nível tarifário, quanto no que toca à exigência restritiva de rotulagem (não tarifária).

2) O caso da sandália de dedo, de borracha, em que nas últimas alterações promovidos no SH, em 2006, que entraram em vigor em janeiro de 2007, na NCM/SH, foi eliminada determinada Subposição do Capítulo dos Calçados (64), com o intuito específico de facilitar desdobramentos a serem feitos pelo Mercosul, o que demonstra o poder desse mercado no setor de calçados e o peso dos seus interesses, aliados à competência que pouco a pouco vem sendo adquirida na defesa dos seus direitos no comércio internacional.

3) Outro exemplo, este mais contundente ainda, é o caso dos cortes de frango, salgados e congelados, exportados pelo Brasil para a União Européia, onde ficou comprovada a barreira técnica imposta às importações do produto pelo bloco econômico, cujo contencioso durou praticamente quatro anos, fazendo o Brasil arcar com substancial prejuízo em suas

exportações do produto, principalmente porque a UE é o maior importador da carne de frango desse segmento, e fez com que o país perdesse a sua posição competitiva que esse produto, com maior valor agregado, tinha no bloco europeu, nesse período, danos que só agora em 2008 serão recompensados (em parte), com a distribuição das cotas aos produtores brasileiros (342,6 mil toneladas em exportações, sem impostos, de frango salgado, em cortes, de frango cozido e de peito de peru, congelados, para a União Européia).

Há que ressaltar, por outro lado, que os esforços empreendidos pelos técnicos do governo brasileiro, por empresários e por entidades representativas das três categorias de produtos analisados para reverter os conflitos que os atingiram, prejudiciais às suas exportações, originados em sua classificação no SH, têm trazido resultados positivos ao país, como se viu nos casos da cachaça e da sandália de dedo, de borracha, ambos levados em consideração quando das alterações promovidas no SH/2007 (já incorporadas à NCM/2007), nas últimas reuniões realizadas pelo Comitê do SH (OMA) e pelo Comitê de Nomenclatura (Mercosul).

A vitória alcançada pelo Brasil na OMC e na OMA, relativamente à classificação dos cortes de frango, salgados e congelados, também corrobora o fato de que a política de comércio exterior brasileira, nos últimos anos, tornou-se adulta, experiente e corajosa na defesa dos seus interesses.

Os países emergentes e os nem tanto que dispunham de uma quantidade reduzida de mão-de-obra habilitada a desvendar os meandros dessa nova arma neoprotecionista, em comparação com os países desenvolvidos, estão capacitando os seus técnicos, capacitação esta que diz respeito ao conhecimento técnico (merceológico e de classificação), jurídico (detalhamento das normas nacionais, regionais e internacionais que regem a matéria) e, também, econômico (aspectos econômicos que envolvem as questões levantadas).

As LIMITAÇÕES com as quais o trabalho se defrontou serão tratadas a seguir.

A principal delas foi metodológica, por conta da utilização de dados extraídos através do DW-Aduaneiro, uma vez que esse sistema é utilizado, primordialmente, para a fiscalização de empresas, pela RFB, e foi usado, na presente dissertação, por conta da necessidade de se isolar as exportações de determinado produto das de outro (cachaça do rum; cachaça misturada das outras bebidas alcoólicas), e não havia como fazê-lo utilizando o Alice Web, ou mesmo o Lince Exportações. Foi difícil, tanto a coleta, quanto o tratamento desses dados (foram baixadas todas as DDEs de 2002 a 2007). E, ainda, havia a preocupação com o sigilo fiscal

Ainda em relação à cachaça, outro grande obstáculo foi a tarifa SH dos EUA, porquanto as tabelas de cada ano (algumas objeto de duas revisões) eram de difícil entendimento (nas versões em inglês). Recorreu-se, então, a uma versão em português obtida junto ao MRE, que se referia ao ano de 2006 (o que não afetava a tributação, em termos de alíquotas específicas - eram as mesmas das duas revisões de 2007), porém a versão em português do documento deixava margem a dúvidas no tocante ao teor alcoólico do produto apresentado em galão, para aplicação da *Federal Excise Tax*.

A mesma dificuldade, no que toca à extração de dados por meio do DW, foi enfrentada nas exportações dos cortes de frango congelados, pois além da grande quantidade de DDEs, foram detectadas exportações de peito de peru congelado (que não deveriam estar no código dos cortes de frango congelados, porquanto têm classificação própria na NCM/SH), tendo sido necessária a depuração desses dados. Ao final, chegou-se à conclusão de que a incorreção verificada não influía na quantidade dos cortes de frango congelados, mas fez-se questão de deixar o fato consignado, uma vez que poderá ser importante para investigações futuras por parte da RFB.

Na obtenção dos dados correspondentes às exportações da sandália de dedo, de borracha, no período de 2002 a 2007, a dificuldade deveu-se ao desdobramento em Itens, a

partir de 2007, da Subposição de 2º nível, NCM/SH 6402.99.00 “Outros calçados de borracha ou de plástico” (onde o importador da Argentina desejava classificar a sandália plataforma, em 2004). Além disso, havia, ainda, a supressão de outra Subposição para auxiliar nos desdobramentos, não apenas da Subposição citada, mas também da 6402.91.00. Por tudo isto, decidiu-se abandonar os dados extraídos do DW e partir para os dados do Siscomex, fornecidos pela Abicalçados. Se, por um lado, isto facilitou o trabalho, por outro o empobreceu, porque se deixou de verificar incorreções porventura existentes em ambos os códigos.

Outra limitação metodológica enfrentada foi o desencontro, inúmeras vezes detectado, nos dados extraídos por meio do DW em relação aqueles obtidos por intermédio dos outros Sistemas (pequenas diferenças), cujas razões já foram explicadas no Capítulo da Metodologia.

A restrição maior, contudo, foi a extensão da pesquisa, pelo fato de se trabalhar com três produtos que, na verdade, correlacionavam-se com mais três, já que cada um deles exigia a comparação com outro, isto sem falar nos “outros calçados de borracha ou de plástico”, cuja Subposição sofreu desdobramentos regionais a partir do SH (2007), o que impossibilitou aprofundamento maior no estudo de cada calçado.

No caso dos cortes de frango, salgados e congelados, por exemplo, comparações com as exportações dos demais segmentos: carnes de frango frescas, refrigeradas; carnes de frango salgadas (inteiras); e frango vivo (foi feita apenas com os congelados, em cortes), teriam enriquecido o trabalho, no sentido de uma visão mais abrangente de todos os segmentos de comercialização e exportação da carne de frango, do mesmo modo que comparações com outras aves exportadas pelo Brasil, como o peru congelado, em cortes, que também é muito comercializado (em sua classificação correta).

De qualquer modo, essa limitação (a extensão da pesquisa) deveu-se ao fato de dois dos produtos já virem sendo estudados desde 2006 (cachaça e sandália de dedo), o que tornou difícil a decisão de abandoná-los, quando surgiu o frango, bem depois. Contudo, essa limitação

não foi, em nenhum momento, fator de desânimo, muito pelo contrário, gerou descobertas, aprendizado e vontade de conhecer melhor os produtos.

E, como tal, as limitações transformar-se-ão em SUGESTÕES, elencadas a seguir, para que outros pesquisadores retomem o estudo destes e de outros produtos.

Quanto às exportações da cachaça para os EUA, onde a importação da bebida não é livre e o produto se sujeita a tratamento tarifário e não tarifário (Subcapítulo 5.1.5 da Dissertação), sugere-se: a) aprofundar o estudo a respeito das exigências do TTB, quanto à rotulagem das bebidas (COLA - *Certificate of Label Approval*); b) analisar detalhadamente o tratamento tarifário a que se sujeita, nos EUA, a importação da cachaça, que alia o engarrafamento da bebida (quantidade envasada) ao valor em US\$ do litro para a base de cálculo do imposto de importação, *proof liter*, e, em seguida, combina galão (3.78 litro) com teor alcoólico (50% ou 100 proof) para a cobrança da *Federal Excise Tax* (US\$ 13,50 por proof gallon) e do seu reajuste (de acordo com a percentagem de álcool do produto); e c) estudar a embalagem/recipientes em que a cachaça é envasada/exportada.

Seria também interessante estender o estudo da designação da cachaça e do rum, a um período anterior a 2002, uma vez que a cachaça já teve, no SH, três designações em português: “Cachaça e caninha (Rum e Tafiá)”, “Rum e outras aguardentes de cana”, e “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”. E, finalmente, deve ser objeto análise mais aprofundada a trajetória do rum, as razões econômicas e protecionistas que o levaram à essa posição de destaque no comércio internacional e, conseqüentemente, na nomenclatura do SH.

Quanto às exportações da sandália de dedo, de borracha, sugere-se aprofundar o estudo a respeito das indústrias de calçados do Brasil e da Argentina, porquanto esse país do Mercosul está entre os maiores importadores dos calçados brasileiros e aplica, efetivamente, barreiras às importações dos mesmos, mas o que não se logrou comprovar é se essas barreiras

contam com a utilização do SH, embora haja indícios de que isto possa estar ocorrendo, uma vez que foram detectados alguns desvios na classificação das sandálias. Contudo, não foi possível aprofundar o estudo, até porque não se trabalhou, neste caso, com os dados do DW.

No caso dos cortes de frango, salgados e congelados, vendidos para a UE, sugere-se: a) analisar o sistema de cotas e a sua administração; b) estudar as cotas disponibilizadas pela UE para o Brasil e a sua distribuição entre os produtores/exportadores brasileiros; e c) elaborar uma análise de equilíbrio parcial para detectar o prejuízo sofrido pelas exportações brasileiras por conta dos anos em que o Brasil exportou quantidade irrisória do produto (2002 a 2005), por força da medida protecionista imposta pela UE.

Todo o caminho percorrido conduz à CONCLUSÃO de que a Nomenclatura do SH pode, sim, ter a sua utilização distorcida para camuflar barreiras tarifárias e, principalmente, não tarifárias, provocadas por políticas protecionistas impostas por uns países aos outros no comércio internacional, comportando-se como uma nova modalidade de barreira técnica, de alta complexidade, em razão de sua própria estrutura e do avanço tecnológico, cada vez maior, das mercadorias objeto desse comércio.

Por quê? Pela simples razão de a nomenclatura do SH sistematizar uma gama imensa de mercadorias, objeto do comércio internacional, discorrendo sobre o seu conteúdo, o seu método de fabricação, a sua forma de apresentação, muitas vezes sobre a sua conformidade a determinadas normas etc, designando-as e codificando-as. E justamente são essas as premissas e os mecanismos de que lançam mão as barreiras técnicas para restringir a entrada de produtos estrangeiros em determinado país ou bloco, inviabilizando ou encarecendo a sua importação.

E as exportações brasileiras dos produtos analisados, a cachaça, a sandália de dedo, de borracha, e os cortes de frango, salgados e congelados, sofreram esse tipo de barreira (técnica)?

Barreiras tarifárias e, principalmente, não tarifárias existem, nos casos das exportações brasileiras da cachaça, para os EUA, e das sandálias de dedo, de borracha, para a

Argentina, todavia, não se logrou comprovar que esses entraves tenham decorrido da utilização distorcida do SH.

Por outro lado, no caso dos cortes de frango, salgados e congelados, exportados para a União Européia, a Barreira técnica, fartamente comprovada e documentada, valeu-se, efetivamente, da interpretação tendenciosa da nomenclatura.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Marcelo Paiva. **Comércio Exterior - Interesses do Brasil**. 2. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007, 229 p.
- ABICALÇADOS. Associação brasileira da Indústria de calçados **Exportações brasileiras de Calçados**. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br/index.html> Acesso em: maio 2008.
- APEX - Agência de Promoção de Exportações. **Informações sobre o Mercado de Calçados da Argentina**. Disponível em: www.apex.sebrae.com.br Acesso em: 30 jul.2008
- ALCOHOL AND TOBACCO TAX AND TRADE BUREAU (TTB), Departamento do Tesouro Americano. EUA. Disponível em: <http://www.ttb.gov> Acesso em: set. 2007.
- ALPARGATAS DO BRASIL. SP. Alpargata online, São Paulo. **História das havaianas**. Disponível em: <http://www.havaianas.com.br/port/1024/home.html> Acessos em: 08 ago. 2007 e 06 jun. 2008.
- ANUÁRIO BRASIL EUROPA 2006. Wilhelm Hofmeister (organizador), Rio de Janeiro: Editora Konrad-Adenauer-Stiftung, 2007. 232 p.
- A TEORIA da Escolha Pública *Public Choice*: uma Análise Econômica do Processo Político. Palestra proferida pelo professor Paulo Trigo Pereira em Seminário realizado no Departamento de Economia do **Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa**, organizada por M. Abreu, Lisboa, abr. 2002. Disponível em: http://pascal.iseg.utl.pt/~ppereira/docs/anal_soc6.pdf Acesso em: maio 2008.
- ANNONI, Danielle. Protecionismo Regulatório e Comércio Internacional. In: BARRAL, Welber (org.). **O Brasil e o Protecionismo**. Edições Aduaneiras Ltda. 2002, p. 39-59.
- AVICULTURA Industrial. Boletim eletrônico especializado no agronegócio, assinado pela mestrandia desde 2006. **Agenda China contempla o agronegócio brasileiro como prioridade**, escrito e publicado em 14 jul. 2008, apud MAPA (2008). Disponível em: http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?tipo_tabela=negocios&id=33991 Acesso em: 14 jul. 2008.
- _____. **Análise de Mercado do Frango vivo**, redigido pela equipe de jornalismo e publicado em: 20 jun. 2008. Disponível em: http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?tipo_tabela=negocios&id=33602 Acesso em: 23 jun. de 2008.
- _____. **Análise das exportações de frango, e Embarques de frango atingem 1,8 milhão de toneladas**, de 18 jun. e 14 jul. 2008, respectivamente, apud Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (ABEF). Disponíveis em: <http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?id=33547> e http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?tipo_tabela=negocios&id=34012 Acessos em 24 jun. 2008 e 14 jul. 2008, respectivamente.
- _____. **Brasil vai buscar compensação da UE na exportação de frango**, de 04 de jul.2008, apud Jornal Folha de São Paulo. Disponível em: http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?tipo_tabela=negocios&id=33857 Acesso em 04 de jul. 2008.

_____. **Camex decide hoje sistema de cota de frango para UE**, redigido e publicado em jul. 2008, apud Valor Econômico (2008). Disponível em: http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?tipo_tabela=negocios&id=33837 Acesso em 04 jul. 2008.

_____. **O governo brasileiro ainda enfrenta fortes dificuldades para abrir o cobiçado mercado do país asiático**, de 22 jul.2008, apud Valor Econômico, 2008. Disponível em: http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?tipo_tabela=negocios&id=34161 Acesso em: 22 jul.2008.

_____. **União Brasileira de Avicultura (UBA) eleva estimativas de produção e exportação de aves para 2008**, de 26 jul.2008, apud Agencia Estado, Disponível em: http://www.aviculturaindustrial.com.br/site/dinamica.asp?tipo_tabela=negocios&id=34231 Acesso em. 26 jul.2008.

AZUA, Daniel E. Real de. **O Neoprotecionismo e o Comércio Exterior**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 1986. 340 p.

BARRAL, Welber (org.). **O Brasil e o Protecionismo**. São Paulo. Edições Aduaneiras Ltda., 2002. 272 p.

BRASIL, Decreto nº 6.006, de 28 de dezembro de 2006. Aprova a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI). **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 29 dez. 2006, republicado em 08 jan. 2007.

_____. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966, alterada pela Lei Complementar nº 118, de 09 de fevereiro de 2005, Código Tributário Nacional (CTN). Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui Normas Gerais de Direito Tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios.

_____. Lei nº 9.430, de 1996, artigos 48 a 50, Decreto nº 70.235, de 1972, artigos 46 a 53; Instrução Normativa SRF nº 470, de 2007; e Portaria SRF nº 01, de 2001. Dispõem sobre o processo administrativo de consulta. **Diários Oficiais da União**, Brasília, DF, 1996, 1972 e 2007. Disponível em: www.fazenda.receita.gov.br Acesso em: ago. 2007.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras**, 1999. Disponível em: www.desenvolvimento.gov.br. Acesso em: ago. 2007.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Balança Comercial 1ª Semana de junho de 2008**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/portalmdic/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=567> Acesso em: jul. 2008.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Resoluções Camex nºs 42, de dezembro de 2001, e 43, de dezembro de 2006, vigentes a partir de janeiro de 2002 e janeiro de 2007, respectivamente. Aprovaram as Tarifas Externas Comuns de 2002 e 2007. **Diários Oficiais da União**, Brasília, DF, jan. 2002 e 2006.

_____. Ministério de Relações Exteriores. **Teorias e Sistemas de Comércio Internacional no Pós-Guerra**. José Sant'Anna, Instituto Rio Branco, Câmara dos Deputados. Disponível em: http://www2.mre.gov.br/irbr/irbr2/livros/teorias_sist_pos_guerra.pdf Acesso em: maio 2008.

_____. Ministério de Relações Exteriores. Resolução do Grupo do Mercado Comum nº 70, dez. 2006. Adapta a Nomenclatura Comum do Mercosul à IV Emenda do SH/2007. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, dez. 2006.

_____. Ministério de Relações Exteriores. Braziltradenet. **Informações sobre Produtos**. Disponível em: <http://www.braziltradenet.gov.br/UsuariosPesquisa/Cadastro/frmUsuarioPesquisa.aspx> Acesso em 04 jul. 2008.

_____. Ministério de Relações Exteriores. Embaixada do Brasil em Washington. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - FUNCEX, **Barreiras a produtos brasileiros no mercado dos Estados Unidos**, RJ, 2007.

_____. Secretaria da Receita Federal do Brasil, **Decisões Administrativas em Processos Consulta**. Ementas sobre Classificação Fiscal de: Cachaça, Rum e Outras bebidas alcoólicas, Sandálias de dedo, de borracha, e Cortes de Frango, salgados e congelados. Disponíveis em: www.receita.fazenda.gov.br Acesso em: ago 2007.

_____. Secretaria da Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa SRF nº 157, de 2002**, com as alterações das IN SRF nºs 481, de 2004, e 509, de 2005, e com a reformulação da **IN-RFB nº 807, jan. de 2008**. Dispõem sobre as Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH). **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 2002, 2004, 2005 e 2008.

CAMPOS, Antônio, **Comércio Internacional e Importação**, Edições Aduaneiras, São Paulo, SP, 1990.

CARBAUGH, Robert J. Economia Internacional. São Paulo: Thomson, 2004. cap.6, p.163-201.

CASCUDO, Câmara. **Prelúdio da Cachaça**. São Paulo: 2. ed. São Paulo: Editora Global, 2005. 86 p.

CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A.; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007. 162 p.

COSTA Farias, Ecio; SAMPAIO, Ione; LIMA Chaves, Ricardo. **Eficiência Econômica e Competitividade da Cadeia Produtiva de Derivados de Cana-de-açúcar, Rapadura, Mel, Alfenim, Açúcar mascavo e Cachaça**, SEBRAE - Alagoas, 2003. 98 p.

DIAS, Alice. **Da Carta Régia de 1808 à Tarifa Externa Comum de 1994**: a evolução do Imposto de Importação. 2000. 66 f. Trabalho de Conclusão de Curso de Especialização em Comércio Exterior, Pós-Graduação em Comércio Exterior e Relações Internacionais, Faculdade de Economia, Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 2000.

DIAS, Alice et al. Curso Preparatório de Auditor Fiscal da Receita Federal, **Classificação de Mercadorias I e II**, Escola de Administração Fazendária (ESAF), DF, 2006.

DUPÉ. Companhia Brasileira de Sandálias S.A. **A Sandália Dupé do Brasileiro**, Pernambuco, 2007. Disponível em: <http://www.dupe.com.br> Acesso em: 18 ago. e 23 de set. de 2007.

EQUIPABOR Equipamentos para indústria de plástico e de borracha. Disponível em: http://www.equipabor.com.br/index.php?option=com_equipabor&Itemid=47&func=detail&ma_id=866&ma_sb=1&ma_cat=3 Acesso em: 23 jul. 2008.

EUROPEAN Comission Taxation and Customs, Integrated Community Tariff - *TARIC* Disponível em: http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_en.htm Acesso em jul. 2008.

FAO - *Food and Agriculture Organization of the United Nations* - Disponível em: www.fao.com. Acesso em: 22 set. 2007.

GALVÃO, Olímpio. **O Nordeste e as Negociações Multilaterais de Comércio** - do GATT à OMC. Banco do Nordeste, Fortaleza, 2000, p.33-81.

_____. **Flexibilização Produtiva e Reestruturação Espacial: Considerações Teóricas e um Estudo de Caso para a Indústria de Calçados no Brasil e no Nordeste.** Revista de Economia Política, vol.21, nº 1 (81), jan.- mar. 2001. p. 93.

GIROTTTO, A. Francisco; MIELE, Marcelo. Estudo da Embrapa - Situação Atual e Tendência para a Avicultura de Corte nos próximos anos. **Revista online Avicultura Industrial**, São Paulo, nº 1.129, 2004. Disponível em: www.aviculturaindustrial.com.br. Acesso em: 18 ago. 2007.

GJELTEN, Tom. *Bacardi and the Long Fight for Cuba: The Biography of a Cause*, New York: Viking, 2008. 413 p.

INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA. **Carnes: UE Quer Adiar Redução de Taxa sobre Frango Salgado.** Disponível em: <http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=5047> Acesso em: 14 de maio. 2008.

KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional Teoria e Política**, São Paulo: Editora Pearson Education, 2005. p.7-26.

LIMA, J. Policarpo Rodrigues. **Cachaça Artesanal e Vinhos Finos no Nordeste: Desafios, Potencialidade e Indicações de Políticas.** Pernambuco, 2006. p.1 - 8.

MAIA, Mariz Jayme. **Economia Internacional e Comércio Exterior.** 8. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 471 p.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DAS ALFÂNDEGAS (OMA) *History*. Disponível em http://www.wcoomd.org/home_about_us_auhistory.htm. Acesso em 26 fev. 2008.

_____. *Classification of Cachaça* (item VII on Agenda), *Harmonized System Committee, 32nd Session* (NC0772E1), File number 2988, 2003 Disponível em http://www.usitc.gov/tata/bground/wco/N_xxx/NGxxx/NC0772E1 Acesso em jul.2007.

_____. *Classification of Cachaça, Harmonized System Committee, 32nd Session. Executive Summary - 32nd Session of the HS Committee (HSC)*, 2003. Disponível em: http://hotdocs.usitc.gov/tata/N_xxx/NCxxx/HSC_32_Executive_Summary.pdf Acesso em ago 2007.

_____. DANET, Michel. Secretário Geral da Organização Mundial das Alfândegas. **A Harmonização Alfandegária e a Facilitação do Comércio Internacional.** Disponível em: http://usinfo.state.gov/journals/ites/1000/ijep/ijep_1010.htm Acesso em: 20 de fev. de 2008.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO - OMC *WORLD Trade Organization European Customs - Classification of Frozen Boneless Chicken Cuts. Dispute Settlement DS269*. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds269_e.htm Acesso em: 23 mai. 2008.

PERINA, Mariana A. de; MACHADO, Ricardo Q. de; MIRANDA, Silvia H. Galvão de. **As Notificações do Brasil no Acordo TBT e a Importância das Normas Técnicas no Comércio Internacional**, Artigo elaborado e aprovado para XLI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (Sober), 2003. Disponível em www.cepea.esalq.usp.br Acesso em: jul. 2007.

PINDYCK, Robert S; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005; 641 p.

PASSO-A-PASSO TECNOLOGIA. Disponível em: http://pracuch.com/tec_contraforte.html Acesso em: 23 jul. 2008.

PRAZERES, Tatiana Lacerda. **Comércio Internacional e Protecionismo. As barreiras técnicas na OMC**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2003. p. 1-26.

_____. Barreiras Técnicas e Protecionismo na OMC. In: BARRAL, Welber (org.). **O Brasil e o Protecionismo**. São Paulo. Edições Aduaneiras Ltda., 2002. p.61-86.

SALVATORE, Dominick. **Introdução à Economia Internacional**. Rio de Janeiro: LTC Editora, 2007. p.81 -115.

SENAI/RJ. **Serviço Brasileiros de Respostas Técnicas**. Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: www.sbrt.ibict.br. Acesso em 18 ago. 2007.

SHRADER W. **História da Cachaça**, 2004, baseado no livro “The Alcohol Text Book, 3rd edition - published 1999”. Disponível em: www.armazemvieira.com.br. Acesso em 24 jul. 2007.

TARIFA DOS EUA, *Official Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated, United States National Trade Commission - Tariff Information Center*, 2007. Disponível em: <http://www.usitc.gov/tata/hts>. Acesso: 27 set. 2007.

TRINDADE, Alessandra Garcia. **Cachaça um amor brasileiro**. São Paulo: Ed. Melhoramentos, 2006. 162 p.

ANEXOS E ILUSTRAÇÕES

ANEXO A - CAPÍTULO 22 (BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES), DA NCM/2007

ANEXO B - CAPÍTULO 64 (CALÇADOS, POLAINAS E ARTEFATOS SEMELHANTES, E SUAS PARTES), DA NCM/2007

ANEXO C - CAPÍTULO 02 (CARNES E MIUDEZAS, COMESTÍVEIS), DA NCM/ SH2007

ILUSTRAÇÃO 1 - MISTURADOR FECHADO PARA BORRACHA, TIPO BANBURY, COM MOTOR INCORPORADO E PAINEL DE COMANDO AUTOMÁTICO

ILUSTRAÇÃO 2 - SANDÁLIA DE DEDO, DE BORRACHA, MODELO PLATAFORMA

ANEXO A

SEÇÃO VI

PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; FUMO (TABACO) E SEUS SUCEDÂNEOS.

CAPÍTULO 22 BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES

Notas

1- O presente Capítulo não compreende:

- a) os produtos deste Capítulo (exceto os da posição 22.09) preparados para fins culinários, tornados assim impróprios para consumo como bebida (posição 21.03, geralmente);
- b) a água do mar (posição 25.01);
- c) as águas destiladas, de condutibilidade ou de igual grau de pureza (posição 28.53);
- d) as soluções aquosas contendo, em peso, mais de 10% de ácido acético (posição 29.15);
- e) os medicamentos das posições 30.03 ou 30.04;
- f) os produtos de perfumaria ou de toucador (Capítulo 33).

2- Na aceção do presente Capítulo e dos Capítulos 20 e 21, o teor alcoólico em volume determina-se à temperatura de 20°C.

3- Na aceção da posição 22.02, consideram-se *bebidas não alcoólicas* as bebidas cujo teor alcoólico em volume não exceda 0,5% vol. As bebidas alcoólicas classificam-se, conforme o caso, nas posições 22.03 a 22.06 ou na posição 22.08.

Nota de Subposição.

1- Na aceção da subposição 2204.10, consideram-se *vinhos espumantes* e *vinhos espumosos* os vinhos que apresentem, quando conservados à temperatura de 20°C em recipientes fechados, uma sobrepressão igual ou superior a 3 bares.

NCM	DESCRIÇÃO
2201	Águas, incluídas as águas minerais, naturais ou artificiais, e as águas gaseificadas, não adicionadas de açúcar ou de outros edulcorantes nem aromatizadas; gelo e neve.
2201.10.00	- Águas minerais e águas gaseificadas
2201.90.00	- Outros
2202	Águas, incluídas as águas minerais e as águas gaseificadas, adicionadas de açúcar ou de outros edulcorantes ou aromatizadas e outras bebidas não alcoólicas, exceto sucos de frutas ou de produtos hortícolas, da posição 20.09.
2202.10.00	- Águas, incluídas as águas minerais e as águas gaseificadas, adicionadas de açúcar ou de outros edulcorantes ou aromatizadas
2202.90.00	- Outras
2203.00.00	Cervejas de malte.
2204	Vinhos de uvas frescas, incluídos os vinhos enriquecidos com álcool; mostos de uvas, excluídos os da posição 20.09.
2204.10	- Vinhos espumantes e vinhos espumosos
2204.10.10	Tipo champanha ("champagne")
2204.10.90	Outros

2204.2	- Outros vinhos; mostos de uvas cuja fermentação tenha sido impedida ou interrompida por adição de álcool:
2204.21.00	- -Em recipientes de capacidade não superior a 2 litros
2204.29.00	- -Outros
2204.30.00	- Outros mostos de uvas
2205	Vermutes e outros vinhos de uvas frescas aromatizados por plantas ou substâncias aromáticas.
2205.10.00	- Em recipientes de capacidade não superior a 2 litros
2205.90.00	- Outros
2206.00	Outras bebidas fermentadas (sidra, perada, hidromel, por exemplo); misturas de bebidas fermentadas e misturas de bebidas fermentadas com bebidas não alcoólicas, não especificadas nem compreendidas em outras posições.
2206.00.10	Sidra
2206.00.90	Outras
2207	Álcool etílico não desnaturado, com um teor alcoólico em volume igual ou superior a 80% vol.; álcool etílico e aguardentes, desnaturados, com qualquer teor alcoólico.
2207.10.00	- Álcool etílico não desnaturado, com um teor alcoólico em volume igual ou superior a 80% vol.
2207.20	- Álcool etílico e aguardentes, desnaturados, com qualquer teor alcoólico
2207.20.10	Álcool etílico
2207.20.20	Aguardente
2208	Álcool etílico não desnaturado, com um teor alcoólico em volume inferior a 80% vol.; aguardentes, licores e outras bebidas espirituosas (alcoólicas).
2208.20.00	- Aguardentes de vinho ou de bagaço de uvas
2208.30	- Uísques
2208.30.10	Com um teor alcoólico, em volume, superior a 50%vol., em recipientes de capacidade superior ou igual a 50 litros.
2208.30.20	Em embalagens de capacidade inferior ou igual a 2 litros
2208.30.90	Outros
2208.40.00	- Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar ⁵²
2208.50.00	- Gim e genebra
2208.60.00	- Vodca
2208.70.00	- Licores
2208.90.00	- Outros
2209.00.00	Vinagres e seus sucedâneos obtidos a partir do ácido acético, para usos alimentares.

⁵² Redação anterior: Rum e outras aguardentes de cana (NCM/SH/2002).

ANEXO B

SEÇÃO XII

CALÇADOS, CHAPÉUS E ARTEFATOS DE USO SEMELHANTE, GUARDA-CHUVAS, GUARDA-SÓIS, BENGALAS, CHICOTES E SUAS PARTES; PENAS PREPARADAS E SUAS OBRAS, FLORES ARTIFICIAIS, OBRAS DE CABELO

CAPÍTULO 64

CALÇADOS, POLAINAS E ARTEFATOS SEMELHANTES, E SUAS PARTES

Notas.

1. O presente Capítulo não compreende:

- a) os artefatos descartáveis destinados a cobrir os pés ou os calçados, feitos de materiais frágeis ou pouco resistentes (por exemplo: papel, folhas de plástico) e sem solas aplicadas (regime da matéria constitutiva);
- b) os calçados de matérias têxteis, sem sola exterior colada, costurada ou de outro modo fixada ou aplicada à parte superior (Seção XI);
- c) os calçados usados da posição 63.09;
- d) os artefatos de amianto (asbesto) (posição 68.12);
- e) os calçados e aparelhos ortopédicos, e suas partes (posição 90.21);
- f) os calçados com características de brinquedo e os calçados fixados em patins (para gelo ou de rodas); caneleiras e outros artefatos de proteção utilizados na prática de esportes (Capítulo 95).

2 - Não se consideram como *partes*, na acepção da posição 64.06, as cavilhas, protetores, ilhoses, colchetes, fivelas, galões, pompons, cordões para calçados e outros artefatos de ornamentação ou de passamanaria, os quais seguem o seu próprio regime, nem os botões para calçados (posição 96.06).

3 - No presente Capítulo:

- a) os termos *borracha* e *plásticos* compreendem os tecidos e outros suportes têxteis que apresentem uma camada exterior de borracha ou de plástico perceptível à vista desarmada; para aplicação desta disposição, não se deve tomar em consideração as mudanças de cor provocadas pelas operações de obtenção desta camada exterior;
- b) a expressão *couro natural* refere-se aos produtos das posições 41.07 e 41.12 a 41.14.

4 - Ressalvado o disposto na Nota 3 do presente Capítulo:

- a) a matéria da parte superior do calçado é determinada pela que constitua a maior superfície do revestimento exterior, considerando-se irrelevantes os acessórios ou reforços, tais como orlas, protetores de tornozelos, adornos, fivelas, presilhas, ilhoses ou dispositivos semelhantes;
- b) a matéria constitutiva da sola exterior é determinada pela que tenha a maior superfície de contato com o solo, considerando-se irrelevantes os acessórios ou reforços, tais como tachas, travessas, pregos, protetores ou dispositivos semelhantes.

Nota de Subposições

1 - Na acepção das Subposições 6402.12, 6402.19, 6403.12, 6403.19 e 6404.11, consideram-se *calçados para esporte*, exclusivamente:

- a) os calçados concebidos para a prática de uma atividade esportiva, munidos de ou preparados para receber tachas, grampos, presilhas, travessas ou dispositivos semelhantes;
- b) os calçados para patinagem, esqui, surfe de neve, luta, boxe e ciclismo.

NCM	DESCRIÇÃO
6401	Calçados impermeáveis de sola exterior e parte superior de borracha ou plásticos, em que a parte superior não tenha sido reunida à sola exterior por costura ou por meio de rebites, pregos, parafusos, saliências (espigões) ou dispositivos semelhantes, nem formada por diferentes partes reunidas pelos mesmos processos.
6401.10.00	- Calçados com biqueira protetora de metal
6401.9	- Outros calçados:
6401.92.00	- -Cobrindo o tornozelo, mas não o joelho
6401.99	- -Outros
6401.99.10	Cobrindo o joelho
6401.99.90	Outros
6402	Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plásticos.
6402.1	- Calçados para esporte:
6402.12.00	- - Calçados para esqui e para surfe de neve
6402.19.00	- - Outros
6402.20.00	- Calçados com parte superior em tiras ou correias, com saliências (espigões) que se encaixam na sola⁵³
6402.9	- Outros calçados.
6402.91	- - Cobrindo o tornozelo
6402.91.10	Com biqueira protetora de metal
6402.91.90	Outros
6402.99	- -Outros
6402.99.10	Com biqueira protetora de metal
6402.99.90	Outros
6403	Calçados com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural.
6403.1	- Calçados para esporte:
6403.12.00	- -Calçados para esqui e para surfe de neve
6403.19.00	- -Outros
6403.20.00	- Calçados com sola exterior de couro natural e parte superior constituída por tiras de couro natural passando pelo peito do pé e envolvendo o dedo grande
6403.40.00	- Outros calçados, com biqueira protetora de metal
6403.5	- Outros calçados, com sola exterior de couro natural:
6403.51	- -Cobrindo o tornozelo
6403.51.10	Com sola de madeira, desprovidos de palmilhas e de biqueira protetora de metal
6403.51.90	Outros
6403.59	- -Outros
6403.59.10	Com sola de madeira, desprovidos de palmilhas e de biqueira protetora de metal
6403.59.90	Outros
6403.9	- Outros calçados:
6403.91	- -Cobrindo o tornozelo
6403.91.10	Com sola de madeira, desprovidos de palmilhas e de biqueira protetora de metal
6403.91.90	Outros
6403.99	- -Outros
6403.99.10	Com sola de madeira, desprovidos de palmilhas e de biqueira protetora de metal
6403.99.90	Outros

⁵³ Redação anterior: Calçados com parte superior em tiras ou correias, **fixadas à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes.**

6404	Calçados com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis.
6404.1	- Calçados com sola exterior de borracha ou de plástico:
6404.11.00	- -Calçados para esporte; calçados para tênis, basquetebol, ginástica, treino e semelhantes
6404.19.00	- -Outros
6404.20.00	- Calçados com sola exterior de couro natural ou reconstituído
6405	Outros calçados.
6405.10	- Com a parte superior de couro natural ou reconstituído
6405.10.10	Com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior (corte) de couro reconstituído
6405.10.20	Com sola exterior de couro natural ou reconstituído e parte superior (corte) de couro reconstituído
6405.10.90	Outros
6405.20.00	-Com a parte superior de matérias têxteis
6405.90.00	-Outros
6406	Partes de calçados (incluídas as partes superiores, mesmo fixadas a solas que não sejam as solas exteriores); palmilhas amovíveis; reforços interiores e artefatos semelhantes, amovíveis; polainas, perneiras e artefatos semelhantes, e suas partes.
6406.10.00	- Partes superiores de calçados e seus componentes, exceto contrafortes e biqueiras rígidas
6406.20.00	- Solas exteriores e saltos, de borracha ou plástico
6406.9	- Outros:
6406.91.00	- - De madeira
6406.99	- -De outras matérias
6406.99.10	Sola exterior e salto, de couro natural ou reconstituído
6406.99.20	Palmilhas
6406.99.90	Outras

ANEXO C

SEÇÃO I

ANIMAIS VIVOS E PRODUTOS DO REINO ANIMAL

CAPÍTULO 2

CARNES E MIUDEZAS, COMESTÍVEIS

Nota.

1- O presente Capítulo não compreende:

- a) no que diz respeito às posições 02.01 a 02.08 e 02.10, os produtos impróprios para a alimentação humana;
- b) as tripas, bexigas e estômagos, de animais (posição 05.04), nem o sangue animal (posições 05.11 ou 30.02);
- c) as gorduras animais, exceto os produtos da posição 02.09 (Capítulo 15).

NCM	DESCRIÇÃO
0201	Carnes de animais da espécie bovina, frescas ou refrigeradas.
0201.10.00	-Carcaças e meias-carcaças
0201.20	-Outras peças não desossadas
0201.20.10	Quartos dianteiros
0201.20.20	Quartos traseiros
0201.20.90	Outras
0201.30.00	-Desossadas
0202	Carnes de animais da espécie bovina, congeladas.
0202.10.00	-Carcaças e meias-carcaças
0202.20	-Outras peças não desossadas
0202.20.10	Quartos dianteiros
0202.20.20	Quartos traseiros
0202.20.90	Outras
0202.30.00	-Desossadas
0203	Carnes de animais da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas.
0203.1	-Frescas ou refrigeradas:
0203.11.00	--Carcaças e meias-carcaças
0203.12.00	--Pernas, pás e respectivos pedaços, não desossados
0203.19.00	--Outras
0203.2	-Congeladas:
0203.21.00	--Carcaças e meias-carcaças
0203.22.00	--Pernas, pás e respectivos pedaços, não desossados
0203.29.00	--Outras
0204	Carnes de animais das espécies ovina ou caprina, frescas, refrigeradas ou congeladas.
0204.10.00	-Carcaças e meias-carcaças de cordeiro, frescas ou refrigeradas
0204.2	-Outras carnes de animais da espécie ovina, frescas ou refrigeradas:
0204.21.00	--Carcaças e meias-carcaças
0204.22.00	--Outras peças não desossadas
0204.23.00	--Desossadas
0204.30.00	-Carcaças e meias-carcaças de cordeiro, congeladas
0204.4	-Outras carnes de animais da espécie ovina, congeladas:
0204.41.00	--Carcaças e meias-carcaças
0204.42.00	--Outras peças não desossadas

0204.43.00	--Desossadas
0204.50.00	-Carnes de animais da espécie caprina
0205.00.00	Carnes de animais das espécies cavalar, asinina e muar, frescas, refrigeradas ou congeladas.
0206	Miudezas comestíveis de animais das espécies bovina, suína, ovina, caprina, cavalar, asinina e muar, frescas, refrigeradas ou congeladas.
0206.10.00	-Da espécie bovina, frescas ou refrigeradas
0206.2	-Da espécie bovina, congeladas:
0206.21.00	--Línguas
0206.22.00	--Fígados
0206.29	--Outras
0206.29.10	Rabos
0206.29.90	Outros
0206.30.00	-Da espécie suína, frescas ou refrigeradas
0206.4	-Da espécie suína, congeladas:
0206.41.00	--Fígados
0206.49.00	--Outras
0206.80.00	-Outras, frescas ou refrigeradas
0206.90.00	-Outras, congeladas
0207	Carnes e miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, das aves da posição 01.05.
0207.1	- De galos ou de galinhas:
0207.11.00	-- Não cortadas em pedaços, frescas ou refrigeradas
0207.12.00	-- Não cortadas em pedaços, congeladas
0207.13.00	-- Pedaços e miudezas, frescos ou refrigerados
0207.14.00	- - Pedaços e miudezas, congelados
0207.2	- De peruas ou de perus:
0207.24.00	-- Não cortadas em pedaços, frescas ou refrigeradas
0207.25.00	-- Não cortadas em pedaços, congeladas
0207.26.00	-- Pedaços e miudezas, frescos ou refrigerados
0207.27.00	-- Pedaços e miudezas, congelados
0207.3	- De patos, de gansos ou de galinhas-d'angola:
0207.32.00	-- Não cortadas em pedaços, frescas ou refrigeradas
0207.33.00	-- Não cortadas em pedaços, congeladas
0207.34.00	-- Fígados gordos ("foies gras"), frescos ou refrigerados
0207.35.00	-- Outras, frescas ou refrigeradas
0207.36.00	-- Outras, congeladas
0208	Outras carnes e miudezas comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas.
0208.10.00	- De coelhos ou de lebres
0208.30.00	- De primatas
0208.40.00	- De baleias, golfinhos e marsuínos (mamíferos da ordem dos Cetáceos); de peixes-boi e dugongos (mamíferos da ordem dos Sirênios)
0208.50.00	- De répteis (incluindo as serpentes e as tartarugas marinhas)
0208.90.00	- Outras
0209.00	Toucinho sem partes magras, gorduras de porco e de aves, não fundidas nem de outro modo extraídas, frescos, refrigerados, congelados, salgados ou em salmoura, secos ou defumados.
0209.00.1	Toucinho
0209.00.11	Fresco, refrigerado ou congelado
0209.00.19	Outros
0209.00.2	Gordura de porco
0209.00.21	Fresca, refrigerada ou congelada

0209.00.29	Outras
0209.00.90	Outros
0210	Carnes e miudezas, comestíveis, salgadas ou em salmoura, secas ou defumadas; farinhas e pós, comestíveis, de carnes ou de miudezas.
0210.1	- Carnes da espécie suína:
0210.11.00	-- Pernas, pás e respectivos pedaços, não desossados
0210.12.00	-- Toucinho entremeado de carne, e seus pedaços
0210.19.00	-- Outras
0210.20.00	- Carnes da espécie bovina
0210.9	- Outras, incluídos as farinhas e pós, comestíveis, de carnes ou de miudezas:
0210.91.00	-- De primatas
0210.92.00	-- De baleias, golfinhos e marsuínos (mamíferos da ordem dos cetáceos); de peixes-boi e dugongos (mamíferos da ordem dos sirênios)
0210.93.00	-- De répteis (incluídas as serpentes e as tartarugas marinhas)
0210.99.00	-- Outras

ILUSTRAÇÃO 1

MISTURADOR FECHADO PARA BORRACHA, TIPO BANBURY, COM MOTOR INCORPORADO E PAINEL DE COMANDO AUTOMÁTICO



ILUSTRAÇÃO 2

SANDÁLIA DE DEDO, DE BORRACHA, MODELO PLATAFORMA

