

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

O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E O PROTECIONISMO INTERNACIONAL

LUCILIO ARAÚJO COSTA

RECIFE/2003

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

O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E O PROTECIONISMO INTERNACIONAL

LUCILIO ARAÚJO COSTA

DR. OLIMPIO JOSÉ DE ARROXELAS GALVÃO - ORIENTADOR

RECIFE

2003

Costa, Lucílio Araújo

O Agronegócio Brasileiro e o Protecionismo
Internacional/Lucílio Araújo Costa. _ São Luís, 2002.

p.101; il.

Dissertação (Curso de Mestrado em Economia) – Universidade
Federal de Pernambuco

Bibliografia: p. 98 - 101

1. Agronegócio – Exportação – Brasil. 2. Exportação Agrícola.
I. Título.

CDD:

CDU:

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 DE MESTRADO
PROFISSIONAL DE

LUCILIO ARAÚJO COSTA

A comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro considera o candidato LUCILIO ARAÚJO COSTA

RECIFE, ____/____/____

Prof. Dr. Olímpio Arroxelas Galvão - Orientador

Prof. Dr. Ricardo Chaves - Examinador Interno

Prof. Dr. Antônio Lisboa - Examinador Externo

ATA DA REUNIÃO DA BANCA EXAMINADORA DA DEFESA DE DISSERTAÇÃO DE Mestrado Profissional DO ALUNO LUCILIO ARAUJO COSTA REALIZADA NO CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO EM VINTE DE JUNHO DE DOIS MIL E TRÊS.

Aos vinte do mês de junho de dois mil e três, às dez horas e trinta minutos, na sala C - 6 do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Pernambuco, em sessão pública teve início a defesa de Dissertação de Mestrado Profissional em Economia intitulada "O Agronegócio Brasileiro e o Protecionismo Internacional" do aluno Lucilio Araujo Costa o qual já havia preenchido anteriormente, todas as demais condições exigidas para a obtenção do grau de Mestre em Economia. A Banca Examinadora aprovada em oito de novembro de 2003 na Comissão Permanente do PIMES - Pós-Graduação em Economia da UFPE e homologada pela Diretoria de Pesquisa e Pós-Graduação - PROPEQU/UFPE, conforme processo n.º 23076.003463/2003-04 será constituída pelos seguintes professores: Prof. Olímpio José Arroxeles Galvão (Orientador); Prof. Ricardo Chaves Lima (Examinador Interno); Prof. Antônio Lisboa Teles da Rosa (Examinador Externo - CAEN/UFPE); Prof. José Raimundo de Oliveira Vergolino (Suplente Interno); Prof. Manoel Bosco de Almeida (Suplente Externo/CAEN/UFPE). O Professor Olímpio Galvão, na qualidade de Orientador do Mestrado presidiu os trabalhos e após as apresentações formais convidou o candidato a fazer uma exposição sucinta do seu trabalho, das dificuldades que enfrentou, da experiência adquirida no campo da pesquisa científica e das perspectivas que julga encontrar em suas atividades futuras. Após a exposição do candidato deu-se início a arguição, por parte da Banca. Cada examinador teve no máximo vinte minutos para sua arguição, concedendo-se ao candidato tempo igual de resposta. Finda

Em 20/06/03
UFPE

arguição, a Banca Examinadora deliberou em reunião secreta sobre as menções atribuídas à Dissertação. Em seguida foram anunciadas publicamente as menções obtidas pelo candidato:

Prof. Olímpio Galvão: Aprovado
Prof. Ricardo Chaves: Aprovado
Prof. Antônio Lisboa: Aprovado
E para constar lavrei a presente ata, a qual será assinada por mim, pelos membros da Banca Examinadora e pelo examinando. Recife, vinte de junho de dois mil e três.
Prof. Olímpio Galvão: [Assinatura]
Prof. Ricardo Chaves: [Assinatura]
Prof. Antônio Lisboa: [Assinatura]
Lucilio Araujo: [Assinatura]
Patrícia Alves: [Assinatura]

Referência Digital
Em 20/06/03
UFPE

LUCÍLIO ARAÚJO COSTA

O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E O PROTECIONISMO INTERNACIONAL

Dissertação apresentada Como requisito à
obtenção do Grau de Mestre, no PIMES - Pós-
Graduação em Economia da UFPE.

PROF. DR. OLÍMPIO JOSÉ DE ARROXELAS GALVÃO
ORIENTADOR

RECIFE

2003

RESUMO

O objetivo desta pesquisa é analisar as barreiras comerciais impostas pelas nações desenvolvidas às exportações do agronegócio brasileiro e o impacto que essas medidas causam na competitividade das exportações agrícolas brasileiras.

O estudo destaca também os tipos de barreiras e os percentuais tarifários utilizados por cada um dos 12 (doze) principais parceiros comerciais do Brasil.

Além das barreiras tarifárias a pesquisa também aborda a mais nova forma de protecionismo que é a aplicação de barreiras técnicas formadas por normas e regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal que funcionam como obstáculos ao comércio de produtos agropecuários.

Aborda-se ainda a função dos organismos multilaterais que disciplinam o comércio internacional, enfatizando-se o papel do GATT e da Organização Mundial do Comércio (OMC) e os esforços feitos por estas entidades para tornar o comércio entre as nações mais equânime, fazendo com que sejam cumpridos os acordos multilaterais assinados, beneficiando, assim, tanto as nações compradoras de produtos agrícolas como aquelas vendedoras.

Palavras-chave: Agronegócio - Exportação. Exportação Agrícola - Barreiras.

ABSTRACT

This research aims to analyse commercial barriers that developed countries use against products from agribusiness, and the impact that these barriers cause in economy of exporters countries.

Research show the kind of barriers used by twelve countries that maintain commercial affair with Brazil and a new way of protectionism that are presented by animal sanitary and others kind of regulations which work like obstacles to international trade.

Approaches, too, the role of GATT and WTO, emphasizing the efforts of these organizations to become more equal trade among nations. Multilateral agreements are main targets to be achieved in this area aiming to increase so far as possible welfare of all, so exporters as importers, in spite of the opposition of developed countries

Key-words: Agribusiness – Exportations. Exportations Agricultural – Barriers.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	A IMPORTÂNCIA DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO	9
3	POR QUE AS NAÇÕES PROTEGEM OS SEUS MERCADOS AGRÍCOLAS	12
4	BARREIRAS TARIFÁRIAS	15
4.1	Efeitos de Uma Tarifa	16
4.2	Caso de País Pequeno	17
4.3	Custos e Benefícios de Uma Tarifa	19
4.4	A tarifa ótima	23
4.5	Tarifa nominal e tarifa efetiva	25
4.6	Efeito da tarifa sobre a produção	27
4.7	Efeito da tarifa sobre a distribuição de renda	28
4.8	Efeito da tarifa sobre a receita do governo	29
4.9	Outros efeitos de uma tarifa	30
4.10	Tarifa diferenciada (<i>tariff escalation</i>)	30
5	SUBSÍDIOS	32
5.1	Subsídios Agrícolas	36
6	COTAS DE IMPORTAÇÃO	41
7	RESTRICÇÕES VOLUNTÁRIAS ÀS EXPORTAÇÕES	45
8	BARREIRAS NÃO TARIFARIAS E O NOVO PROTECIONISMO	46
9	O PROTECIONISMO À AGRICULTURA PRATICADO PELOS PRINCIPAIS PARCEIROS BRASILEIROS	49
9.1	África do Sul	49
9.2	Canadá	51
9.3	Chile	53
9.4	China	55
9.5	Cingapura	57
9.6	Colômbia	59
9.7	Correia do Sul	61
9.8	Estados Unidos	64
9.9	Indonésia	71
9.10	Japão	73
9.11	México	77
9.12	União Européia	79
10	O GATT, A OMC E O PROTECIONISMO AGRICOLA	88
10.1	O GATT e a Exclusão do Agronegócio	88
10.2	A Rodada do Uruguai e a Criação da OMC	89
10.3	A OMC e o Setor Agropecuário	91
10.4	O Acordo Agrícola	91
11	CONCLUSÃO	94
	REFERÊNCIAS	98

1 INTRODUÇÃO

Nações e governos elogiam nos palanques o livre comércio, mas longe deles erguem obstáculos de todos os tipos para proteger seus próprios mercados. Não obstante nos discursos a tônica ser a livre concorrência, na prática todos adotam, até mesmo de forma disfarçada, políticas de proteção dos seus mercados.

Essa batalha aparentemente eterna entre comércio livre e proteção tem se apresentado como o tema mais importante em relação à política econômica de todos os países. Desde o surgimento das nações-estado, os governos têm se preocupado com os efeitos da concorrência internacional sobre a propriedade das indústrias nacionais, e têm tentado protegê-las através da imposição de limites às importações ou auxiliando-as por meio de concessão de subsídios. Esse processo, denominado protecionismo, embora tenha como objetivo reduzir as importações, pode, também incluir mecanismos de promoção às exportações.

A agricultura desempenha um papel fundamental no crescimento econômico dos países e prosperidade das pessoas em todo o mundo. Os últimos números do Banco Mundial demonstram que 52% da força de trabalho feminina e 46% da força de trabalho masculina dos países em desenvolvimento trabalham na agricultura. Isso, por si só, justifica, ou pelo menos explica a reação desses países contra as barreiras impostas pelas nações aos seus produtos e aos seus mercados agrícolas.

Há décadas os países em desenvolvimento vêm exigindo aperfeiçoamento no acesso a mercados mundiais dos seus produtos agrícolas e condições iguais de competição. Há, claro, alguns, cujas posições são mais defensivas no sentido de manter o “*status quo*” para certos produtos para os quais eles desfrutam de uma posição privilegiada neste ou naquele mercado. Mas, de um modo geral, países em desenvolvimento reclamam que as regras são desiguais. Aos países desenvolvidos é permitido gastar grandes somas de dinheiro em subsídios à exportação, enquanto que estes não podem fazer o mesmo porque lhes faltam fundos.

As negociações no campo do protecionismo aos produtos agrícolas foram muito difíceis no passado estão sendo no presente, e continuarão a ser no futuro, dada a grande quantidade de interesses em jogo. O objetivo é continuar a reduzir gradualmente os subsídios, as tarifas e outras barreiras, como leis, regulamentos, medidas ou práticas governamentais que

restringam ou distorçam o comércio internacional, de forma que, no futuro, se consiga alcançar o livre comércio também para estes produtos.

A Organização Mundial do Comércio (OMC) vem intermediando acordos de liberalização do comércio de produtos agrícolas, lançando novas negociações, levando seus membros a discutir exaustivamente suas diferenças, visando continuar com as reformas de uma maneira que atenda as suas prioridades e seus interesses. Antes da realização da Rodada Uruguai, quando até então a agricultura não fazia parte da pauta de negociações, o protecionismo agrícola afetava de forma mais contundente o comércio agrícola. Os subsídios e a ajuda alimentar promovidos pelos países desenvolvidos, restringiam as possibilidades de especialização dos países exportadores de produtos agrícolas, ficando essa especialização dirigida a alguns produtos que, em razão da sua forma de exploração, requerem grandes áreas de cultura, com pouca mão de obra, como é o caso da produção de boi de corte. Isso faz com que esses países passem a ter que importar alimentos que antes eram auto-suficientes.

A partir da Rodada Uruguai a agricultura foi introduzida como tema nas rodadas de negociações, num esforço de liberalização do intercâmbio dos produtos agropecuários e pela aplicação dos princípios e regras do comércio multilateral. O acordo sobre a agricultura feito nessa rodada de negociação teve como escopo principal promover a equidade no sistema de comércio agropecuário abrindo o acesso a mercados, diminuindo subsídios por parte dos países desenvolvidos e estabelecendo critérios para as barreiras sanitárias e fitossanitárias.

O agronegócio brasileiro tem apresentado nos últimos anos forte poder de competitividade no comércio internacional, se destacando como um setor de fundamental importância para a economia nacional, empregando centenas de milhares de pessoas, sendo responsável pelo equilíbrio macroeconômico do país, através da geração de saldos positivos na balança comercial, além de produzir 30% do nosso Produto Interno Bruto. Assim, qualquer perda relativa no mercado exterior, causada por imposição de barreiras, dificilmente será compensada pela expansão de outros setores da nossa economia.

Nesta dissertação procuraremos investigar quais as razões que levam os países a proteger os seus mercados de produtos agrícolas da concorrência de outros países e quais as consequências que essa proteção traz às nações menos desenvolvidas, cujas pautas de exportações são dominadas por produtos primários, notadamente produtos agrícolas. Demonstraremos, também, os efeitos que essas barreiras causam ao consumidor do país

importador e os custos e benefícios causados aos outros segmentos da sociedade. Tendo consciência de que o assunto não será exaurido nesta pesquisa, procuraremos demonstrar as barreiras de maior relevância para a agricultura, destacando os três grupos mais comuns: as barreiras tarifárias (tarifas de importação, outras taxas e valoração aduaneira) barreiras não-tarifárias (restrições quantitativas, subsídios, licenciamento de importações, procedimentos alfandegários, medidas anti dumping e compensatórias) e barreiras técnicas (normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal). As barreiras técnicas, apesar de não constituírem barreiras comerciais per se, apresentam, no entanto, como processos morosos ou dispendiosos, às vezes com pouca transparência.

O estudo também abrange um levantamento dos 12 (doze) principais parceiros comerciais do Brasil, verificando o nível protecionista de cada um, destacando os tipos de barreiras e os percentuais tarifários utilizados na importação de produtos agropecuários.

O Mercado Comum do Sul –MERCOSUL, do qual o Brasil faz parte, não será objeto desta investigação por se caracterizar como união aduaneira, onde predomina a tarifa zero no comércio intra-bloco e uma tarifa externa comum (TEC) para a importação de terceiros mercados.

2 A IMPORTÂNCIA DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

O Brasil é o país que detém as últimas grandes reservas de terras aráveis do planeta. Não utiliza efetivamente nem metade das suas terras agricultáveis, mesmo deduzindo daí aquelas áreas que, por força de lei, não podem ser exploradas, como as áreas de reserva legal, áreas de preservação permanente, etc. ainda assim há um potencial explorável de grande dimensão.

Sendo a agricultura uma atividade intensiva no uso de terra, a descoberta dos cerrados brasileiros para a produção de grãos, com a aplicação de corretivos do solo, trouxe uma considerável vantagem comparativa vis-a-vis os principais concorrentes.

O agronegócio brasileiro responde por cerca de um terço do PIB nacional, o que por si só, já lhe garante uma posição de destaque no desenvolvimento do país. O Brasil é hoje um grande exportador de oleaginosas, especialmente pela sua posição de segundo maior produtor e exportador de soja e derivados. É também o maior produtor e exportador de café do mundo, assim como é de açúcar e suco de laranja.

O Brasil não tem conseguido nos últimos anos evitar que a sua balança comercial apresente-se deficitária. Esse problema não tem sido maior graças ao agronegócio que se tem apresentado sempre superavitário na balança comercial agrícola.

Quadro 1 –Saldo do Agronegócio Brasileiro (Bilhões de Dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Saldo da Balança Comercial	-3,4	-5,8	-8,4	-6,3	-1,2	-0,8
Exportações do País	46,5	47,7	53,0	51,5	48,0	55,0
Importações do País	49,9	53,5	61,4	57,8	49,2	55,8
Saldo do Agronegócio	10,5	10,8	13,7	12,9	12,3	11,4
Exportações do Agronegócio	17,3	18,0	20,7	19,3	17,2	16,6
Importações do Agronegócio	6,8	7,2	7,0	6,4	4,9	5,2
Saldo dos Demais Setores	-13,9	-16,4	-22,1	-19,3	-13,5	-12,2

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior

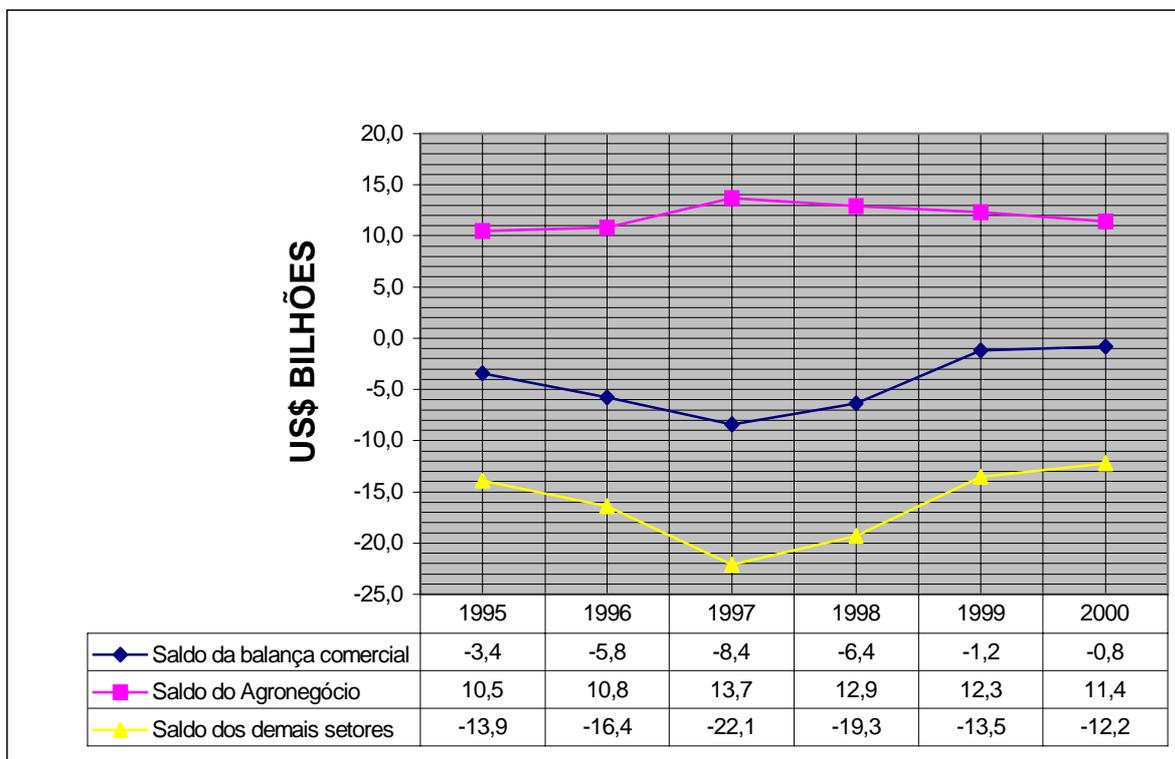


Figura 1 – Saldo do Agronegócio Brasileiro

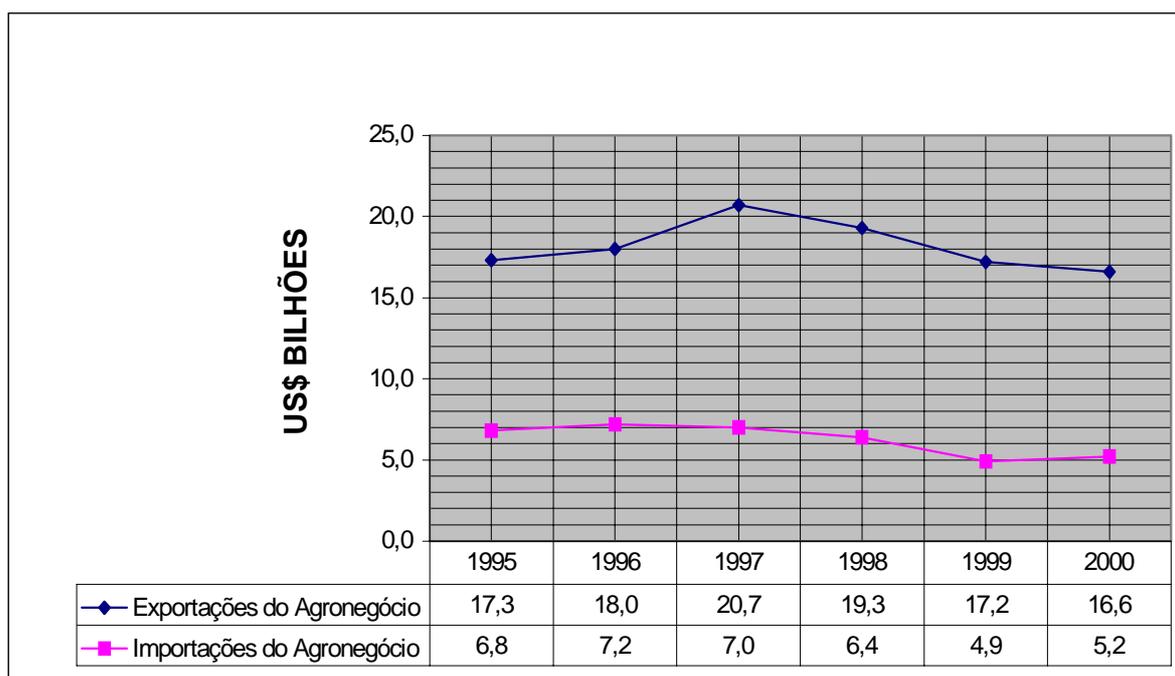


Figura 2 – Exportações e Importações do Agronegócio Brasileiro

Como se observa na figura 1 a contribuição do agronegócio brasileiro no equilíbrio macroeconômico do país é muito grande, gerando superávits importantes na balança comercial, promovendo uma apreciável injeção de recursos em moeda forte.

O agronegócio brasileiro, além da sua importância nas exportações, garantindo mais de 30% do total exportado pelo país, manteve, segundo o IBGE, no ano de 2001 dezoito milhões de pessoas ocupadas no campo, fornecendo matéria-prima para quase cem mil agroindústrias.

O Brasil terá de obter recursos para financiar o seu crescente déficit em transações correntes. Por enquanto, esses recursos foram obtidos através das privatizações. Mas, daqui para a frente, a única solução será aumentar sensivelmente o saldo da balança comercial por meio do aumento das exportações, e o setor que pode atender essa demanda é o agronegócio.

Os acordos da OMC na área agrícola sinalizam o caminho para um processo de liberalização longamente reclamado. Isto, apesar de ser indispensável, não é suficiente. O mercado internacional vem adquirindo de forma progressiva um aumento de exigências em matéria de qualidade da produção, normas técnicas, em requisitos sanitários e de meio-ambiente que alteram os cânones de competitividade, mas, que o país tem que se submeter. O protecionismo internacional, é apenas um dos vértices do tripé de problemas que prejudicam a competitividade brasileira no comércio internacional, afetando diretamente a renda dos agricultores. Temos também problemas internos, chamados custo Brasil que englobam uma série de ineficiências que limitam a nossa produção. Poderíamos citar a deficiente infra-estrutura do meio rural, custos de transportes, impostos e custos financeiros que oneram as operações de exportação. Além disso, os produtos brasileiros não estão sendo convenientemente divulgados nos mercados, principalmente as frutas tropicais que carecem de uma operação de marketing mais agressiva para que os potenciais consumidores europeus experimentem e se tornem consumidores de fato desses produtos.

3 POR QUE AS NAÇÕES PROTEGEM OS SEUS MERCADOS AGRÍCOLAS

A defesa do livre comércio, que tem como representante principal Adam Smith, conta com o apoio da maioria dos economistas. No entanto, há uma corrente liderada por economistas de países em desenvolvimento, que alega não haver evidências de que o livre comércio promova necessariamente ganhos de bem-estar e de desenvolvimento econômico, em razão das falhas de mercado existentes no comércio internacional. Essa corrente representada pelos economistas Friedrich List¹ e Raul Prebisch², defende o uso da intervenção estatal para a correção dessas falhas e redistribuição interna dos ganhos do comércio exterior.

Na verdade, os países que praticam o comércio totalmente livre são em número muito reduzido. A cidade-estado de Hong Kong é um exemplo de economia sem tarifas ou cotas de importação, não obstante estar localizado dentro dos limites da China, um país veladamente protecionista.

A luta contra o protecionismo é antiga. Até 1947 o comércio internacional funcionava na base do “salve-se quem puder”. Os países travavam verdadeiras guerras comerciais para proteger seus mercados. Alguns chegavam até mesmo a produzir em regime autárquico, utilizando-se da prática da desvalorização das suas moedas, tornando mais caros os produtos provenientes do exterior.

No final da Segunda Guerra, em uma conferência sobre comércio e emprego promovida pelo Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ONU), foi apresentado um documento, elaborado basicamente por técnicos da Inglaterra e dos Estados Unidos, intitulado Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio (GATT). Após incorporar algumas sugestões, o documento foi firmado por 23 países, na Rodada Genebra, em 1947, como conclusão da primeira rodada de negociações multilaterais de comércio do GATT .

Depois disso, já ocorreram oito rodadas de negociações, sempre com o objetivo de diminuir as barreiras comerciais e tornar o comércio internacional mais equânime.

¹ Friedrich List - economista alemão.

² Raul Prebisch - economista argentino membro da CEPAL, no seu livro “O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas” procura explicar as causas do atraso econômico dos países da América Latina.

As negociações levadas a efeito na última Rodada no Uruguai , no início dos anos 90, quando a agricultura que até então não fazia parte da pauta de negociações, passou a ser incorporada às regras do GATT, levavam a crer que a economia mundial alcançaria um estágio onde o sistema de comércio internacional caminharía na direção de uma liberalização total. Contudo, o que aconteceu não foi exatamente o esperado, mas sim a criação de vários blocos, mostrando uma nova tendência desse comércio.

Os países desenvolvidos vêm impondo barreiras à importação de bens agrícolas, causando prejuízos aos países menos desenvolvidos, exportadores desses produtos. A defesa dessa prática é o argumento de que os produtos agrícolas são estratégicos e assim passam a ser considerados como questão de segurança nacional. A manutenção de preços elevados desses produtos também contribuiria para a diminuição da migração campo-cidade.

Um outro argumento a favor do protecionismo agrícola é a baixa elasticidade-preço e a baixa elasticidade-renda da demanda desses produtos. Isto é, uma queda nos preços desses produtos, ou uma elevação na renda dos consumidores, não gerariam um aumento equivalente na demanda , causando uma queda na renda dos produtores locais. Assim, os países protecionistas, através de instrumentos de política comercial procuram garantir os preços altos para assegurar uma renda mínima aos seus produtores, já que esse setor ainda concentra a maior parcela da população de renda baixa.

Alegam ainda os países desenvolvidos que o setor agrícola tem pouca capacidade de se ajustar a mudanças tecnológicas. É mais fácil fazer um produtor industrial mudar de ocupação do que um agricultor.

O protecionismo à agricultura não se refere apenas aos fatores econômicos. Atualmente essa atividade nos países desenvolvidos, representa uma diminuta fração da sua produção total, ocupa uma reduzida percentagem do emprego (entre 2,5 a 6 por cento) e contribui com um percentual pequeno das exportações totais desses países (GALVÃO, 2000, p. 53).

Essa política de proteção à agricultura utilizada pelos países industrializados, favorecendo os agricultores locais frente à concorrência internacional, elevando os preços locais e derrubando os preços internacionais, criando uma indesejável divisão internacional do trabalho, prejudica os países exportadores agrícolas porque os preços recebidos por eles ficam aviltados, impedindo assim que os agricultores dessas nações possam adotar tecnologias mais modernas e

que apresentem maior produtividade, levando a estagnação desse setor e dificultando o desenvolvimento econômico e social.

O fato é que a agricultura é, de todos os setores, o mais protegido nos países industrializados. Segundo informações da antiga Secretaria Geral do GATT, a Comunidade Européia, o Japão e os Estados Unidos destinaram cerca de 300 bilhões de dólares anualmente, durante a década dos anos de 1980 e início dos anos de 1990, na forma de subsídios, à sua agricultura (COUTINHO, 1994; MRE/BILA, 1993a).

A União Européia e os Estados Unidos são os principais exportadores de produtos agrícolas do mundo, e isso ocorre, não porque os seus agricultores sejam mais eficientes do que aqueles dos países menos desenvolvidos, mas em razão do forte apoio em subsídios que esses agricultores recebem do governo o que os levam a produzir grande quantidade de excedentes exportáveis, tirando do páreo competitivo aqueles países que não têm fundos para fazer o mesmo.

A proteção à agricultura e a proliferação de barreiras não-tarifárias aplicadas pelos países desenvolvidos, assim como os arranjos de preferências comerciais, têm colocado sérias dificuldades à expansão das exportações brasileiras (GALVÃO, 2000, p.55).

4 BARREIRAS TARIFÁRIAS

A tarifa é a forma mais simples e mais tradicional de barreira comercial. É um imposto cobrado quando um bem é importado. Essa cobrança pode ser realizada através de tarifas específicas, que são fixas, cobradas por unidade do bem importado, como ocorre com o açúcar brasileiro na União Européia que é taxado em U\$ 390 por tonelada, cujo objetivo é elevar o preço desse produto naquele mercado e assim beneficiar o açúcar europeu que é produzido de beterraba a um custo de produção bem superior ao nosso. Pode ser cobrada também se aplicando-se um percentual sobre o valor do bem, chamada, nesse caso, de tarifa *ad valorem*, como ocorre com o melão brasileiro no mercado americano que é taxado em 35% no período de maio a novembro, época da safra desse produto naquele país.

A tarifa específica geralmente oferece maior proteção nominal que a tarifa *ad valorem* porque a proteção cresce à medida que o preço do produto se reduz, prejudicando assim os produtores estrangeiros mais competitivos. Um exemplo é o açúcar exportado pelo Brasil para o mercado norte-americano. Em 1997 o Brasil exportou 241 mil toneladas desse produto para aquele país a um valor de 102 milhões de dólares. Os percentuais equivalentes das tarifas específicas em tarifas *ad valorem* foram 3,4% para as exportações dentro do limite da quota e 82% para os embarques superiores ao limite da quota. Com a redução do preço no ano seguinte (1.998) para US\$ 0,419 por kg os equivalentes *ad valorem* das tarifas intraquota e extraquota aumentaram respectivamente, para 3,5% e 85,6%.

Os governos utilizam também as barreiras tarifárias para elevar as suas rendas e proteger alguns setores econômicos específicos da concorrência das importações. Nos países menos desenvolvidos as tarifas representam parcelas expressivas da receita pública, como é o caso de Belize, Guiné e Lesoto onde quase metade das receitas desses governos é proveniente de tributos sobre o comércio.

Nesse particular, o Brasil equipara-se às economias mais desenvolvidas do mundo. Em 1992, a participação dos tributos sobre o comércio era de 1,51% da receita total do governo, percentual pouco abaixo do observado, por exemplo nos Estados Unidos, que, em 1994, tiveram 1,55% da receita pública procedente dessa fonte (CARVALHO, 1998, p.56).

4.1 Efeitos de uma Tarifa

4.1.1 Caso de país grande

Considera-se país grande aquela nação que tem influência na determinação do preço de um determinado bem no comércio internacional. Portanto, o conceito é econômico e não geográfico.

Do ponto de vista dos exportadores e importadores uma tarifa é exatamente igual ao custo de transporte. Se, por exemplo, o Brasil impõe uma tarifa de R\$ 5,00 sobre cada tonelada de arroz importado da Tailândia, aquele País somente continuará exportando esse produto para o Brasil se a diferença de preço entre os dois Países for de pelo menos R\$ 5,00 por tonelada.

Na figura 3 estão demonstrados os efeitos de uma tarifa específica por tonelada de arroz (t na figura). Sem a tarifa o preço do arroz seria igual a P_i , em ambos os Países, como aparece no ponto 1 da figura central que demonstra o mercado mundial. Com a adoção da tarifa os tailandeses somente embarcarão o arroz para o Brasil se o preço aqui exceder o preço de lá em pelo menos o valor equivalente à tarifa. Assim, o preço no Brasil aumenta e o preço na Tailândia diminui até que a diferença seja igual à tarifa.

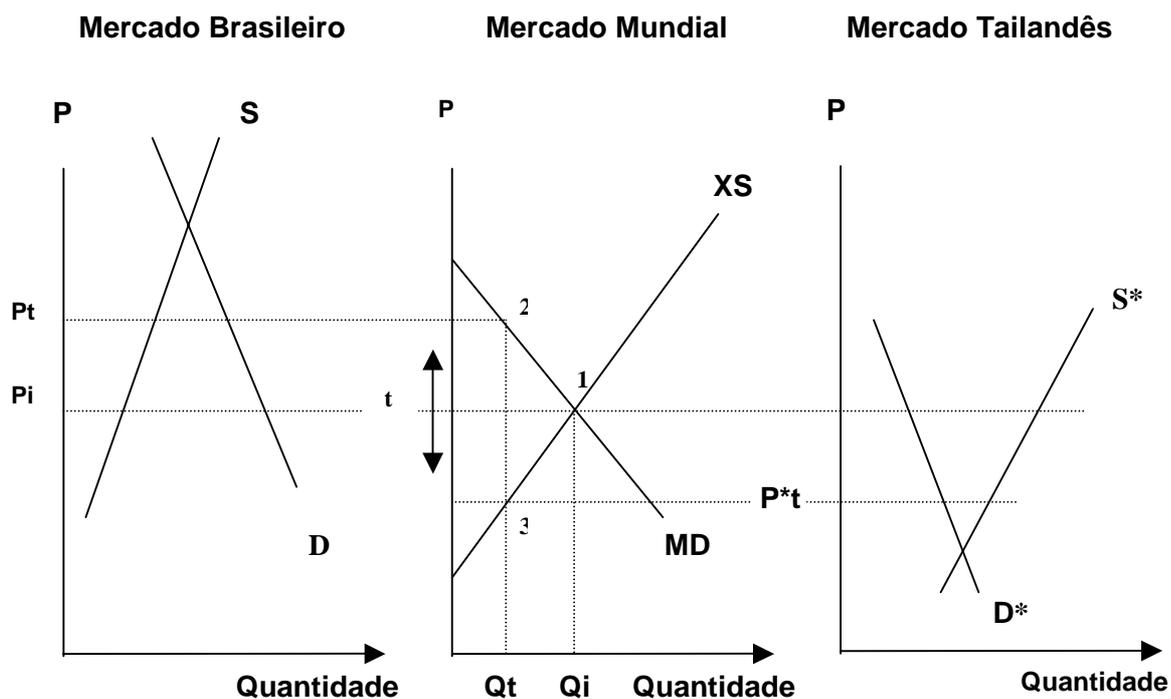


Figura 3 – Efeitos de uma tarifa - caso de país grande

A tarifa, conforme demonstrado na figura 3 aumenta o preço do produto no Brasil para P_t e diminui o preço na Tailândia para $P^*t = P_t - t$

No Brasil os produtores aumentam a oferta, incentivados pelo aumento de preço, e os consumidores demandam menos, também em razão do preço mais alto, de modo que a demanda das importações diminui (movimento do ponto 1 para o ponto 2 na curva MD). Na Tailândia o preço mais baixo faz com que a oferta seja diminuída, enquanto que a demanda aumenta. Gerando, portanto, uma diminuição na quantidade de arroz que seria destinada à exportação (conforme pode-se verificar no movimento do ponto 1 para o ponto 3 na curva XS). Nesse caso, o volume de arroz comercializado diminui de Q_i , que seria a quantidade sem a tarifa, para Q_t que seria a quantidade de arroz comercializada após a adoção da tarifa. No Brasil a demanda de importações de arroz é igual à oferta de exportações na Tailândia quando $P_t - P^*t = t$.

O acréscimo do preço no Brasil de P_i para P_t , é menor do que o montante da tarifa porque parte dessa tarifa é refletida em um declínio do preço de exportação na Tailândia e assim, não é repassada para os consumidores brasileiros. Esse é o efeito de uma tarifa ou de qualquer outra política de comércio que limite as importações num país grande que tem influência sobre o preço no mercado internacional. Utilizamos no exemplo a Tailândia, apenas para facilitar o entendimento, mas poderíamos ter considerado ao invés desse país todo o resto do mundo, supondo-se ainda que o Brasil seja um grande importador desse produto.

4.2 Caso de País Pequeno

No caso de um país pequeno que tem uma participação insignificante no comércio internacional, a redução nas importações não provoca nenhuma mudança no preço internacional conforme está demonstrado na figura seguinte.

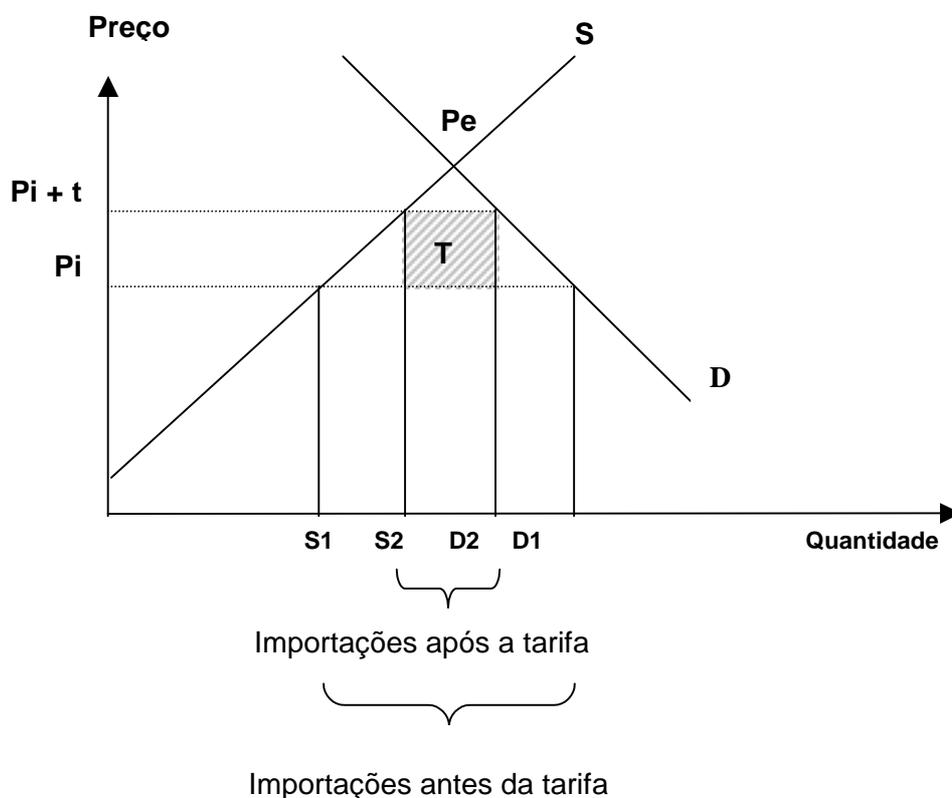


Figura 4 – Efeitos de uma tarifa num País Pequeno.

Quadro 2 – Resumo dos Efeitos de uma Tarifa no Mercado de um País Pequeno.

Efeitos Sobre:	Livre Comércio	Tarifa
Preço	P_i	$P_i + t$
Produção (oferta)	S1	S2
Consumo (demanda)	D1	D2
Importação	$D1 - S1$	$D2 - S2$
Receita Pública	Nenhuma	Área T

A imposição de uma tarifa, conforme demonstrado na Figura 4, aumenta o preço do bem importado pelo montante total da tarifa, de P_i para $P_i + t$. A oferta do bem importado aumenta de S1 para S2 e a demanda se reduz de D1 para D2. Essa tarifa acaba reduzindo as importações no país que impôs a tarifa.

A área demonstrada pelo quadrado T que é resultado da multiplicação $(D_2 - S_2) \cdot [(P_i + t) - P_i]$ representa a receita do governo, gerada a partir da aplicação da tarifa.

4.3 Custos e Benefícios de uma Tarifa

Quando um país impõe uma tarifa, provoca uma elevação no preço interno do produto e uma diminuição no preço desse mesmo produto no mercado exportador como vimos anteriormente. Isso causa uma perda para o consumidor do país importador e um ganho para os consumidores do país exportador, além de aumentar a receita do país importador. Para medir os custos e benefícios de uma tarifa basta recorrer aos conceitos de excedente do consumidor e excedente do produtor.

O excedente do consumidor pode ser definido como o valor máximo que os consumidores estariam dispostos a pagar por uma certa quantidade do bem, menos o valor realmente pago. Se, por exemplo, um consumidor estivesse disposto a pagar R\$10,00 por um quilo de feijão e o preço fosse R\$ 6,00 por quilo, o excedente do consumidor seria de R\$ 4,00.

O excedente do consumidor pode ser demonstrado através da curva de demanda do consumidor conforme mostra a fig. 5.

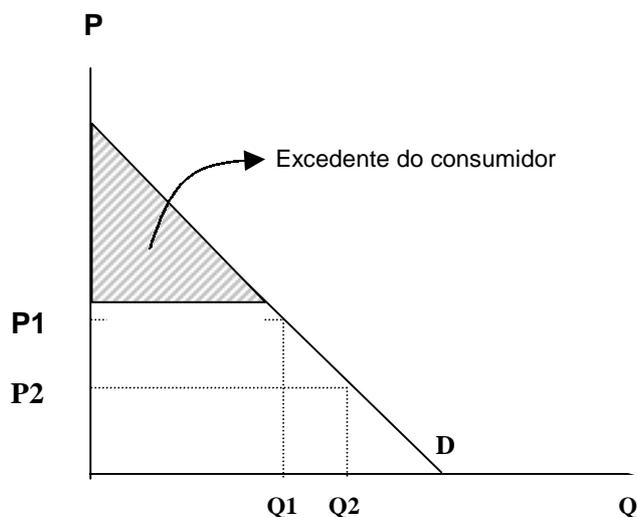


Figura 5 – Excedente do Consumidor

O conceito de excedente do produtor é análogo ao do excedente do consumidor. O produtor que pretenda vender um quilo de feijão por R\$6,00 e vende por R\$ 10,00 ganha um excedente de R\$ 4,00. Esse excedente pode ser demonstrado a partir da curva de oferta conforme mostra a Fig. 6.

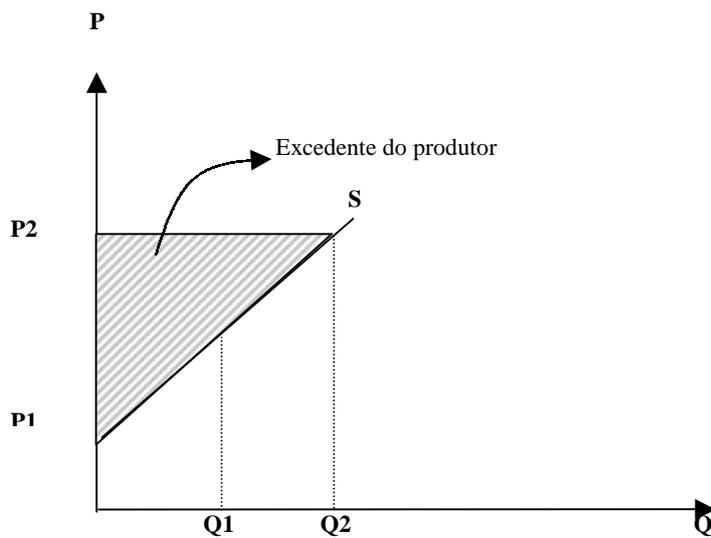


Figura 6 – Excedente do Produtor

De posse desses conceitos podemos demonstrar os benefícios e os custos de uma tarifa no país importador e os seus efeitos sobre a produção, sobre a distribuição de renda, sobre a receita do governo, sobre a concorrência e sobre o balanço de pagamentos.

O principal objetivo de uma tarifa é proteger o produtor doméstico da concorrência estrangeira. Essa proteção acaba gerando custos e benefícios para os mais diversos segmentos da sociedade.

As figuras 7 e 8 demonstram, a partir dos excedentes do produtor e do consumidor, como a aplicação de uma tarifa atinge esses dois agentes do comércio internacional.

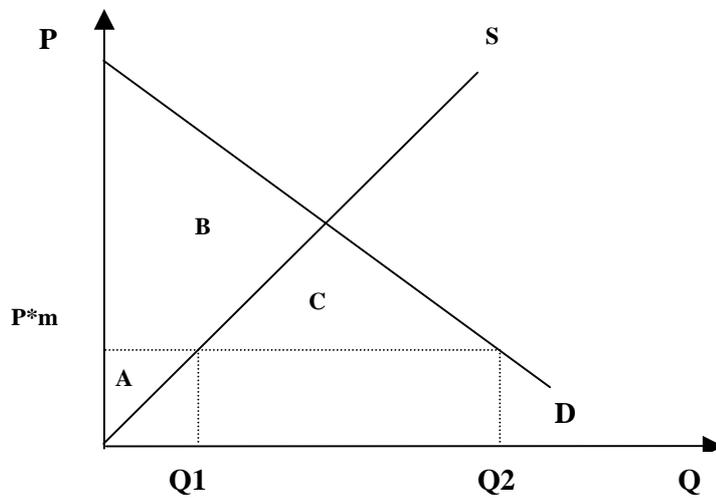


Figura 7 – Excedentes do Produtor e do consumidor antes da aplicação da tarifa

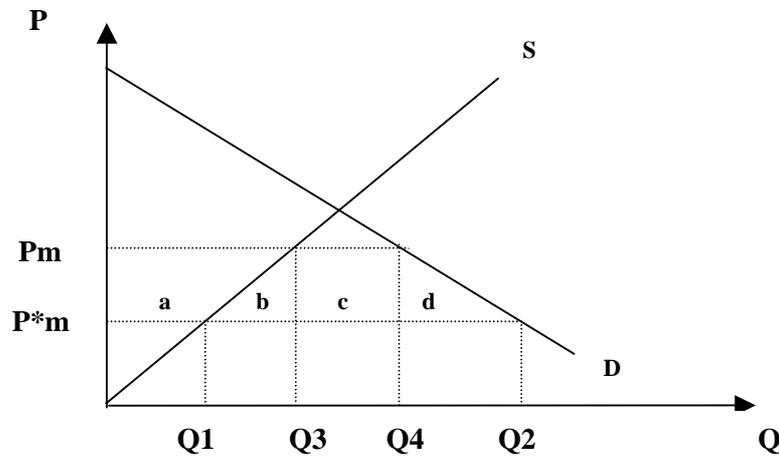


Figura 8 – Custos e Benefícios da Tarifa

A figura 7 demonstra a situação de comércio sem barreiras onde P^*m é o preço internacional pelo qual os produtores domésticos venderiam a quantidade $Q1$ e os consumidores domésticos demandariam a quantidade $Q2$. O excesso de demanda, ou a escassez de oferta, ($Q2 - Q1$) seria atendida pela importação. O excedente do produtor é representado pelo triângulo A (a

área localizada abaixo da linha do preço P^*m até a curva de oferta). O excedente do consumidor é representado pela área limitada pela linha de P^*m e pela curva de demanda. Na figura 7, esse excedente corresponde ao somatório das áreas B e C.

A imposição de uma tarifa fará com que o preço P^*m aumente para P_m (fig. 8). Nesse caso os consumidores teriam uma perda representada pelo somatório das áreas $a+b+c+d$. Os produtores ganhariam o equivalente à área “a”. A receita do governo é representada pela área “c” que seria o valor da tarifa multiplicado pela quantidade importada. Somando-se os ganhos e deduzindo-se destes as perdas, verificamos que o saldo é negativo, correspondente às áreas $b+d$ conforme demonstrado no quadro 3.

O triângulo “b” representa o aumento da produção doméstica após a adoção da tarifa, significando que alguns produtores ineficientes adentraram ao mercado ou que as firmas que já participam dele fizeram alocação ineficiente de recursos para aumentar a produção.

Considerando que os produtores estrangeiros são mais eficientes, pois conseguem ofertar o produto a um preço mais baixo, a melhor alocação de recursos seria atingida através da importação.

A área do triângulo “d” representa a distorção no consumo, que sofreu uma redução após a implantação da tarifa e conseqüente aumento de preço. A soma das áreas dos triângulos $b+d$ demonstra a redução do bem - estar social causado pela implantação da tarifa.

Quadro 3 – Custos e Benefícios da Tarifa em um País Pequeno

Efeitos	Áreas			
Mudança no excedente do consumidor	-a	-b	-c	-d
Mudança no excedente do produtor	+a			
Mudança na receita do governo			+c	
Saldo Líquido		-b		-d

Como se observa nas demonstrações anteriores a imposição de uma tarifa implica em

perda para os consumidores de um país pequeno que não tem o poder de influenciar nas relações de trocas internacionais. Cabe indagar, por que os países pequenos utilizam políticas protecionistas? A resposta é que os benefícios são concentrados e as perdas são difusas. Isto é, as perdas são diluídas pela grande quantidade de consumidores enquanto que os benefícios se concentram entre os produtores e trabalhadores do setor protegido, que têm, geralmente, forte poder de pressão, através de lobbies poderosos.

4.4 A Tarifa Ótima

Um país grande que tem influência no comércio mundial e que por isso se defronta com uma curva de oferta menos que perfeitamente elástica pode tirar proveito da implantação de uma tarifa, mudando as relações de troca. Essa tarifa é denominada de tarifa ótima, porque ela permite que o país consiga atingir o mais elevado nível de bem-estar possível.

Uma tarifa somente será positiva se os benefícios causados pela mudança nos termos de troca superarem seus custos. De forma que com alíquotas pequenas de tarifas o bem-estar de um país considerado grande é superior ao verificado em condições de livre comércio. À medida que a tarifa aumenta, os custos vão aumentando também e de forma mais rápida do que os benefícios, até chegar a um nível proibitivo que deixa o país em situação pior do que no livre comércio.

A figura 9, proposta por Krugman (1999, p.320) ilustra o nível de tarifa ótima (t_o) e tarifa proibitiva (t_p). No ponto 1 da curva, correspondente à tarifa ótima (t_o) o bem-estar nacional é máximo. A tarifa ótima (t_o) é sempre positiva, mas inferior à tarifa proibitiva (t_p). Ela mostra, que, em um país grande, os ganhos marginais de melhores termos de troca se igualam à perda marginal de eficiência provocados no consumo e na produção. Nesse ponto o bem-estar é maximizado.

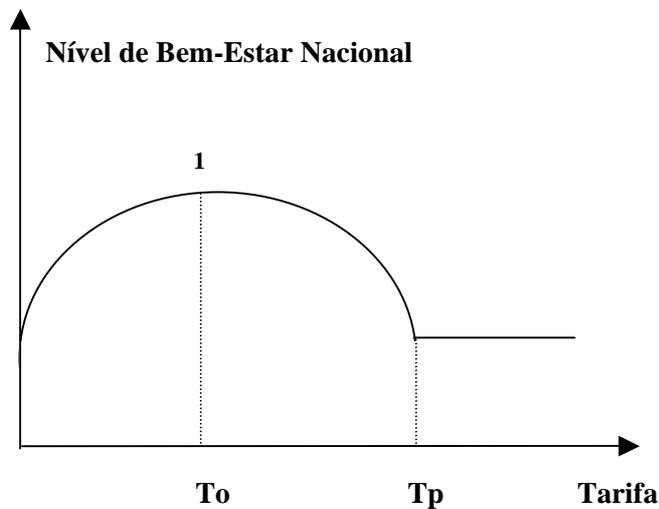


Figura 9 – Tarifa Ótima

O tamanho da tarifa ótima varia de acordo com a elasticidade da oferta das importações. Quanto mais elástica for essa oferta, menor será a tarifa ótima e vice-versa.

Para um país pequeno para o qual a oferta de importações é infinitamente elástica essa tarifa é zero. Para um país grande esse bem-estar promovido pela tarifa tem limite, porque se a tarifa for estabelecida em nível muito alto, não haverá comércio exterior e essa tarifa deixa de ser ótima e passa a ser proibitiva. A tarifa proibitiva (t_p) representa o nível a partir do qual não há importação.

O conceito de tarifa ótima mostra como um país grande pode se beneficiar, impondo uma perda sobre o resto mundo. Um exemplo de uso de tarifa ótima no agronegócio é a tributação norte-americana sobre o suco de laranja brasileiro. Mesmo com elevada tributação o Brasil continua suprindo o mercado norte-americano, perdendo, contudo, parte de sua receita para o governo norte-americano. É possível supor que o consumidor norte-americano não seja tão prejudicado, uma vez que em livre concorrência, o menor custo de produção no Brasil poderia fazer com que os produtores norte-americanos menos eficientes abandonassem essa atividade; entretanto, a maior demanda externa dos EUA aumentaria o preço no mercado internacional.

Nesse caso, o preço vigente no mercado poderia ser similar ao atual. Com a tributação norte-americana, contudo, os produtores brasileiros perdem uma parte de sua renda, em benefício do governo americano.(GONÇALVES et al., 1998, p. 46).

O suco de laranja brasileiro no mercado americano é um exemplo emblemático de utilização de tarifa ótima por país grande. Esse produto é taxado naquele mercado em US\$ 418,2 por tonelada. Ora, como os Estados Unidos são responsáveis pela importação de 40% da exportação mundial desse produto a imposição dessa tarifa provoca uma diminuição do consumo naquele mercado, fazendo com que a oferta desse produto aumente, implicando na queda do preço aqui no Brasil, prejudicando os nossos produtores, já que a queda do preço atinge também os outros mercados. Essa diferença entre o preço vigente antes da tarifa e o preço com tarifa acaba sendo apropriado pelo governo norte-americano.

Assim, num país grande, os ganhos com a adoção de tarifa, excedem as perdas porque ele consegue transferir parte dos custos da tarifa para os países exportadores.

Num país pequeno, o processo é diferente. Como a sua participação no mercado internacional é muito pequena, a aplicação de uma tarifa não terá qualquer efeito na demanda internacional do produto, sendo todo o custo da tarifa absorvido pela sociedade do país importador.

Até aqui falamos de tarifa ótima pelo lado da demanda, mas, o mesmo pode ocorrer pelo lado da oferta. No caso de país grande, isto é, um país que tenha a hegemonia na oferta de um determinado produto, essa oferta pode ser tributada pelo governo, ou pode ser controlada de tal forma que o aumento de preço promova uma receita maior do que a perda pela redução do consumo. O Brasil, há alguns anos atrás, utilizou-se desse expediente através do programa de valorização do café. Prevalendo-se da condição de país grande, fez a erradicação de vários cafezais diminuindo a oferta desse produto, tendo como resultado a recuperação do preço internacional.

4.5 Tarifa Nominal e Tarifa Efetiva

A tarifa nominal aplicada sobre um determinado produto incide não somente no produto final mas também sobre os insumos e serviços importados. Por isso, o nível tarifário não é adequadamente medido quando se utiliza apenas a tarifa nominal.

A tarifa nominal *ad valorem* é o aumento proporcional entre o preço desse produto acrescido dos tributos que nele incidem, e seu preço em livre comércio:

$$T_n = \frac{P - P^*}{P^*}$$

Onde: T_n = Tarifa nominal

P = preço doméstico do produto, pós tarifação

P^* = Preço do produto em livre comércio

A proteção efetiva é o aumento proporcional do valor adicionado por unidade de produto, relativa ao seu preço em livre comércio. Ela pode ser medida pela seguinte fórmula:

$$T_e = \frac{P_j^* T_j - \sum_i T_i P_i^* a_{ij}}{P_j^* - \sum_i P_i^* a_{ij}}$$

Onde: P_j^* = Preço do produto j , em livre comércio

P_i^* = Preço do insumo i , em livre comércio

T_j = Tarifa *ad valorem* do produto j

T_i = Tarifa *ad valorem* do insumo i

a_{ij} = Valor percentual do insumo i necessário para produzir uma unidade de j .

Para melhor entendimento da tarifa efetiva vamos supor três produtores: um produtor de milho, um produtor de arroz e um produtor de soja. Vamos supor, também, que os três produtos sejam submetidos a uma tarifa *ad valorem* de 35%, e o produtor de milho gaste com insumos importados 10% do valor total de sua produção, o produtor de arroz gaste 25% do valor da sua produção com insumos importados, e o produtor de soja gaste 50% do valor total da sua produção, com insumos importados.

Suponhamos que a tarifa nominal média sobre os insumos seja de 10% para todos os três casos. Suponhamos ainda que o valor da venda da produção dos nossos 03 agricultores seja 100 unidades monetárias.

A tarifa efetiva *ad valorem* sobre o milho seria:

$$T_j = .35\%$$

$$T_i = 10\%$$

$$\sum_i p_i^* a_{ij} = (100 \times 0,10) = 10$$

$$T_e = \frac{(100 \times 0,35) - (10 \times 0,10)}{100 - 10} = \frac{34}{90} = 0,38$$

A tarifa efetiva sobre o arroz seria:

$$T_e = \frac{(100 \times 0,35) - (25 \times 0,10)}{100 - 25} = \frac{32,5}{75} = 0,43$$

E a tarifa efetiva sobre a soja seria:

$$T_e = \frac{(100 \times 0,35) - (50 \times 0,10)}{100 - 50} = \frac{30}{50} = 0,60$$

Assim, quanto maior for a quantidade de insumos importados e maior for a diferença entre a tarifa sobre o produto final e a tarifa sobre os insumos maior será a tarifa efetiva.

4.6 Efeitos da tarifa sobre a produção

Quando num país, sob o regime de livre comércio, a demanda supera a oferta de um determinado bem, essa diferença é coberta através da importação desse produto como tem ocorrido no Brasil, onde o consumo de trigo nos últimos anos tem superado a nossa produção e por isso temos que importá-lo dos nossos vizinhos Argentina e Uruguai. Quando ocorre o inverso, isto é, a produção excede a demanda, esse excedente é exportado, como ocorre com vários produtos originários do nosso agronegócio.

Não havendo qualquer barreira, as relações de troca (RT) serão iguais aos preços relativos domésticos (PR).

$$PR = \frac{P_x^*}{P_m^*} = \frac{P_x}{P_m}$$

Onde:

P_x = Preço doméstico das exportações

P_m = Preço doméstico das importações

P_x^* = Preço internacional das exportações

P_m^* = Preço internacional das importações

Supondo-se que o preço P_m^* seja 100 unidades monetárias, e P_x^* seja 120 unidades monetárias, sob livre comércio, a relação de troca e os preços relativos domésticos serão:

$$PR = RT = \frac{120}{100} 1,2$$

Dissemos anteriormente que quando um país impõe uma tarifa, os preços internacionais (P^*m) diminuem e os preços domésticos (P_m) sobem. Isso estimula os produtores locais a aumentarem a produção. Se houver a imposição de uma tarifa de 30% sobre a importação (M), o preço no mercado interno passará para $P_m = (1 + 0,3) \times 100 = R\$ 130,00$. Como não há tarifa sobre a exportação, os preços relativos domésticos mudam após a tarifa: passam de 1,2 para 0,92. Isto demonstra que as relações preços internos e internacionais diferem após a implantação da tarifa, causando uma distorção tanto na produção como no consumo.

Essa mudança nos termos de troca poderá gerar retaliações dos outros países que poderão revidar com tarifas sobre os produtos exportados por essa nação.

4.7 Efeitos da Tarifa Sobre a Distribuição de Renda

Num país onde os produtos importados (M) são intensivos em capital e os exportáveis (X) são intensivos em trabalho, a tarifa sobre importações transfere renda a favor dos capitalistas, em detrimento dos trabalhadores. Em outras palavras, beneficia o fator de produção escasso, enquanto reduz a renda real do fator abundante (CARVALHO e SILVA, 2000, p. 63).

Segundo o Teorema de Heckcher-Ohlin, uma nação exporta bens cuja função de produção emprega intensivamente o fator de produção abundante, tendo vantagem comparativa na produção desses bens. Portanto, o comércio de bens é uma forma indireta de comerciar os fatores de produção.

O Brasil, tendo sido brindado pela geografia com vastas extensões de terras agricultáveis, tem vantagem comparativa na produção de produtos agropecuários que são intensivos em terra.

Se os nossos parceiros comerciais protegem os seus mercados agrícolas como vêm fazendo, anulando essa vantagem comparativa, e por conseguinte aviltando os preços

internacionais, os nossos produtores se sentirão desestimulados a produzir esses bens e passarão a produzir bens intensivos em capital, que, para nós é um fator com grande escassez, aumentando a remuneração desse fator em detrimento à remuneração do fator terra. Nesse caso, a tarifa acaba gerando uma má alocação dos fatores de produção aumentando a demanda do fator escasso e diminuindo a demanda do fator abundante.

4.8 Efeitos da Tarifa Sobre a Receita do Governo

Como abordamos no início deste trabalho alguns países menos desenvolvidos utilizam a tarifa sobre o comércio como principal fonte de receitas, dada a facilidade de operacionalização dessa medida.

Não sendo a tarifa proibitiva, a sua implantação sempre gera alguma receita para o governo, conforme demonstrado na figura 10.

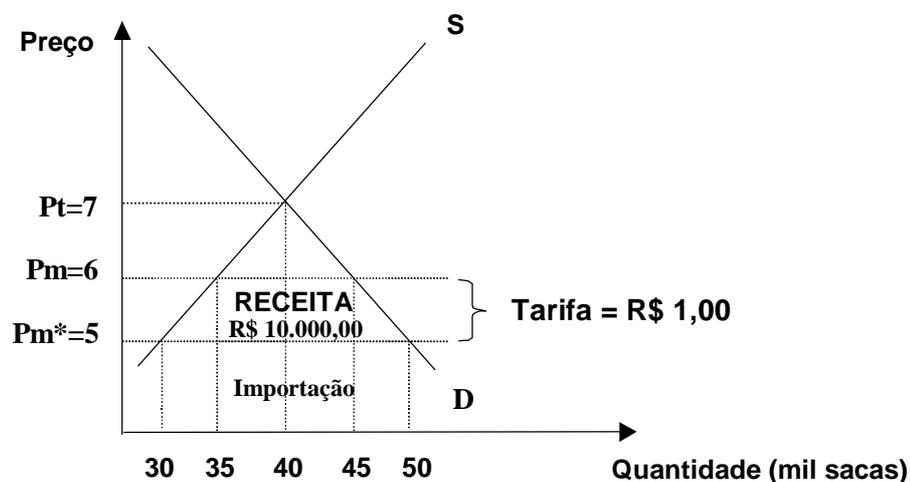


Figura 10 – Efeito da Tarifa sobre a receita do governo

Supondo-se que a figura 10 represente o mercado de feijão de um determinado país, e considerando, que o preço internacional do feijão seja R\$ 5,00 por saca. A esse preço a produção local é de 30 mil sacas e a demanda de 50 mil sacas. A diferença de 20 mil sacas é atendida pela importação. Com a implantação de uma tarifa *ad valorem* de 20% o preço interno aumentaria para R\$ 6,00 por saca, a produção interna para 35 mil sacas e a demanda diminuiria para 45 mil sacas.

A importação do produto diminuiria para 10 mil sacas e a receita do governo seria R\$ 10.000,00 = (10.000 sacas x R\$ 1,00).

Quadro 4 – Efeitos da Tarifa

Efeitos sobre	Unidade	Livre comércio	Tarifa 20%	Tarifa 40%
Preço	R\$ unidade	5,00	6,00	7,00
Produção	Milhares/sacas	30	35	40
Consumo	Milhares/sacas	50	45	40
Importação	Milhares/sacas	20	10	0
Receita do governo	Mil reais	0	10	0

Se a tarifa fosse elevada para 40% não haveria importação porque a esse preço de R\$ 7,00 a produção aumentaria para 40 mil sacas e o consumo diminuiria, também, para 40 mil sacas. Não havendo, por conseguinte, receita para o governo. A esse nível a tarifa seria proibitiva.

4.9 Outros Efeitos de uma Tarifa

A implantação de uma tarifa pode afetar a concorrência, principalmente quando essa proteção é feita sobre um mercado oligopolizado, porque acaba criando uma reserva de mercado para esses produtores, afugentando os concorrentes estrangeiros mais eficientes.

Alguns países utilizam também a tarifa para melhorar suas balanças comerciais e assim reduzir os deficits nos seus balanços de pagamentos. De fato, a imposição de uma tarifa pode, num primeiro momento, trazer esse benefício. Mas, pode produzir, também, uma corrente de retaliações que acabará neutralizando esses efeitos.

4.10 Tarifa Diferenciada (*tariff escalation*)

Um expediente utilizado pelos países desenvolvidos que prejudica sobremaneira as exportações dos produtos primários brasileiros e de outros países menos desenvolvidos é a aplicação da tarifa diferenciada (*tariff escalation*) que consiste em elevar a tarifa à medida que é agregado a esse produto algum conteúdo tecnológico. Bens exportados em forma bruta, sofrem

uma tarifa mais baixa. Mas, à medida que se agrega mais valor a esse produto a taxaço aumenta.

O efeito dessa prática   tolher do país menos desenvolvido a possibilidade de desenvolver a sua agroindústria, permanecendo especializado na produ o de produtos primários não beneficiados, impossibilitando-o de diversificar a sua pauta de exporta o que seria um instrumento de gera o de emprego e renda na sua economia.

A União Européia utiliza esse expediente com o café brasileiro. Se esse produto for exportado em grãos não sofrerá nenhum tipo de taxaço. Porém, se o produto for transformado em café solúvel será submetido a uma taxa de 18%. Isso faz com que a Alemanha se torne um dos maiores exportadores de café solúvel do planeta, sem plantar uma muda de café. O mesmo ocorre com a soja bruta e o óleo de soja exportados para aquele bloco econômico.

5 SUBSÍDIOS

Os subsídios são proibidos pelo GATT desde a sua primeira versão em 1.944. No entanto, são tolerados em alguns casos excepcionais. Essa medida propicia vantagens competitivas artificiais a algumas economias. O GATT admite a utilização de subsídios pelos Governos Nacionais à agricultura de modo geral, embora tenha sido estabelecido que todos os países, especialmente os desenvolvidos, deverão reduzir e, em prazo razoável, eliminar todas as formas de subsídios e de suporte aos seus agricultores (WTA/GATT, 1944).

O GATT definiu como subsídio toda e qualquer ajuda ou contribuição do governo ou órgão público, seja na forma de transferência direta de recursos a empresas ou indústrias como doações (*grants*), empréstimos e participações acionárias (*equity infusion*), seja mediante transferências indiretas, sob as mais diversas modalidades, como garantia de empréstimo, renúncia fiscal (isenções, incentivos e créditos fiscais), mecanismos de suporte de preços e renda, cobertura de prejuízos de empresas, perdão de dívidas, etc. (WTA/GATT 1994: *Agreement on subsidies and countervailing measures*).

Um subsídio à exportação é um pagamento a uma empresa que embarca um bem para o exterior. Assim como uma tarifa, o subsídio à exportação pode ser específico (uma soma fixa por unidade) ou *ad valorem* (uma proporção do valor exportado). Quando o governo oferece um subsídio à exportação, os exportadores irão exportar o bem até o ponto em que o preço local exceda o preço estrangeiro pela quantidade do subsídio (KRUGMAN, 1999, p.202).

O Brasil adotou a utilização de subsídios ao trigo até 21 de abril de 1.988 (Portaria SUNAB 31/88), adquirindo esse produto dos produtores nacionais e estrangeiros e repassando aos moinhos por um preço abaixo dos custos incorridos com sua aquisição.

Os subsídios têm efeitos tanto na produção doméstica de um determinado produto como na sua exportação. Na figura 11 estão representados os efeitos dessa medida sobre a produção. As curvas S1 e D representam, respectivamente, a oferta e a demanda do produto M sem a incidência do subsídio. Ao preço internacional P^*m a produção é representada por $Q1$ e a demanda por $Q2$. Nesse exemplo há uma escassez de oferta representada por $Q2 - Q1$ que deverá ser satisfeita através da importação. Se o governo optar por uma política de subsídio *ad valorem* de taxa "S" para desestimular as importações, o novo preço pago ao produtor será $P_m = (1+s) P^*m$. A implantação desse subsídio fará com que a curva de oferta se desloque para S2. A

produção local aumenta de Q_1 para Q_3 e a importação se reduzirá para $Q_2 - Q_3$. A diminuição do volume de importação é decorrente do aumento da produção local de Q_1 , para Q_3 .

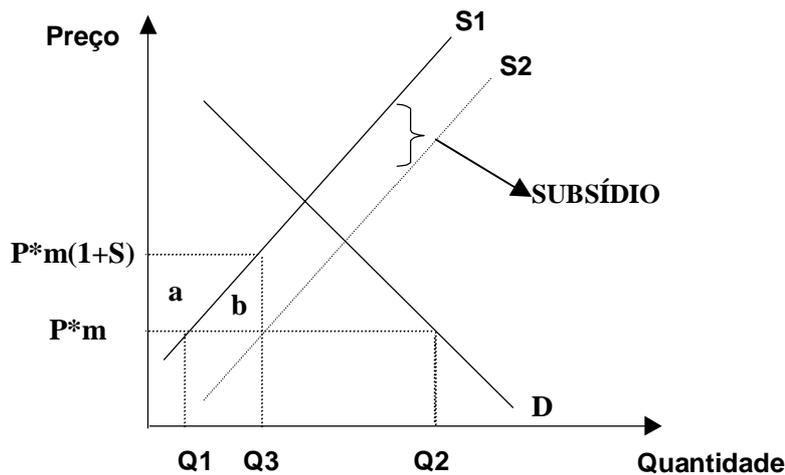


Figura 11 - Efeitos do subsídio à produção.

Quadro 5 - Efeitos do Subsídio à Produção Doméstica

Efeitos sobre	Livre Comércio	Subsídio	Resultado
Preço (Produtor)	P^*m	$P^*m (1+S)$	aumentou
Produção	Q_1	Q_3	Aumentou
Consumo	Q_2	Q_2	Não alterou
Importação	$Q_2 - Q_1$	$Q_2 - Q_3$	Diminuiu
Despesa pública	Nenhuma	$S.P^*m.Q_3$	Surgiu

Os subsídios têm um efeito inverso àquele causado pelas tarifas. Ao invés de promover uma receita para o governo gera um custo que é igual à alíquota cobrada multiplicada pelo preço internacional e pela quantidade produzida ($S.P^*m.Q_3$). O total dessa conta, paga pelo

governo com o dinheiro dos contribuintes, correspondente às áreas “a” e “b” da figura 11, é repassada para os produtores, tanto os eficientes quanto os ineficientes. A parte absorvida pelos produtores eficientes é representada pela área “a” da figura 11. A área representada pelo triângulo “b” da mesma figura mostra a parte do subsídio apropriada pelos produtores ineficientes que não teriam condições de permanecer no mercado sem essa proteção. Esses produtores com a utilização do subsídio, acabam recebendo mais por unidade produzida, compensando os altos custos provocados pela ineficiência.

O efeito do subsídio representado pela área "b", isto é, aqueles recursos repassados aos produtores ineficientes gera uma perda líquida de bem-estar para a sociedade, porque o país poderia ao invés de colocar esses recursos para beneficiar os produtores menos eficientes, importar o produto pelo preço internacional (P^*m). Mesmo assim, os subsídios são menos prejudiciais que as tarifas porque não aumentam os preços internos, cujos consumidores locais continuam pagando o preço internacional (P^*m). Assim, os subsídios provocam menos perdas sociais do que as tarifas, se apresentando como a segunda melhor opção, depois do livre comércio.

Na figura 12, demonstramos os efeitos do subsídio às exportações. Nela podemos observar que, se não houvesse o subsídio, os consumidores pagariam o preço internacional P^*x pela quantidade $Q1$ do produto x, enquanto os produtores produziriam a quantidade $Q2$. A quantidade $Q2 - Q1$ seria exportada.

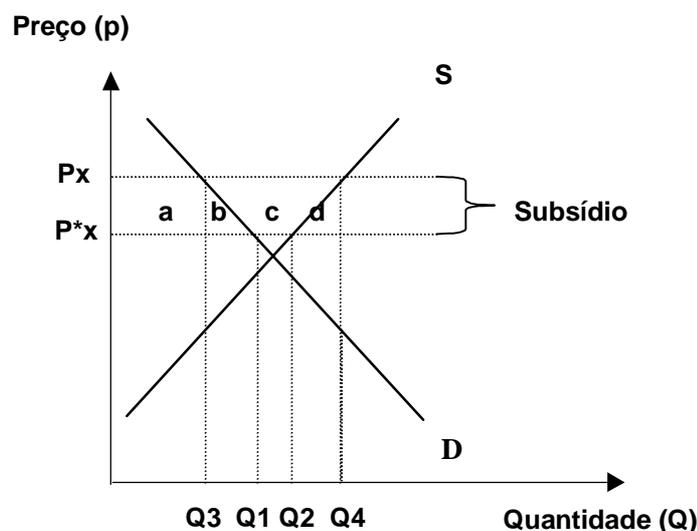


Figura 12 - Efeitos do subsídio à exportação para um país pequeno

Quadro 6 - Efeitos dos Subsídios nas Exportações.

Efeitos sobre	Livre Comércio	Subsídio à exportação	Resultado
Preço	P^*x	Px	Aumentou
Produção	Q2	Q4	Aumentou
Consumo	Q1	Q3	Diminuiu
Exportação	Q2 – Q1	Q4 - Q3	Aumentou
Despesa pública	Nenhuma	$S.Px^* \cdot (Q4 - Q3)$	Surgiu

Quando o governo de um determinado país decide subvencionar um determinado produto pagando um subsídio ao produtor para que ele possa exportar, esse produto passará a receber o preço $Px = (1 + s)P^*x$ onde “s” é o subsídio e P^*x é o preço desse produto no mercado internacional. Essa subvenção, conforme demonstrado no Quadro 6 aumenta a produção doméstica de Q2 para Q4. Como o produtor recebe Px pelo produto exportado, o mercado interno se ajusta a esse preço, já que o governo complementa com subsídio. O consumo se retrai de Q1 para Q3, aumentando o excedente exportável, que seria o objetivo do subsídio.

Os efeitos distributivos do subsídio podem ser analisados pelos excedentes do produtor e do consumidor. Os benefícios são destinados aos produtores, eficientes e não eficientes. Enquanto que os custos recaem sobre os consumidores e o governo. Os ganhos dos produtores são representados pelas áreas “a” + “b” + “c” (figura 12). As perdas dos consumidores equivalem às áreas a + b. O custo para o governo é representado pelas áreas “b” + “c” + “d”.

Os subsídios acabam gerando distorções tanto no consumo como na produção, tendo resultado negativo no saldo líquido para a sociedade. O consumo se retrai face o aumento de preço enquanto que a oferta aumentou em razão da entrada de produtores ineficientes que sem os subsídios seriam incapazes de produzir.

Quadro 7 - Custos e Benefícios do Subsídio à Exportação

Efeitos	Áreas		
Mudança no excedente do produtor	+ a	+b	+c
Mudança no excedente do consumidor	- a	-b	
Custo do subsídio para o governo		-b	-c -d
Saldo líquido		-b	-d

Além do mais, o subsídio, ao contrário da tarifa piora os termos de troca, provocando mudanças nos preços relativos entre X e M. Enquanto que no livre comércio $PR = P^*x/P^*m$ com o subsídio passa para $PR=(P^*x(1+s))/P^*m$. Assim, se o país estiver operando em pleno emprego reduzirá a produção de M e aumentará a produção de X.

Pode-se observar que a maior parte das implicações do subsídio à exportação é simétrica à tarifa, inclusive quanto aos efeitos macroeconômicos sobre o emprego e o balanço de pagamento, pois ambos contribuem para expandir o nível de atividade econômica e para reduzir o déficit externo. Há, no entanto, pelo menos duas distinções importantes. Enquanto a tarifa gera receita para o governo, o subsídio à exportação aumenta os gastos públicos. Essa diferença é importante e pode condicionar a escolha do instrumento de intervenção, particularmente se o momento econômico recomendar contenção de gastos (CARVALHO, 2000, p.69).

5.1 Subsídios Agrícolas

As medidas de amparo à produção agrícola vêm desde o século XI quando a Inglaterra instituiu as Corn Laws que, além de outras medidas, proibiam as exportações quando as safras eram insuficientes e facilitava as importações quando a escassez assumia caráter grave. Uma outra forma de subsídio estatal indireto foi utilizada também pelo Brasil durante três séculos aos produtores de açúcar do Nordeste e aos produtores de café que consistia na manipulação da taxa cambial. Funcionava da seguinte forma: quando o preço desses produtos caíam no mercado mundial era compensado por uma baixa na taxa de câmbio, a fim de que os preços daqueles produtos em moeda nacional se mantivessem no mesmo nível, ou, em alguns casos, se elevassem.

A longo prazo, as sucessivas desvalorizações da moeda nacional, nos termos extremos em que ocorreram no Brasil, representavam não apenas um mecanismo de defesa contra as flutuações cíclicas nos preços de nossos produtos, mas além disso, uma compensação às diferenças nos níveis de produtividade e nos níveis de custos de comercialização e dos transportes que nos colocavam em desvantajosa situação perante a concorrência internacional (GUIMARÃES, 1979, p.46).

Os subsídios agrícolas estatais diretos também foram usados pelo Brasil no início do século passado através da valorização da lavoura cafeeira que consistia em adquirir esse produto quando houvesse uma super safra, visando a formação de um estoque regulador que depois era liberado à medida que a produção era reduzida e os preços iam se elevando mediante a aproximação da oferta e da demanda.

A promoção de competitividade internacional tem levado países ricos e pobres a subsidiar suas exportações. Essa prática tem sido demonstrada por pesquisas recentes de que a base teórica de sua sustentação é duvidosa e que os seus efeitos práticos podem ser danosos.

As justificativas para a existência de subsídios têm sido as mais variadas possíveis. No caso de produtos agrícolas as principais são a manutenção dos empregos no campo e o equilíbrio da balança de pagamentos. No entanto, essa prática traz consigo problemas. Por exemplo, um produtor agraciado com subsídios não terá incentivo para se tornar mais eficiente e com isso tornar desnecessária essa subvenção. Por outro lado, os preços artificialmente baixos podem expulsar dos negócios os produtores mais eficientes nos países importadores. Além de prejudicar os produtores domésticos nos países pobres importadores, os subsídios às exportações podem impedir a entrada de concorrentes de outros países, cujos governos são pobres demais para retaliar.

A União Européia e os Estados Unidos subsidiam pesadamente as suas agriculturas. Tanto no subsídio direto, como nos juros subsidiados que financiam seus produtores rurais. Financeiramente modificados, os produtos europeus e americanos desorganizam outros mercados porque seus produtores podem praticar um preço menor do que o razoável.

Quadro 8 - Subsídios Agrícolas dos Países Desenvolvidos (1.998)

País / Bloco	Valor dos Subsídios (Bilhões de Dólares)
- União Européia	125
- Estados Unidos	60
- Japão	40
- Outros Países da Ocde	25
- Total	360

Fonte: Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais.

Os países em desenvolvimento reclamam da utilização dos subsídios agrícolas pelos desenvolvidos não pelo benefício por si só, mas porque ele acaba gerando excedentes que são exportados por preços baixos. Assim, os países exportadores de matérias primas agrícolas não conseguem entrar em outros mercados, como por exemplo no mercado asiático onde esses produtos chegam provenientes dos países desenvolvidos quase de graça. Além do que, esses subsídios provocam uma queda nas cotações das commodities agrícolas no mercado internacional, não permitindo que a mudança cambial, como no caso brasileiro com a desvalorização do real, tenham os reflexos esperados no aumento das exportações.

O GATT, na sua última versão, de 1.994, contemplou um longo acordo, especificamente voltado para o tema subsídios. Esse acordo, chamado de Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatorias (ASMC), que passou a ter vigência a partir de janeiro de 1.995, apesar de condenar a aplicação de subsídios nos demais setores, admite a sua utilização na agricultura de modo geral, embora estabelecendo que eles devam ser reduzidos e, em prazo razoável, eliminados. Ora, esse acordo nada mais fez do que legitimar uma prática que já era utilizada pelos países desenvolvidos.

O GATT destaca também que os países membros reconhecem que os subsídios devem desempenhar um importante papel nos programas de desenvolvimento econômico das nações menos desenvolvidas signatárias do Acordo Geral (Art. 27 do ASMC). No caso de subsídios às exportações, porém, o ASMC distingue dois grupos de países subdesenvolvidos: os menos desenvolvidos (*least developed*), e os demais chamados de “países em desenvolvimento”

(*developing countries*). Os primeiros compreendidos numa listagem de países muito pobres elaborada pela ONU, de acordo com dados do Banco Mundial³são em geral, aqueles que apresentam renda per capita inferior a US\$ 1.000. Os demais que têm um estágio de desenvolvimento mais elevado, compreendem as economias com renda per capita acima desse patamar, entre os quais se encontram o Brasil e a grande maioria dos países da América Latina (GALVÃO, 2000, p.25).

Esse acordo trata generosamente os países mais pobres, sendo permitida a concessão de subsídios às exportações sem restrições de prazos de duração. Para os países em desenvolvimento os subsídios às exportações são permitidos, mas terão validade de 8 anos, contados a partir da entrada em vigor do acordo (janeiro 1.995). Estipula, também que esses países perderão o direito de utilizar subsídios às exportações ao registrarem níveis de competitividade elevados, alcançando 3,25% de participação, por dois anos consecutivos, no mercado mundial desse produto subsidiado.

Essas concessões do GATT (OMC) nos parecem inócuos para os países pobres, porque esses países não dispõem de fundos suficientes para utilizá-los como subsídio a algum produto. Não dá para concorrer com o PIB Americano ou da União Européia.

A Política Agrícola Comum, da União Européia, vem atualmente se apoiando sobre um programa maciço de subsídios às exportações. Iniciada em 1.957, não tinha como objetivo subsidiar exportações e sim estabelecer preços mínimos aos seus produtos em nível que garantisse o abastecimento e remunerasse esse produtor quando os preços estivessem abaixo de um determinado nível.

Contudo, desde os anos 70 os preços mínimos conferidos pela União Européia têm sido estabelecidos em níveis tão elevados que a Europa, que sobre livre comércio poderia ser importadora da maioria dos produtos agrícolas, estava produzindo mais do que os consumidores compravam. O resultado foi que a União Européia se viu obrigada a comprar e estocar quantidades excedentes de alimentos. No final de 1.985, as nações européias haviam estocado 780.000 toneladas de carne, 1,2 milhão de manteiga e 12 milhões de toneladas de trigo. Para evitar o crescimento desenfreado desses estoques, a União Européia voltou-se para uma política de subsídio às exportações dispondo da produção excedente (KRUGMAN, 1999, p. 204).

³Segundo a ONU, atualmente existem 48 países identificados como *least developed countries* (LDC), representando 10,5% da população mundial, cerca de 610,5 milhões de pessoas.

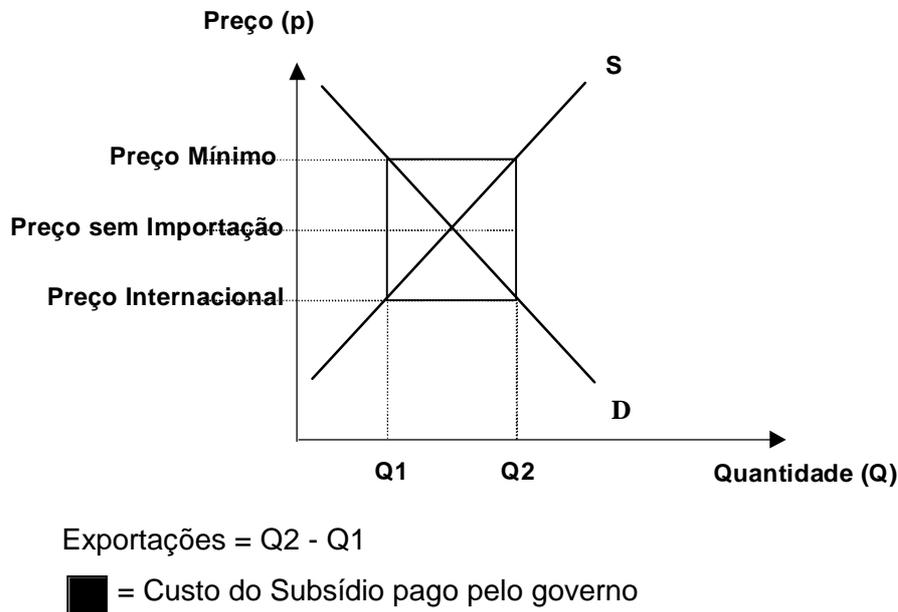


Figura 13- Política Agrícola Comum Européia.

Como se observa na figura 13 o preço mínimo é estabelecido acima do preço internacional e até mesmo acima do preço que seria praticado sem importação. Isso provoca uma produção excedente muito grande. Para exportar esse excedente é pago um subsídio que compensa a diferença entre o preço sem importação e o preço internacional. Essas exportações subsidiadas pressionam o preço internacional para baixo, aumentando essa diferença, exigindo assim uma maior quantidade de subsídios.

Portanto, os subsídios utilizados pela União Européia ou por qualquer país, além de achatam artificialmente os preços internacionais das commodities agrícolas, prejudicando os países exportadores desses bens, ainda tem um custo muito alto para a sociedade residente nos países de onde provêm os subsídios porque parte dos recursos públicos estão sendo destinados a beneficiar uma minoria em detrimento dos demais habitantes.

6 COTAS DE IMPORTAÇÃO

As cotas de importação são restrições quantitativas impostas sobre o volume ou valor das importações. É portanto, um limite sobre a quantidade a ser importada.

O objetivo da imposição de cota de importação por um determinado país é diminuir o quantitativo importado, provocando um aumento no preço interno do produto, já que a demanda por esses bens acaba superando a oferta.

A diferença da cota e da tarifa é que, com a aplicação da cota o governo não recebe receita. A parte que seria a receita do governo é diluída entre as pessoas ou empresas que obtêm as licenças de importação. Quando os direitos de venda no país local são atribuídos aos governos dos países exportadores, como ocorre freqüentemente, a transferência de renda para o estrangeiro, torna os custos de uma cota substancialmente mais elevados que os de uma tarifa equivalente (KRUGMAN, 1999, p. 205).

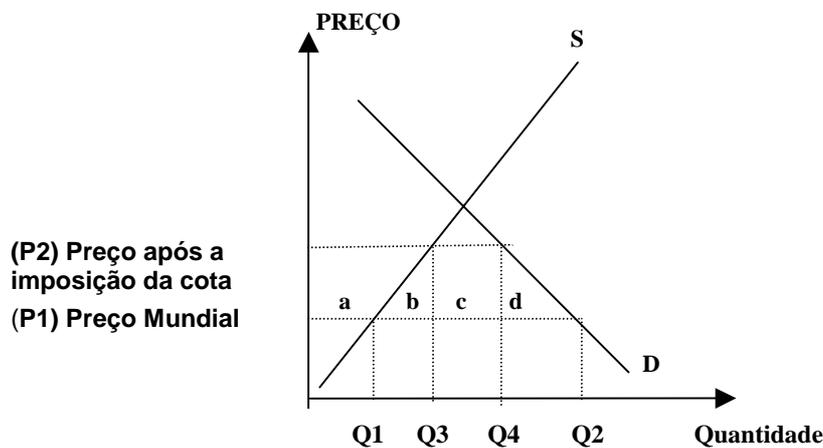


Figura 14. Efeitos da aplicação de uma cota.

Quadro 9 - Custos e Benefícios de uma Cota

Efeitos	Área			
Mudança no excedente do consumidor	-a	-b	-c	-d
Mudança no excedente do produtor	+a			
Renda da cota			+c	
Saldo líquido		-b		-d

Quadro 10 - Resumo dos Efeitos de uma Cota

Efeitos sobre	Livre Comércio	Cotas de importação	Resultado
Preço	P1	P2	Aumentou
Produção	Q1	Q3	Aumentou
Consumo	Q2	Q4	Diminuiu
Importação	Q2 - Q1	Q4 - Q3	Diminuiu
Renda da Cota	Nenhuma	$(P2 - P1) \cdot (Q4 - Q3)$	Surgiu

Como se observa na figura 14 as importações desse produto para o qual foi instituída uma cota poderiam ser bem maior ($Q2 - Q1$) aproximadamente o dobro daquele montante importado após a imposição da cota ($Q4 - Q3$). Além do mais, o preço subiu de P1 para P2.

Os efeitos da cota sobre o bem-estar dos consumidores do país importador são representados pelas áreas 'a', 'b', 'c' e 'd', que demonstram a perda a que o consumidor é submetido. Parte dessa perda, representada pela área "a" é transferida, como ganho, para os produtores desse produto. A área representada pela letra "c" demonstra a transferência feita aos governos estrangeiros que exportam esse produto, ou às empresas detentoras das cotas de importação.

As cotas provocam também distorção tanto na produção como no consumo. Diminui o consumo em razão do aumento no preço e permite que produtores ineficientes adentrem no mercado. Essas distorções são representadas respectivamente pelas áreas “b”, e “d”.

A perda líquida para o país que adotou o sistema de cotas é representada pelas áreas “b” e “d”.

Como se vê, a imposição de uma cota beneficia um pequeno grupo de produtores ineficientes às custas de um grande número de consumidores que por não conhecerem a existência dessa cota acabam não reclamando. Por outro lado, os produtores beneficiados têm um poder de pressão muito forte no sentido de manter esse instrumento de política comercial. Para o comércio internacional também é prejudicial porque limita as transações. No caso de produtos agrícolas, prejudica sobremaneira as nações menos desenvolvidas que têm vantagens comparativas na produção desses produtos. Esse tipo de barreira limita a expansão da sua produção.

Estudo da OMC mostra que o uso de cotas aumentou em vez de diminuir, como se poderia esperar da liberalização, ainda que tímida, acertada na Rodada Uruguai. A União Européia (UE) pratica 85 cotas, seguida pelos Estados Unidos (54) e Canadá (21). O Brasil, em contrapartida, adota apenas uma sobre o ingresso de pêras e maçãs (GAZETA MERCANTIL, 25-05-2002).

Atualmente 37 países membros da OMC utilizam cerca de 1.371 cotas e tarifas de importação, sendo que grande parte desse número refere-se a produtos agrícolas.

No quadro 11 estão relacionados dentre os 37 membros da OMC que utilizam esses tipos de barreiras comerciais, os nove principais parceiros com as respectivas quantidades de quotas e tarifas aplicadas na importação de produtos agrícolas.

Quadro 11 - Barreiras aos Produtos Agrícolas

País/Bloco	Quantidade de Cotas e Tarifas
África do Sul	53
Canadá	21
Colômbia	67
Estados Unidos	54
Indonésia	2
Japão	20
México	20
Tailândia	11
União Européia	85

Fonte: OMC (WTO)

Como se observa no quadro 11, mesmo depois da Rodada Uruguai o protecionismo ao setor agrícola continua muito forte, sendo, de todos os setores, o mais protegido e subsidiado nas nações industrializadas.

7 RESTRIÇÕES VOLUNTÁRIAS ÀS EXPORTAÇÕES

Os acordos de restrições voluntárias às exportações surgiram após a instituição do GATT, porque esse acordo geral tirou, de certo modo, a liberdade de dois países promoverem acordos que não beneficiassem todos os outros. A alternativa foi, sem ferir as regras do GATT, estabelecer-se cotas voluntárias aos países exportadores visando restringir a quantidade exportada. Na verdade essa restrição tem pouca coisa de voluntária já que o país exportador é praticamente forçado a fazer esse acordo, pois se assim não fizer poderá sofrer retaliações severas e perder em outros setores.

O mercado americano é o que mais utiliza esse tipo de barreira, seguido pela União Européia e Canadá.

As restrições voluntárias às exportações são impostas geralmente por pedidos do importador e recebem o apoio do exportador no sentido de evitar outras restrições. Do ponto de vista econômico, uma restrição voluntária à exportação age exatamente como uma cota de importação, em que as licenças são atribuídas aos governos estrangeiros e portanto, têm um custo muito elevado para o país importador. (KRUGMAN, 1999 p.207)

Um exemplo de restrição voluntária às exportações é o acordo Multifibras, adotado em 1.974, que limita as exportações têxteis de 22 países.

Esse tipo de acordo fere o princípio da não discriminação porque promove um tratamento diferenciado entre os principais ofertantes de um determinado produto. Porém como se trata de uma restrição “voluntária” não pode ser enquadrado nas regras do GATT (OMC).

8 BARRERAS NÃO TARIFÁRIAS - O NOVO PROTECIONISMO

A partir da década de 70 nasce no primeiro mundo um novo protecionismo, com o aparecimento de novas formas de restrições ao comércio, diferentes daquelas até então existentes. Enquanto se lutava no GATT para a diminuição de barreiras tarifárias e estas continuavam caindo, os países desenvolvidos criaram novas formas de proteção: as chamadas barreiras não-tarifárias, que são formas mais sutis de discriminação contra as importações. Essas barreiras não-tarifárias são o licenciamento de importações, o controle de qualidade, as exigências de emissão de certificados de origem, as inspeções pré-embarque, as barreiras técnicas de várias ordens, os controles sanitários e ecológicos, as medidas anti-dumping, medidas compensatórias e a cláusula social.

Esse novo protecionismo prejudica o comércio mais do que a barreira tarifária porque é arbitrário. Quando usa o truque das normas técnicas dá a impressão de seriedade quando na verdade não passa de um artifício para encobrir um argumento protecionista. Essa nova forma de proteção atingiu as nações do terceiro mundo e, particularmente aquelas que já haviam alcançado um grau maior de desenvolvimento, entre as quais o Brasil se enquadra .

Os produtos do agronegócio brasileiro, principalmente aqueles mais competitivos sofrem restrições sanitárias muito fortes. Um exemplo é o frango brasileiro, que é um produto competitivo em qualquer mercado, mas não pode ser exportado para o mercado americano porque eles alegam que no Brasil existe a doença de Newcastle que pode contaminar as aves de lá. Um outro exemplo recente ocorreu com a nossa carne bovina no mercado canadense que foi impedida de entrar naquele mercado porque os canadenses alegavam que o rebanho brasileiro estava contaminado com a doença encefalopatia espongiforme bovina (a doença da vaca louca).

Uma barreira não tarifária que os países desenvolvidos procuram impor aos menos desenvolvidos é a que trata da preservação do meio ambiente. Alegam que os países em desenvolvimento adotam práticas agrícolas que causam danos ao meio ambiente, e, segundo eles, funcionam como subsídios da poluição, provocando distorções no comércio internacional, porque diminuem os custos para o poluidor .

Um outro tema que os países desenvolvidos pretendem incluir nas regras do GATT é o que trata dos direitos dos trabalhadores, conhecida como Cláusula Social. Contra esse tema estão todos os governos dos países em desenvolvimento e economistas que defendem o livre

comércio, por acharem que é um tema não relacionado ao comércio internacional o qual afetaria a liberalização e a promoção da riqueza, uma vez que iria prejudicar as exportações. De outro lado, os defensores da inclusão desse tema nas regras da OMC argumentam que as exportações de bens produzidos em más condições de trabalho são uma forma de competição desleal de comércio. Deste lado estão os governos dos Estados Unidos, alguns membros da União Europeia, organizações trabalhistas e ativistas de direitos humanos .

De modo geral, políticos e economistas estão conscientes de que as condições dos trabalhadores são o resultado do nível de renda do país. No entanto, são importante fator nos termos de troca dos países menos desenvolvidos e no acesso aos mercados de seus produtos de exportação. Daí a interface do tema na política mundial de comércio.

Não obstante a oposição dos países em desenvolvimento à introdução da cláusula social nas regras do GATT, já existem várias propostas de como o tema poderia ser tratado sob as regras da OMC. Algumas sugerem que seja tratado como subsídio, outras como prática de dumping, ou ainda como exceção às regras gerais, ou através do processo de consultas em casos de anulação ou comprometimento dos benefícios conseguidos através de negociações.

O grande questionamento que se faz sobre a introdução, ou não, da cláusula social nas regras da OMC é que essa instituição já conta com uma responsabilidade muito grande em remediar os litígios comerciais, e, o assunto, pelo seu conteúdo, está mais ligado ao problema social do que comercial. Nos últimos duelos comerciais têm sido levantadas preocupações com o meio ambiente, trabalho infantil e dignidade no trabalho o que não podem ser contestados nas suas substâncias, mas, causam problemas ao se misturar com políticas comerciais.

Na Rodada Urugui foi conseguida a substituição das barreiras não tarifárias (BNTs) - um expediente largamente utilizado pelos países industrializados para se protegerem contra importações- por tarifas. Num processo denominado de tarifação que consiste na conversão dessas barreiras por equivalentes tarifários, que deverão ser consolidadas não mais aumentados, e reduzidos em cerca de 1/3 nos próximos seis anos a contar da assinatura do acordo. Essas barreiras tarifárias deverão ser diminuídas nas futuras negociações sobre o setor agrícola (GALVÃO, 2000, p.67).

A reivindicação dos países exportadores de produtos agrícolas é que o uso de medidas sanitárias e fitossanitárias torne-se mais transparente e passe a ser concebido em bases

mais científicas, de modo que elas não sejam utilizadas indiscriminadamente e ao arbítrio dos governos.

As normas e regulamentos técnicos apesar de não constituírem barreiras comerciais *per se* acabam funcionando como tal, devido à falta de transparência das normas e regulamentos ou a imposição de procedimentos morosos e dispendiosos para avaliação, ou ainda, em decorrência de regulamentos excessivamente rigorosos.

Por pressões de vários países, o Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures, da OMC, elaborou um relatório, a ser discutido nas reuniões posteriores à Rodada Uruguai, recomendando o uso de padrões internacionais, diretrizes e outros procedimentos, e comprometendo-se a desenvolver mecanismos para monitorizar o processo de harmonização e uso de padrões uniformes de controles sanitários e fitossanitários, e que deverão, ademais, envolver uma série de instituições internacionais especializadas, entre as quais a Food And Agriculture Organization (FAO), A World Health Organization (WHO) a Unctad, a International Plant Protection Convention (IPPC) e a International Organization For Standardization (IOS) (GALVÃO, 2000, p.70).

9 O PROTECIONISMO À AGRICULTURA PRATICADO PELOS PRINCIPAIS PARCEIROS BRASILEIROS

O Brasil é um país *global trader* isto é, vende para o mundo inteiro. Mas existem alguns mercados que têm um significado maior para os produtos do Agronegócio brasileiro. Cada um desses mercados tem uma política comercial própria com níveis de proteção diferenciados.

Aqui selecionamos os doze países que têm um grau de transação comercial mais significativo com o Brasil, exceto o MERCOSUL e que são os nossos principais compradores. Para cada um deles, em ordem alfabética demonstraremos as barreiras tarifárias e não tarifárias impostas aos produtos agrícolas.

Os dados e informações utilizados foram objeto de pesquisa realizada junto à Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Organização Mundial do Comércio(OMC).

9.1 África do Sul

Dos doze países selecionados neste trabalho, África do Sul ocupa o 12º lugar entre aqueles para os quais as exportações brasileiras são destinadas.

Quadro 12 - Tarifas e Barreiras Não-Tarifárias Enfrentadas Pelos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado Sul Africano (1.997).

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA
- Café não torrado e não descafeinado	
- Soja, mesmo triturada	0%
- Óleo de soja bruto	0,65 cents/Kg
- Açúcar bruto de cana	0%
- Outros açúcares, no estado sólido	0,48 rand/Kg
- Suco de laranja congelado	
- Tortas (bagaços) de óleo de soja	0,48 rand/Kg
- Fumo não destalado	25%
	6%
- Fumo total ou parcialmente destalado	15% ou 8,60 rand/kg menos 85% do preço
- Cigarros contendo fumo	FOB
	15% ou 8,60 rand/kg menos 85% do preço
	FOB
	45%

Fonte: FUNCEX

Dos dez produtos agrícolas exportados para a África do Sul, o cigarro e suco de laranja são os que sofrem maior tarifação. O suco de laranja é taxado em 25%, enquanto que o cigarro é taxado em 45%.

Todas as importações de animais vivos, assim como de vegetais, estão sujeitas à obtenção de licença de importação outorgada pela Diretoria de Veterinária e Controle de Qualidade de Vegetais do Departamento Nacional de Agricultura.

O Ato de Pestes Agrícolas de 1983 determinou que cabe a esse departamento estabelecer as condições fitossanitárias exigidas para a importação desses bens, tornando-as públicas no Diário Oficial sul-africano. Conforme a secretaria da OMC, os regulamentos fitossanitários impostos por aquele departamento seguem, em linhas gerais, as regras internacionais da Convenção de Proteção às Plantas do Codex Alimentarius e da Organização Internacional de Epizootias.

De acordo com a Secretaria da OMC a África do Sul tem um padrão compulsório relacionado à manufatura, produção, processamento e tratamento de carnes enlatadas. A importação de carne é proibida por motivos fitossanitários se a mercadoria for transportada de forma não containerizada.

As importações de vários produtos agrícolas são controladas por questões sanitárias, fitosanitárias e de saúde animal.

Os processadores de café sul-africanos são obrigados à aquisição de um volume específico desse produto no mercado interno, a preços pré-estabelecidos, para que possam obter a licença de importação. Essa medida visa incentivar a produção interna desse produto.

Com base no Acordo Agrícola da Rodada Uruguai, a África do Sul se comprometeu a incorporar à sua estrutura tarifária as barreiras não-tarifárias à importação de produtos agrícolas. Como as medida não tarifárias até então existentes eram proibitivas, as tarifas delas resultantes praticamente impedem a importação. Para favorecer a entrada desses produtos foi estabelecida a utilização de cotas. Assim, até o limite da cota, esses produtos estariam isentos de tarifas ou sujeitos a tarifas bem inferiores àquelas incidentes sobre a parte extra cota. Dentre esses produtos estão as carnes de aves, carnes bovinas e suínas, os laticínios, algumas frutas e legumes, o café, o chá, a soja e outras sementes oleaginosas, o trigo e outros cereais, os óleos vegetais, o açúcar, as bebidas alcoólicas, o vinagre, o fumo e o algodão. A tarifa máxima incidente sobre as importações intra cota corresponde a 20% da tarifa consolidada para o respectivo item tarifário.

9.2 Canadá

O Canadá ocupa a décima primeira colocação dentre os doze selecionados como destino das nossas exportações, responde por 1,1% das exportações totais do Brasil.

Desde 1.988 o Canadá implementou uma nova tarifa aduaneira que simplificou a estrutura tarifária anterior, com a eliminação de concessões tarifárias, a redução de número de itens tarifários e o cancelamento de algumas tarifas específicas.

QUADRO 13 – Tarifas e Barreiras Não-Tarifárias Enfrentadas Pelos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado Canadense.(1998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA
- Castanha de caju ,sem casca	0%
- Café não torrado e descafeinado	0%
- Soja mesmo triturada	0%
- Óleo de soja bruto	6%
- Açúcar bruto de cana	US\$23,35/t(média)
- Outros açúcares, sólidos	US\$ 30,86/t
- Suco de laranja congelado	2%
- Tortas(Bagaço) de óleo de soja	0%
- Fumo total ou Parcialmente Destalado	95%
- Cigarros contendo Fumo	15%

Fonte: FUNCEX

O Canadá aplica a tarifa específica sobre o açúcar brasileiro . Sobre o fumo e cigarros aplica tarifas *ad valorem*, sendo que, para alguns produtos como castanha de caju sem casca, café não torrado e não descafeinado, soja e tortas de soja não há qualquer tarifa. As tarifas, conforme estabelece a cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF) da OMC, não incidem apenas sobre produtos brasileiros mais para qualquer país que queira exportar para aquele mercado.

O Canadá utiliza também a aplicação de *tariff escalation*, dificultando assim a exportação para aquele mercado de bens mais elaboradas, principalmente alimentos que possuam um maior conteúdo tecnológico.

O Canadá aplica sobre frutas, vegetais e flores uma tarifa sazonal que vigora durante determinado período do ano, fora do qual a tarifa é zero.

Em decorrência do Acordo Agrícola feito durante a Rodada Uruguai o Canadá se comprometeu a incorporar as medidas não-tarifárias na sua estrutura tarifária (tarifação). Como as medidas não tarifárias eram praticamente proibitivas as tarifas também ficaram muito altas.

Seguindo o mesmo acordo, foram estabelecidas então quotas de importação para determinados produtos agrícolas. Dentre eles estão os frangos, as galinhas e os perus vivos, as carnes de frango, de galinha, de peru e suas preparações, os ovos, as carnes bovinas e suas preparações, o leite e os laticínios, o trigo, a cevada, os produtos à base de trigo ou cevada e a margarina.

As quotas tarifárias são alocadas com base no histórico importador, sendo que alguns países têm quotas exclusivas.

Há pouco tempo atrás o Canadá suspendeu a importação de carne bovina brasileira, alegando a presença da doença da vaca louca no rebanho brasileiro. O impasse somente foi resolvido após a inspeção feita por uma comissão de técnicos daquele país, que visitaram várias fazendas e frigoríficos, tendo novamente sido reatadas as transações.

Algumas províncias canadenses também exigem requisitos de conteúdo local para autorizar a venda de produtos fabricados com a utilização de matérias-primas importadas. Por exemplo, algumas províncias exigem que os produtores de vinho que utilizam uva importada, comprem no mercado interno uma certa quantidade de uva para poder liberar a venda.

O Canadá também não permite a importação de frutas e vegetais a granel. Esses produtos somente poderão adentrar no país se estiverem dentro dos regulamentos canadenses sobre embalagens. O País também não importa carnes de aves *in natura* do Brasil, baseado na alegação de que as nossas aves são contaminadas pela doença de *newcastle*.

9.3 Chile

O Chile é o sétimo país, dentre os doze mais importantes mercados para as nossas exportações agrícolas. É um país que possui um regime comercial bastante aberto, onde a tarifa de 11% incide sobre todos os produtos tarifados. Ademais, o país está promovendo unilateralmente a redução de tarifas de importação tendo como meta, através de um processo gradual de redução, chegar a 6% em 2.003.

QUADRO 14 - Tarifas e Barreiras Não-Tarifárias Enfrentadas Pelos Produtos Agrícolas Brasileiro no Mercado Chileno (1.998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA
- Café não - torrado e não desafeinado	11%
- Soja, mesmo triturada	11%
- Óleo de soja bruto	11%
- Açúcar bruto de cana	11%
- Outros açucares no estado sólido	11%
- Suco de laranja congelado	11%
- Tortas (Bagaços) de óleo de soja	11%
- Fumo total ou parcialmente destalado	11%
- Cigarros contendo fumo	11%

Fonte: FUNCEX

Como se observa no quadro 14, a estrutura tarifária do Chile é uniforme. Mas aquele país utiliza também um sistema de bandas de preços na importação de óleos comestíveis, açúcar, trigo e farinha de trigo, visando manter estáveis os preços domésticos. Esse sistema, também chamado de tarifas variáveis, calculado com base nos preços de referência e no preço do produto importado, tem como finalidade proteger esses produtos das mudanças abruptas ocorridas nos preços internacionais.

Às importações provenientes do Brasil, o governo Chileno vem adotando, desde janeiro de 1997, as normas do Acordo de Valoração, em decorrência do acordo comercial celebrado no Mercosul.

O Chile, a partir de 1996, quando foi firmado um acordo de complementação econômica com o Mercosul, goza de um status de associado. Esse Acordo⁴ prevê a criação de uma área de livre comércio entre os dois mercados (Chile e Mercosul) num prazo de dois anos. A partir de então, vários produtos provenientes do MERCOSUL, como o café brasileiro, passaram a ser beneficiados por preferências tarifárias, quando importados por aquele país.

⁴ Acordo de Complementação Econômica n. 35-Ace 35

Os alimentos e animais vivos necessitam de certificação para ter sua importação autorizada, mas tudo em conformidade com o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio da OMC que tem força de lei no Chile.

O Chile faz uma análise de risco na importação de animais, vegetais e produtos conexos para verificar o cumprimento das medidas sanitárias e fitossanitárias vigentes naquele país. Aceita os certificados emitidos pelos países exportadores, caso esses certificados estejam de acordo com as normas internacionais das organizações que tratam da matéria como a Convenção Internacional de Proteção Fitossanitária da FAO e do Escritório Internacional de Epizootias, cabendo às autoridades locais verificar as condições sanitárias descritas nos certificados. Em alguns casos é exigida quarentena e análises de laboratório após a importação do produto.

Os principais produtos exportados do Brasil para o Chile são óleo de soja e açúcar de cana bruto.

9.4 China

A China é um país que até alguns anos atrás adotava uma política de comércio exterior autárquica procurando autonomia e auto-suficiência. A partir do final da década de 70 o país iniciou um processo de abertura econômica, tendo no ano de 1986 solicitado formalmente a sua entrada na OMC. A demora na entrada desse país na OMC é, exatamente por causa da agricultura.

QUADRO 15 – Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Enfrentadas Pelos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado Chinês (1998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA	BARREIRA NÃO TARIFÁRIA
- Café não torrado e não descafeinado	20%	-
- Soja, mesmo triturado	114%	Tiq, Pa
- Óleo de soja bruto	121,6%	Li, Lis, Tiq
- Outros óleo de soja respectivas frações	121,6%	Lis, Tiq
- Açúcar bruto de cana	30%	Lis, Qu, Tiq
- Outros açúcares no estado sólido	30%	Lis, Qu, Tiq
- Suco de laranja congelado	35%	-
- Tortas (bagaços) de óleo de soja	5%	-
- Fumo total ou parcialmente destalado	40%	Pa, Qu, Mie
Cigarros contendo fumo	65%	Tiq

Fonte: FUNCEX

LEGENDA: Li - Licença não automática

Lis - Licença para Importador Especial

Mie - Monopólio Importador Estadual

Pa - Preço Administrado

Qu - Quota

Tiq - Teste de inspeção e / ou quarentena

Os Estados Unidos querem que a décima potência comercial do planeta não seja considerada país em desenvolvimento no setor agrícola, para limitar seu direito de subsidiar os agricultores a 5% do total de sua produção doméstica após quatro anos. Condição esta recusada pela China que possui 900 milhões de agricultores e quer receber o tratamento de nação em desenvolvimento o que lhe reserva o direito de conceder subsídio de até 10% aos seus agricultores.

A União Européia, campeã de subvenções, acenou com uma posição intermediária, mas também insuficiente para fechar o acordo da entrada da China na OMC.

As nações em desenvolvimento exportadoras de produtos agrícolas ficam, nesse contexto em uma situação desconfortável. Por um lado, acham perigosa essa seletividade de

considerar o país desenvolvido numa área e em desenvolvimento em outra, porque abre precedente perigoso que pode se voltar mais tarde contra eles próprios. Por outro lado, não seria um mau negócio ter a China desprovida de subsídios domésticos.

Para o Brasil o atraso da entrada da China na OMC adia a concretização de concessões feitas por aquele país ao Brasil. As exportações brasileiras de açúcar, suco de laranja, café solúvel e complexo de soja terão melhor acesso no gigantesco mercado Chinês em troca do apoio do Brasil à sua entrada na OMC.

Não obstante o governo chinês venha tentando adequar a sua política de comércio exterior às regras da OMC, visando tornar-se membro efetivo, os instrumentos tarifários e não tarifários ainda não são completamente transparentes, principalmente o uso indiscriminado de barreiras não tarifárias. Essas características têm dificultado sobremaneira o crescimento das exportações brasileiras para aquele país. Um outro problema é a dispersão tarifária. Um estudo da UNCTAD, realizado em 1998, verificou que as tarifas na China variam de zero a 121,6%, tendo como média 17,5%.

Nas importações de animais e plantas, o governo chinês exige certificados fitossanitários que comprovem a ausência de doenças. Os exportadores têm alegado que os padrões exigidos pelo governo chinês mudam a cada embarque. Ademais, exigem rigorosidade de difícil comprovação, face a inexistência de laboratórios capacitados naquele país.

No quadro 15, observa-se que quase todos os produtos agrícolas exportados pelo Brasil estão sujeitos a barreiras não tarifárias. Desses, o açúcar e o fumo têm suas importações restritas por quotas.

9.5 Cingapura

Cingapura é um país de economia aberta e bastante liberal em matéria de comércio exterior. À maioria dos produtos importados por aquele país não são aplicadas tarifas, salvo para alguns produtos agrícolas.

QUADRO 16 - Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Impostas aos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado de Cingapura (1998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA	BARREIRA NÃO TARIFÁRIA
- Carne bovina desossada	0%	LI
- Café não-torrado e não descafeinado	0%	LI
- Soja, mesmo triturada	0%	-
- Óleo de soja bruto	0%	LI
- Outros açúcares, no estado sólido	0%	-
- Suco de laranja congelado	0%	
- Tortas (bagaços) de óleo de soja	0%	
- Fumo total ou parcialmente destalado	70,00 SGD/Kg	
- Cigarros contendo fumo	130,00 SGD/Kg	

Fonte: FUNCEX

LEGENDA: LI - Licença não automática
SGD - Dólar de Singapura

As bebidas alcoólicas e o fumo, a partir de 1999 estão sujeitos a tarifas específicas. Para as bebidas alcoólicas essa tarifa varia de 1 a 30 dólares de Singapura (SGD) por litro ou 70 SGD por litro de álcool presente na composição da bebida. O fumo é taxado em 70 SGD por kg e os cigarros e charutos 130 SGD por kg. Isso representa um aumento de 600% e 1.200%, respectivamente, com relação às alíquotas praticadas em 1998.

Cingapura exige na importação de alguns produtos agrícolas a emissão de licença de importação não automática. Essas licenças são exigidas sob a alegação de questões de saúde pública, ambiental e de segurança nacional. Entre os produtos agrícolas brasileiros sujeitos a essa exigência estão o arroz, frutas, vegetais, carnes, café e óleo de soja bruto

Os regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal, são severos e visam manter o padrão sanitário do país. Mas segundo informações da Secretaria da OMC, todos são praticados de acordo com as normas internacionais aceitas pela OMC. Esses regulamentos são estabelecidos pela lei sobre os animais domésticos e as aves de criação. A importação de plantas

é disciplinada pela Lei sobre as Pragas Agrícolas que estabelece os regulamentos fitossanitários. Os exportadores brasileiros reclamam das restrições colocadas sobre a importação de carne fresca de bovino. Segundo esses exportadores a legislação é muito severa nesse ponto.

As frutas e legumes frescos além de precisar de licença de importação devem ser submetidos à inspeção do Departamento de Produção Primária.

Não obstante, a tarifa zero mantida por Cingapura para a maioria dos produtos, aquele país consolidou apenas 69% de seus itens tarifários na OMC, sendo que esses itens consolidados representam 13% do total. Os demais itens foram consolidados a taxas de 5,5%, 6,5% e 10%. A média das tarifas consolidados é de 7,4%.

Cingapura faz parte da Associação da Nações do Sudoeste Asiático (ASSEAN), que congrega também Brunei, Burma, Indonésia, Laos, Malásia, Filipinas, Tailândia e Vietnã, que pretendem até 2003 implantar uma área de livre comércio na região. Também participa do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) que permite a aplicação de tarifas preferenciais nas mercadorias provenientes dos países signatários dentre os quais está o Brasil.

9.6 Colômbia

A Colômbia é um mercado para o qual vêm crescendo as exportações brasileiras. No ano de 1998 somou o montante de 572 milhões de dólares.

Os principais produtos agrícolas exportados para aquele país são o óleo de soja, o açúcar e o suco de laranja.

A Colômbia exige das empresas agroindustriais que importam, e elaboram produtos agropecuários, o requisito de conteúdo local, ou seja, elas são obrigadas a comprovar que adquiriram produtos nacionais para os quais existem quotas preestabelecidas pelo Ministério da Agricultura. Por exemplo, para a obtenção da licença de importação de soja e derivados, a empresa importadora tem que provar que adquiriu no mercado local uma certa quantidade de óleo de palma. O mesmo ocorre na importação de frango. O importador necessita provar que adquiriu uma certa quantidade de produto local para obter a licença de importação.

QUADRO 17 - Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Enfrentadas Pelos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado Colombiano- 1998

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA	BARREIRA NÃO TARIFARIA
- Café não torrado e não descafeinado	10%	
- Soja mesmo triturada	10%(média)	
- Óleo de soja bruto	20%	RAD
- Açúcar bruto de cana	20%	RAD
- Outros açúcares, no estado sólido	20%	PS
- Suco de laranja	20%	PS
- Outras preparações alimentícias	10%(média)	
- Tortas (bagaços) de óleo de soja	15%	
- Fumo total ou parcialmente destalado	15%	
- Cigarros contendo fumo	20%	

Fonte: FUNCEX

LEGENDA: RAD- Licença de importação sujeita a requisito de absorção doméstica
PS- Requisito de pré-embarque

A Colômbia exige, também, para importação de leite e de carnes em conserva e em lata, certificado sanitário. Para importação de frutas, legumes e hortaliças é exigido o certificado fitossanitário. E para ovos, é exigido um certificado de classificação. Às importações de mercadorias acomodadas em embalagens usadas, é exigido um certificado de desinfecção da embalagem.

Para as bebidas alcoólicas é exigido um certificado fornecido pelo fabricante, garantindo que o produto está de acordo com as leis do país de origem e da Colômbia. Também é exigido um certificado de pureza para os produtos alimentícios enlatados, azeites, gordura de porco, essências para licores e artigos de confeitaria e padaria.

Face ao Acordo Agrícola da Rodada Uruguai, a Colômbia se comprometeu a transformar as barreiras não tarifárias em barreiras tarifárias (tarifação). Como as medidas não tarifárias eram praticamente proibitivas, as tarifas delas resultantes ficaram num patamar que

também não permitem a importação. O Acordo Agrícola prevê, como forma de garantir o acesso desses produtos no mercado interno, a utilização de quotas. Assim, as importações até o limite da quota estariam isentas de tarifas ou sujeitas a tarifas inferiores àquelas incidentes sobre o montante extraquota. Ficou acordado que a Colômbia utilizaria as tarifas intraquotas de 75% a 277% e extraquotas de 83% a 332%. Os produtos agrícolas sujeitos a quotas tarifárias são a carne bovina, carne suína, aves, laticínios, trigo, cevada, milho, arroz, sorgo, feijão, farinha de trigo, malte, soja e seus derivados, gorduras animais e vegetais, óleos vegetais, açúcar, suco de laranja e algodão. As tarifas efetivamente aplicadas sobre esses produtos têm sido inferiores àquelas consolidadas e o volume de importação tem sido superior às quotas determinadas. Na prática, as quotas tarifárias não têm sido aplicadas no mercado Colombiano.

9.7 Coréia do Sul

A Coréia do Sul utiliza três tipos de tarifas, *ad valorem*: as gerais, temporárias e preferenciais (*concessionary*). As tarifas preferenciais são resultantes de acordos comerciais. As tarifárias temporárias sofrem modificações através de decretos presidenciais. Quando um mesmo produto está sujeito a essas três tarifas é aplicada aquela de menor valor.

A Coréia do Sul também utiliza quotas tarifárias, como resultado das concessões de acesso ao mercado e do processo de tarifação negociado na Rodada Uruguai. As tarifas sobre as importações dentro dos limites chegam a alcançar 966%.

QUADRO 18 – Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Impostas aos Produtos Agrícolas Brasileiros na Coréia Do Sul - 1996

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA
- Café não-torrado e não-descafeinado	
- Soja, mesmo triturada	3%
	530,2% ou 1041 WON/Kg, o que for maior.
- Óleo de soja bruta	8%
- Açúcar bruto de cana	5%
- Outros açúcares, sólidos	8% ou 218 WON/Kg, o que for maior.
	58,8%
- Suco de laranja congelado	3%
- Tortas de óleo de soja	
- Fumo total ou parcialmente destalado	20%
- Cigarros contendo fumo	40%

Fonte: FUNCEX

De acordo com os dados da UNCTAD a dispersão tarifária da Coréia do Sul é alta, variando de zero a 966%.

Sendo classificado como um país em desenvolvimento, a Coréia do Sul, adotará as reduções negociadas na Rodada Uruguai num prazo de dez anos, no caso de tarifas sobre produtos agrícolas. As tarifas sobre vegetais e óleos vegetais serão reduzidas até 2004 em cerca de 40%, tomando-se como base o ano de 1993.

A Coréia do Sul utiliza ainda as tarifas específica e alternativa (*ad valorem* ou específica, a que for maior) para alguns produtos. Estão sujeitos a estes tipos de tarifas os seguintes produtos agrícolas: a soja, a cevada, a cebola, o alho, a batata-doce, as castanhas, alguns produtos hortícolas, a seda crua e o casulo do bicho da seda. A maior parte desses

produtos está sujeita a quotas tarifárias, sendo que a tarifa alternativa é aplicada na importação extraquota.

A Coréia do Sul, como o Brasil, é signatária do Sistema Global de Preferências comerciais (SGPC), celebrado entre os países em desenvolvimento em 1989. Assim, aquele país aceita a importação, com uma margem de preferência de cerca de 10% de alguns produtos provenientes do Brasil.

No processo de tarifação utilizado pela Coréia do Sul, em decorrência do Acordo Agrícola da Rodada Uruguai, foram introduzidos sessenta e sete grupos de produtos, dentre os quais estão alguns produtos agrícolas como carnes de aves, bovinos e suínos, os laticínios, as frutas e legumes, os sucos de frutas, a soja e o álcool etílico.

A soja, em 1996, era submetida a uma tarifa extraquota de 530,2%, ou 1041 Won por quilograma, o que fosse maior, enquanto que as importações dentro do limite da quota eram submetidas a uma tarifa de 3%.

As carnes de frango e de suíno e o suco de laranja concentrado e congelado, tiveram quotas até 1997. A partir de então, passaram a incidir sobre todas as importações uma tarifa extraquota de 58,8%.

O governo sul coreano delegou às associações de produtores locais a administração das quotas, que determinam o volume e as tarifas que deverão ser cobradas intraquotas. Isso tem sido objeto de reclamações dos países exportadores em razão do conflito de interesses entre eles e os importadores.

São utilizadas também quotas tarifárias autônomas, com o objetivo de estabilizar os preços internos, para a banana, café, algodão e fios de algodão.

A Coréia do Sul impõe restrição quantitativa à importação de arroz (até 2.004, conforme acordado na Rodada Uruguai) bovinos vivos e leite em pó.

As importações de carne bovina *in natura*, gado vivo e sêmen de bovinos do Brasil, estão proibidas sob a alegação de contaminação por febre aftosa do nosso rebanho.

9.8 Estados Unidos

Os Estados Unidos estão em segundo lugar em importância para as nossas exportações, ficando atrás apenas da União Europeia.

A estrutura tarifária dos Estados Unidos é formada por tarifas *ad valorem*, tarifas específicas e tarifas compostas (uma combinação entre a tarifa *ad valorem* e a específica).

Conforme compromisso assumido na Rodada Uruguai, os Estados Unidos vêm promovendo algumas mudanças na sua estrutura tarifária. Uma dessas providências é a incorporação à estrutura tarifária (tarifação) das barreiras não-tarifárias aplicadas às importações agrícolas. Também adota o sistema de quotas tarifárias como forma de permitir o acesso de produtos para os quais as tarifas finais tornam-se proibitivas.

As tarifas *ad valorem* mais altas são aquelas que incidem sobre animais vivos e produtos do reino animal, produtos do reino vegetal, das indústrias alimentícias, bebidas e fumo.

As tarifas específicas são aplicadas também nesses mesmos produtos, fornecendo uma proteção nominal maior que a tarifa *ad valorem*. Assim os produtos brasileiros mais competitivos são relativamente mais prejudicados pela imposição da tarifa específica. São eles: fumo, açúcar, suco de laranja, álcool etílico, abacaxi, abacate, laranja, limão, uva e pêra. A goiaba e a manga estão isentos do pagamento de tarifas específicas, face a inclusão desses produtos no Sistema Geral de preferência – SGP.

As importações de cigarros estão sujeitas à aplicação de uma tarifa composta que é aquela na qual há incidência de uma tarifa *ad valorem* acrescida de uma tarifa específica.

QUADRO 19 - Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Impostas aos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado Norte Americano (1998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA
- Café não torrado e não descafeinado	0,0%
- Soja mesmo triturada	0,0%
- Óleo de soja bruto	20,2%
- Açúcar bruto de cana (intraquota tarifária)	
- Açúcar bruto de cana (extraquota tarifária)	1,46 cent/US\$ p/Kg
- Outros açúcares no estado sólido (intraquota tarifária)	35,86 cent/US\$ p/kg
- Outros açúcares no estado sólido (extraquota tarifária)	3,66 cent/US\$ p/kg
- Suco de laranja congelado	
- Tortas (bagaços) de óleo de soja	37,84 cent/US\$ p/kg
- Fumo total ou parcialmente destalado	8,32 cent/US\$ p/Litro
- Cigarros contendo fumo	0,53 cent/US\$ p/ kg
	US\$ 5,8 p/Kg
	1,3%+58,7centT/US\$ P/Kg

Fonte: FUNCEX

9.8.1 Principais Produtos Exportados Pelo Brasil Para Os Estados Unidos

No quadro 19 estão relacionados os principais produtos brasileiros exportados para o mercado norte-americano e as principais barreiras a eles impostas. Como se observa, a incidência de tarifas específicas é muito forte sobre esses produtos, principalmente sobre o açúcar, suco de laranja, tortas de soja, óleo de soja e fumo.

9.8.1.1 Suco de laranja

O suco de laranja é um produto sobre o qual incide uma das mais altas tarifas de importação no mercado americano. Em 1999 essa tarifa foi de 8,08 centavos de dólar por litro de suco reconstituído. No caso de suco não concentrado foi de 4,6 centavos de dólar por litro. A

elevada taxaço desse produto acabou por estimular a produ o de laranja na Flórida e derrubou os preços internacionais, tendo o Brasil perdido uma parte desse mercado. Os Estados Unidos incentivaram a produ o de laranja no México e na Costa Rica, dois países que fazem parte do NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte) e que por isso têm vantagem tarifária sobre o Brasil naquele mercado.

As importa es norte americanas de suco de laranja provenientes do Brasil estão sujeitas, também, a um direito antidumping, tendo sido objeto de várias investiga es por parte da OMC. Em 1987 foi imposto um direito de compensa o definitivo sobre este produto o que representa mais uma barreira   sua entrada naquele mercado.

9.8.1.2  lcool Etílico

Até março de 1985 o Brasil era o principal exportador de álcool etílico para os Estados Unidos. Mas, nesse ano aquele país abriu um processo antidumping contra as exporta es brasileiras. Felizmente tendo sido rejeitada pela ITC (U.S. Internacional Trade Commission), após rigorosa investiga o. Mesmo assim os Estados Unidos aumentaram as tarifas sobre a importa o de álcool, visando atender aos produtores locais de álcool de milho. Isso afetou sobremaneira nossas exporta es para aquele mercado. Logo após, o Brasil também perdeu a preferência tarifária concedida pelo Sistema Geral de Preferência, prejudicando ainda mais as nossas exporta es de álcool etílico.

9.8.2 Tarifas Sazonais Sobre Frutas Brasileiras

Os Estados Unidos aplicam um sistema de tarifas sazonais sobre grande parte das nossas exporta es de frutas, principalmente uvas, pomelos (*grapefruits*), melancias, melões e pêras. Essas tarifas, que são aplicadas apenas durante certa época do ano, visam dificultar a importa o desses produtos no período da safra americana. No caso da uva, por exemplo, de 1  de julho a 31 de março   aplicada uma tarifa de US\$ 1,85 por metro cúbico. A importa o de pomelos (*grapefruits*),   taxada em 1,6 centavos de dólar por quilograma entre 1  de agosto e 30 de setembro, e 2,6 centavos de dólar por quilograma nos outros meses do ano. As melancias são isentas de tarifa entre 1  de dezembro a 31 de março. Nos outros meses a tarifa   de 17,5%. Os melões da variedade *cantaloupe* são taxados em 14% entre 1  de agosto e 15 de setembro, e isentos nos demais dias do ano. As outras variedades de melão são isentas de tarifas entre 1  de dezembro e 31 de maio e estão sujeitas a tarifas de 29,2% quando importadas fora desse período.

A pêra está sujeita a uma tarifa específica de 0,4 centavos de dólar por quilograma, entre 1º de julho e 31 de março.

9.8.2.1 Quotas Tarifárias Impostas às Exportações Brasileiras pelos Estados Unidos.

Face o Acordo Agrícola da Rodada Uruguai, os Estados Unidos se comprometeram a transformar as barreiras não-tarifárias à importação de produtos agrícolas em tarifas. Só que as medidas eram proibitivas e quando foram transformadas em tarifas, ficaram em um nível que praticamente impediram a importação desses produtos. Então, para assegurar a entrada desses produtos, o Acordo permite o estabelecimento de quotas tarifárias. Assim, até o limite da quota pré-estabelecida os produtos estariam livres de tarifas ou se submeteriam a tarifas inferiores àqueles aplicadas extraquota.

Atualmente vários produtos agrícolas brasileiros são submetidos a esse regime de quotas tarifárias. Os mais significativos são carnes de bovinos, laticínios, açúcar e produtos contendo açúcar, fumo, algodão, amendoim, chocolate, laranjas e azeitonas. Desses, se destacam o açúcar e o fumo.

As exportações brasileiras de açúcar para o mercado americano são controladas por uma quota tarifária cuja tarifa específica para a quantidade intraquota foi em 1989, de 1,4606 centavos de dólar por quilograma. As exportações extraquota são taxadas em 34,87 centavos de dólar por quilograma.

Dos países latino-americanos o Brasil é o único que não se beneficia do Sistema Geral de Preferência nas exportações realizadas dentro da quota. O governo americano alega que essa exclusão é devido à vantagem comparativa da indústria açucareira brasileira. Além disso, a quota brasileira de exportação do açúcar bruto para o mercado americano tem diminuído nos últimos anos. Essa quota que em 1.998 foi de 191.642 toneladas, diminuiu em 1999 para 157.076 toneladas. Mesmo assim, o Brasil ainda conta com a segunda maior quota para exportação de açúcar bruto para os Estados Unidos com uma participação de 13,5% da quota global, ficando atrás apenas da República Dominicana que detém 16,4% da quota total.

Esse sistema de quotas adotado pelos Estados Unidos desde 1.982 fez com que as exportações brasileiras de açúcar caíssem, imediatamente, em mais de 60%. Uma medida que, tomada em caráter temporário, segundo o governo da época, com a finalidade de compensar a

instabilidade dos preços internacionais, sobrevive até mesmo após a Rodada Uruguai quando o governo americano substituiu a quota tarifária.

Essa restrição à importação de açúcar beneficia os produtores locais de milho. É que os obstáculos à importação de açúcar têm estimulado o consumo de adoçantes derivados de milho, principalmente os xaropes de milho de alta frutose, além da produção de açúcar derivado de milho.

O fumo é um outro produto brasileiro que sofre fortes restrições no mercado norte-americano. Em 1993 o Congresso Americano, com a finalidade de proteger os produtores locais, aprovou um dispositivo estabelecendo que a produção de cigarros deveria conter o percentual de 75% de conteúdo local. Essa medida prejudicou sobremaneira as nossas exportações de fumo para aquele mercado, principalmente por causa da composição do cigarro produzido naquele país. O cigarro americano é composto de 15% de fumo do tipo oriental que não é produzido no Brasil, nem nos Estados Unidos, e de 85% de fumo dos tipos *burley* ou *flue-cured*, produzidos tanto nos Estados Unidos como no Brasil. Com essa medida a participação do fumo brasileiro nos cigarros produzidos nos Estados Unidos ficou reduzida a apenas 10% do mercado total.

O Brasil, juntamente com outros países produtores de fumo recorreram ao GATT contra essa medida adotada pelos americanos. Com a expectativa de um resultado desfavorável no *panel* instituído pelo GATT, os EUA, iniciaram um processo de negociação bilateral com o Brasil e estabeleceram uma quota de 80.200 toneladas métricas anuais, válida até 31 de julho de 1.999.

Os Estados Unidos são um dos países que mais utilizam a prática de medidas *antidumping* e *antisubsídios*, penalizando sobremaneira os países exportadores de produtos agrícolas. Com um agravante, de acordo com a legislação americana, os direitos *antidumping* e compensatórios são aplicados retroativamente, podendo atingir até seis meses antes da imposição da medida provisória. Assim, basta a abertura de uma investigação para afetar as importações do produto investigado porque os importadores não sabem o montante que será efetivamente recolhido. Geralmente os importadores suspendem imediatamente as importações até que seja conhecido o resultado final. Essas investigações têm um processo muito demorado podendo levar até 12 meses. Os exportadores brasileiros têm reclamado dessa demora, pois isso pode levar à perda definitiva do cliente importador.

Os produtos agrícolas brasileiros sujeitos a direitos compensatórios nos Estados Unidos são fios de algodão e os produtos de óleo de mamona, sendo que o principal produto sujeito a direitos *antidumping* é o suco de laranja concentrado.

9.8.3 Regulamentos Sanitários, Fitossanitários e de Saúde Animal Adotados Pelos Estados Unidos

Os produtos agrícolas brasileiros, principalmente carnes e frutas, enfrentam grande dificuldade para adentrar ao mercado americano em razão das exigências sanitárias, e fitossanitárias impostas a esses produtos. A obtenção de licença de importação exige um processo longo e custoso. Além disso, as frutas e os vegetais ficam ainda sujeitos a inspeções rigorosas, tanto aqui como nos pontos de entrada naquele país.

O Departamento da Agricultura dos Estados Unidos (USDA) funciona vagaroso e burocraticamente na realização de exames e provas com a finalidade de controlar doenças e pragas. Esses exames podem levar até mais de um ano, dada a grande fila de produtos a serem analisados. Um exemplo dessa morosidade ocorreu com o mamão papaia brasileiro cujo processo de aprovação teve início em 1993 e conclusão somente cinco anos depois em 1998. Mesmo depois da aprovação esse produto ainda está sujeito ao cumprimento de severas condições desde o cultivo até a embalagem. No cultivo é exigido que o produtor faça a sanitização do campo para livrar o produto do ataque da mosca da fruta (*fruit fly*).

Enquanto os norte-americanos levam mais de um ano para aprovar a autorização de importação de frutas brasileiras, o Brasil aprovou a importação de laranjas da Flórida em apenas três meses.

O Brasil exporta também maçã para os Estados Unidos, mas a entrada desse fruto só é permitida pelos postos do Atlântico Norte. É exigido também um tratamento especial a frio antes de ser embarcada. Para a manga é exigido um tratamento com água quente para a eliminação das larvas da mosca das frutas, além de um certificado com os dizeres “*USDA APHIS treatment with hot water*”.

Dentre os produtos agrícolas exportados para os Estados Unidos, as frutas são os que mais enfrentam dificuldades de penetração naquele mercado. Deparam-se com elevadas tarifas de importação, licenças de importação, *marketing order* etc, e todos eles necessitam de

certificados emitidos pelo representante da APHIS (Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Vegetais) no Brasil.

A tabela a seguir apresenta a relação de frutas e vegetais brasileiros admissíveis nos Estados Unidos com as respectivas exigências e condições de importação.

QUADRO 20 - Frutas e Legumes Admissíveis no Mercado Americano

PRODUTOS	CONDIÇÕES
Abacaxi, agrião, alho, aspargo, banana, gengibre, inhame, mandioca, milho verde, morangos, palmito e uvas.	Necessidade de licença de importação da USDA, válida apenas para importadores Norte Americanos.
Manga	Tratamento obrigatório com água quente
Melão	Exigência de certificado fitossanitário emitido pelo Ministério da Agricultura no Brasil com a seguinte declaração: Melons Were Produced In Aproved Anastrepha Grandis – free production areas near Mossoró
Uva	Exigências de tratamento de refrigeração
Alcachofra, alface, ervilhas, maçãs, quiabos e sementes de cajú	Permitida a entrada pelos portos do Atlântico Norte e Portos do Leste.

Fonte : ALPHIS/USDA

Além das frutas e legumes, as carnes brasileiras são submetidas a inúmeras restrições no mercado norte-americano. As carnes *in natura* provenientes do Brasil não têm permissão de ingressar no mercado norte americano, sob a alegação de contaminação do nosso rebanho pela febre aftosa. As carnes enlatadas não sofrem proibições de caráter fitossanitário, porém os exportadores brasileiros necessitam ser previamente certificados pelas autoridades americanas e sujeitar-se às inspeções sanitárias periódicas. Os carregamentos devem ser acompanhados pelo certificado sanitário emitido pelo Ministério da Agricultura brasileiro. Os

bovinos vivos e o sêmen de bovinos precisam se submeter a severas exigências de quarentena para ter permissão de entrada no mercado norte-americano.

Os Estados Unidos também não permitem a entrada de aves *in natura* nem de carnes de aves do Brasil, sob a alegação de que o nosso rebanho avícola é contaminado pela doença de *Newcastle*. A carne suína também é afetada por essas exigências sanitárias. Para a APHIS o Brasil é um país que ainda não está livre das doenças cólera suína (*hog cholera*), doença vesicular suína (*swine vesicular disease*) e febre suína africana (*african swine fever*).

Uma outra dificuldade que os produtos agrícolas brasileiros enfrentam para entrar no mercado norte-americano é o excesso de exigência na embalagem e etiquetagem. É claro que o objetivo é prover os consumidores de todas as informações relativas aos produtos. No entanto, o excesso de regras se transforma num entrave às importações, porque implica em alto custo financeiro para o exportador. Um exemplo emblemático é o vinho brasileiro para o qual é exigido dupla aprovação da etiquetagem, a federal e a estadual. A aprovação da etiquetagem pode levar até três meses no âmbito federal e até seis meses no âmbito estadual.

9.9 Indonésia

O mercado indonésio vem se tornando um importante destino para as exportações de produtos agrícolas brasileiros.

O governo indonésio vem implantando um programa de redução das tarifas de importação, tendo como meta uma tarifa média de 7% até o ano de 2003. A Indonésia não utiliza o sistema de tarifa específica nem de tarifa composta. Somente aplica a tarifa *ad valorem*.

No quadro 21, estão representados os principais produtos agrícolas brasileiros exportados para aquele país com os devidos níveis tarifários.

QUADRO 21 – Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Impostas aos Produtos Agrícolas Brasileiros na Indonésia (1.996)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA	BARREIRA NÃO TARIFARIA
- Café não torrado e não descafeinado	25%	
- Soja, mesmo triturada	5%	Monopólio Importador Estatal
- Óleo de soja bruta	0%	
- Açúcar bruto de cana	0%	Monopólio Importador Estatal
- Outros açúcares , no estado sólido	10%	Monopólio Importador Estatal
- Suco de laranja congelado	20%	
- Tortas (bagaços) de óleo de soja	0%	
- Fumo total ou parcialmente destalados	10%	
- Cigarros contendo fumo	20%	

Fonte: FUNCEX/UNCTAD

Como se verifica no quadro 21 o café, o suco de laranja e o cigarro são os produtos que são submetidos às mais altas tarifas, entre 20 e 25%.

A Indonésia é, assim como o Brasil, signatária do Sistema Global de Preferências Comerciais entre os países em desenvolvimento (SGPC). Em razão desse acordo ela oferece tratamento preferencial para alguns itens da sua estrutura tarifária. Dentre esses produtos está a carne bovina.

9.9.1 Barreiras Não Tarifárias Aplicadas pela Indonésia aos Produtos Agrícolas Brasileiros

A Indonésia utiliza um sistema de licenciamento de importação muito complexo e não-transparente que dificulta ou impede a entrada de produtos agrícolas naquele mercado. Além do mais, alguns produtos só podem ser importados por empresas estatais como é o caso do açúcar e da soja.

Até 1.997 a Indonésia exigia o requisito de conteúdo local para o setor de produto agrícola beneficiado. Essa exigência começou a diminuir a partir de 1.993 até ser extinta em 1.997.

A Indonésia possui um sistema de normas e regulamentos técnicos que visam garantir a segurança do consumidor e proteger a vida humana, animal e vegetal e o meio ambiente, além de orientar os produtores e consumidores sobre o controle de qualidade.

Desde 1997 a Indonésia implantou um sistema de padronização que está sob a responsabilidade da Agência Nacional de Padronização, vinculada à presidência da República. Essa instituição aprova os padrões e regulamentos nacionais, as especificações, os métodos de padronização, testes, certificação, a cooperação internacional entre instituições de normalização e a harmonização das normas nacionais com os padrões internacionais .

9.10 Japão

O Japão é um dos principais mercados para os produtos agrícolas brasileiros, ficando atrás apenas da União Européia, Estados Unidos e Mercosul. Os principais produtos agrícolas exportados para aquele país são o café, o açúcar e a soja em grãos. O Japão permite a entrada de soja em grão, com tarifa zero, porém o óleo de soja é taxado em 20,7 ienes por quilograma. Essa tarifação diferenciada atinge também o café solúvel que, em razão disso, vem diminuindo a sua participação no mercado japonês, (CNI, 2001).

O Japão utiliza três tipos de tarifas: gerais, temporárias e preferenciais, estas últimas resultantes de reduções tarifárias concedidas no âmbito do Sistema Geral de Preferências japonesas. O Quadro 22 demonstra as tarifas aplicadas pelos japoneses aos nossos produtos agrícolas, (CNI, 2001).

Quadro 22 – Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Impostas aos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado Japonês (1.998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA	BARREIRA NÃO TARIFARIA
Pedaços de frango congelados	10% a 20%	Requerimento de etiquetagem
Café não torrado e não-descafeinado	0%	Teste inspeção /ou quarentena
Soja, mesmo triturada	0%	Requerimento técnico
Óleo de soja Bruto	20,7 ienes/Kg	Requerimento de etiquetagem
Açúcar Bruto de cana	41,5 ienes/Kg	Requerimento técnico
Outros Açucares, estado sólido	63,5 ienes/Kg	Requerimento técnico
Suco de laranja congelado	30% ou 27 ienes por kg o que for maior	Requerimento técnico
Álcool etílico não-desnaturado	32%	Monopólio importador estatal
Tortas(bagaços) de óleo de soja	0%	Requerimento técnico
Fumo total ou parcialmente destalado	0%	Requerimento técnico
- Cigarros contendo fumo	8,5%+290,70 ienes por milhar	-

Fonte: FUNCEX

As tarifas temporárias são aplicadas em resposta às mudanças econômicas de curto prazo. Representaram em 1998, segundo a UNCTAD, 5,1% da estrutura tarifária. O Japão utiliza, também, quotas tarifárias, aplicando altos percentuais sobre as importações realizadas extraquota.

A maior parte das tarifas aplicadas pelo mercado japonês são *ad valorem*. No entanto, para alguns produtos são utilizadas as tarifas específicas ou com combinação de tarifas específicas e *ad valorem* (tarifa composta), como é o caso do cigarro que é taxado em 8,5% mais 290,70 ienes por milhar.

Um outro tipo de tarifa utilizada pelo Japão é o sistema de tarifas variáveis ou diferenciadas que tem como base um sistema de preço de referência. As importações de carne

suína estão sujeitas a este tipo de tarifa que é calculada com base na diferença entre um preço padrão ou preço de referência e o preço CIF⁵ da mercadoria.

As tarifas sazonais, que variam de acordo com o período do ano, também são utilizadas pelo Japão para alguns produtos agrícolas, como é o caso das bananas que estão sujeitas a uma tarifa de 50% entre 1º de outubro e 30 de março e de 40% no restante do ano. As laranjas são taxadas em 40% entre 1º de dezembro e 31 de maio e em 20% quando importadas fora desse período. As uvas frescas estão sujeitas a uma tarifa de 20% entre 1º de março e 31 de outubro e de 13% nos demais dias do ano.

O governo japonês até 1996 discriminava as bebidas alcóolicas estrangeiras com o objetivo de proteger o Sochu que é produzido domesticamente. Os Estados Unidos, a União Européia e o Canadá solicitaram a OMC a abertura de um *panel*, alegando que essa prática contrariava as regras dessa instituição. Os japoneses em dezembro de 1997 se comprometeram a adequar o imposto cobrado sobre bebidas alcóolicas às normas da OMC.

9.10.1 Quotas Tarifárias Impostas pelo Japão aos Produtos Agrícolas Brasileiros

Nas negociações da Rodada Uruguai, o Japão se comprometeu a incorporar as quotas e proibições de importação à estrutura tarifária. Como as medidas não tarifárias anteriormente aplicadas eram proibitivas, as tarifas delas resultantes, praticamente impedem a entrada de produtos agrícolas. No entanto, o Acordo Agrícola da OMC previa a utilização de quotas tarifárias, como forma de garantir o acesso ao mercado doméstico. Assim as importações até o limite da quota ficam isentas ou sujeitas a tarifas inferiores que aquelas aplicadas sobre as importações extraquota. Os produtos agrícolas que fazem parte desse quadro de quotas tarifárias são os laticínios, os vegetais secos, cereais, farinhas e maizena.

Cumprindo o compromisso assumido na Rodada Uruguai, o Japão fixa anualmente as quotas de importações baseando-se no histórico e na programação comercial dos candidatos. As quotas para a importação de trigo, cevada, leite em pó e manteiga são administradas por entidades comerciais estatais.

⁵ Preço CIF- preço da mercadoria colocada livre e desimpedida no porto de destino incluindo despesas com frete e seguro.

O Japão também utiliza o sistema de quotas tarifárias autônomas, com o propósito de possibilitar a importação de insumos industriais a menor custo (*end-use provision*) e evitar a escassez desses insumos.

Os produtos beneficiados por esse sistema de quotas estão isentos do imposto de importação. O melaço de cana-de-açúcar para a manufatura de álcool, o álcool etílico para a fabricação de bebidas alcólicas, o couro e os calçados de couro são os produtos agrícolas que desfrutam desses benefícios. Em 1998 as importações de álcool até o limite 228,5 milhões de litros estavam isentas da tarifa de 40,33 ienes por litro. Para o melaço a quota foi 62.900 toneladas. Acima disto era imposta uma tarifa de 18 ienes por kg.

9.10.2 Barreiras Não Tarifárias Impostas Pelo Japão aos Produtos Agrícolas Brasileiros

Alguns produtos agrícolas brasileiros têm dificuldade de entrar no mercado japonês em razão da existência de apenas um importador, geralmente agência ou firma estatal. Dentre esses produtos estão o álcool etílico e o fumo.

O governo japonês utiliza também, a restrição quantitativa para limitar a entrada de alguns produtos no seu mercado como ocorre com o arroz brasileiro que o governo japonês adota o contingenciamento em substituição à quota tarifaria.

O Japão é um país extremamente exigente quando trata de sanidade animal e vegetal. Grande quantidade de frutas, vegetais e produtos alimentícios não consegue penetrar naquele mercado face às restrições impostas nesse campo. Os exportadores brasileiros têm reclamado dessas restrições impostas às importações de tomates, batatas, mangas, laranjas, melão, melancia, carne bovina, carne suína e de aves.

A importação de vegetais requer um certificado fitossanitário emitido pela autoridade competente do país exportador. Para alguns grãos é exigida ainda a inspeção das autoridades japonesas no local de plantio. Os vegetais provenientes de regiões com doenças não existentes no Japão têm a sua importação proibida, para evitar prejuízos às plantações e florestas japonesas. Um exemplo dessa proibição é o caso das frutas brasileiras que têm a importação proibida em razão da incidência da mosca da fruta aqui no nosso país (*fruit fly*). Nesse rol estão incluídos a manga, o mamão, o tomate, a maçã, a jabuticaba, a carambola e o abacate. As

maçãs, pêras, pêssegos, ameixas, cerejas e nozes com casca não podem ser importadas em razão da praga chamada mariposa *codling*.

Alguns outros vegetais não têm importação proibida mas estão sujeitos a quarentenas e inspeção rigorosa na entrada ou no local de cultivo. Fazem parte desse grupo as plantas vivas de tomate e batata, sob alegação da presença de nematóides. Esse sistema de quarentena, dado o prolongado tempo de desembarço, prejudica significativamente a qualidade das frutas e vegetais frescos. Esses produtos são perecíveis e não suportam grande espera de liberação para o mercado. Os exportadores brasileiros de laranja têm reclamado bastante dessa exigência japonesa.

As carnes brasileiras tanto de frango como de bovinos sofrem severas restrições para adentrar ao mercado japonês. O frango é acusado de conter resíduos de nicarbazina, enquanto que as restrições à carne bovina devem-se à presença de febre aftosa em alguns pontos do nosso território. O mesmo argumento é usado contra a importação de carne suína. Desse modo, estão proibidas as importações de carne bovina *in natura* e desossada, bem como de sêmen de bovinos brasileiros. Mesmo quando os Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina possuíam certificados de zonas livres de febre aftosa o Japão não importava carne brasileira, mesmo que fosse proveniente desses dois estados.

9.11 México

O México é um importante destino das exportações brasileiras, apesar da redução de exportações ocorridas durante a crise cambial de 1995, novamente voltaram a crescer, passando de um bilhão de dólares anuais.

Os principais produtos agrícolas exportados para o México são: café, soja, óleo de soja, açúcar, suco de laranja, fumo e cigarros.

A estrutura tarifária do México é baseada principalmente em tarifas *ad valorem* que, excluindo aqueles produtos objetos do processo de tarifação acordado na OMC, possui um índice máximo de 34%.

O quadro a seguir mostra os principais produtos exportados pelo Brasil para o México e as alíquotas impostas sobre cada um deles.

QUADRO 23 Tarifas e Barreiras Não-Tarifárias Impostas aos Produtos Agrícolas Brasileiros no Mercado Mexicano (1.998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA
Café não torrado e não descafeinado	20%
Soja	
• Para semeadura	0%
• 1º De fevereiro a 31 de julho	0%
• 1º De agosto a 31 de janeiro	15%
Óleo de soja bruto	10%
Açúcar bruto de cana	0,39586\$/kg
Suco de laranja congelado	20%
Tortas (bagaços) de óleo de soja	15%
Fumo total ou parcialmente destalado	45% a 67%
Cigarros contendo fumo	67%

Fonte: FUNCEX/UNCTAD

Como se verifica no Quadro 23 a maior parte das tarifas aplicadas aos produtos agrícolas é do tipo *ad valorem*. Somente o açúcar é submetido à tarifa específica. O México também aplica a tarifa sazonal de 15% para a soja no período de 1º de agosto a 31 de janeiro.

O México faz uso também da tarifa composta que é uma combinação entre a tarifa específica e a tarifa *ad valorem*. Os produtos agrícolas submetidos a este tipo de tarifa são o açúcar refinado, o melaço de cana e o álcool etílico.

O México, seguindo o Acordo de Valoração Aduaneira da OMC, utiliza como instrumento de valoração aduaneira um sistema de preço de referência. Quando o preço declarado da mercadoria for inferior ao preço de referência, o importador é obrigado a depositar títulos como garantia, cujo valor deverá ser igual à perda da arrecadação decorrente do menor preço. Caso o importador comprove que o preço é válido, os títulos são cancelados e o dinheiro é devolvido. Essa validade é feita por uma câmara de comércio local. As importações de frutas estão sujeitas a este procedimento.

Alguns produtos agrícolas estão sujeitos a quotas tarifárias que limitam a sua entrada no mercado mexicano até um certo quantitativo. Esses produtos são as carnes de frango e de

peru, queijo, feijão, trigo, cevada, milho, leite em pó, cacau, café, gordura animal, batatas e produtos contendo açúcar cujas tarifas intraquotas são fixadas em 50%, com exceção do leite em pó, fixada em zero. As quotas são alocadas diretamente aos importadores pela Secretaria de Comércio e Fomento Industrial (SECOFI), com base nas importações anteriores. Em alguns casos as quotas são leiloadas.

9.11.1 Barreiras Não Tarifárias Aplicadas Pelo México às Exportações Agrícolas Brasileiras

O México exige licença não-automática para a importação de determinados produtos, dentre os quais se destacam aqueles produtos de origem animal e vegetal. Essas licenças são baseadas em requerimentos relativos à saúde pública, saúde animal e proteção ambiental.

A importação de carne bovina brasileira também é proibida no México, sob a alegação de contaminação do nosso rebanho pela febre aftosa. O México não reconhece nem mesmo os certificados de região livre da doença, emitidos pela Organização Internacional de Epizootias para os Estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina.

9.12 União Européia

A União Européia⁶ é o principal mercado destinatário das exportações agropecuárias brasileiras, tanto em termos de volume quanto de valor, respondendo por 46% do total de nossas exportações no ano de 1998, tendo a Alemanha como nosso maior parceiro dentro do bloco.

Os principais produtos agropecuários exportados pelo Brasil para a União Européia são a soja em grão, torta de óleo de soja, o café em grão, o suco de laranja e o açúcar de cana.

No quadro 24 estão listados os produtos agrícolas brasileiros exportados para aquele mercado com as devidas tarifas as eles aplicados.

⁶ A União Européia é formada por 15 (quinze) países : Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia.

QUADRO 24 – Tarifas e Barreiras Não Tarifárias Impostas aos Produtos Agrícolas Brasileiros Pela União Européia.(1.998)

DESCRIÇÃO DO PRODUTO	TARIFA	BARREIRA NÃO TARIFÁRIA
- Carne Fresca Desossada	15,2%+361,10 Eur/100Kg	Licença não automática de importação
- Carne Bovina Desossada	15,2%+362,10 Eur/100 Kg	Licença não automática de importação
- Pedacos de Carne de Galinha Congelados	De 22,20 Eur a 121,60 Eur/100 Kg	-
- Café Não Torrado e Não Descafeinado	1,7%	
- Soja, Mesmo Triturada	0%	
- Óleo de Soja Bruto	3,8% a 7,6%	
- Conservas de Carne da Espécie Bovina	360,30 Eur/100Kg	Licença não automática de importação
- Açúcar Bruto de Cana	36,70 a 45,40 Eur/100Kg	
- Outros Açúcares, no Estado Sólido	45,40 Eur/100Kg	
- Suco de Laranja Congelado	36,4% + 22,30 Eur/100 KG	Licença não automática de importação
- Essências e Extratos de Café	12%	
- Tortas (Bagaços) de Óleo de Soja	0%	
- Fumo Total ou Parcialmente Destalado	19,9% (Mínimo 24 Eur/100 Kg Máximo 26 Eur/100Kg).	
- Cigarros Contendo Fumo	36,7%	Monopólio importador

Fonte: FUNCEX/UNCTAD

Não obstante a forte proteção tarifária do mercado europeu e a política de subsídios por ele utilizada, o Brasil é o segundo maior fornecedor de produtos agropecuários para a União européia, ficando atrás apenas dos Estados Unidos.

As exportações brasileiras de produtos agrícolas para o mercado europeu consistem principalmente de produtos de baixo valor agregado, destacando-se o complexo soja, o café em grão, o suco de laranja e o fumo em folha. Essa predominância de produtos primários é decorrente das restrições altamente eficientes impostas por aquele mercado aos produtos agropecuários processados que são considerados sensíveis para a agropecuária e as indústrias agroalimentares européias. É o caso das carnes, açúcar, bebidas alcólicas, confeitarias, chocolates, etc.

A Política Agrícola Comum (PAC) adotada pelo bloco europeu desde 1950 tem dificultado sobremaneira a entrada de produtos agrícolas naquele bloco, principalmente de produtos de maior valor agregado. A elevada proteção dos produtores de açúcar de beterraba inviabiliza a importação do açúcar brasileiro, onde o Brasil tem significativas vantagens comparativas. O álcool de cana também sofre discriminação, pagando tarifa de 100%.

O Sistema Geral de Preferências da União Européia impõe tarifas discriminatórias contra o suco de laranja e o café solúvel. O café brasileiro paga tarifa de 10,5%, enquanto o café colombiano tem tarifa zero.

A União Européia utiliza dois tipos de tarifas, a convencional que é aplicada às importações provenientes dos membros da OMC, com base na cláusula de nação mais favorecida, e a tarifa autônoma para os outros países.

Os itens tarifários da União Européia foram todos consolidados durante a Rodada Uruguai como fizeram os demais membros da OMC, concordando também com uma redução gradual da tarifa consolidada entre 1995 e 2000.

A estrutura tarifária da União Européia apresenta acentuada progressividade, protegendo efetivamente os produtos que passam por algum tipo de beneficiamento. O caso do complexo soja é emblemático: a União Européia que até recentemente não produzia óleo de soja, processou em 1996 doze milhões de toneladas desse produto. Em 1999 as importações de soja em grão estavam sujeitas a tarifa zero, enquanto que o óleo de soja bruto foi taxado em 3,8% quando para uso industrial e 7,6% para consumo final. No caso de óleo refinado, a tarifa foi de 6,1% para uso industrial e 11,4% para consumo final. Felizmente essa progressividade vem declinando a partir da Rodada Uruguai, donde se conclui que essas tarifas diferenciadas eram muito altas.

9.12.1 Tarifas Específicas Sazonais Aplicadas Pela União Européia aos Produtos Agrícolas.

Segundo a secretaria da OMC, 6,9% dos itens tarifários utilizados pela União Européia são compostos de tarifas específicas. Esse tipo de tarifa protege nominalmente mais que a tarifa *ad valorem* já que em termos percentuais ela aumenta à medida que o preço do produto cai, prejudicando assim os produtores estrangeiros mais competitivos.

A União Européia aplica a tarifa específica sobre frutas e vegetais. As importações de açúcar sofreram uma tributação em 1999 de 36,7 Eur/100Kg quando destinada ao refino e de 45,4Eur quando destinada a outras finalidades. As importações de frango extraquota tarifária foram submetidas, nesse mesmo ano a tarifas que variaram de 22,2 Eur/100kg a 121,6 Eur/100Kg. Esses produtores também estão sujeitos a um direito adicional com base nas medidas de salvaguarda do Acordo Agrícola da OMC.

A União Européia também utiliza o sistema de tarifas compostas onde uma parcela do imposto é *ad valorem* e a outra específica. O suco de laranja e as carnes bovinas estão sujeitas a este tipo de tarifa. Como demonstrado no quadro 22, as carnes bovinas são submetidas a uma tarifa *ad valorem* de 15,2% e outra específica de 360,3 Eur/100Kg.

A importação de alguns produtos agrícolas pela União Européia varia de acordo com a época do ano. De acordo com a Secretaria da OMC 11% dos itens constantes na estrutura tarifária desse bloco estão sujeitos a esse tipo de tarifa. Os produtos submetidos a essa tarifa sazonal são principalmente laranjas frescas cujas importações sofrem tarifa variada de acordo com a época do ano.

9.12.2 Preferências Comerciais Adotadas Pela União Européia.

A União Européia tem firmado acordos de preferências comerciais com diversos países, dentre os quais o Brasil, através do Sistema Geral de Preferência SGP. O SGP europeu inclui todos os produtos do Sistema Harmonizado (SH)⁷ com exceção de armas e munições. É baseado em dois mecanismos complementares: de modulação e de graduação. Pelo mecanismo de modulação as preferências concedidas variam de acordo com a “sensibilidade” do produto. O mecanismo de graduação determina os critérios de exclusão da preferência de um determinado setor de exportação dos países beneficiados considerados competitivos. Os produtos agrícolas brasileiros graduados são animais vivos, carnes, café e chá.

O Sistema Geral de Preferencias Europeu concede preferências adicionais em regimes especiais a alguns países que têm problemas com o cultivo de plantas psicotrópicas, como é o caso da Colômbia que é beneficiada como forma de incentivo à luta contra as drogas. Esse incentivo prejudica sobremaneira as exportações do café brasileiro para o mercado

⁷Sistema Harmonizado (SH)-sistema internacional de classificação de mercadorias, desenvolvido pela Organização Mundial de Aduanas. Esse sistema classifica os produtos em até seis dígitos e é utilizado pela maioria dos países.

européu, pois o café colombiano entra naquele mercado isento de tarifa de importação enquanto que as importações provenientes do Brasil estão sujeitas a tarifas de 1,7% e 13,7% dependendo do grau de transformação do produto.

9.12.3 Quotas Tarifárias Adotadas Pela União Européia

As quotas tarifárias, de um modo geral, contemplam dois estágios. No primeiro, as importações realizadas até o limite da quota, também chamadas importações intraquotas, estão sujeitas a uma tarifa inferior. No segundo, as importações realizadas acima do limite da quota, também chamadas importações extraquota, estão sujeitas a uma tarifa mais alta. Essas quotas são, em geral, determinadas em termos quantitativos.

Os países que participaram e assinaram o Acordo Agrícola da Rodada Uruguai se comprometeram a incorporar as quotas e tarifas variáveis incidentes na importação de produtos agrícolas às suas estruturas tarifárias. Como as medidas não-tarifárias utilizadas até então eram praticamente impeditivas, quando transformados em tarifas, ficaram tão altas que se tornaram proibitivas. Como forma de garantir a importação desses produtos o Acordo Agrícola permite a utilização de quotas tarifárias. Dentre os produtos agrícolas brasileiros sujeitos a quotas tarifárias estão as carnes de bovinos, suínos, frango, peru, ovos, leite, laticínios trigo e aveia.

A União Européia ofereceu em 1994, por conta do Acordo Bilateral Brasil-UE sobre sementes oleaginosos, quotas tarifárias para alguns produtos brasileiros com o objetivo de compensar os prejuízos causados pelos subsídios ao complexo soja⁸ e pela elevação das tarifas de importação relativas a estes produtos.

Os produtos agrícolas brasileiros beneficiados com essa iniciativa foram a carne suína, a carne bovina e aves (frango e peru) que podem ser importados com tarifa zero dentro do limite da quota. Para as carnes de aves foi estabelecida quota de 15.500 toneladas de partes de frango congelados e 2.500 toneladas de partes de peru congelados com tarifa zero. Acima dessas quotas, o frango, em 1999, era submetido a tarifas que variavam de 22,2 Eur/100 Kg a 121,6 Eur/100 Kg, excetuando-se o fígado de frango cuja tarifa foi de 7,6%.

⁸ O complexo soja compõe-se de três commodities inter-relacionadas: a soja em grãos, o óleo de soja e a torta de soja.

Esta concessão foi incorporada pela OMC e estendida aos demais países membros da Organização e posteriormente a não-membros, diminuindo a quota brasileira para a metade, neutralizando assim, os benefícios oferecidos ao Brasil no acordo de sementes oleaginosas.

Uma reclamação comum dos exportadores brasileiros é que as quotas de frango são controladas pelos importadores e não pelos exportadores. Assim os exportadores nunca sabem a quantidade comprada pelos importadores europeus e por isso, não têm certeza se seus embarques estão dentro, ou fora dos limites da quota.

O governo brasileiro fez uma consulta, em 1997, a OMC, com relação ao regime de importação de carne de frango e a implementação das quotas acordadas. Não havendo entendimento entre as partes, foi instituído pela OMC, no mesmo ano um *panel*⁹ para examinar o questionamento feito pelo Brasil que alegava a falta de transparência na administração da quota. Em março de 1998 o *panel* decidiu em favor da União Européia, tendo a confirmação pelo Tribunal de Apelação da OMC em julho de 1998.

As carnes bovinas frescas, resfriadas ou congeladas também têm quotas de importação preestabelecidas pela União Européia. Em 1999 essa quota foi fixada em 5.000 toneladas com uma tarifa de 20% sobre a quantidade situada dentro desse montante. Os embarques que excederem esse limite estão sujeitos a uma tarifa *ad valorem* de 15,2% acrescida de uma tarifa específica de 360,3 Eur/100 Kg. Os exportadores brasileiros estão pleiteando um aumento de 100% nessa quota, o que a elevaria para 10.000 toneladas anuais.

Um outro produto que o Brasil poderia exportar para o mercado Europeu, seria a banana, caso a União Européia não privilegiasse as importações provenientes dos países do Caribe.

9.12.4 Barreiras Não Tarifárias Impostas Pela União Européia Aos Produtos Agropecuários

Os produtos agropecuários estão sujeitos à licença de importação para adentrar ao mercado europeu. A alegação é de que essa licença visa apenas uma melhor organização do mercado e para fins estatísticos. Ela é automática. Os produtos sujeitos a essa licença são cereais (trigo, aveia e outros, inclusive a farinha de cereais e de mandioca) o arroz, o açúcar, o óleo de

⁹ Panel - grupo de especialistas, geralmente três, reunidos para avaliar uma disputa entre países membros da OMC sobre temas abrangidos pelas regras da OMC.

oliva, os laticínios, as carnes de bovinos, ovinos e caprinos, as frutas e vegetais (laranjas, tangerinas, tomates, maçãs etc.) as frutas processadas, as bananas, o vinho e o suco de uva.

A União Européia é muito exigente quando se trata de regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal. As importações de produtos animais têm que ser de estabelecimentos aprovados pela Comissão Européia que devem obedecer os requerimentos de saúde pública e animal do bloco. Não é permitida a importação de animais e carnes de animais aos quais tenham sido administrados certos hormônios de crescimento, mesmo que testes científicos tenham comprovado que o uso desses hormônios, em doses controladas, não seja prejudicial ao consumo humano. Salvo em casos específicos de controle de demanda ou outro propósito. Essas exigências têm restringido muito a importação de carne bovina e de produtos à base de carne bovina e de miúdos. As carnes brasileiras sofrem vários entraves para penetrar no mercado europeu. As frutas também encontram problemas de ordem fitossanitária, principalmente o mamão papaia e a manga. As carnes bovinas com osso, os bovinos vivos e o sêmen de bovinos brasileiros não têm permissão para entrar naquele mercado, sob a alegação de contaminação do nosso rebanho pela febre aftosa. As carnes desossadas são autorizadas, desde que provenientes de Estados que estejam livres da doença. As carnes suínas *in natura* e os produtos suínos não cozidos ou não-curados por mais de seis meses, procedentes do Brasil, também não têm permissão de importação, devido a alegação de contaminação pela peste suína clássica.

O Conselho de Ministros da União Européia aprovou, em 1992, um programa de selo ecológico (*ecolabelling*) que visa estimular o consumidor europeu a adquirir produtos que levem em conta o impacto ambiental do produto e do seu processo de produção.

Não obstante o programa de selo ecológico não restringir diretamente as importações, causa um efeito muito forte sobre a decisão dos consumidores europeus, tendo impacto nas importações. Para os exportadores, além de submissão a esses critérios estabelecidos pelo programa, isso representa um aumento nos custos, já que, além da adequação, que é onerosa, a obtenção do selo implica em testes de avaliação que são relativamente dispendiosos.

O consumidor europeu vem pressionando os governos daquele bloco contra o suporte público dispensado aos produtos agropecuários sob desculpa de regulamentação dos mercados agrícolas. Isso é bom para o agronegócio brasileiro que pode concorrer com os seus produtos em melhores condições. Aquela imagem romântica que os europeus têm do meio rural que era usada até há algum tempo para justificar o protecionismo agrícola não tem mais o apoio do consumidor,

que não admite mais que se possa gastar tanto dinheiro com subsídios para sustentar uma atividade econômica que põe em risco sua saúde e o meio ambiente. É claro que existem alguns setores onde a União Européia resistirá em promover uma maior abertura. A indústria açucareira é um exemplo. Dos quinze países que formam o bloco europeu o mais eficiente na produção de açúcar é a França que apresenta custos de produção que variam entre US\$ 380 e US\$ 450 por tonelada. Alguns países chegam a apresentar custos de até US\$ 700 por tonelada. O Brasil, favorecido por condições climáticas e de solos excelentes apresenta os menores custos de produção de açúcar do mundo entre US\$ 145 e US\$ 180 por tonelada. Essa diferença de custo não há como alterá-la muito, mesmo a longo prazo. Por isso os produtores europeus reagem tanto à liberação.

Um outro setor onde a União Européia vai resistir à liberação é o da carne bovina. A doença da vaca louca fez diminuir bastante o consumo desse produto naquele mercado, aumentando bastante os estoques. Não há previsão de crescimento do consumo. Além do mais, a Rodada Uruguai estabeleceu limites às exportações subsidiadas. Isso está trazendo transtornos à União Européia porque a produção de carne bovina acontece em regiões quase sempre desfavorecidas e prioritárias em termos de ordenamento territorial, cujos produtores são pequenos e médios pecuaristas que terão que competir com os produtos provenientes dos novos estados membros da Europa Central.

A União Européia deverá, nos próximos anos, fazer concessões comerciais naqueles setores onde haja perspectiva de aumento do consumo interno e naqueles outros onde tem condições de melhorar a sua competitividade. É o caso, por exemplo, da carne de frango que é um produto protegido por tarifas e por salvaguardas negociadas durante a Rodada Uruguai. É um produto que teve o seu consumo aumentado bastante depois do aparecimento da doença da vaca louca. A redução dos preços de cereais decidida pelo Conselho Europeu de Berlim em 1999 melhorou a competitividade desse setor, principalmente a França e a Holanda que já começam a pensar em se adaptar aos preços mundiais.

Um outro aspecto a ser considerado que, pode também aumentar as exportações brasileiras de produtos agropecuários para a União Européia é a redução dos picos tarifários que atualmente prejudicam e em alguns casos até inviabilizam a exportação de produtos elaborados. Essa redução beneficiará as nossas exportações de suco de laranja, café solúvel, fumo e couro processado. Beneficiará também produtos agropecuários *in natura* como banana, melão, maçã e uva.

A possibilidade de abertura do mercado europeu para produtos agropecuários a médio prazo, é real. Mas, pode ocorrer, junto com a diminuição das barreiras tradicionais o aparecimento de outras barreiras comerciais mais sofisticadas, contra as quais os produtores brasileiros deverão estar preparados para enfrentá-las. As exigências por atributos de qualidade, a segurança dos alimentos e a proteção ao meio ambiente são exemplos de novas barreiras protecionistas que estão surgindo e que exigem que os nossos produtores respeitem essas exigências criando contatos mais estreitos com os clientes europeus com a finalidade de conhecer melhor o mercado e adaptar suas cadeias de produção primária e suas agroindústrias, visando atender aos interesses e opções dos consumidores europeus. Todos esses esforços com certeza refletirão no aumento de competitividade dos nossos produtos agropecuários naquele mercado.

10 O GATT, A OMC E O PROTECIONISMO AGRÍCOLA

10.1 O GATT e a Exclusão do Agronegócio

O GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) foi criado em 1947, logo após o término da Segunda Guerra Mundial, com a finalidade de estabelecer regras para o comércio mundial, que se caracterizava naquela época por retaliações entre países, chegando a parecer verdadeiras guerras comerciais, envolvendo principalmente, as principais potências como os Estados Unidos e países europeus. A assinatura desse acordo, dotou o comércio mundial de um mecanismo de consultas e de solução de controvérsias, funcionando como um fórum onde os litígios comerciais eram discutidos e levados a termo.

Alguns analistas dos países menos desenvolvidos, no entanto, alegam que o GATT funcionou durante muito tempo voltado apenas para os interesses dos países industrializados, beneficiando as nações econômica e politicamente mais poderosas.

O princípio do GATT, que era uma organização internacional não-oficial de fato, era a não discriminação comercial, que veio a ser denominado de cláusula da nação mais favorecida. Essa cláusula estabelece que as concessões comerciais de um país ou de um grupo de países a outros, fossem estendidas automaticamente a todas as outras nações signatárias do acordo.

O GATT promoveu até hoje oito rodadas de negociações comerciais, sempre com o objetivo de diminuir as barreiras comerciais, procurando estabelecer um maior fluxo de bens entre as nações.

Quadro 25 – Rodadas de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT

ANO	LUGAR/NOME	TEMAS	PAÍSES
1947	Genebra	Tarifas	23
1949	Ammecy	Tarifas	13
1951	Toquay	Tarifas	38
1956	Genebra	Tarifas	26
1960-1961	Genebra (Rodada Dillou)	Tarifas	26
1964-1967	Genebra (Rodada Kennedy)	Tarifas e Medidas Antidumping	62
1973-1979	Genebra (Rodada Tóquio)	Tarifas, medidas não tarifárias e acordos relativos ao marco jurídico	102
1986-1994	Genebra (Rodada Uruguai)	Tarifas, medidas não tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, solução de controvérsias, têxteis, AGRICULTURA, criação da OMC, etc.	123

Fonte: OMC

Como se observa no quadro 25 a Agricultura ficou fora das disciplinas do GATT desde o início do acordo até a última rodada de negociações, por solicitação feita pelos Estados Unidos, sob a alegação de que a agropecuária é um setor especial da economia e que por razões de segurança alimentar, não poderia receber o mesmo tratamento aplicado aos demais setores. Isso gerou grandes distorções nos mercados mundiais de alimentos, reduziu os preços dos produtos agrícolas das zonas temperadas a níveis tão baixos que tornou-se impraticável a competição, provocando instabilidade no mercado mundial. As restrições quantitativas às importações, proibidas para os demais produtos podiam valer para os produtos agrícolas. Os subsídios às importações eram explicitamente autorizados, além de outros mecanismos de proteção à agricultura, como gravames variáveis sobre as importações e aos subsídios internos que não eram explicitamente destacados pelo GATT.

As conseqüências dessa omissão do GATT foram: primeiro a redução do mercado para muitos fornecedores tradicionais de alimentos. Segundo, o acirramento das tensões e conflitos comerciais.

10.2 A Rodada do Uruguai e a Criação da OMC

A mais importante das rodadas de negociações comerciais multilaterais e também a mais completa e mais ampla foi a Rodada Uruguai, ocorrida entre 1986 e 1994, que deu origem à Organização Mundial do Comércio (OMC) e a um conjunto de acordos e entendimentos que representam a maior reforma do comércio internacional desde a Segunda Guerra Mundial.

Quadro 22-Cronologia da Rodada Uruguai

MÊS/ANO	LOCAL	ATIVIDADE
Setembro 1996	Punta del Leste	Início da Rodada de Negociações
Dezembro 1988	Montreal	Balanço ministerial da metade do período
Abril 1989	Genebra	Término do balanço da metade do período. Grupo de CAIRNS assume um novo papel no processo de negociador agrícola, como uma nova aliança com peso específico.
Dezembro 1991	Bruxelas	A Reunião Ministerial de "cláusula" termina em um estancamento.
Novembro 1992	Washington	Os Estados Unidos e a Comunidade Européia firmam o acordo decisivo de BLAIR HOUSE em matéria de agricultura.
Julho 1993	Tóquio	Um grande avanço sobre acesso a mercados é conseguido na cúpula do G7.
Dezembro 1993	Genebra	Termina a maior parte das negociações (prosseguem algumas negociações sobre acesso a mercados.)
Abril 1994	Marrakesh	É assinada a Ata Final de Rodada Uruguai
Janeiro 1995	Genebra	É criada a organização Mundial do Comércio; os acordos entram em vigor.

Fonte: OMC

A agricultura foi incorporada plenamente ao programa de negociações na Rodada Uruguai. A razão principal foi o de reduzir os constantes atritos entre os Estados Unidos e a Comunidade Européia (CE) em termos de comércio internacional. Durante as negociações, os Estados Unidos propuseram a liberação total do comércio de produtos agropecuários e redução da proteção e da ajuda de que desfrutavam os produtores da CE dentro da política agrícola. A comunidade Européia propôs uma posição restrita a um grupo limitado de produtos e buscou uma solução que pudesse reduzir os atritos entre a Comunidade e os Estados Unidos no futuro.

O grupo de CAIRNS, do qual o Brasil é integrante, que abrange tradicionais países exportadores de produtos agropecuários, apoiou firmemente a redução do protecionismo e das medidas de ajuda interna aos produtores dos países desenvolvidos.

O Japão e a Coréia defenderam a alta proteção para os seus mercados nacionais para o arroz.

10.3 A OMC e o Setor Agropecuário

A Organização Mundial do Comércio é uma entidade que conta com 128 países sócios e vários outros que estão pleiteando sua entrada como membro. Possui personalidade jurídica própria e funciona como guardião dos acordos assinados pelas nações que dela fazem parte.

No âmbito da OMC existem dois acordos específicos que estabelecem regras e compromissos sobre o comércio de produtos agropecuários e as políticas comerciais agrícolas: o acordo sobre a agricultura e o acordo sobre medidas sanitárias e fitossanitárias. Além desses dois acordos, todas as regras e compromissos estabelecidos na Rodada Uruguai são aplicáveis ao setor agropecuário, desde que não contrariem os acordos específicos mencionados.

Entre os termos negociados na Rodada Uruguai, a inclusão da agricultura nas regras e disciplinas do GATT foi a que exigiu especial atenção. As negociações foram as mais difíceis, sendo responsáveis pelos vários adiamentos da Rodada. As dificuldades principais foram as características inerentes às atividades produtivas vinculadas ao setor agropecuário, que levam em conta fatores não-econômicos, tais como a segurança estratégica, a manutenção de estruturas sociais e as questões relacionadas ao meio ambiente. Fatores que escondem o protecionismo comercial.

10.4 O Acordo Agrícola

O Acordo Agrícola celebrado durante a Rodada Uruguai foi o resultado das negociações que definiram as regras as quais a partir daquela data iriam reger o comércio internacional de produtos agrícolas. Entrou em vigor em Janeiro de 1.995 no momento em que a Organização Mundial do Comércio substituiu o GATT como novo organismo de regulação do comércio mundial. É composto de 21 artigos e 5 anexos que abrangem três grandes temas: acesso a mercados, políticas de apoio interno e subsídios às exportações.

O Acordo Agrícola reconhece que os países em desenvolvimento tenham um tratamento mais favorável em relação aos compromissos assumidos, sujeitando-se a apenas dois terços daqueles compromissos exigidos dos países desenvolvidos. Estabelece, também, que esses compromissos serão cumpridos ao longo de um período denominado "período de implementação". Para os países desenvolvidos, o prazo é de seis anos a contar de 1.995, enquanto que para os países em desenvolvimento, o prazo é de dez anos.

O Acordo Agrícola estabelece que nenhum país poderá impor restrições ou proibir exportação de produtos alimentícios, nem levar em conta o impacto dessa medida sobre a situação de abastecimento dos países importadores. Prevê, ainda, que os países terão atenção especial por parte dos países desenvolvidos, como forma de atenuar os efeitos que a liberalização dos mercados possa vir a ter sobre o seu sistema de abastecimento doméstico. Foi criado durante o acordo o Comitê de Agricultura, a quem caberá monitorar a implementação dos compromissos assumidos durante as negociações e a quem os países deverão submeter notificações contendo informações sobre o cumprimento desses compromissos.

Outra decisão relevante tomada durante o acordo agrícola foi aquela que se convencionou chamar de "Cláusula da Paz". Segundo essa cláusula, durante o período de implementação nenhuma das medidas declaradas pelos países, se estiverem dentro dos compromissos assumidos, poderá ser acionada por outros países, a não ser em casos excepcionais.

O Acordo Agrícola estabeleceu no seu artigo 4º. que não poderão existir barreiras ao comércio que não sejam apenas tarifárias, excetuando-se casos específicos que não sejam objetos de salvaguardas previstas nos instrumentos legais. Essa medida visa facilitar o acesso a mercados, pois, a partir de então nenhum país poderá lançar mão de barreiras não tarifárias para dificultar o acesso a seu mercado doméstico de produtos de outros países. Esse mecanismo chamado de tarifação consiste em eliminar as barreiras não tarifárias transformando-as em equivalente tarifário, ou seja, pelo cálculo de uma tarifa que dê uma proteção equivalente, com o compromisso de eliminar qualquer forma de proteção que não seja a tarifa resultante.

Além da eliminação de todas as barreiras não tarifárias, outro compromisso assumido no Acordo Agrícola foi o de consolidar todas as tarifas inclusive a resultante do processo de tarifação. Acertou-se, também que, durante o período de implementação será feita uma redução

de pelo menos 36% na média da pauta tarifária objeto das negociações agrícolas, com um mínimo de 15% por linha tarifária. Para os países em desenvolvimento essas reduções são de dois terços, ou seja 24% e 10% respectivamente.

11 CONCLUSÕES

Negociações internacionais podem parecer um assunto distante para quem vive no trabalho da lavoura ou da criação, mas, cada vez mais produtores rurais percebem a ligação que as regras do comércio mundial têm com o comportamento do mercado agrícola e os preços que recebem por seus produtos. O protecionismo e as barreiras comerciais formam, na realidade, um dos principais problemas que atingem a competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional.

Num mundo no qual a globalização prega mercados livres e desregulamentados, as mesmas grandes potências que defendem a adoção dos princípios do neoliberalismo aos demais países, são as que mais protegem seus produtores e empresas. Principalmente se o assunto for agricultura e todo o universo do agronegócio que a acompanha. Por causa disso, o Brasil e os outros países exportadores de produtos agropecuários, enfrentam grandes dificuldades para aumentar sua vendas.

Para a nossa deficitária balança comercial, as divisas obtidas pelas exportações de produtos agropecuários assumem vital importância, já que um terço do total das exportações brasileiras é representado por produtos agropecuários. O agronegócio brasileiro é um dos setores da economia que exportam muito mais do que importam. Segundo o ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, para cada 100 dólares importados o setor de carne exporta 1.300 dólares, café 8.700 dólares e sementes e grãos 1.200 dólares .

O protecionismo internacional pode ser sentido em vários setores da economia, mas é na agricultura onde se encontra a maior contradição entre o discurso liberalizante e a prática protecionista, principalmente nos Estados Unidos e na Europa. Na verdade a agricultura é o setor que sempre colocou as maiores dificuldades nas negociações internacionais de liberalização comercial. A literatura econômica internacional indica que o protecionismo é uma das causas para a subvalorização da agricultura nos países menos desenvolvidos, face a conseqüente redução dos preços agrícolas internacionais de equilíbrio.

A preocupação com a agricultura pelos países desenvolvidos, não é somente por fatores econômicos já que essa atividade representa uma fração muito pequena da produção total desses países. Ocupa uma porcentagem reduzida do emprego (entre 2,5 a 6%) e contribui para um baixo percentual das exportações desses países. A importância da agricultura está nas

esferas política, na estratégica e social. Os agricultores do Primeiro Mundo têm um poder de vocalização superior à sua importância econômica, com lobbies fortíssimos atuando nas esferas políticas desses países. Por outro lado, a auto-suficiência agrícola, de bens alimentares e matérias primas é considerada como necessidade de segurança nacional, diante de um cenário internacional ainda não totalmente livre de ameaças de conflitos armados. Cabe ressaltar, também, que a agricultura sofre de algumas desvantagens quando comparada aos outros setores da economia como, por exemplo, a baixa elasticidade renda da demanda, significando que o consumo desses bens se expande num ritmo bem menor do que o crescimento de toda a economia. Além de apresentar flutuações intensas de preços, causadas pelo desajustamento da oferta e da demanda o que leva a uma pressão junto aos governos para adotar esquemas de estabilização de preços e garantia de uma renda mínima para os agricultores, já que essa atividade concentra grande parte da população com rendas médias mais baixas. A agricultura é também uma atividade conservadora: é mais fácil fazer um empresário industrial mudar de ocupação para outra atividade na própria indústria, ou para outro setor, do que fazer um agricultor mudar de ocupação. Além desses fatores mencionados, a agricultura conta com forte simpatia popular em muitos países industrializados. Basta citar o caso do Japão em que as pesquisas de opinião pública revelaram que a maioria da população japonesa aceita pagar mais caro pelo arroz que consome, concordando, assim, com a proteção aos seus agricultores.

Como resultado dessa proteção excessiva, os países desenvolvidos produzem enormes excedentes agrícolas que são exportados quase de graça, para outros mercados, prejudicando os Países do Terceiro Mundo que têm vantagens comparativas nessa atividade e cuja pauta de exportações é dominada por esses produtos.

A próxima rodada de negociações da OMC, denominada Rodada do Milênio, será uma batalha que o Brasil terá que enfrentar. Para isso já se juntou a 14 nações (África do Sul, Argentina, Fiji, Austrália, Canadá, Filipinas, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia e Uruguai), formando o grupo de CAIRNS, responsável por 22% do comércio mundial de alimentos, na intenção de contrabalançar o poder comercial da Europa e dos Estados Unidos. O grupo defende a liberalização do comércio e foi responsável pela inclusão da agricultura na Rodada do Uruguai. Nesta Rodada serão aprofundadas as negociações sobre liberação do comércio agrícola iniciadas na Rodada do Uruguai, mas deverá incluir também em sua agenda novas questões como regra de origem e novas barreiras não tarifárias, novos formatos de subsídios ou barreiras técnicas, com base em questões ligadas ao meio ambiente, cláusulas sociais, restrições fitossanitárias e a produtos transgênicos.

Novas barreiras estão sendo montadas. Todas travestidas em causas nobres, como proteger os recursos naturais para as gerações futuras ou defender o trabalhador rural mal pago. Essas são causas que merecem atenção nos países em desenvolvimento. Mas, não por força de condicionantes externos e novos financiamentos ou negociações para abertura de mercado, mas para atender aos interesses e possibilidades dos próprios países em desenvolvimento. O aumento da exportação de produtos agrícolas tem que ser precedido de um cuidado muito grande em toda a cadeia produtiva. Para exportar queijo é necessário verificar desde a produção de leite, se o rebanho atende às exigências sanitárias do país importador, até a fabricação do produto.

Há enorme assimetria no tratamento dispensado ao setor agrícola nos países industrializados e naqueles em processo de desenvolvimento como o Brasil. Enquanto aqui não há recursos para subsídios, as nações desenvolvidas se utilizam desse expediente para distorcer o mercado de produtos agrícolas. Esse descompasso tem favorecido aos países ricos. O Brasil, por exemplo, de acordo com as regras do comércio internacional, não pode dar subsídios a produtos industriais. Em contrapartida os países ricos têm tido ampla liberdade para dar subsídios à sua agricultura. Assim, na troca comercial entre ambos os lados, as nações do Primeiro Mundo saem sempre ganhando. Elas vendem seu equipamento ao Terceiro Mundo sem enfrentar barreiras, e o Terceiro Mundo, que tem agricultura para vender não consegue evitar os muros protecionistas construídos pelos ricos. Tudo seria mais razoável se as nações desenvolvidas não fossem tão hipócritas nesse fenômeno. Elas vivem pregando o livre comércio, mas só querem que esse conceito vigore para suas exportações e não para as exportações do Terceiro Mundo.

O fim das barreiras a produtos agrícolas é uma reivindicação histórica do Brasil. Segundo a Associação Brasileira de Agribusiness (ABAG) as perdas anuais do Brasil provocadas por restrições comerciais aos produtos agrícolas chegam a 12 bilhões de dólares. Os europeus, por exemplo, praticam não apenas o protecionismo para dentro, ou seja, restringem o ingresso dos produtos de outros países em seus mercados. Eles também praticam uma concorrência desleal para fora, na medida em que subvencionam pesadamente as exportações de determinados bens que poderiam ser vendidos por países produtores agrícolas não subvencionistas.

A posição do Brasil e do Grupo de CAIRNS para a Rodada do Milênio será pela redução de tarifas, eliminação do sistema de cotas e salvaguardas especiais para a agricultura, redução do nível de subsídios à exportação e aos preços e equacionamento de políticas internas

que distorcem o mercado. Outro tema que provavelmente será discutido nessa Rodada será a cláusula social (questões trabalhistas vinculadas às relações comerciais) que se configura como nova barreira comercial para proteger a produção interna, o que, de certa forma, forçará os países a ter uma visão mais social e integrada do desenvolvimento, a partir dos novos rumos do mercado mundial, e, conseqüentemente melhorando a produtividade, fortalecendo a economia e protegendo a renda dos agricultores.

REFERÊNCIAS

AMARAL, Sérgio. **Discurso por ocasião da posse no cargo de Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio**. Brasília: agos/2001.

BAENA, Julio Cesar. **Comércio exterior e meio ambiente**. São Paulo: Ática, 2000.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. Desenvolvimento Regional em perspectiva. **Revista econômica do Nordeste**. Fortaleza, v.30, n.2, abr./jun. 1999.

_____. **Comércio internacional e o Mercosul**: impactos sobre o nordeste brasileiro. Fortaleza, 1998, 183 p.

BANCO do Nordeste do Brasil. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza, v. 30, n.3, jul./set. 1999.

_____. **Barreiras externas às exportações brasileiras**. Brasília: CNI, 2001.

BAPTISTA, Cristiana. Ricos e arrogantes: especialista em relações internacionais diz que os países desenvolvidos agem de forma desleal com seus parceiros pobres. **VEJA**, São Paulo, ed. 1689, n. 8, p. 11-15, out/2001.

BARREIRAS e oportunidades do agribusiness brasileiro no mercado europeu. **AGRIANUAL/2001**, São Paulo, p.61-71, 2001.

BILAS, Richard A. **Teoria microeconômica**. 12 ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária 1991.

BLANCHARD, Olivier. **Macroeconomia**: teoria e política econômica. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

BRASIL. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. **Mercosur and the free trade areas of the americas**. Brasília: IPEA, 2000.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Programa Desenvolvimento do Seta Exportador. **Informativo Secex**, n. 29, jul. 2001.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Balança comercial brasileira. Brasília. **Informativo Secex**, n.30, out. 2001.

CARVALHO, Fernando J. Cardim de. A economia mundial em 1998: expectativas e perspectivas. **Jornal dos Economistas**, Rio de Janeiro, n.109, maio/1998.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de. SILVA, César Roberto Leite da. **Economia Internacional**. São Paulo: Saraiva, 2000.

COELHO, Carlos Nayro. A política agrícola e o endividamento do setor rural. **Revista Política Agrícola**. Brasília, n. 04, out/ dez 1999.

- CONTINI, Elisio (coord.). **Alimentos, política agrícola e pesquisa agropecuária**. Brasília: EMPRAPA- DPU, 1989, 206 p.
- CORRÊA, Leonilda Alves. **A rotulagem ambiental e suas implicações**. São Paulo: Ática 2000, p 1-6.
- EXEMPLOS de barreiras às exportações brasileiras.. **Desenvolvimento**, Brasília, Abr./2002.
- FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS. Globalização. **OPS**, Salvador, v. 1 n.2, p.1-34. set./dez.1996.
- FRUTICULTURA: um setor em crescimento. **Revista Comércio Exterior**, n.18, maio/98.
- GALVÃO, Olímpio José de Arnoxeles. **O nordeste e as negociações multilaterais do comércio: do GATT à OMC**. Fortaleza: Banco o Nordeste, 2000.
- GONÇALVES, Reinaldo. et al. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus,1998.
- GUIMARÃES, Alberto Passos. **A crise agrária**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1979.
- GUIMARÃES, Marcelo F. Brazil: review of recent developments in agricultural policies markets and trade. **Revista da Agricultura**. Brasília, fev. 2002.
- HARMSSEN, Richard. Rodada do Uruguai: um benefício para a economia mundial. **Finanças & Desenvolvimento**, Rio de Janeiro,1995.
- HELLER, Robert H. **Comércio Internacional: teoria e evidência empírica**. São Paulo: Atlas, 1978.
- HIDALGO, Álvaro Barrantes. O intercâmbio comercial brasileiro intra-indústria: uma análise entre indústrias e entre países. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v.2, n. 47, abr/jun. 1993.
- II SEMINÁRIO SOBRE O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E O MERCADO EXTERNO. Disponível em: <http://www.agronegocio.sp.gov.br/agronegocio3-1.htm>. Acesso em: 03 fev. 2001.
- IICA. **Agricultura no Mercosul mais Chile**. Montevideú: Centro Regional do Sul, 1997.
- KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional: teoria e política**. São Paulo: MAKRON BOOKS, 1999.
- LANGONI, Carlos Geraldo. **A economia da transformação**. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1976.
- MELO, Fernando Homem de . A competitividade brasileira no mercado internacional de produtos agrícolas. **IPEA**, Brasília, n. 10, 1991.
- MELO, Fernando Homem de. **Como reagir ao protecionismo agrícola**. Disponível em: <http://www.Agronegocio.sp.govbr/agronegocio3-2.htm>. Acesso em: 23 fev. 2001.
- MINISTÉRIO DA AGRICULTURA. As regras e disciplinas para o comércio agrícola internacional e a Organização Mundial do Comércio- OMC. **Agricultura**, Brasília, p. 1-24, 2002.

MOORE, Mike. **Nacional conference on the millennium round, rome**. Disponível em: http://www.wto.org/english/news_e/spmm14_ehtm. Acesso em: 08 jan. 2001.

MORAES, Antônio Luis M. Por uma nova política de produção das exportações. **Revista de política Agrícola**. Brasília, 1999, n. 4, out./dez 1999.

NEHMI, Isabel Monteiro Duarte. Política agrícola: a modernidade veio chegando. **AGRIANUAL 98**, São Paulo, p.481, 1998.

OTAVIANO, Jacyra. A ordem é exportar. **Agitação**, São Paulo, n. 2, ago. 1991.

PACELLI, Márcio. Blair é o primeiro mandatário europeu a criticar o protecionismo agrícola que prejudica países como o Brasil. **VEJA**, São Paulo, v. 34, n. 31, p.36-37, ago./2001.

PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO. Rio de Janeiro, v.21, n.2, ago. 1991.

PIANI, Guida. Medidas antidumping, anti-subsídios e de salvaguardas: experiência crescente e perspectivas no Mercosul. **IPEA**, Rio de Janeiro, n. 541, jan./1998.

PROGRAMA de certificação agrícola. Disponível em: http://file://A:\certificação\imaflora_arquivo\pca.htm. Acesso em: 04 ago. 2000.

RAMIRO, Denise RAMOS Murilo. O Brasil que vai à luta. **VEJA**, São Paulo, n 12; p. 107-108, fev. 2002.

RAMIRO, Denise. Tigres brasileiros: a balança comercial está negativa, mas a qualidade das exportações melhorou e há empresas batendo recorde nas vendas. **VEJA**, São Paulo, n. 8. p.96-97, fev. 2001.

RAMOS, Murilo, PACELLI, Márcio. O ouro vermelho: Brasil obtém aval de saúde da União Européia e pode exportar 38% a mais de carne neste ano. **VEJA**, São Paulo, n. 8, p. 112-122, abr. 2001.

REGO, Elba Cristina Lima. Do GATT à OMC : o que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 3, n. 6, 3-22 p, dez. 1996.

ROSSETI, José Paschoal. **Introdução à economia**. 17 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

RUMO ao mercado externo. Mercado externo é objetivo permanente. **Jornada exportação**, Brasília, n.2, dez. 1998.

SALGADO, Eduardo. O czar do comércio: americano afirma que não há contradição entre EUA pregarem livre comércio e adotarem medidas protecionistas. **VEJA**, São Paulo, n. 11, p. 11-12, mar. 2002.

SEMINÁRIO sobre a América do Sul: A organização do espaço sul-americano. Brasília: **IEPES**, v. 12, 2000.

SEMINÁRIO SOBRE O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E O MERCADO EXTERNO, 2., 2000. Brasília. **Desenvolvimento**, mar. 2000.

STIFTUNG, Konrad Adenauer. Competitividade internacional e desenvolvimento das regiões. **Debates**, São Paulo, n. 15, 1998.

SUDENE. **O nordeste e os blocos econômicos**. Recife: Sudene, 1985.

TOLLINI, Hélio. FHC, OMC, e la fontaine. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, 2001, p. 1-4.

VEIGA, José Eli. **Doutrina protecionista muito além do liberalismo**: há certa ingenuidade no combate ao subsídio agrícola e na sua defesa. Brasília: USP, 2001.

WESSELS, Walter J. **Economia**. São Paulo: Saraiva, 1998.

WTO. **Services and Agriculture negotiations meetings set for february and march**. Disponível em : http://www.wto.org/english/news_e/press_e/pr167_e.htm. Acesso em: 22 mar. 2002.