

GLAUCIA CRISTINA SLOMPO

O IMPACTO DAS BARREIRAS COMERCIAIS NAS EXPORTAÇÕES
BRASILEIRAS DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Monografia apresentada ao curso de
graduação de Ciências Econômicas, Setor
de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade
Federal do Paraná.

Orientador: Profº. Dr. Paulo Melo Garcias

CURITIBA
2008

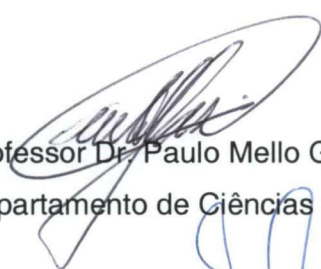
TERMO DE APROVAÇÃO

GLAUCIA CRISTINA SLOMPO

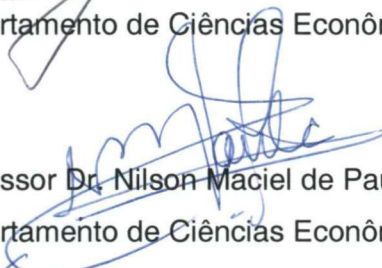
O IMPACTO DAS BARREIRAS COMERCIAIS NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção de graduação no curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais aplicadas da UFPR pela seguinte banca examinadora:

Orientador:



Professor Dr. Paulo Mello Garcias
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Professor Dr. Nilson Maciel de Paula
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Professor Dr. Luiz Vamberto Santana
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Curitiba, novembro de 2008

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar ao criador pela dádiva da vida e por todas as oportunidades a mim concedidas.

Ofereço esse trabalho à minha família que sempre me concedeu o suporte que precisava, em especial à minha mãe pelo carinho, compreensão e por ter estado presente em todos os estágios do meu desenvolvimento pessoal.

Registro um agradecimento especial ao professor Dr. Paulo Mello Garcias pela confiança e pelo imprescindível apoio para a realização deste trabalho.

RESUMO

O Brasil se caracteriza por ser um país extremamente competitivo na produção e exportação de produtos agrícolas. A agricultura ao longo dos anos sempre atuou como uma importante formadora de divisas para o país. Apesar da competitividade e da presença de vantagens comparativas na produção, verifica-se que a participação da agricultura brasileira ainda é muito pequena no comércio agrícola mundial. Um dos motivos que desencadeiam esse baixo dinamismo das exportações brasileiras se relaciona com o alto nível de regulamentação do setor agrícola principalmente por parte dos países desenvolvidos, como Estados Unidos e União Européia, que são os dois maiores mercados destino das exportações agrícolas brasileiras. Essas políticas protecionistas, que podem ser divididas em barreiras tarifárias e não tarifárias, reduzem a competitividade dos produtos agrícolas brasileiros e o fluxo de comercialização entre os países, podendo em casos extremos inviabilizar a exportação de determinados produtos para esses mercados. Este trabalho objetivou, avaliar a importância da agricultura para a balança comercial do Brasil, bem como identificar os principais produtos pertencentes à pauta das exportações agrícolas brasileiras, e os principais mercados destino dessas exportações. Por último, através de uma série histórica, objetivou-se analisar os efeitos desencadeados sobre o volume de açúcar de cana em bruto brasileiro exportado para os Estados Unidos a partir da implantação do programa de sustentação de preços do açúcar e do sistema de cotas tarifárias nesse país. Essa análise ratifica a importância de se buscar através das negociações internacionais uma significativa redução de medidas protecionistas no setor agrícola, permitindo assim que países competitivos na produção de produtos agrícolas como o Brasil, aumentem sua participação no comércio agrícola mundial.

Palavras-chave: Agricultura. Exportações. Barreiras comerciais.

SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO	07
1.1 Formulação do problema e objetivo	08
1.1.2 Objetivo geral	08
1.1.3 Objetivos específicos.....	09
1.2 Justificativa	10
1.3 Método de pesquisa	12
 2. REVISÃO DA LITERATURA	 14
2.1 Livre comércio versus protecionismo	14
2.2 Fatores determinantes da competitividade	17
2.3 Organização mundial do comércio	18
2.3.1 Acordo sobre agricultura	21
2.4 Barreiras Tarifárias	23
2.5 Barreiras não-tarifárias	25
2.5.1 Cotas à importação	26
2.5.2 Medidas Anti-Dumping e Anti-subsídios	28
2.5.3 Barreiras técnicas	31
2.6 Estudos que avaliaram os efeitos das barreiras ao comércio	32
 3.OS PRODUTOS AGRÍCOLAS BRASILEIROS	
NO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	46
3.1 Comércio exterior brasileiro de produtos agrícolas	46
3.2 Composição da pauta de exportações de produtos agrícolas no Brasil.....	53
3.3 Principais destinos das exportações Brasileiras de produtos agrícolas de 1997-2007	58
 4.EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO ENTRE BRASIL E ESTADOS UNIDOS	 61
4.1 Principais barreiras comerciais utilizadas pelos Estados Unidos	61
4.2 O comércio de açúcar brasileiro	70
4.3 Principais políticas protecionistas dos Estados Unidos ao açúcar	77
4.4 Impactos das barreiras comerciais nas exportações de açúcar brasileiro	79
 5.CONCLUSÕES	 88
 6. REFERÊNCIAS	 90

APRESENTAÇÃO

O Brasil é um país com grande potencial agrícola, dado a disponibilidade recursos naturais, mão-de-obra e condições climáticas favoráveis à produção. No entanto, a participação da agricultura brasileira no comércio mundial ainda é pequena, se considerado o potencial produtivo e exportador do país.

Os principais mercados destino das exportações agrícolas do Brasil são os países pertencentes à União Européia e os Estados Unidos. Nesses países, as importações agrícolas são limitadas por restrições comerciais, na forma de barreiras tarifárias e não tarifárias. O objetivo da imposição dessas barreiras nos mercados dos países desenvolvidos é beneficiar parcela dos produtores nacionais que teriam uma redução do seu bem-estar se expostos à concorrência internacional.

As barreiras tarifárias são restrições impostas pelos governos sobre forma de tarifas aduaneiras ou impostos de importação. Já as barreiras não-tarifárias podem assumir formas diversas, como investigações antidumping, imposição de quotas à importação, políticas de subsídio, certificações sanitárias e fitossanitárias excessivamente rigorosas, entre outras. Esses mecanismos de proteção comercial geram imperfeições no mercado e tendem a reduzir o fluxo de comércio entre os países.

O Brasil, que possui vantagens comparativas na produção e exportação de diversos produtos como soja em grão, café, carne bovina, açúcar, carne de frango, entre outros, se beneficiará significativamente com redução dos níveis de proteção nos mercados dos países desenvolvidos, que são os principais importadores desses produtos.

Essa pesquisa procura em primeiro lugar analisar os principais produtos da pauta das exportações agrícolas brasileiras e sua participação sobre o total exportado. Em seguida são identificados os principais países destino dessas exportações e por último utiliza-se o comércio de açúcar com os Estados Unidos para analisar os impactos sobre o volume exportado do açúcar brasileiro após a implementação das políticas protecionistas a esse setor pelo governo norte-americano a partir de 1981.

1.1 Formulação do problema e objetivos

Através de uma revisão histórica, e da análise da conjuntura econômica atual, é possível verificar a importância do comércio entre os países e as vantagens que essas transações comerciais podem gerar tanto para o país exportador como para o país importador, entre elas, ganhos de escala, de eficiência, aumento da possibilidade de consumo e especialização. Mas verifica-se também que não há livre comércio no mundo, pois, muitos desses países com o objetivo de proteger determinados setores de sua economia impõe barreiras à entrada de produtos estrangeiros, gerando distorções e reduzindo o fluxo de comércio. A questão abordada neste trabalho é até que ponto, no caso específico das exportações brasileiras de produtos agrícolas, essas barreiras (tarifárias ou não-tarifárias) podem influenciar o volume de exportações para determinado mercado. Com a finalidade de delimitar o estudo, após uma abordagem geral, a discussão será particularizada para as exportações de açúcar brasileiro para os Estados Unidos.

A partir da constatação inicial da existência de distorções que podem gerar redução ou desvio de comércio, e até mesmo ocasionar queda de bem-estar para os produtores de um determinado setor da economia, formulou-se alguns objetivos para o desenvolvimento do trabalho que serão descritos a seguir.

1.1.2 Objetivo Geral

Identificar as principais barreiras comerciais impostas pelos países importadores dos produtos agrícolas brasileiros, direcionando o foco da análise para o comércio de açúcar entre Brasil e Estados Unidos. Analisar os impactos dessas restrições comerciais, sobre o volume exportado em um período compreendido entre 1997 a 2007.

1.1.3 Objetivos específicos

- a) Mensurar a importância da pauta de exportações de produtos agrícolas para a balança comercial brasileira.
- b) Identificar os principais produtos da pauta das exportações agrícolas, os principais países destino dessas exportações, e a evolução do comércio para o período compreendido entre 1997 a 2007.
- c) Utilizar as exportações de açúcar brasileiro para os Estados Unidos como estudo de caso para a análise dos efeitos sobre o volume exportado a partir da imposição de políticas comerciais.

1.2 Justificativa

A presença de barreiras comerciais é um assunto abordado com frequência na atual conjuntura econômica internacional. A rodada de negociações mais recente, conhecida como rodada de DOHA iniciada no final do ano de 2001, entre várias discussões tinha como foco, uma negociação multilateral de redução do protecionismo no setor agrícola, principalmente por países desenvolvidos, como Estados Unidos e países da União Européia.

A teoria do Comércio Internacional, vê no livre comércio uma alternativa de crescimento para os países em desenvolvimento, pois da integração econômica desses países surge à possibilidade de melhor alocação dos recursos e aumento do bem-estar para todos os agentes envolvidos. Em alguns casos quando os países são expostos à concorrência internacional, alguns setores podem enfrentar dificuldades iniciais, pois abertura comercial não proporciona ganhos homogêneos para todos os setores, mas o aumento do fluxo de capitais estrangeiros para esses países, tende a reduzir o efeito negativo ocasionado pela exposição desses à concorrência internacional.

As barreiras impostas às exportações surgem da iniciativa do Estado de proteger alguns setores mais frágeis de sua economia, mas na maioria das vezes essas barreiras geram distorções no comércio internacional e efeitos sobre os produtores, consumidores e sobre a renda do país exportador. Esse é o caso do setor agrícola. Os países em desenvolvimento em sua maioria são abundantes em recursos naturais e mão-de-obra, obtendo vantagem comparativa na exportação de produtos agrícolas. Os países desenvolvidos por sua vez são caracterizados pela produção e exportação de produtos capital intensivos, porém, possuem uma parcela de produtores rurais que sobrevivem do abastecimento do mercado interno, podendo ter prejuízos e sérias dificuldades se expostos à concorrência de produtos importados. A questão é que mediante a pressão destes grupos em defesa de seus interesses, e para proteger essa parcela de produtores, os países optam por impor barreiras aos produtos importados, o que acaba trazendo conseqüências a países que tem grande parcela de produtos agrícolas em sua pauta de exportação. Como exemplo pode-se citar a União Européia e seu Programa Agrícola Comum. A política Agrícola Comum da União Européia (PAC)

surgiu após a segunda guerra mundial, com o objetivo de abastecer o mercado interno e garantir preços altos para os produtores (Krugman, 2005). Durante a Rodada de Doha, as tarifas Agrícolas Européias foram alvo de inúmeras discussões na tentativa de facilitar o acesso de produtos agrícolas de países que não fazem parte do bloco, porém não surgiram grandes evoluções nas negociações permanecendo altas médias tarifárias em alguns produtos básicos (Pereira, 2007).

O Brasil possui uma pauta de exportações diversificada e atualmente não depende exclusivamente da exportação de produtos agrícolas mas por ser um país abundante em terras e mão-de-obra, possui vantagens de produtividade e participação significativa de produtos agrícolas em suas exportações. Assim como outros países em desenvolvimento é alvo de barreiras comerciais em seus principais produtos exportados. A atual pesquisa é direcionada para a análise dos impactos negativos gerados pelas barreiras à exportação impostas aos produtos agrícolas brasileiros. Além de permitir aos produtores do setor agrícola reconhecer os principais instrumentos de política comercial, e buscar alternativas de desvio e acesso a novos mercados, o estudo detalhado desta questão tem relevância principalmente para fundamentar argumentos para futuras negociações junto aos órgãos de regulamentação do comércio internacional, com objetivo de facilitar o ingresso dos produtos agrícolas brasileiros nos principais países importadores.

1.3 Método de pesquisa

Os objetivos desse trabalho partem do pressuposto de que a desregulamentação do setor agrícola nos países desenvolvidos aumentaria a participação do Brasil no comércio mundial desses produtos. Após o detalhamento dos principais produtos agrícolas de exportação e os respectivos países destino, desenvolve-se um estudo de caso para avaliar os impactos sobre o volume exportado de açúcar após a inclusão de políticas protecionistas no setor pelos Estados Unidos. As relações foram estabelecidas em porcentagem e foram desenvolvidas análises a partir de séries históricas sobre a evolução das exportações.

Para mensurar a importância das exportações agrícolas sobre a balança comercial do agronegócio brasileiro e possibilitar a análise da evolução das exportações agrícolas sobre as exportações totais, foram levantados dados da balança comercial brasileira do agronegócio em um período compreendido entre 1997 a 2007. As informações referentes à balança comercial total e do agronegócio foram coletadas na base de dados estatísticos do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Para analisar a evolução da participação dos principais produtos da pauta de exportações agrícolas brasileira no período compreendido entre 1997 a 2007, foram coletados dados em US\$ milhões dos dez principais agregados de produtos de exportação agrícola. Após a coleta dos dados foram ordenados os produtos de acordo com o ano de 2007 e analisada a participação dos mesmos entre 1997/2007. Os dados das exportações em US\$ milhões foram coletados na base estatística do MAPA.

Objetivando organizar um ranking formado pelos doze principais países destino das exportações agrícolas brasileiras, foram obtidos dados das exportações agrícolas brasileiras para cada um desses países em US\$ milhões e a porcentagem de participação de cada um no ano de 1997 e no ano de 2007. As informações referentes às exportações brasileiras para os 12 maiores importadores foram obtidas na base de dados Agrostat, a partir de dados da SECEX e MDIC.

Objetivando fazer uma análise geral do comércio entre Brasil e Estados Unidos no período compreendido entre 1997 a 2007, foram obtidos dados da exportação total

de produtos do agronegócio brasileiro e o total exportado para os Estados Unidos, bem como a porcentagem de participação das exportações para os Estados Unidos sobre o total exportado pelo Brasil de produtos do agronegócio. Uma vez identificada essa relação, foram pesquisados dados sobre o regime tarifário dos Estados Unidos para os vinte principais produtos de exportação do agronegócio brasileiro. A fonte de informação sobre o regime tarifário dos Estados Unidos foi o relatório anual do MAPA edição 2008. Já as exportações totais brasileiras e as exportações destino Estados Unidos foram ambas obtidas na base de dados Agrostat, a partir de dados da SECEX e MDIC.

Para desenvolver um estudo de caso sobre o comportamento das exportações brasileiras de açúcar de cana em bruto para os Estados Unidos, após a implantação do programa de subsídios e do sistema de cotas tarifárias, foram relacionados os dados da produção de açúcar de cana e de beterraba dos Estados Unidos no período de 1980 a 1990. Também foram levantados dados do total de açúcar importado pelos Estados Unidos, bem como o consumo total de açúcar no país, e por fim estabelecida uma relação percentual da participação das importações sobre o consumo no período de 1980 a 1990. Sobre as cotas tarifárias praticadas pelos Estados Unidos, foram pesquisados dados da cota global de açúcar adotada pelos Estados Unidos e a cota específica destinada ao Brasil, bem como as exportações totais de açúcar brasileiro para os Estados Unidos referente aos anos fiscais compreendidos entre 1982 a 1990. Para finalizar a análise histórica dos efeitos das cotas tarifárias sobre as exportações de açúcar brasileiro, foi expressa em porcentagem a relação existente entre o valor total de açúcar exportado pelo Brasil e as exportações totais de açúcar de cana em bruto para os Estados Unidos no período compreendido entre 1997 a 2007. As informações referentes ao comércio de açúcar entre Brasil e Estados Unidos foram quase em sua totalidade levantadas no United States Department of Agriculture (USDA) à exceção das exportações totais de açúcar do Brasil e das exportações totais de açúcar para os Estados Unidos nos anos calendários compreendidos entre 1997 a 2007, que foram obtidos no sistema Aliceweb do Ministério da agricultura, indústria e comércio.

2. Revisão da Literatura

Nesse capítulo será apresentada uma revisão teórica dos principais conceitos que guiarão o desenvolvimento do trabalho, bem como uma passagem pelo histórico das negociações internacionais sobre barreiras comerciais e as conclusões de alguns trabalhos que avaliaram os efeitos das dessas barreiras.

2.1 Livre comércio versus protecionismo

O comércio proporciona determinadas vantagens aos países que dele fazem parte, como difusão tecnológica, eficiência geral da economia e vantagens sobre as firmas. Isso ocorre, porque o comércio permite o aumento das dimensões do mercado, maior retorno sobre o investimento e o crescimento do nível de atividade econômica. Os consumidores também são beneficiados, pois há uma diversificação no mercado, ampliando a faixa de escolha sobre os produtos. A teoria liberal, desde Adam Smith baseia-se na abertura comercial dos países e na idéia de que as intervenções estatais na economia geram ineficiências, pois se houverem barreiras ao livre comércio, haverá também restrições ao bem-estar e ao crescimento econômico. David Ricardo incorporou à teoria liberal, o princípio das vantagens comparativas na qual os países devem se especializar nos produtos sobre os quais possuem menor custo relativo na produção, independente de ser capaz de produzir todos os produtos demandados internamente (vantagem absoluta), adquirindo assim ganhos com o comércio (Gilpin, 2002).

Segundo Ricardo:

Sob um regime de comércio perfeitamente livre, cada país dedica-se naturalmente seu capital e seu trabalho às atividades mais vantajosas para ambos. Essa busca da vantagem individual articula-se admiravelmente com o bem universal do conjunto. Ao estimular a indústria, recompensar o engenho e empregar de modo mais eficiente os poderes peculiares oferecidos pela natureza, ela distribui o trabalho de forma mais eficiente e mais econômica; ao mesmo tempo, ao aumentar a massa geral da produção, difunde os benefícios gerais e une, por um laço comum de interesse e intercâmbio, a sociedade universal das nações em todo o mundo civilizado. (Ricardo, 1871, p. 75-76).

A teoria clássica, conforme David Ricardo, Stuart Mill entre outros, é de grande valia para o desenvolvimento da teoria liberal do comércio internacional, porém, deixa algumas lacunas quando confrontada com a realidade. Nessa teoria, os fatores de produção não tinham mobilidade internacional e os custos eram determinados unicamente pelo fator trabalho. Além de ser um modelo bilateral, com apenas dois países (Gilpin, 2002).

A teoria clássica do comércio internacional evoluiu e surgiram modelos contemporâneos, como o modelo Heckscher-Ohlin, desenvolvido por Eli Heckscher (1919) e Bertil Ohlin (1930) que surgiu da necessidade de incluir questões como diferença de disponibilidade de fatores de produção entre países. Ou seja, os países devem se especializar em produtos que fabricam com maior eficiência. Isso é determinado por fatores internos como abundância em capital, mão-de-obra, matérias-primas, tecnologia entre outros fatores.

O modelo da dotação dos fatores adota hipóteses que podem ser aplicadas na análise do tema escolhido. Na teoria de Heckscher-Ohlin existem duas nações, duas commodities e dois fatores de produção (capital e trabalho), mas o modelo foi assim definido para simplificação e pode ser perfeitamente aplicado para mais de dois países ou diferentes fatores de produção. As características do modelo explicitam que não se tratam de países pequenos, pois utilizam as mesmas técnicas de produção, e existe especialização incompleta na produção, ou seja, mesmo se houver livre comércio, ambas as nações continuam a produzir ambas as commodities. Outra hipótese do modelo, diz respeito às decisões de consumo dos agentes. Os gostos refletidos por curvas de indiferenças são iguais em ambas as nações, portanto a proporção do consumo varia de acordo com o preço relativo das commodities. Utiliza-se o pressuposto de concorrência perfeita, isso significa que os agentes são tomadores de preço e tem pleno conhecimento dos preços e dos rendimentos dos fatores. Em resumo, uma das commodities (podendo ser denominada x) é trabalho intensiva, e a outra é capital intensiva (podendo ser denominada y). Em outras palavras, em ambas as nações a commodity X possui uma relação trabalho/capital mais elevada, enquanto a commodity Y possui uma relação trabalho/capital menos elevada. Isso não quer dizer

que a relação capital/trabalho seja a mesma para os dois países e sim que a relação capital/trabalho é menos elevada para X que para Y (Salvatore, 2007).

Em suma, diferentemente da teoria das vantagens comparativas, a função de produção de cada commodity nos países envolvidos é a mesma, havendo diferença apenas que os países ricos são abundantes em capital e vão produzir bens capitais intensivos, enquanto os países menos desenvolvidos produzirão bens trabalho intensivo, e comercializarão entre si (Baumann et. Al. 2004).

Existem vários argumentos em defesa de medidas protecionistas, porém, nenhuma delas voltadas especificamente para a questão dos produtos agrícolas, porque teoricamente, não deveria existir protecionismo no setor agrícola. São mais comuns argumentos que protegem a indústria nascente em países que passaram por uma industrialização tardia, por substituição de exportações como o caso do Brasil e muitos outros. Os estruturalistas utilizam a teoria da CEPAL, desenvolvida por Raul Prebisch, tendo como base a idéia de que o comércio é benéfico tanto para os países centrais como para os países periféricos. Porém estes últimos são menos intensivos em tecnologia e inicialmente a proteção à indústria nacional seria necessária até que essas indústrias estivessem preparadas para se defrontar com a concorrência internacional e a partir daí, adotar o livre comércio. Prebisch, portanto, defende uma mudança estrutural. Não basta apenas inserir o país na concorrência internacional, este tem que estar preparado para tanto, levando em conta questões alocativas e de produtividade. Também deve ser observado se a alocação de recursos está voltada para o caminho onde há especialização (Braun, 1998). Em suma, apesar de se tratar de um modelo voltado à proteção da indústria nascente e não especificamente à agricultura, defende o comércio entre os países, enfatizando as divergências existentes entre os países centrais e periféricos, o que é importante para a análise das relações comerciais do Brasil, um país ainda em desenvolvimento e que enfrenta dificuldades de acesso de seus produtos em alguns mercados.

A discussão da teoria liberal contra a teoria estruturalista engloba várias outras questões, mas o objetivo inicial é apenas expor a diferença básica entre as duas doutrinas. No desenvolvimento do trabalho, parte-se do princípio liberal de que a intervenção gera ineficiência e as próximas discussões foram desenvolvidas através da

exposição das principais barreiras e formas de intervenção estatal, sendo descritas as organizações internacionais que agem a favor do livre comércio e combatem a utilização de práticas desleais ao comércio internacional.

2.2 Fatores determinantes da competitividade

Na literatura do comércio internacional, existem vários determinantes para a competitividade de um país, assim como também existem diferentes conceitos de competitividade internacional. Segundo Valdés, citado por Gasques e Conceição (2002), a competitividade internacional é a capacidade dos empresários de produzirem e comercializarem mercadorias com maior eficiência do que os seus concorrentes. A literatura nos mostra que existem vários determinantes para uma menor ou maior competitividade, como política tributária, condições macroeconômicas favoráveis, taxa de juros, infra-estrutura, tecnologia, existência de recursos naturais ou humanos necessários para a produção, baixos custos de produção, salários, produtividade do trabalho, alocação eficiente dos recursos entre outros (Gasques; Conceição, 2002).

O Brasil, até a década de 30 possuía um modelo de economia agroexportadora, na qual o país se especializava na produção para exportação de poucos produtos agrícolas, possuindo competitividade dado os recursos naturais e a abundância de terras e mão-de-obra. Segundo Dias et al, para a exportação de commodities, em que não se verifica diferenciação no produto final, a competitividade é definida pelos baixos custos de produção, que permite lucratividade, mesmo quando os preços internacionais dos produtos são baixos. Ao se analisar a competitividade, deve-se levar em consideração aspectos como a política cambial, a eficiência de comercialização, os sistemas de financiamento, os acordos internacionais, entre outros (Dias; Gibbert; Shikida, 2004).

O entendimento do conceito e dos determinantes da competitividade é de grande importância para analisar o comportamento das exportações ao longo de um período, e auxilia na compreensão dos impactos que uma política protecionista pode desencadear sobre o fluxo de comércio.

2.3 Organização Mundial do Comércio e a redução de barreiras à exportação

Após a segunda guerra mundial, foi criado o General Agreement on Trade and Tariffs (GATT), um acordo temporário com objetivo de regular o comércio pós-guerra e restabelecer o livre-comércio que, a partir dos anos 30, havia sido substituído pelo protecionismo. O acordo era formado inicialmente por 23 países sendo 11 deles países em desenvolvimento ao qual o Brasil também fazia parte. Durante a existência do GATT aconteceram sete negociações, sendo elas: Rodada Annecy (1949), Rodada Torquay (1950/51), Rodada de Genebra (1956), Rodada Dillon (1960/61) Rodada Kennedy (1963/67) Rodada Tóquio (1973/1979) e Rodada Uruguai (1986/94) (Gilpin, 2002).

As principais discussões acerca dessas negociações trataram de medidas de redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias, bem como a não discriminação de países em negociações sobre questões agrícolas da Política Agrícola Comum europeia. Na rodada Kennedy, as principais discussões abordavam as barreiras não tarifárias, tentando reduzir a concorrência desleal, datando dessa época um dos primeiros acordos antidumping, bem como questões agrícolas em relação à Política Agrícola Comum adotada pela Comunidade Europeia para proteger o setor agrícola no pós-guerra. Na rodada de Dillon as principais decisões foram sobre a tarifa externa comum da Comunidade Europeia e outras discussões sobre a integração econômica. A rodada de Tóquio, durante a crise do petróleo, procurava limitar as políticas domésticas, controlar as discriminações entre exportações e eliminar as barreiras não tarifárias. Já na Rodada do Uruguai, retomaram-se as discussões sobre a agricultura e no fim dessa rodada (1995), o GATT foi substituído pela Organização Mundial do Comércio (OMC), que faz parte da organização das nações Unidas e é a atual criadora das regras para o comércio internacional.

A mais atual rodada de negociações é a rodada de Doha, Qatar, que teve início no ano de 2001. Entre as muitas discussões, a que gera mais impasses diz respeito ao futuro das negociações agrícolas. A OMC propõe livre competição nas exportações, redução de subsídios domésticos na produção e exportação, eliminação gradual e contínua de barreiras tarifárias e não-tarifárias. A agricultura ganhou destaque nas negociações dessa Rodada, pois atualmente é um dos setores que possui a maior

média de proteção tarifária, e a maior proteção em forma de subsídios à exportação. Muitos países utilizam os subsídios à produção como forma de barreira às importações. A Reunião Ministerial da OMC realizada em 2003 em Cancun pretendia resolver impasses nas discussões sobre redução de barreiras no comércio agrícola, mas não teve sucesso na tentativa de firmar um acordo que estabelecesse compromissos de redução de restrições, devido à divergência de interesses entre os países envolvidos. Foi nesse momento que emergiu o G-20¹, grupo de países do qual o Brasil faz parte, com objetivo de pressionar as negociações e reduzir barreiras na agricultura. O Brasil é um dos maiores exportadores mundiais de diversas commodities agrícolas, como soja e seus derivados, açúcar, café, milho, algodão entre outros, e por esse motivo, defende um acordo multilateral conclusivo sobre a redução de barreiras comerciais aos produtos agrícolas. Esse acordo conclusivo não foi alcançado na Rodada de Doha, pois principalmente os países desenvolvidos mostraram resistência ao tentar estabelecer um acordo sobre redução de tarifas e subsídios, o que não permitiu que houvesse um consenso nas negociações.

As discussões em torno de uma maior liberalização do comércio de bens de origem agrícola, tem um longo percurso até que se alcance um equilíbrio entre os interesses dos países desenvolvidos e as necessidades dos países ainda em desenvolvimento. As negociações multilaterais que buscam uma padronização e uma maior liberalização do comércio de bens agrícolas, vêm se desenvolvendo desde o fim da Rodada do Uruguai. Muitos objetivos foram alcançados, mas ainda existe resistência e entraves a essas negociações, principalmente no que se refere às concessões por parte dos países desenvolvidos. A Rodada de Doha, que não teve grandes avanços no que se refere a discussões sobre a liberalização da agricultura, acentua as divergências de interesses. Nessa rodada de negociações, um dos principais documentos aprovados, é a Declaração Ministerial, em que há um programa a ser seguido sobre os

¹ O G20 ou grupo dos 20, foi criado no México em 20 de agosto de 2003, com objetivo de defender os interesses dos países em desenvolvimento durante a Rodada de Doha. Atualmente o G20 é composto por 22 países, sendo eles: África do Sul, Argentina, Brasil, Bolívia, Chile, República Popular da China, Cuba, Egito, Filipinas, Guatemala, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Paquistão, Paraguai, Tailândia, Tanzânia, Turquia, Uruguai, Venezuela e Zimbábue.

mais diversos temas envolvendo o comércio internacional, havendo uma relação de temas abordados, mas não objetivos concretos (Nasser, 2003).

Segundo Nasser:

“Na Declaração, os Estados-Membros se comprometem a realizar negociações abrangentes como o objetivo de melhorar substancialmente o acesso a mercado dos produtos agrícolas, reduzir, com vistas a eliminar, todas as formas de subsídios à exportação, e a realizar reduções substanciais no apoio doméstico ou interno que tenha efeitos distorcivos sobre o comércio. No entanto, países assumem apenas a obrigação de negociar esses temas, sem se comprometer com resultados”.

A partir da Rodada do Uruguai e da criação da OMC, houve muitas alterações na relação entre os países em assuntos que abordam as negociações agrícolas. O importante é que os países em desenvolvimento se posicionem à frente de discussões sobre seus interesses de liberalização comercial para conquistar espaço de negociação no comércio internacional, com menores custos e maior facilidade de acesso a esses mercados. O Sistema Multilateral de Comércio, só pode ser bem-sucedido existindo benefícios para todos os seus membros, e os países em desenvolvimento que são fundamentais no processo de negociação, devem argumentar para que os países desenvolvidos corrijam sua posição protecionista no comércio internacional.

A participação do Brasil e de outros países em desenvolvimento nessas negociações multilaterais, bem como outras conquistas do Brasil em acordos regionais ou bilaterais serão abordados no decorrer do desenvolvimento do trabalho, pois toda a imposição de barreiras e discussões sobre soluções de controvérsias deve estar regulamentada no âmbito da OMC.

A seguir, são apresentados os principais aspectos do acordo sobre agricultura, instaurado ainda no âmbito do GATT, mas que passou por grandes mudanças a partir de 1994, no fim da Rodada do Uruguai e com a criação da OMC.

2.3.1 Acordo sobre agricultura

Segundo Lampreia (1995), a Rodada do Uruguai se caracterizou por ser a maior negociação comercial multilateral, que como resultado, constituiu uma Ata final com um conjunto de textos que objetivam estabelecer um compromisso inicial de liberalização comercial determinando obrigações por parte de seus integrantes no sentido de reduzir e por fim eliminar barreiras comerciais tarifárias e não-tarifárias. Juntamente com outros textos que objetivam padronizar e harmonizar as relações comerciais entre os países membros, no fim da Rodada do Uruguai, já no âmbito da Organização Mundial do Comércio foi instaurado o acordo sobre agricultura. Esse acordo visava entre outros objetivos, regulamentar o comércio agrícola entre os países, reduzindo as disparidades existentes no comércio. Conforme definido no texto do Acordo sobre agricultura, o seu objetivo de longo prazo "é o de estabelecer um sistema de comércio agrícola justo e com orientação de mercado e que um processo de reforma deve ser iniciado por intermédio da negociação de compromissos em matéria de apoio e proteção e por intermédio do estabelecimento de regras e disciplinas do GATT fortalecidas e operacionalmente mais eficazes". A partir desse objetivo, cabe aos membros da OMC, criarem meios de redução de protecionismo à agricultura de forma gradual e constante para eliminar as distorções existentes no comércio agrícola mundial.

Os principais compromissos de regulamentação incluídos no Acordo sobre agricultura são divididos em quatro áreas principais, sendo elas: acesso a mercados, apoio interno, competição em exportações, busca de acordo sobre questões sanitárias e fitossanitárias (Acordo sobre agricultura, 1994).

O Acordo sobre agricultura, ao estabelecer as normas de conduta para os países membros da OMC considera o nível de desenvolvimento do país em questão. A idéia, é que se reduzam as divergências em relação ao comércio entre países desenvolvidos e os países em desenvolvimento, pois os países menos desenvolvidos possuem uma inclinação natural à economia agroexportadora. Isso ocorre geralmente por fatores históricos de colonização e de desenvolvimento da indústria nacional. Muitos países ainda considerados em desenvolvimento como o Brasil, possui uma

indústria desenvolvida, a agricultura modernizada, e uma grande dependência de produtos agrícolas em sua pauta exportadora. Países desenvolvidos em sua maioria exportam bens capital-intensivos e protegem a indústria agrícola doméstica para favorecer uma parcela de produtores nacionais da concorrência internacional, o que ocasiona queda de bem estar para os produtores dos países em desenvolvimento que perdem parcela de mercado para suas exportações.

O Acordo sobre agricultura inclui aspectos sobre medidas de apoio interno, cláusula de cumprimento do acordo sobre medidas sanitárias e fitossanitárias, proibição ou restrição à importação entre outras medidas. No que se refere a medidas de subsídios governamentais, os países em desenvolvimento que aplicam as medidas de subsídios à produção ou à exportação visando proteger os produtores locais de determinada região, para promover o desenvolvimento econômico não receberam limites de redução e escala, assim como, não podem ser alvo de medidas compensatórias de acordo com o artigo 7 e 9 do acordo sobre agricultura. Também não são alvo de direitos compensatórios exportações destinadas a programas de ajuda alimentar, desde que sejam provados o não envolvimento dos bens com objetivos comerciais. No que se refere aos países desenvolvidos foi determinado à redução de subsídios por escala com prazo máximo de cumprimento dessa determinação. Aos países desenvolvidos é vetada a proibição ou restrição de exportações de qualquer bem sem uma prévia justificativa por escrito encaminhado ao Comitê de Agricultura, dados os efeitos que esta medida pode ocasionar sobre os membros importadores. Já para os países em desenvolvimento não existe essa limitação, salvo a existência de alguma especificidade de algum produto em questão (Acordo sobre agricultura, 1994).

O Acordo sobre agricultura estende sua cobertura aos bens pertencentes aos capítulos 1 ao 24 do sistema harmonizado, exceto o item referente a peixes e produtos de pesca. Existem também outros itens que possuem cobertura que se encontram nos capítulos 29, 33, 35, 38, 41, 43, 50, 51, 52, e 53.

2.4 Barreiras tarifárias

As barreiras tarifárias são as políticas comerciais mais simples de se identificar no comércio internacional. Funcionam como um imposto cobrado sobre a importação de um bem. Esse imposto pode ser cobrado de duas formas distintas, sendo o primeiro deles um valor fixo cobrado por unidade de valor importado, também conhecida como tarifas específicas, por exemplo, 50 U\$\$/ton, ou pode ser cobrada como uma fração do valor dos bens importados, chamada de tarifa ad-valorem, por exemplo, 25 por cento sobre o valor da soja importada. O objetivo geral dessas tarifas é de aumentar o valor do bem importado, ou sobre a visão do exportador, aumentar o preço interno do importador do produto exportado. A tarifa funciona como um custo de transferência para o exportador, reduzindo dessa forma o volume exportado, tornando os produtos mais caros e menos competitivos com finalidade de proteger os produtores nacionais do país importador (Krugman, 2005).

As barreiras tarifárias específicas ou mistas (compostas por parte específica, parte ad-valorem), quando impostas sobre determinado produto, expressam menos transparência, pois representam parcela flutuante do preço da mercadoria, e a proteção cresce à medida que há uma redução no preço do produto. Neste caso, os produtores estrangeiros mais competitivos, serão mais afetados pela tarifa específica. Já as barreiras ad-valorem representam uma proporção constante do preço da mercadoria.

Na presença de comércio, quando o preço de um bem é mais alto do que o preço de mercado há um incentivo ao crescimento de demanda por importações. Podemos definir demanda por importações como o excesso de demanda por um produto, por parte dos consumidores, sobre a oferta deste produto pelos produtores nacionais. Já a oferta de exportações é o excesso de produção de um bem que os produtores de um determinado país ofertam sobre a demanda dos consumidores nacionais.

Se o preço de um determinado bem é baixo, os consumidores demandam mais do que os produtores nacionais estão dispostos a ofertar a esse preço. Com isso, esse país vai importar esse bem para suprir essa demanda não atendida. No país exportador, os produtores serão beneficiados com o aumento da produção destinada à

exportação, haverá um superávit na balança comercial nesse país, sendo que a magnitude desse superávit dependerá da importância do bem na pauta de exportações. Haverá também um acréscimo no produto do país, resultado de um aumento na demanda por bens internos. Esse aumento das exportações faz com que haja um aumento nos preços no mercado interno do país exportador, uma vez que haverá parte da demanda interna não atendida. Com esse aumento de preços, os consumidores serão prejudicados, uma vez que pagarão preços mais elevados para consumir o bem.

O aumento das importações faz com que os produtores do país importador tenham que baixar seus preços para poder competir com os produtores estrangeiros. Para proteger esses produtores que perdem parcela do mercado para os produtos importados, muitas vezes, o governo impõe tarifas à importação, que atuam como fonte de receita para o governo, e protegem os produtores nacionais. Isso ocorre, pois no país importador, a tarifa aumenta o preço do produto importado. Com isso os produtores nacionais produzem mais, os consumidores consomem menos, e a demanda por importações diminui. Já no país exportador, o preço cai, uma vez que aumenta a oferta do bem no mercado interno ocasionado pela redução nas exportações. Na ótica do produtor, há uma queda de bem-estar ocasionado pela redução da receita, gerada pela queda do volume das exportações. Já os consumidores do país exportador, têm um acréscimo de bem-estar, uma vez que podem adquirir o produto a preços mais baixos (KRUGMAN, 2005).

É importante distinguir que os efeitos da imposição de uma tarifa em um país grande são diferentes dos efeitos gerados pela imposição de tarifas em um país pequeno. Os efeitos analisados no parágrafo anterior se referem aos efeitos observados quando um país relativamente grande impõe uma tarifa. Segundo Krugman, o país pequeno tem uma participação em geral irrelevante no mercado mundial de bem que ele importa. Em outras palavras, uma redução na demanda por importações, terá poucos efeitos sobre os preços mundiais, ou sobre o preço das exportações estrangeiras. No caso da imposição da tarifa, não haverá redução do preço estrangeiro do bem. O efeito será unicamente, sobre o produtor nacional, que produzirá uma quantidade maior, pois o preço da importação aumenta e a demanda por importações se reduz. E sobre os produtores estrangeiros, que terão uma redução nas

exportações para o país em questão. Não haverá alteração de bem-estar para os consumidores do país exportador. Segundo Freitas e Costa, durante as negociações internacionais, o Brasil deve analisar os grupos de produtos agrícolas que possuem as médias tarifárias mais altas e propor consideráveis reduções tarifárias, para adquirir ganhos em produtos que possui vantagens comparativas naturais. No estudo sobre a política tarifária europeia, Freitas e Costa concluíram que há proteções tarifárias seletivas e desiguais, de acordo com interesses do bloco, além das tarifas específicas estarem associadas com a maioria das tarifas elevadas.

A Organização Mundial do Comércio (OMC), têm pressionado os países praticantes de protecionismo através de imposição de tarifas, com objetivo de reduzir as barreiras presentes no comércio internacional. A rodada de DOHA discutiu entre outros assuntos, o futuro da agricultura, e a tentativa de aumentar a competição nas exportações desses produtos, e permitir acesso de produtos agrícolas de países em desenvolvimento a mercados que atualmente impossibilitam esse acesso com a prática de política comercial restritiva às importações. Atualmente, as negociações em torno de medidas tarifárias se baseiam em acordos de reduções de linhas tarifárias em alguns produtos. As barreiras tarifárias tendem a ser menos difundidas no comércio internacional, dada a regulamentação dos mercados por parte da OMC e por se tratar de um mecanismo de fácil identificação, sendo mais comum observarmos discussões sobre as barreiras não tarifárias (Secex, 2007).Essas barreiras serão definidas no próximo item.

2.5 Barreiras não-tarifárias

Após o período entre guerras, o protecionismo por parte dos países desenvolvidos se acentuou. Isso ocorreu principalmente, porque os Estados Unidos, que se afirmou como potência mundial após a primeira guerra mundial, elevou suas tarifas alfandegárias para proteger seu mercado interno, levando seus parceiros comerciais a imporem outras medidas protecionistas como forma de retaliação (Viegas, 2003). As barreiras não tarifárias se disseminaram já na década de 70, quando os

países em desenvolvimento recentemente industrializados, expandiram suas exportações fazendo com que as economias desenvolvidas fortalecessem suas políticas o protecionismo. Nessa mesma época, as rodadas do GATT buscavam regulamentação das tarifas alfandegárias para reduzir as disparidades e aumentar o fluxo de comércio entre os países. Com isso, os países desenvolvidos passaram a utilizar as barreiras não-tarifárias como nova forma de proteção, uma vez que estas não eram regulamentadas (Viegas, 2003).

As barreiras não-tarifárias têm sido a restrição mais comum ao comércio imposta pelos países que querem proteger seu mercado interno da concorrência internacional. Apesar de serem mais difíceis de identificar, também geram ineficiências e são amplamente discutidas nas conferências internacionais.

São inúmeras as restrições não-tarifárias, podendo ser divididas em restrições visíveis e invisíveis. Algumas das restrições visíveis são cotas à importação, custo e seguro de frete, gastos com aduana no país importador, investigações antidumping e anti-subsídio entre outras. Já as restrições invisíveis são numerosas e de difícil identificação, sendo algumas delas restrições de etiqueta, trâmites aduaneiros excessivos, solicitação de inspeção prévia, requisito de inspeções e testes, licenças de importação, registro do produto, certificações técnicas, normas e impostos indiretos, registro do estabelecimento exportador, regulamentação do transporte, barreiras sanitárias e fitossanitárias, exigência de patentes, compras governamentais, entre outras (Kume, Anderson e Oliveira, 2002). A seguir descreve-se algumas das principais barreiras não-tarifárias e seus efeitos distorcivos ao comércio.

2.5.1 Cotas à importação

Antes da Rodada do Uruguai, houve tentativas de redução de tarifas e outras práticas protecionistas, como as rodadas de negociações do Acordo Geral de Tarifas e Comércio, mas os resultados foram pequenos para os países em desenvolvimento. Em 1994, durante a Rodada do Uruguai, o Acordo sobre agricultura, impôs regras que melhoraram as condições de acesso de produtos agrícolas dos países em

desenvolvimento nos países desenvolvidos. As restrições não tarifárias foram substituídas por tarifas e foram criadas cotas tarifárias, que determinam uma cota, uma tarifa mais baixa na comercialização dentro desta cota e uma tarifa mais elevada se as exportações excederem essa cota, ou seja, uma tarifa extracota (Kume; Piani; Miranda, 2006). As cotas tarifárias auxiliam no sentido de garantir um valor mínimo exportado, em outras palavras um acesso mínimo a um determinado mercado.

Pode ocorrer da cota de importação ser menor que a demanda pelo produto, fazendo com que não haja um controle efetivo sobre a importação, pois as cotas afetam os preços via restrição da oferta. Nesse caso, os primeiros a exportar, se beneficiam da tarifa intracota. Se a demanda for maior que a cota estabelecida, será utilizada a tarifa extracota, e dependendo de sua magnitude, limita as importações ou até mesmo as impede. A renda da cota auferida pode ser administrada pelo país importador ou pelo país exportador. Se os direitos de importação são concedidos aos governos dos países exportadores, há uma transferência das rendas para o país exportador. Quando isso ocorre, o país importador incorre em um custo mais alto que quando impõe uma tarifa equivalente (Krugman, 2005).

Em estudo sobre as cotas tarifárias nas exportações agrícolas brasileiras para a União Européia, Kume, Piani e Miranda, analisaram alguns produtos como carne de aves, banana, milho, carne bovina e etanol, avaliando o efeito das cotas sobre as exportações e as alterações nos ganhos dos produtores se fossem incluídas cotas adicionais à importação. Concluíram que é de grande importância entender o funcionamento dos regimes de cotas tarifárias, bem como às condições de demanda dos produtos analisados, para não existir viés na estimação de ganhos na concessão de cotas adicionais de importação.

Nas negociações comerciais, sobre concessões na existência de cotas tarifárias, a determinação do método de administração da cota, para impor se sua renda será auferida pelo país exportador ou importador é de fundamental importância. Havendo cotas adicionais, e um aumento nas exportações com tarifas reduzidas, se a renda da cota for administrada pelo país importador, o ganho do país exportador será exclusivamente determinado pelo aumento da quantidade exportada (Kume; Piani; Miranda, 2006).

As cotas tarifárias são um mecanismo de controle quantitativo de importações, que garantem um nível mínimo de acesso a alguns produtos em determinado mercado e significam principalmente a queda de importações e a redução do volume do comércio entre os países. Os produtores são prejudicados, com o aumento do custo de exportação e também com a limitação da quantidade exportada. Os efeitos da imposição da cota são bem similares aos efeitos da imposição de uma tarifa. A diferença é que quando se impõe uma cota, o governo do país importador não recebe nenhuma receita, pois esta é apropriada por quem recebe as licenças de importação. Ou seja, quando os direitos de vender no mercado doméstico são concedidos aos governos do país exportador, a renda é transferida para o exterior. Outra diferença, é que a cota é um mecanismo de proteção que cria mais poder de monopólio para os produtores do que a tarifa, pois através das medidas tarifárias se os produtores nacionais elevarem os preços em demasia, enfrentarão a concorrência de produtos importados, uma vez que não há restrição quantitativa. Já no caso das cotas, essa restrição quantitativa existe, e por mais altos que se tornem os preços, as importações não podem exceder a cota (Krugman, 2005). Ainda no sistema de cotas tarifárias, são adotadas tarifas intracota e extracota, mecanismos que serão explicados posteriormente neste texto

O estudo da existência de cotas a produtos agrícolas brasileiros, sua magnitude e seus impactos serão analisados e discutidos no desenvolvimento do trabalho.

2.5.2 Medidas Antidumping e Anti-subsídios.

Dentro das práticas que interferem no livre comércio entre os países, estão inclusas as políticas de subsídios à exportação, e a prática de dumping. Essas práticas são fiscalizadas pela OMC, que criou o Acordo Antidumping, definindo as normas de aplicação de medidas antidumping e o Acordo sobre subsídios e medidas de compensação. A política de subsídios à exportação, funciona como um pagamento a um produtor ou uma firma que destina parte dos bens produzidos à exportação. Essa prática aumenta o preço do bem no mercado interno no país exportador, o que

ocasiona uma queda de bem-estar dos consumidores deste bem. O governo por sua vez, aumenta seus gastos, uma vez que o montante do subsídio corresponde à quantidade importada, multiplicada pelo montante do subsídio. No país importador, os preços caem, uma vez que os produtos importados são mais competitivos e os produtores do mercado doméstico são obrigados a reduzir seus preços para não perder uma parcela de mercado para os produtos importados (Krugman, 2005).

O dumping é um fenômeno econômico caracterizado pela discriminação de preços no comércio entre países. Como citado por Barrai, (2006) a definição de dumping no Acordo Antidumping da Rodada do Uruguai (AARU), é a introdução de um produto no comércio de outro país a preço inferior a seu valor normal (Barrai, 2006). Apesar de muitos economistas não considerarem dumping como uma prática desleal no comércio internacional, os produtores dos países importadores vêem no dumping uma possibilidade de perder mercado para os produtos importados, o que faz com que esses produtores abram processos de investigação antidumping como forma de se proteger dos produtores estrangeiros.

Atualmente, com as medidas tarifárias cada vez mais regulamentadas, dado as negociações internacionais de redução de barreiras, os países buscam alternativas de defesa comercial. As medidas antidumping e anti-subsídio deixaram de ser apenas uma forma de proteção contra a concorrência desleal e se tornaram uma alternativa de barreira comercial contra os produtos estrangeiros. O processo de investigação de presença dessas práticas é lento e traz consequências aos países exportadores mesmo que ao final do processo não sejam impostos direitos antidumping ou medidas compensatórias no caso do subsídio. Segundo Lima-Campos, isso ocorre, pois há a questão do fator incerteza. As investigações antidumping são demoradas e na maioria das vezes tem resultado contrário ao exportador. Quando são impostos direitos antidumping o custo final do produto para o importador é maior e gera perda de competitividade, pois seus produtos ficam mais caros e menos competitivos. Se o importador puder facilmente substituir seu fornecedor que está sendo alvo da investigação, cancelará os pedidos feitos ao exportador e beneficiará terceiros países que não são alvo dessa investigação. Se o produto em questão não for sensível a

preços o importador manterá o relacionamento. O mesmo vale também para as investigações Anti-subsídio.

A maior discussão em torno das investigações antidumping e anti-subsídios é que o trâmite do processo é demorado, pois se deve investigar a presença do dumping (ou subsídio), além de ser necessária a comprovação do dano à indústria nacional do produto em questão. Existem muitos produtores, que são definidos por alguns autores como protocoladores de processos. Fazem solicitações de investigação, pois conhecem o efeito que os mesmos causam sobre as importações e a demora no processo, sem mesmo se preocupar com o resultado final (Lima-Campos, 2001).

Os impactos dessas investigações para o país exportador são diversas. Independente do resultado das investigações, segundo Lima-Campos, haverá uma redução nas exportações para o período em questão. Dependendo da importância do produto na pauta de exportações e da quantidade exportada para o país que iniciou a investigação, além da perda de lucro do produtor, haverá um déficit na balança comercial do país e conseqüentemente, uma redução da renda gerada pela exportação no país. Se no final do processo o resultado for desfavorável para o país exportador, havendo imposição de medidas compensatórias ou de direitos antidumping, o país pode ser obrigado a cessar as exportações para o país que impôs a investigação. Dependendo da importância do mercado em questão para as empresas que são penalizadas com essas medidas, pode acontecer que essas empresas decidam investir diretamente no mercado desse país para evitar os direitos AD e AS. Isso ocasiona um desvio de investimento, arrecadações tributárias, emprego e renda para o país importador que impõe as restrições comerciais, reduzindo a renda e o bem-estar do país de origem.

Do ponto de vista do comércio internacional, dependendo das negociações existentes entre os países envolvidos, pode haver risco de retaliação, ou seja, o país alvo da investigação pode fazer o mesmo com o outro produto importado do outro país. Isso reduz o comércio e causa perda de bem-estar para os importadores nacionais e para os consumidores que pagarão mais caro pelos bens importados.

No caso brasileiro, as investigações antidumping são mais freqüentes sobre produtos industrializados, o que não será foco deste trabalho. Isso ocorre porque as

commodities e os produtos primários em geral tem seu preço determinado no mercado, sendo difícil fazer diferenciação de preços. No caso dos produtos agrícolas é mais comum haver subsídios por parte do governo para garantir a renda na produção de determinado produto, tema que será discutido posteriormente no desenvolvimento do trabalho.

2.5.3 Barreiras técnicas

Para conseguir acesso no mercado internacional e comercializar seus produtos, os países precisam obedecer alguns requisitos, para garantir a qualidade das mercadorias e a segurança das empresas e dos consumidores. Muitos países adotam normas ou certificações não aceitas internacionalmente ou regulamentações excessivas e não transparentes, como forma de dificultar o acesso a produtos importados em seu país. Com o objetivo de conter abusos com a utilização desse tipo de barreira, durante a Rodada do Uruguai, no ano de 1994 entrou em vigência um acordo sobre barreiras técnicas, que aprofundou um acordo pré-existente criado pelo GATT, mas que por sua vez é de cumprimento obrigatório, o chamado TBT Agreement. O objetivo desse acordo é harmonizar as exigências técnicas entre os países membros.²

As barreiras técnicas podem atuar de diversas formas, como restrições de rótulo ou etiqueta, ou seja, exigência de informações além do que é padrão nos demais países, trâmites aduaneiros excessivos, solicitação de inspeção prévia do produto antes do processo de exportação, solicitação de licenças de importação, solicitação de registro dos produtos, registro do estabelecimento exportador, entre outras.

As barreiras sanitárias e fitossanitárias também são muito comuns. Muitos países solicitam mais de um certificado sanitário para um mesmo produto, como é o caso da Argentina, que exige certificação A e B da carne de frango importada do Brasil, enquanto em países da Europa, por exemplo, apenas o certificado A seria suficiente na ausência de irregularidades. Em 1994, durante a Rodada do Uruguai foi assinado o

² Informações obtidas no Manual de barreiras Técnicas às exportações encontrado no site do INMETRO.

Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias como forma de regulamentar e impor limites às exigências técnicas e normativas. (Kume; Anderson; Oliveira Jr, 2002.).

As conseqüências das barreiras técnicas incidem diretamente sobre o produtor, pois há um aumento de custos de exportação, uma vez que, dependendo da barreira a qual o produto é exposto, pode incorrer custos com transportes, armazenagem, entre outros custos, que podem não só aumentar os custos como reduzir ou impossibilitar as exportações.

2.6 Estudos que avaliaram os efeitos das barreiras ao comércio

O Brasil possui vantagens na produção e exportação de produtos agrícolas. Isso é conseqüência de condições naturais, disponibilidade de mão-de-obra, eficiência entre outros fatores. Nos últimos anos houve um crescimento da participação de algumas commodities brasileiras no mercado internacional. O aumento das exportações gera benefícios aos produtores nacionais, assim como à balança comercial do país exportador. A importância das exportações para o crescimento da economia torna cada vez mais relevante à discussão sobre o protecionismo praticado pelos países desenvolvidos no setor agrícola.

A agricultura é o único setor em que os subsídios às exportações não são proibidos, e no qual também se podem visualizar as maiores médias de proteção tarifária. Muitos países utilizam subsídios à produção como forma de política protecionista que beneficia parcela de produtores nacionais. Lima Campos (2004), que estudou os efeitos dos subsídios à produção de milho nos EUA e UE sobre as exportações de açúcar do Brasil para esses mercados concluiu que a vantagem comparativa do Brasil é anulada através de subsídios diretos do governo desses países ao produtor e a comercialização de milho que é um substituto do açúcar da cana e seus derivados. Além das restrições tarifárias e quantitativas que são aliadas ao subsídio para garantir a proteção dos refinadores. Esse é apenas um exemplo a ser citado sobre as restrições ao comércio enfrentado pelo Brasil em países desenvolvidos. A agenda de

negociações de Doha buscou melhorias no acesso a mercados, competição nas exportações e redução do apoio doméstico (Gurgel, 2006).

Dada a importância do setor agrícola para a economia brasileira e o protecionismo que esse setor enfrenta, muitos economistas e estudiosos se dedicam ao estudo dessas medidas protecionistas, bem como o efeito que reduções de restrições ocasionariam sobre as exportações. Esse conhecimento é de fundamental importância para que os produtores se direcionem e tenham conhecimento das dificuldades a serem enfrentadas, assim como os argumentos são de alta relevância para futuras negociações nas conferências internacionais. Nessa seção, procura-se relatar algumas conclusões de trabalhos que tem como foco estudar os impactos que restrições tarifárias e não-tarifárias ao comércio podem ocasionar.

Atualmente nenhum país adota um modelo de livre-comércio completo, pois tanto em países desenvolvidos como em países em desenvolvimento, o fim do protecionismo pode gerar distorções de bem-estar para parcela de produtores nacionais que ainda não estão preparados para enfrentar a concorrência internacional. Os economistas que defendem o livre comércio utilizam argumentos que se relacionam ao aumento de eficiência e redução de distorções de produção e consumo, geradas pelo protecionismo. Uma vez que um determinado setor recebe proteção por parte do governo, seja através de políticas de crédito e incentivos à produção ou como barreiras tarifárias e outras barreiras não-tarifárias às importações, surge um incentivo para que novos produtores ingressem no setor protegido, assim como não há incentivos à especialização e aprendizagem, gerando escalas de produção de alto custo e ineficiência (Krugman, 2005).

Vários estudos procuram identificar e mensurar os efeitos que a redução ou eliminação das barreiras comerciais podem ocasionar sobre os produtores, consumidores, e sobre as exportações dos países em desenvolvimento. Gurgel (2006), examina através de um modelo aplicado de equilíbrio geral, os impactos que reduções de barreiras a produtos agrícolas podem gerar, e quais os ganhos do Brasil em relação ao bem-estar. O autor faz simulações de possíveis desfechos para a Rodada de Doha, e conclui que se houvesse uma eliminação completa das distorções ao comércio, o Brasil teria um aumento de bem-estar de 0,6%, o que equivale a um valor aproximado

de US\$ 3 milhões ao ano. Segundo pesquisa do autor, a maior parte desse aumento de bem-estar é proveniente do acesso a mercados antes protegidos por tarifas, e que as reduções tarifárias são as principais responsáveis por esse resultado. A eliminação de subsídios diretos à produção e à exportação também é analisada e como resultado, verifica-se que a eliminação desses subsídios incrementa o volume de comércio, mas provoca queda de bem-estar aos consumidores, resultado da menor oferta e do aumento de preços dos produtos importados e dos bens produzidos domesticamente. Nessa análise é importante focar que alguns países em desenvolvimento são importadores líquidos de produtos agrícolas e produzem internamente produtos subsidiados pelo governo. Dependendo da condição econômica desses países e da parcela de produtores que são beneficiados por esses subsídios, uma eliminação ou redução inesperada, pode trazer efeitos negativos para o crescimento econômico do país, uma vez que além dos produtores domésticos, os consumidores são também prejudicados.

Antes da primeira suspensão da Rodada de Doha, em 2006, sem uma conclusão satisfatória para os membros da OMC, um dos assuntos discutidos, analisava a fórmula a ser utilizada para a redução tarifária dos produtos agrícolas nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento. Dadas as diferenças estruturais entre os países, os países em desenvolvimento receberiam um tratamento diferenciado, pois o objetivo principal da Rodada de Doha, é de ampliar o acesso dos produtos agrícolas desses países nos mercados dos países desenvolvidos. Eram duas as fórmulas de cortes tarifários que estavam em discussão. A primeira delas, era a mesma utilizada na Rodada do Uruguai, que funcionava como cortes tarifários pelas médias e a segunda delas é a fórmula suíça, que funciona como um corte de tarifas que padroniza um patamar tarifário para todos os produtos agrícolas, existindo apenas um intervalo de aplicação diferente para países desenvolvidos para países em desenvolvimento. A decisão pela aplicação da fórmula suíça era quase unanimidade por parte dos países integrantes, pois a fórmula utilizada na Rodada do Uruguai não levava em conta as disparidades existentes entre as tarifas consolidadas pela OMC e as tarifas aplicadas pelos países, o que permitia a permanência de picos tarifários em alguns produtos. Conforme Gurgel (2006), a utilização da fórmula suíça, traria

resultados mais expressivos em relação à produção, exportação e bem-estar do que se aplicada fórmula usada na Rodada do Uruguai, porém esses benefícios seriam alocados para um menor número de setores que na fórmula da Rodada do Uruguai, pois segundo estimativas, os benefícios da fórmula suíça se estendem aos principais produtos do agronegócio, sendo que os produtos produzidos com menos eficiência, tenderiam a serem importados, aumentando o intercâmbio entre os países.

As negociações da Rodada de Doha foram retomadas e suspensas várias vezes, sendo a última em julho de 2008, sendo um dos principais motivos, o fato dos países não terem conciliado suas posições sobre a agricultura. Ao avaliar o rumo das negociações multilaterais, fica clara a necessidade de informações sobre os efeitos das reduções de restrições ao comércio como forma de criar argumentos para futuras negociações. O Brasil sendo um importante exportador de commodities precisa conquistar acesso a mercados que representam importantes destinos para suas exportações, como é o caso dos países da União Européia e Estados Unidos. As negociações internacionais são extremamente dinâmicas e os acordos paralelos, regionais ou bilaterais, podem reduzir a parcela de mercado dos produtos agrícolas brasileiros, uma vez que o Brasil pode ser substituído por outros ofertantes se não assumir uma posição ativa e não se aprofundar nas negociações (Freitas e Costa, 2005).

Segundo Freitas e Costa (2005), as exportações agrícolas brasileiras com destino à União Européia têm potencial de gerar divisas maiores que as divisas geradas atualmente. Através de um estudo sobre as tarifas agrícolas européias, Freitas e Costa estimaram que em média 46 % das exportações totais para o bloco europeu são compostas por produtos agrícolas, enquanto apenas 13 % dessa participação são de origem brasileira, sendo que as divisas concentram-se principalmente em itens como soja, carne e açúcar. Esse número é relativamente baixo, dada as vantagens comparativas e as estruturas de demanda do Brasil e da UE nesses bens. Segundo os autores, essa situação deriva de vários motivos, entre eles, a Política Agrícola Comum Européia que permite que o bloco seja um exportador líquido em alguns produtos que dada à baixa competitividade seria um importador líquido, e o livre-comércio intrabloco.

Uma das questões que é amplamente discutida entre economistas que estudam o comércio internacional e se posiciona a favor do livre comércio, se relaciona ao comércio intrabloco e os benefícios concedidos aos países pertencentes ao bloco. Usando como exemplo a União Européia por se tratar do principal destino das exportações brasileiras, o sistema de preferências principalmente no que concerne à agricultura é extremamente nocivo a países competitivos como o Brasil. O sistema de tarifas é dividido entre os países que possuem acordos recíprocos com a UE de acordo com a cláusula de Nação Mais favorecida, ou mesmo aos países membros da OMC e preferências tarifárias concedidas pelo bloco. São dois subgrupos distintos, de tarifas diferenciadas que é apenas uma das formas de distorção do comércio e perda de competitividade nas exportações de países que não possuem preferências tarifárias (MDIC, 2001).

Conforme Freitas e Costa, em análise da pauta tarifária da União Européia para os produtos agrícolas, somente os países incluídos em sistemas de preferências da União Européia são beneficiados por baixas tarifas, identificando-se picos tarifários em produtos importantes para vários países não beneficiados pelo comércio preferencial. Através da utilização de métodos estatísticos, os autores identificaram a existência de discriminação tarifária entre grupos de produtos, além da presença de picos tarifários em alguns produtos específicos como carnes, açúcar, cereais entre outros. Esses produtos foram identificados como produtos que têm dificuldade de acesso no bloco por receberem tarifa máxima acima de 100%. Além dos picos tarifários, outra dificuldade identificada pelos autores no que se relaciona às barreiras tarifárias, é a utilização em larga escala de tarifas específicas que fornecem uma maior proteção que as tarifas ad-valorem, pois a proteção tarifária evolui à medida que o preço do produto se reduz, e os produtores estrangeiros mais competitivos são mais prejudicados com a imposição dessa tarifa. Os autores concluíram que tendo o Brasil vantagens comparativas na produção de produtos que são altamente tarifados, como o açúcar, por exemplo, para o país poder adquirir ganhos substanciais, deve negociar em fóruns regionais ou multilaterais reduções tarifárias significativas.

No caso das quotas tarifárias como mecanismo de proteção comercial, é desejável que haja uma reformulação no sistema de cotas tarifárias da UE. Para Freitas

e Costa, existe certa dificuldade em se mensurar o grau de proteção em determinados produtos que possuem alíneas tarifárias dentro e fora do volume da cota, principalmente quando se faz necessário converter tarifas específicas e mistas em equivalentes ad-valorem (EAV). Segundo Nassar, “o mecanismo mais perverso das cotas é a sua forma de administração. Muitas cotas possuem alocação fixa por país, impedindo que países mais competitivos elevem suas exportações para o mercado que faz uso desse mecanismo”. Para o Brasil, não sendo possível à extinção das cotas para os produtos agrícolas, é desejável que haja um aumento no volume das cotas disponibilizadas ao país.

Avaliando os efeitos das cotas tarifárias e da concessão de cotas adicionais para as exportações, Kume, Piani e Miranda (2006), concluíram que é importante que o país exportador tenha pleno conhecimento do funcionamento do mecanismo de cotas tarifárias ao negociar cotas adicionais e concessões a países que utilizam as cotas como política comercial.

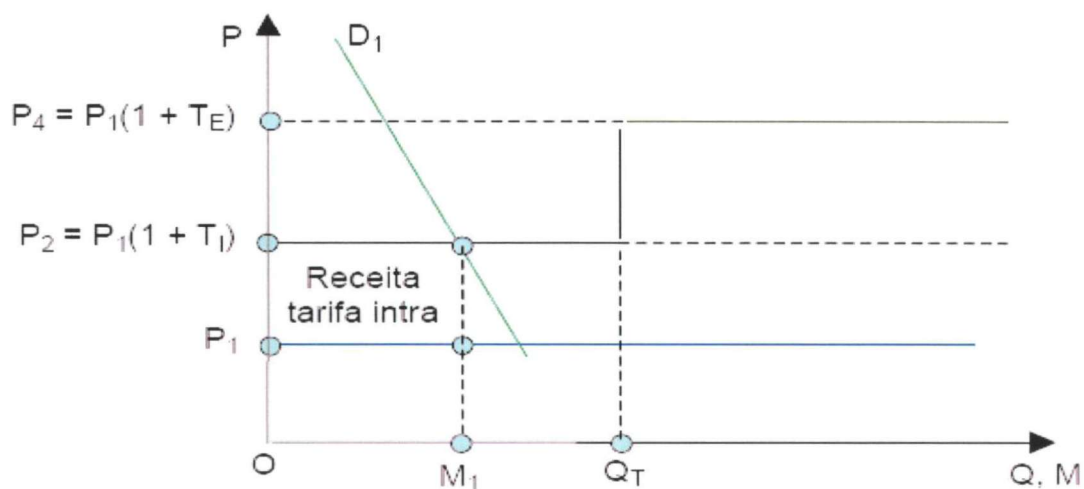
As importações no sistema de cotas tarifárias podem ser controladas de três formas distintas: pela tarifa intracota, quando a quantidade importada é menor que a cota; pela cota, quando a quantidade importada é igual à cota, ou seja, a cota limita as compras externas; por último, as exportações podem ser controladas pela tarifa extracota, quando as importações excedem o volume da cota. O gráfico 1, organizado em três partes é a ilustração das formas que o mecanismo de cotas pode controlar as importações.

Na parte A, a quantidade demandada por importações é representada por D_1 , o preço de importação na presença de livre-comércio P_1 , a quantidade importada é representada por M_1 , a cota é Q_t , a tarifa intracota é T_i e a tarifa extracota T_E . Observa-se que a quantidade demandada por importações é menor que a cota, e nessa situação, a cota e a tarifa extracota não exercem nenhum controle sobre as importações, pois as importações são controladas pela tarifa intracota, ou seja, as importações só vão aumentar se houver uma redução dessa tarifa. Já a receita do governo, corresponde à receita tributária originada da cobrança da tarifa intracota, pois há uma diferença entre o preço de livre comércio e o preço acrescido da tarifa intracota.

GRÁFICO 1

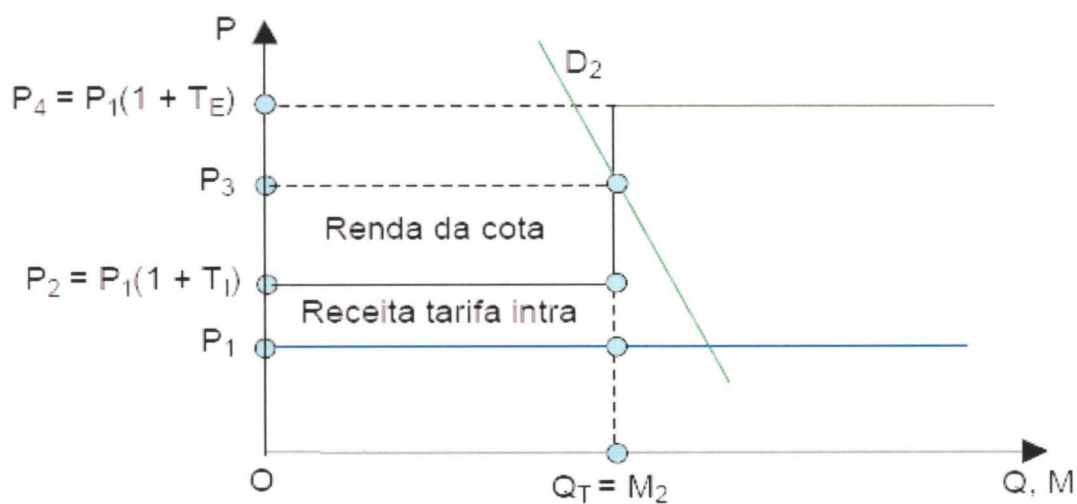
Restrições às importações com cotas tarifárias

A. Importações controladas pela tarifa intracota



Fonte: Kume; Piani e Miranda (2006).

B. Importações controladas pela cota

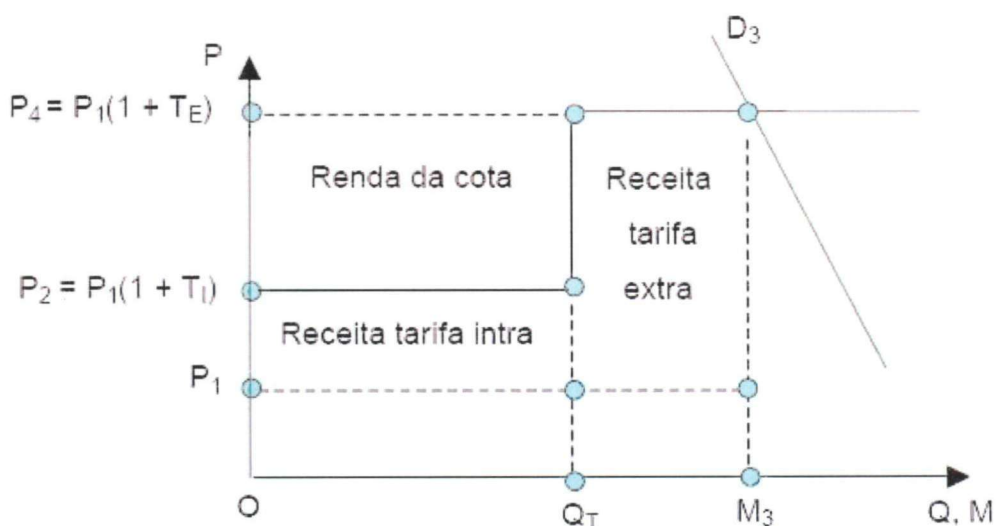


Fonte: Kume; Piani e Miranda (2006).

Na parte B, a quantidade importada M_2 e a cota Q_T são iguais, o que significa que as importações estão sendo controladas pela cota e a magnitude da proteção pode ser mensurada, estabelecendo uma comparação entre os preços externos representados por P_1 e P_3 que é o preço interno. A renda da cota é calculada pela diferença entre o preço no mercado doméstico do país importador e o preço que é efetivamente pago nas importações, multiplicado pelo volume da cota, sendo que em alguns casos a renda da cota é tão importante quanto o valor das exportações, e os efeitos de uma cota adicional em discussões sobre acesso a mercados, dependerão desses conceitos (Kume; Piani; Miranda, 2006).

Na parte B do gráfico 1 a renda da cota corresponde à área entre o preço no mercado doméstico do país importador (P_3) e o preço pago nas importações (P_2) multiplicado pelo volume das importações que coincide com o valor da cota. É importante observar que a renda da cota pode ser tão importante quanto o valor exportado, daí a importância para os países exportadores em negociar a administração das cotas. O governo arrecada o montante equivalente à diferença entre P_2 e P_1 multiplicado por Q_T .

C. Importações controladas pela tarifa extracota



Fonte: Kume; Piani e Miranda (2006).

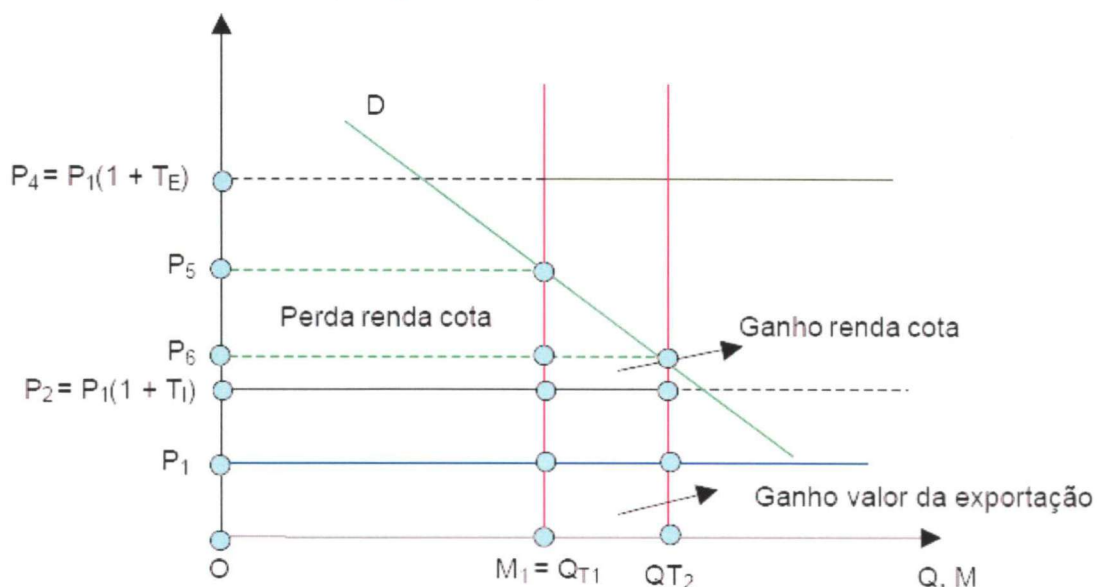
No terceiro caso(C), a demanda é elevada, e as importações excedem o valor da cota, sendo que a quantidade importada passa a ser controlada pela tarifa extracota. Nesse caso, analisando a demanda, se houver uma redução tarifária (extracota), o país ofertante do bem em questão, terá estímulos em aumentar suas exportações para esse mercado. O governo receberá receita tarifária sobre as importações dentro e fora da cota. A receita tarifária intracota corresponde à área do gráfico da diferença entre o preço de mercado (P_1) e o preço de importação intracota (P_2), multiplicado por Q_T . A receita extracota é dada pela diferença entre P_4 , que é o preço de mercado acrescido de tarifa extracota e P_1 , que é o preço de mercado do bem, multiplicado pelas importações acima da cota ($M_3 - Q_T$). A renda da cota é dada pela diferença entre o preço interno (P_4) e o preço de importação intracota (P_2), multiplicado pela quantidade Q_T .

Um dos mecanismos de concessão de acesso a mercados é feito através da liberação de cotas adicionais para a importação. Kume et al, concluíram que as cotas adicionais só terão efeitos positivos para o país exportador se as importações iniciais forem equivalentes ou superiores à cota. A análise gráfica facilita a visualização dos efeitos para o país exportador na concessão de cotas adicionais pelo país importador. Objetivando simplificar a análise, considera-se que a renda da cota será apropriada pelo país exportador. A exposição gráfica a seguir considera os efeitos de uma cota adicional se as importações iniciais forem equivalentes (Gráfico 2) ou superiores (Gráfico 3 e 4) à cota, pois como já descrito anteriormente, se as importações iniciais forem inferiores à cota, o único controle sobre essas exportações é a tarifa intracota.

No gráfico 2 observa-se que a obtenção de uma cota adicional, desloca Q_{T1} para Q_{T2} , ocasionando a redução do preço de P_5 para P_6 . Essa situação gera uma perda de renda de cota equivalente à diferença entre P_5 e P_6 . Em contrapartida, a cota adicional gera um ganho de renda da cota extra, equivalente à área do gráfico que mostra a diferença entre P_6 e P_2 , multiplicado pela cota adicional (Q_{T2}). Há também o ganho das exportações, representado pela diferença entre a cota inicial e a cota adicional ($Q_{T2} - Q_{T1}$) multiplicado por P_1 . A receita líquida do exportador, corresponderá à diferença entre, o ganho extra da renda cota e a perda ocasionada pela redução do preço somado ao ganho proporcionado pelo acréscimo do valor das exportações.

GRÁFICO 2

Efeito de uma cota adicional: importações iniciais iguais à cota

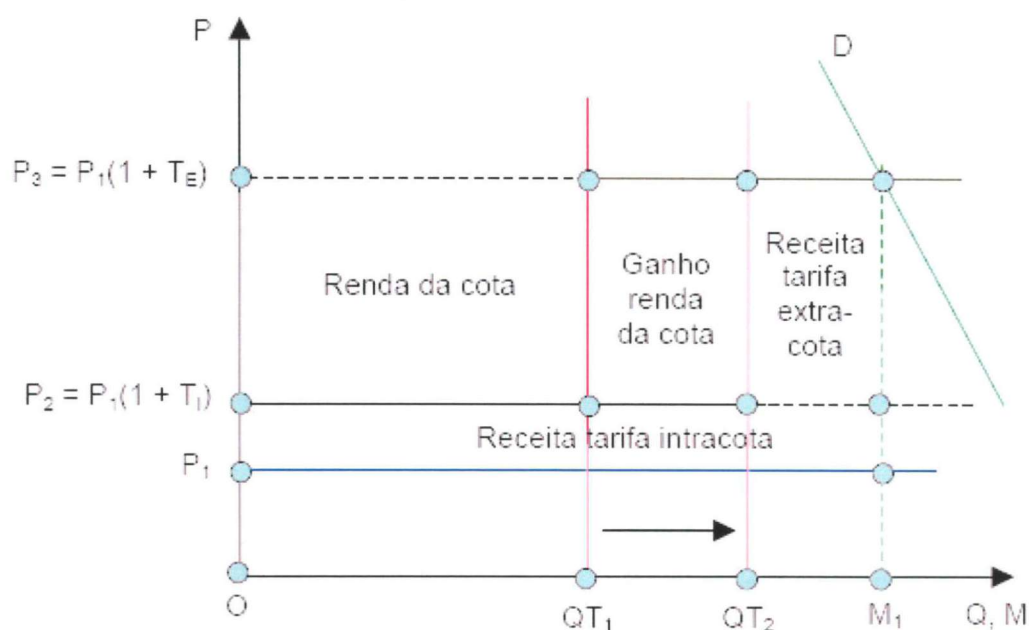


Fonte: Kume; Piani e Miranda (2006).

No caso de importações iniciais superiores à cota podem ocorrer dois casos distintos. O primeiro deles que será analisado no Gráfico 3, mostra o efeito de uma cota adicional inferior às importações extracota e o segundo ilustrado no gráfico 4, demonstra os efeitos de uma cota adicional superior às importações extracota.

Quando há o acréscimo de uma cota adicional inferior às importações extracota, não há alterações na estrutura de demanda. O que ocorre é apenas uma substituição de importações extracota pela cota adicional. O benefício gerado ao país exportador tem relação como o ganho renda extraordinária da cota adquirida com o deslocamento de Q_{T1} para Q_{T2} .

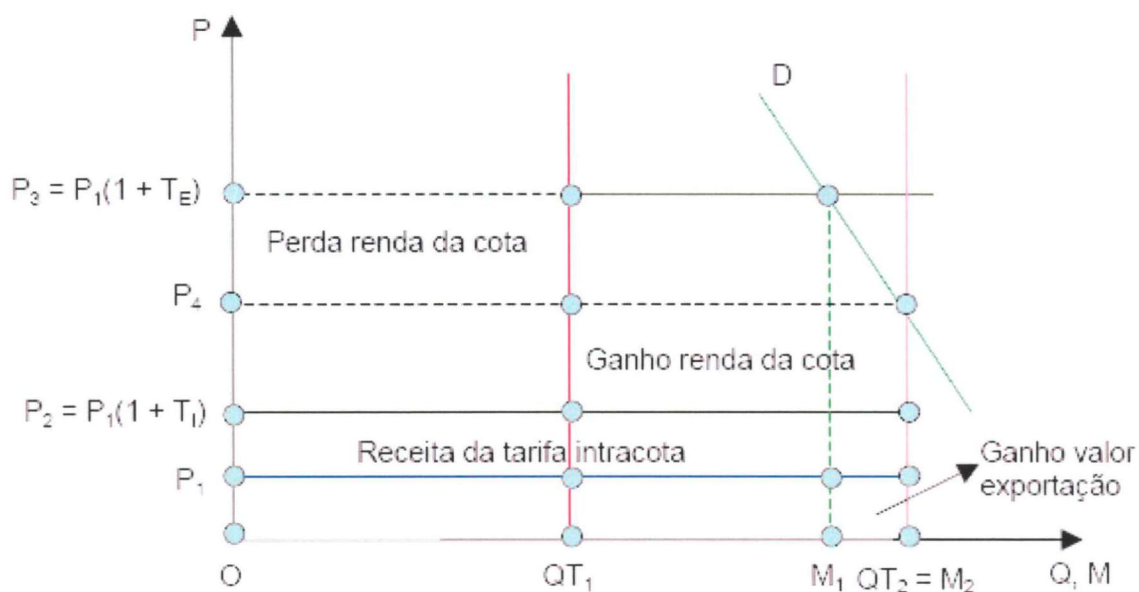
GRÁFICO 3
Efeito de uma cota adicional inferior às importações extracota



Fonte: Kume; Piani e Miranda (2006).

No caso de uma cota adicional maior que as importações extracota ($M_1 - Q_{T1}$) pode gerar um efeito positivo ou negativo dependendo do valor das áreas. Isso ocorre, porque um deslocamento da cota nessa situação ocasiona uma redução do preço de P_3 para P_4 . A perda da renda da cota ocasionada pela queda do preço é representada pela diferença entre o P_3 e P_4 multiplicado por Q_{T1} . O ganho de renda extraordinária com a cota adicional é representado pela diferença entre P_4 e P_2 multiplicado pela cota adicional. O aumento do valor das exportações é a diferença entre M_2 e M_1 multiplicado pelo preço P_1 . O resultado líquido para o exportador é calculado pela diferença entre a perda de renda da cota e o ganho da renda extraordinária, somada ao acréscimo das exportações.

GRÁFICO 4
Efeito de uma cota adicional superior às importações extracota



Fonte: Kume; Piani e Miranda (2006).

Avaliando os efeitos das cotas tarifárias e da concessão de cotas adicionais para as exportações, Kume, Piani e Miranda (2006), concluíram que é importante que o país exportador tenha pleno conhecimento do funcionamento do mecanismo de cotas tarifárias ao negociar cotas adicionais e concessões a países que utilizam as cotas como política comercial.

As importações no sistema de cotas tarifárias podem ser controladas de três formas distintas. Pela tarifa intracota, quando a quantidade importada é menor que a cota, pela cota, quando a quantidade importada é igual à cota, ou seja, a cota limita as compras externas. E por último as exportações podem ser controladas pela tarifa extracota, quando as importações excedem o volume da cota. A renda da cota é calculada pela diferença entre o preço no mercado doméstico do país importador e o preço que é efetivamente pago nas importações, multiplicado pelo volume da cota, sendo que em alguns casos a renda da cota é tão importante quanto o valor das exportações, e os efeitos de uma cota adicional em discussões sobre acesso a mercados, dependerá desses conceitos (Kume; Piani; Miranda, 2006).

Um dos mecanismos de concessão de acesso a mercados é feito através da liberação de cotas adicionais para a importação. Kume et al, concluíram que as cotas adicionais só terão efeitos positivos para o país exportador se as importações iniciais forem equivalentes ou superiores à cota. No primeiro caso, o resultado para o país exportador vai depender do ganho em termos de valor e renda líquida, se esta for apropriada pelo exportador. No caso das exportações iniciais serem superiores à cota, ou seja, estarem sujeitas à tarifa extracota, poderá ocorrer duas situações. A primeira delas, as cotas adicionais podem ser inferiores a quantidade importada, o que trará benefícios ao país exportador em relação à renda extraordinária que resultará dessa adição. Por fim, se houver uma situação de alteração da quantidade total demandada, como ocorrerá uma queda no preço e uma perda em relação à renda da cota anterior, os benefícios para o país exportador poderão ser positivos ou não dependendo da quantidade adicional exportada e da magnitude da redução do preço. Os autores analisaram os efeitos de cotas adicionais para as exportações do Brasil na UE, de um grupo de produtos agrícolas e concluíram que os ganhos em divisas para o Brasil em caso de concessão de cotas adicionais dependerão de quem administra a renda da cota, ressaltando a importância de negociações no sentido de definir quem manterá o controle desta.

Para Kume, Piani e Miranda, é importante que o Brasil faça determinadas exigências em relação à manutenção de cotas tarifárias nas conferências de negociações multilaterais, solicitando maior acesso ao mercado em questão dependendo do instrumento que realmente limita suas exportações. Se as exportações forem inferiores à cota, buscar reduções na tarifa intracota, se as exportações forem iguais à cota, buscar elevação dessa cota e se excederem à cota vigente, buscar a redução da tarifa extracota.

Através da análise de estudos de diferentes autores, verifica-se que independente da metodologia utilizada para mensurar os impactos das barreiras comerciais sobre os produtos agrícolas brasileiros, a conclusão dos autores converge para uma mesma direção. É necessário aproveitar as vantagens comparativas na produção de produtos agrícolas e buscar incremento da participação do Brasil no mercado internacional. Segundo os autores, através de uma maior liberalização

comercial em alguns mercados de pontual importância para o Brasil como é o caso dos EUA e UE, o país pode aumentar a produção e exportação de alguns produtos agrícolas que recebem proteção que muitas vezes inviabiliza o fluxo de comércio. Através do crescimento das exportações é possível ampliar as receitas em divisas, bem como acrescentar ganhos de bem-estar aos produtores das commodities agrícolas e alcançar outros benefícios indiretos ao país que são consequência do aumento do produto nacional.

3. Os produtos agrícolas brasileiros no comércio internacional

Esse capítulo trata da evolução histórica da agricultura no Brasil e dos principais produtos da pauta de exportações. Objetiva ilustrar a representatividade do setor agrícola na balança comercial brasileira no período compreendido entre 1997-2007. A princípio será feita uma abordagem mais geral sobre o comércio de produtos agrícolas brasileiros, uma vez que no próximo capítulo será aprofundada a análise do comércio do açúcar.

3.1 Comércio exterior brasileiro de produtos agrícolas

O comércio agrícola no Brasil, bem como o saldo da balança comercial da agricultura, sempre esteve diretamente relacionado com a política comercial brasileira que por sua vez era impulsionada por fatores internos e externos. Dada às condições de colonização e de desenvolvimento econômico, marcado por ciclos de exploração de produtos primários, no início do século XX, a economia brasileira era essencialmente agroexportadora, e fortemente dependente de poucos produtos primários em sua pauta de exportações, o que acentuava a vulnerabilidade externa do país em termos de balança comercial (Braun, 2004).

A partir da década de 30, inicia-se no Brasil o processo de substituições de importações, o que direciona as atenções para o desenvolvimento da indústria nacional, e coloca a agricultura, que era a responsável pela geração de divisas do país, em segundo plano (Braun, 2004). No período de industrialização do Brasil, a agricultura assumiu um importante papel para este processo, pois disponibilizava a mão-de-obra necessária para o desenvolvimento da indústria e fornecia alimentos e matérias-primas para os novos centros urbanos que estavam sendo criados. Parte do capital que antes era aplicado na agricultura passou a ser transferido para a indústria e ainda assim a agricultura desempenhou a importante função de manter os níveis de exportações elevados, além de representar um importante mercado consumidor para os bens produzidos na indústria. Isso ocorre, porque para aumentar a produtividade e a

competitividade no mercado internacional os métodos de produção agrícola teriam que se modernizar, aumentando a demanda por meios de produção como tratores, colheitadeiras, produtos químicos, entre outros (Gremaud; Vasconcellos e Toneto, 2000).

Até a década de sessenta, os principais produtos exportados eram o café em primeiro lugar da pauta, seguido da borracha, cacau e algodão que variavam de importância entre si (Gremaud; Vasconcellos; Toneto, 2000). Segundo Braun (2004), as exportações agrícolas tiveram uma tendência de crescimento ao longo dos anos, embora apresentassem período de inflexões por motivos que se relacionavam à demanda mundial e as condições do mercado nacional. Embora haja a tendência de crescimento das exportações observa-se que a participação das exportações agrícolas no total exportado pelo país, apresentaram declínio constante a partir da década de 60. Em 1964, segundo dados do MDIC, a agricultura brasileira chegou a representar 85,4 das exportações totais do país, sendo que a partir daí iniciou-se um período de constante declínio da participação da agricultura nas exportações brasileiras, resultado da inserção dos bens industrializados na pauta de produtos exportados.

Após o movimento militar de 1964, os responsáveis pela política econômica do país, começaram a criar alternativas de modernização da agricultura, visando o aumento da produtividade do setor. A partir desses objetivos foi criado o Sistema Nacional de Crédito Rural, que dava acesso aos agricultores a linhas de crédito para modernização do setor, a taxas atrativas e pagamentos facilitados. Grande parte das inovações na agricultura, presenciadas pelo país nas décadas de 70 e 80 foram viabilizadas com financiamentos a taxas de juros nominais fixas. O governo também decidiu implementar uma política de garantia de preços mínimos³, para garantir que os agricultores não sofressem com flutuações dos preços agrícolas (Gremaud; Vasconcellos; Toneto, 2000).

A partir da década de 70, a agricultura continuou a receber incentivos do governo, através de políticas de apoio principalmente aos bens considerados

³ O sistema de garantia de preços mínimos (PGPM), foi desenvolvido a partir de dois mecanismos, sendo eles, o AGF (Aquisição do Governo Federal) e o EGF (Empréstimo do Governo Federal). Ambos os programas incentivaram os agricultores a modernizar seus métodos de plantação, o que ocasionou um aumento de produtividade.

tradeables. Esses incentivos resultaram na modernização da agricultura, que aumentou a produtividade de fatores como terra e trabalho. Durante esse período a participação dos produtos agrícolas na pauta exportadora em relação aos bem manufaturados e semimanufaturados apresentaram tendência de queda, mas o crescimento das exportações de produtos básicos apresentou variações positivas em quase todo o período, exceto em alguns anos críticos para economia brasileira, em consequência de crises internacionais, como a crise do petróleo, ou da constante busca de controle do surto inflacionário que deteriorava a economia do país. Na década de 80, quando o país passava por dificuldades econômicas geradas pela crise da dívida externa resultado de tentativas de estabilizar a inflação e a economia, a agricultura era a atividade responsável por gerar superávits comerciais e equilibrar a balança de pagamentos.

Já na década de 90, com a abertura comercial no Brasil, alguns seguimentos da agricultura que recebiam incentivos tiveram sua proteção eliminada. Aliados a redução de incentivos, outros fatores como a alta nas taxas de juros e a valorização cambial fizeram com que muitos produtores fossem obrigados a se adaptar ao novo ambiente competitivo (Braun, 2004).

Com a abertura comercial, receava-se que a agricultura brasileira fosse penalizada pelo ingresso de produtos agrícolas de outros países que eram fortemente subsidiados pelos seus governos e conseqüentemente mais competitivos dada à situação da economia nacional. Apesar dessa situação inicial, o Brasil continuou acumulando saldos positivos na balança comercial agrícola, e os principais problemas enfrentados pelo setor se relacionavam com a política econômica brasileira. Durante grande parte da década de 90, houve uma tendência de valorização do câmbio, como forma de tentar controlar o processo inflacionário na economia brasileira. Após a implantação do plano real, nos anos de 1994 e 1995, elevaram-se as taxas de juros da economia, e iniciou-se a utilização da âncora cambial no país, seguido de um longo período de câmbio valorizado. No ano de 1999, o câmbio passou por uma intensa desvalorização e os preços dos produtos agrícolas apresentaram tendência ascendente.

Segundo Braun (2004), apesar dos efeitos negativos para a agricultura nacional gerado pelo período de valorização cambial, as taxas de juros elevadas e os incentivos

às importações através do cambio e tarifas reduzidas, houve uma contrapartida em favor dos produtores nacionais. A partir de 1997, as cotações internacionais de produtos agrícolas tiveram uma significativa melhora, os custos dos agricultores se reduziram dado os benefícios de menores tarifas de importação para insumos de produção como fertilizantes, defensivos e máquinas. Além desses pontos vale destacar, que os incentivos para desenvolvimento tecnológico em favor da agricultura continuou a ser desenvolvido por órgãos de iniciativa pública e privada.

TABELA 1 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR FATOR AGREGADO-1997-2007
(US\$ MILHÕES -FOB)

ANOS	Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		Total Geral(*)		Part. % Total Geral		
	Valor	(*)	Valor	(*)	Valor	(*)	Valor	(*)	Básicos	Semi	Manuf.
1990	8.746	-8,4	5.108	-12,0	17.011	-8,7	31.414	-8,6	27,8	16,3	54,2
1991	8.737	-0,1	4.691	-8,2	17.757	4,4	31.620	0,7	27,6	14,8	56,2
1992	8.830	1,1	5.750	22,6	20.754	16,9	35.793	13,2	24,7	16,1	58,0
1993	9.366	6,1	5.445	-5,3	23.437	12,9	38.555	7,7	24,3	14,1	60,8
1994	11.058	18,1	6.893	26,6	24.959	6,5	43.545	12,9	25,4	15,8	57,3
1995	10.969	-0,8	9.146	32,7	25.565	2,4	46.506	6,8	23,6	19,7	55,0
1996	11.900	8,5	8.613	-5,8	26.413	3,3	47.747	2,7	24,9	18,0	55,3
1997	14.474	21,6	8.478	-1,6	29.194	10,5	52.994	11,0	27,3	16,0	55,1
1998	12.977	10,3	8.120	-4,2	29.387	0,7	51.140	-3,5	25,4	15,9	57,5
1999	11.828	-8,9	7.982	-1,7	27.329	-7,0	48.011	-6,1	24,6	16,6	56,9
2000	12.562	6,2	8.499	6,5	32.528	19,0	55.086	14,7	22,8	15,4	59,0
2001	15.342	22,1	8.244	-3,0	32.901	1,1	58.223	5,7	26,4	14,2	56,5
2002	16.952	10,5	8.964	8,7	33.001	0,3	60.362	3,7	28,1	14,9	54,7
2003	21.179	24,9	10.943	22,1	39.654	20,2	73.084	21,1	29,0	15,0	54,3
2004	28.518	34,7	13.431	22,7	52.948	33,5	96.475	32,0	29,6	13,9	54,9
2005	34.721	21,8	15.961	18,8	65.144	23,0	118.308	22,6	29,3	13,5	55,1
2006	40.285	16,0	19.523	22,3	75.018	15,2	137.807	16,5	29,2	14,2	54,4
2007	51.595	28,1	21.800	11,7	83.943	11,9	160.649	16,6	32,1	13,6	52,3

FONTE: BRASIL. Ministério do desenvolvimento, Indústria e Comércio exterior. Brasília (DF).Disponível em <http://www.mdic.gov.br>

(*) Variação % Sobre o Período Anterior.(**) A Diferença Entre o Total Geral e o Somatório dos Básicos, Semi-Manufaturados e Manufaturados Refere-se às Operações Especiais.

A abertura comercial na década de 90 coincidiu com a abertura do mercado mundial, através de negociações internacionais que visavam uma maior liberalização dos mercados. Apesar das dificuldades enfrentadas a balança comercial agrícola acumulou saldos comerciais positivos e uma participação estável em relação ao total de exportações do país na década de 90. Essa tendência esteve presente nos anos que se seguiram. A partir de 1999, a participação da agricultura na pauta de exportações apresentou uma tendência de crescimento que superou os valores observados no início da década de 90. Pode-se observar que no ano de 2004, houve um crescimento das exportações de produtos básicos, 34% maior se relacionado ao ano de 2003. Já a participação dos produtos básicos nas exportações totais do Brasil, manteve uma média de 27% de 1999 a 2007.

TABELA 2 – BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA TOTAL E DO AGRONEGÓCIO 1997-2007(US\$ MILHÕES)

Período	Balança comercial do agronegócio	Balança Comercial Total
1997	15.173	-6.764
1998	13.505	-6.623
1999	14.800	-1.289
2000	14.838	-732
2001	19.056	2.685
2002	20.391	13.196
2003	25.899	24.877
2004	34.198	33.841
2005	38.507	44.929
2006	42.769	46.456
2007	49.701	40.021

Fonte: Elaboração própria com dados do CGOE / DPI / SRI / MAPA

Ao longo dos últimos dez anos as exportações agrícolas apresentaram aumentos significativos, crescendo em média 9,6% ao ano. Na tabela 3, pode-se a participação das exportações de produtos agrícolas sobre o total das exportações brasileiras no período de 1997 a 2007.

TABELA 3 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS TOTAIS E DO AGRONEGÓCIO 1997-2007 (US\$ MILHÕES)

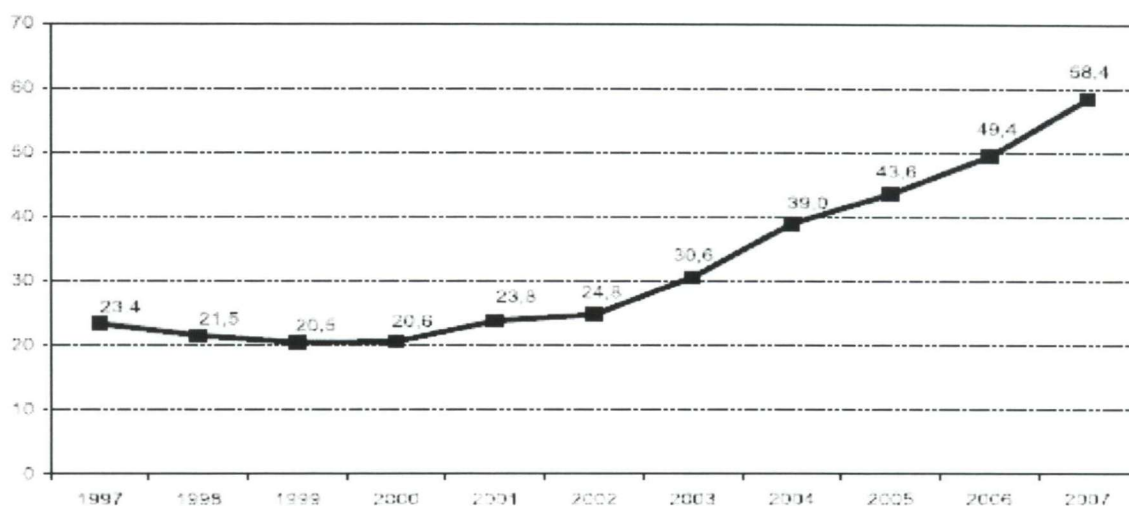
Período	Exportações totais	Exportações do agronegócio	Participação do agronegócio sobre o total (%)
1997	52.983	23.367	44,1
1998	51.114	21.546	42,1
1999	48.013	20.494	42,7
2000	55.119	20.594	37,4
2001	58.287	23.857	40,9
2002	60.649	24.840	41,1
2003	73.203	30.645	41,9
2004	96.677	39.029	40,4
2005	118.529	43.617	36,8
2006	137.807	49.465	35,9
2007	160.649	58.420	36,4

Fonte: Agrostat a partir de dados do SECEX/MDIC

Como mostra o gráfico 1, o crescimento das exportações de produtos agrícolas apresentou oscilações durante o período de 1997 a 2007, dado as mudanças nos preços internacionais das commodities agrícolas.

Verifica-se que no período de 1997 a 2000, há uma queda nas exportações de 12%. Isso ocorre, porque o acréscimo da quantidade exportada foi insuficiente para superar a queda acumulada dos preços internacionais de 22,5%. O período compreendido entre 2000 a 2003, apresenta expansão moderada, dado a persistência da queda dos preços dos produtos agrícolas. A partir do ano de 2003, com o aumento dos preços internacionais, há uma expansão do valor exportado. No ano de 2007, as exportações totalizaram 58,4 bilhões, valor 2,5 vezes maior que as exportações agrícolas de 1997, de US\$ 23,4 bilhões (MAPA, 2008).

GRÁFICO 5 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO: 1997-2007(US\$)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da SECEX/MDIC
Elaboração: CGOE / DPI / SRI / MAPA

O comércio mundial de produtos agrícolas apresentou uma expansão de 56,9% no período compreendido entre 1997 a 2006, sendo que, o comércio de produtos do agronegócio em 1997 era de US\$ 388,62 bilhões e em 2006 de US\$ 609,79 bilhões. Apesar dessa expansão no comércio do agronegócio mundial, a participação brasileira no comércio mundial desses produtos ainda é baixa. A questão a ser analisada, se relaciona ao fato de que apesar do Brasil ser um dos maiores produtores agrícolas mundiais, sua participação no mercado mundial é pequena em relação ao seu potencial exportador. Em 1997, a participação do agronegócio brasileiro em relação ao agronegócio mundial era de 4,9% e em 2006 essa participação era de apenas 6,9%, segundo dados do MAPA (2008). Uma das explicações para esse fenômeno se relaciona com o objetivo principal desse trabalho, que é o protecionismo do mercado agrícola dos países desenvolvidos e esse item será discutido nas seções posteriores. A seguir, serão relacionados os principais produtos que compõe a pauta de exportações agrícolas brasileiras, e sua participação no total exportado.

3.2 Composição da pauta de exportações de produtos agrícolas no Brasil

A agricultura sempre teve grande representatividade para a economia brasileira. Desde a época colonial (1500-1822), em seguida passando para o pelo período Imperial (1822-1889), pela república velha (1889-1930), até os dias atuais, a agricultura é importante formadora de divisas para o país. As variações que ocorreram ao longo do tempo, se relacionam aos produtos que são destinados ao mercado internacional, e que muitas vezes definiram ciclos para a economia brasileira, como o açúcar, a borracha e o café (Gremaud, Vasconcellos e Toneto, 2000).

Até a década de 60 a economia brasileira era extremamente dependente das exportações de produtos agrícolas, mas a pauta de exportações não era diversificada, havendo uma grande dependência de poucos produtos primários. O café nesse período representava o principal produto da pauta, seguido pela borracha, cacau e algodão que variavam de importância entre si ao longo dos anos. Após a década de 60, o processo de modernização da agricultura, através da produção industrial de insumos agrícolas, máquinas e equipamentos, possibilita um aumento da produtividade, permitindo que novas commodities fossem incorporadas à pauta de exportação de produtos agrícolas, como a soja, que atualmente ocupa o primeiro lugar nas exportações agrícolas do país (Gremaud, Vasconcellos e Toneto, 2000).

Já nos anos 90, a formação da pauta de exportações agrícola, não é a mesma que se observa até a década de 60. No lugar de poucos produtos primários, assumem posição de destaque produtos processados com maior valor agregado, como sucos de frutas e óleos refinados. Os produtos não processados e não manufaturados continuam fazendo parte da pauta de exportações, mas a mecanização da agricultura permite que esses produtos sejam produzidos com menor custo e maior eficiência.

Segundo relatório do MAPA (2008), apesar de haver uma maior diversificação na pauta de exportações agrícolas, se comparado há décadas anteriores, o grau de concentração da pauta de exportações agrícolas em alguns produtos ainda é grande. De 1997 a 2005, cinco setores aumentaram de forma progressiva sua participação na pauta de exportações, sendo eles, o complexo da soja, o setor de carnes, os produtos florestais, o complexo sucroalcooleiro, e o setor de couros, produtos de couro e

peleterias. A participação desses setores sobre o total exportado evoluiu de 69,3% no ano de 1997 para 74,8% no ano de 2005. Já no ano de 2007 houve uma redução nessa participação, para 71,8%. Através de dados do índice de Herfindal-Hirshman⁴ apresentado pelo MAPA (2008), observa-se que a concentração na pauta de exportações agrícolas atingiu o maior valor dos últimos dez anos em 2004 (0,141), e a partir daí apresenta tendência decrescente, atingindo em 2007, um patamar de 0,125, o menor dos últimos seis anos.

A tabela 4, lista o Ranking por produtos exportados, de acordo com os produtos considerados agrícolas pelo Sistema Harmonizado de designação e codificação de mercadorias. Os valores apresentados representam as porcentagens de participação de cada agregado de produtos no período de 1997 a 2007. Observa-se que o complexo da soja, desagregado em três produtos principais, o farelo de soja, óleo de soja e soja em grãos, assume o primeiro lugar em valor exportado, seguido dos produtos florestais e carnes.

TABELA 4 - PORCENTAGEM DE PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO (1997-2007)

Principais produtos exportados	Participação na pauta de exportações (1997-2007) (%)										
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Complexo da soja	23.81	21.97	18.35	20.36	22.18	24.18	26.5	25.73	21.72	18.82	19.48
Produtos Florestais	14.98	15.64	18.81	21.46	17.06	17.2	17.8	17.15	16.51	15.94	15.10
Carnes	6.84	7.54	9.47	9.51	12.27	12.86	13.67	16.05	18.79	17.47	19.33
Complexo Sucroalcooleiro	7.82	9.18	9.64	5.99	9.93	9.11	7.5	8.04	10.74	15.71	11.26
Couros, prod. de couro e peleterias	9.24	8.79	8.69	10.47	9.76	9.38	8.01	7.4	7.01	7.03	6.08
Café	13.41	12.1	12.02	8.66	5.94	5.57	5.05	5.27	6.71	6.8	6.66
Fumo e seus produtos	7.12	7.24	4.69	4.09	3.96	4.06	3.56	3.65	3.91	3.54	3.87
Sucos de Fruta	4.53	6.06	6.29	5.29	3.69	4.41	4.08	2.92	2.72	3.17	4.06
Fibras e produtos têxteis	3.74	3.5	3.29	4.09	4.17	3.46	3.8	3.7	3.51	2.83	2.67
Cereais, farinhas e preparações	0.39	0.24	0.32	0.31	2.40	1.3	1.57	2.33	0.67	1.46	3.8
Demais produtos	8.12	7.74	8.43	9.77	8.64	8.47	8.46	7.76	7.71	7.23	7.69
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração do autor com dados do Ministério da agricultura, pecuária e abastecimento (MAPA)

⁴ O índice de Herfindal-Hirshman é calculado a partir do somatório dos quadrados da participação percentual de cada item analisado. O índice varia de 0 a 1, e quanto mais próximo de 1 o resultado, maior é o grau de concentração.

O complexo da soja, que ocupa o primeiro lugar na pauta de exportações de produtos agrícolas, em 1997 exportou cerca de US\$ 5.6 bilhões e 18,9 milhões de toneladas. Em 2007, o valor exportado foi de US\$ 11,4 bilhões e 38,5 milhões de toneladas, havendo uma variação de 104,56% em relação ao ano de 1997. Segundo dados do MAPA, no ano de 2007, a soja em grãos foi responsável por 59 % das exportações totais, o farelo de soja por 26 %, o óleo de soja em bruto contribuiu com 11% e o óleo de soja refinado com 4% do total exportado pelo setor.

Os produtos florestais, divididos em quatro agregados sendo eles borracha, celulose, madeira e papel, apresentaram uma variação de 151,93%, também entre os anos de 1997 e 2007, ocupando o segundo lugar no ranking de produtos exportados. O setor exportou no ano de 1997 o valor US\$ 3,5 bilhões e 7,2 milhões de toneladas enquanto que em 2007, o valor chegou a US\$ 8,8 bilhões e 14,9 milhões de toneladas. No setor de produtos florestais os produtos da madeira, representaram em 2007, 41% do valor total exportado pelo setor.

O setor de carnes, desagregado em carne bovina, de frango, ovino, caprino, eqüídeos e outras carnes exportou 938 mil toneladas e US\$ 1,5 bilhões em 1997. Em 2007 o valor exportado foi de US\$ 11,2 bilhões e 5,8 milhões de toneladas, uma das maiores variações observadas no agronegócio brasileiro nos últimos dez anos, 606,61% em relação ao ano de 1997, sendo que a carne de frango in-natura participou com aproximadamente 41% do valor exportado total do setor. O valor das exportações de frango in-natura, no ano de 1997 foi de aproximadamente US\$ 884 milhões e em 2007 esse o valor alcançou US\$ 4,6 bilhões, o que representa uma variação 422,8 % em relação ao ano de 1997.

O setor sucroalcooleiro ocupa o quarto lugar na pauta de exportações e é dividido em dois grupos de produtos, o açúcar e o álcool. Esse setor exportou em 1997 US\$ 1,8 bilhões resultante das exportações de 6,4 milhões de toneladas destes produtos. Já em 2007, o resultado das exportações foi de US\$ 6.5 bilhões e 22,1 milhões de toneladas, uma variação de 260,13% em relação ao ano de 1997. No ano de 2007, só o açúcar bruto foi responsável por 77% do valor total exportado pelo setor.

Os couros, produtos de couro e peleterias, ocupam o quinto lugar na pauta de produtos exportados. Os produtos do couro são desagregados basicamente em couro e

pele bovina, com maior participação em termos de valor, em couros e peles de outros animais e por fim em produtos de couro e peleteria. Relacionando os anos de 1997 e 2007, percebe-se uma variação de 64,64% nas exportações desse setor. Em 1997 as exportações foram de US\$ 2,1 bilhões e em 2007 de US\$3,5 bilhões.

O café, sexto produto no ranking de exportações, exportou cerca de US\$ 3,1 bilhões no ano de 1997 e 932 mil toneladas. Em 2007 a exportação desse produto chegou a US\$ 3,8 Bilhões e 1,5 milhões de toneladas, sendo que neste ano, só o café verde foi responsável por 85% do valor total exportado, e os outros 15 % foram alocados entre o café torrado com menor participação e os extratos e sucedâneos do café.

Na tabela 5, observa-se a participação em porcentagem dos principais produtos agrícolas de exportação sobre as exportações totais brasileiras no período compreendido entre 1997 a 2007.

TABELA 5 – PORCENTAGEM DE PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES TOTAIS BRASILEIRAS DOS PRINCIPAIS PRODUTOS DO AGRONEGÓCIO 1997-2007

Principais produtos de exportação	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Complexo da soja	10.50	9.26	7.83	7.60	9.08	9.90	11,1	10,76	7.99	6.75	7.08
Produtos Florestais	6.60	6.59	8.03	8.02	6.98	11.99	7.45	6.92	6.08	5.72	5.49
Carnes	3.01	3.18	4.04	3.55	5.02	5.27	5.72	6.48	6.91	6.27	7.03
Complexo Sucoalcooleiro	3.44	3.87	4.12	2.24	4.07	3.73	3,14	3.25	3.95	5.64	4.09
Couros,prod.de couro e peleterias	4.07	3.70	3.71	3.91	3.99	3.84	3,35	2,99	2.58	2.52	2.21
Café	5.91	5.10	5.13	3.24	2,43	2.28	2,11	2,13	2.47	2.44	2.42
Fumo e seus produtos	5.02	3.10	2.00	1.53	1.62	1.66	1,48	1,47	1.44	1.27	1.41
Sucos de Fruta	1.99	2.55	2.69	1.98	1,51	1.81	1,71	1,18	1.00	1,13	1.48
Fibras e produtos têxteis	1,64	1,47	1,40	1,53	1,71	1,41	1,59	1,49	1,29	1,01	0,72
Cereais, farinhas e preparações	0,17	0,10	0,14	0,12	0,98	3,82	0,66	0,94	0,25	0,52	1,38

Fonte: Agrostat a partir de dados do SECEX/MDIC

TABELA 6 – VALOR DAS EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS DO AGRONEGÓCIO DO BRASIL (US\$ MILHÕES) 1997-2007⁵

Principais produtos de exportação	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Complexo da soja	5.564	4.733	3.761	4.192	5.291	6.006	8.122	10.401	9.473	9.308	11.381
Produtos florestais	3.501	3.370	3.855	4.419	4.070	7.271	5.455	6.694	7.202	7.886	8.820
Carnes	1.598	1.625	1.942	1.957	2.926	3.195	4.189	6.266	8.194	8.642	11.295
Complexo sucroalcooleiro	1.827	1.979	1.977	1.234	2.370	2.263	2.298	3.138	4.684	7.772	6.578
Couros, prod.de couro e peleteria	2.159	1.894	1.781	2.155	2.328	2.330	2.455	2.887	3.058	3.479	3.554
Café	3.134	2.606	2.464	1.784	1.417	1.385	1.546	2.058	2.929	3.364	3.892
Fumo e seus produtos	2.665	1.559	961	841	944	1.008	1.090	1.426	1.706	1.752	2.262
Sucos de Fruta	1.057	1.305	1.290	1.090	880	1.096	1.249	1.141	1.184	1.569	2.374
Fibras e produtos têxteis	873	753	673	843	994	859	1.165	1.445	1.532	1.398	1.158
Cereais, farinhas e preparações	91	52	65	64	572	232	482	911	292	723	2.220

Fonte: Elaboração do autor com dados do CGOE/ DPI/ SRI/ MAPA

Já o fumo, sétimo produto em valor exportado na pauta de exportações, exportou em 1997 cerca de US\$ 1,6 bilhões e 709 mil toneladas e em 2007 o valor foi de US\$ 2,2 bilhões e 710 mil toneladas, sendo que o fumo não manufaturado corresponde a quase 100% do valor exportado.

O setor de sucos de frutas, no qual o suco de laranja representou 95% das exportações desse grupo de produtos, em 2007 teve uma variação de 124,49% em relação ao ano de 1997. Em 2007 as exportações desses produtos foram de US\$ 2,3 bilhões, enquanto que em 1997 eram de 1,2 milhões.

O setor de fibras e produtos têxteis exportou em 2007 US\$ 1,5 bilhões e em 1997, 873 milhões, apresentando uma variação de 78,4% no período, sendo que o algodão e os produtos têxteis do algodão, no ano de 2007 representaram cerca de 89% das exportações do setor.

O setor de cereais é composto por vários produtos como arroz, milho, cevada, centeio, sorgo, trigo e outros produtos à base de cereais e da indústria de moagem. Analisando a relação entre os anos de 1997 e 2007, observa-se uma variação de 2328,95% nas exportações, pois em 1997, o setor exportou US\$ 91,3 milhões e em

⁵ Valor exportado dos dez principais produtos pertencentes à pauta das exportações agrícolas brasileiras. A participação dos demais produtos pertencentes à pauta de exportações está expressa em porcentagem na tabela 3.

2007 US\$ 2,2 bilhões. Um dos maiores responsáveis pelo acréscimo das exportações é o milho que em 2007 foi responsável por 85% das exportações totais do setor.

Além dos agregados descritos acima, outros grupos de produtos fazem parte da pauta de exportações, mas como não possuem a mesma representatividade que os produtos acima descritos, foram agregados em um grupo definido como demais produtos⁶, e sua participação pode ser analisada na tabela 3.

O presente trabalho busca um maior entendimento sobre os mecanismos de proteção comercial sobre os produtos agrícolas no mercado internacional. O conhecimento da pauta de exportações e o da importância de cada item no agregado é fundamental para a mensuração de impactos que vários autores buscam avaliar. Após a identificação dos produtos pertencentes à pauta de exportações agrícola do Brasil, procura-se avaliar no próximo item os principais países destino das exportações desses produtos.

3.3 Principais destinos das exportações Brasileiras de produtos agrícolas de 1997-2007

O Brasil é um dos principais países exportadores mundiais de produtos agrícolas. Em 1990 era o nono país exportador, perdeu posição em 1991, ficando com o décimo segundo lugar. Já em 2004, era o quinto maior exportador mundial de produtos agrícolas, atrás de Estados Unidos, Holanda, França e Alemanha. (FAO -Food and Agriculture Organization, 2004). Atualmente o Brasil representa o terceiro maior exportador mundial, perdendo em posição apenas para Estados Unidos e União Européia.

Os principais produtos da pauta de exportação agrícola brasileira, como descrito no item anterior, são representados por produtos pertencentes a agregados

⁶ Os produtos inseridos no item demais produtos, foram assim agrupados, por terem pequena participação nas exportações, e nele são inclusos os seguintes produtos: frutas (incluindo nozes e castanhas); demais produtos de origem vegetal; cacau e seus produtos; produtos alimentares diversos; demais produtos de origem animal; bebidas; lácteos; oleaginosos (exclui soja); chá, mate e especiarias; rações para animais; animais vivos; hortícolas, leguminosas, raízes, tubérculos; plantas vivas e produtos da floricultura e produtos apícolas.

como o complexo da soja, o setor de produtos florestais, setor de carnes e sucroalcooleiro. Os destinos das exportações desses produtos são diversificados, pois a globalização dos mercados e a tendência de liberalização comercial, incentiva uma maior diversificação do destino das exportações. Apesar de haver um grande número de países com os quais o Brasil mantém relações comerciais, os dois principais mercados das exportações agrícolas são os Estados Unidos e os países da União Européia. Segundo dados do MAPA, em 2007 a União Européia foi o destino de aproximadamente 36% das exportações totais do agronegócio brasileiro, sendo que dos 27 países membros do mercado comum europeu, os principais países importadores de produtos agrícolas do Brasil são os Países Baixos, Itália, Alemanha, Bélgica, Espanha, França e Reino Unido. Esses seis países foram responsáveis pela importação de aproximadamente 31% do total do agronegócio brasileiro no ano de 2007.

A tabela 7 mostra o Ranking dos doze principais países destino das exportações agrícolas brasileiras nos anos de 1997 e 2007. Conforme dados do MAPA, em uma série histórica de 1997 a 2007, observa-se que a participação dos principais países destino das exportações brasileiras variam de posição entre si, observando-se queda de participação em alguns anos, como no caso dos Estados Unidos e em outros casos acréscimo de participação. Países como China e Federação da Rússia aumentam suas importações de produtos agrícolas brasileiros ao longo dos anos, a China por ter se tornado um dos maiores mercados para produtos do complexo soja de origem brasileira e a Federação da Rússia, o maior importador de açúcar de cana em bruto.

Segundo dados da tabela 7, verifica-se que os principais países destino das exportações brasileiras no ano de 2007 são Estados Unidos, sete países pertencentes à União Européia, sendo eles, Países Baixos, Itália, Alemanha, Bélgica, Espanha, França e Reino Unido. Neste mesmo ano, a China representa o terceiro país importador em termos de valor, seguido da Federação da Rússia. Observa-se também a presença do Japão e da República do Irã, com participação em 2007 no valor das exportações brasileiras de 3% e 2,68% respectivamente .

TABELA 7 - EXPORTAÇÃO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO - RANKING POR VALORES DE 2007

PRINCIPAIS DESTINOS	2007		1997	
	Valor (US\$)	Part. %	Valor (US\$)	Part. %
ESTADOS UNIDOS	6.401.539.002	10,96	3.509.510.207	15,02
PAISES BAIXOS	5.436.204.164	9,31	3.179.113.723	13,61
CHINA	4.673.705.380	8,00	707.803.482	3,03
RUSSIA, FED.DA	3.386.099.412	5,80	702.175.702	3,01
ITALIA	2.630.287.505	4,50	862.593.940	3,69
ALEMANHA	2.401.940.266	4,11	1.383.255.392	5,92
BELGICA	2.227.877.652	3,81	997.580.640	4,27
ESPAÑA	2.113.708.948	3,62	731.486.656	3,13
FRANCA	1.774.838.608	3,04	745.084.337	3,19
REINO UNIDO	1.770.286.536	3,03	882.876.990	3,78
JAPÃO	1.750.628.553	3,00	1.260.747.212	5,40
IRA REP.ISL.DO	1.565.752.424	2,68	203.188.265	0,87
DEMAIS	22.287.550.352	38,14	8.201.125.638	35,08
TOTAL	58.420.418.802	100	23.366.542.184	100

Fonte: AgroStat Brasil a partir de dados da SECEX/MDIC

Elaboração: CGOE / DPI / SRI / MAPA

Segundo dados do MAPA, como citado inicialmente, apesar de haver inversões de posição no ranking de exportação entre os países analisados, a lista de países que representam os maiores importadores de produtos agrícolas de origem brasileira permanece praticamente inalterada ao longo dos anos. Além dos doze países listados, outros países são importantes mercados para os produtos agrícolas brasileiros, como Argentina, Venezuela, Arábia Saudita, Coreia do Sul, Emirados Árabes, entre outros. Mas, devido à necessidade de delimitação do estudo, foram selecionados os 12 principais países que juntos somam no ano de 2007, 62% das exportações totais de produtos agrícolas do Brasil de acordo com os dados da Tabela 7. Os demais destinos serão descritos como demais países.

Através de dados do MAPA (2007), é possível analisar os principais produtos agrícolas importados por cada grupo de países. Considerando apenas os três principais mercados de exportação de produtos agrícolas do Brasil, sendo eles, a União Europeia em primeiro, seguido dos Estados Unidos e China. Verifica-se que, apesar de alguns

produtos merecerem destaque em termos de valor, há uma grande diversidade de produtos brasileiros importados por cada um desses mercados.

Os Estados Unidos, de acordo com a tabela 7, é o maior importador de produtos agrícolas do Brasil. Normalmente é caracterizado como o segundo maior mercado das exportações brasileiras, pois perde posição quando comparado ao agregado de países da União Européia. Segundo dados do MAPA, no período compreendido entre 1997 e 2007, o valor total exportado pelo Brasil para os Estados Unidos nesses dez anos foi de aproximadamente, US\$ 51,7 bilhões. O Brasil exporta anualmente para os Estados Unidos uma grande diversidade de produtos agrícolas, sendo que os principais produtos em termos de quantidade importada são o café, carnes preparadas, sucos de frutas, fumo não manufaturado, cocos e castanhas e açúcar de cana em bruto.

A União Européia no ano de 2007, como citado anteriormente, foi responsável por 36% do total das exportações agrícolas brasileiras. Os principais produtos importados pelo agregado dos 25 países pertencentes ao bloco são na maioria produtos básicos, como farelo de soja, soja triturada e em grãos, carnes, café, sucos de frutas, fumo não manufaturado, frutas, e outros produtos importados em menor quantidade. Tanto no caso das exportações de produtos agrícolas brasileiros para a União Européia, como para os Estados Unidos, verificam-se valores importados menores que o potencial consumidor desses países. O Brasil por possuir vantagens comparativas na produção e exportação de produtos da agricultura, possui elevado potencial exportador que é freado em muitos casos, por instrumentos de proteção comercial, praticados por países desenvolvidos como forma de proteção de parcela de produtores nacionais. Essa questão será retomada nos capítulos posteriores, quando forem discutidas as barreiras comerciais praticadas aos produtos agrícolas brasileiros.

A China atualmente é o terceiro principal mercado das exportações agrícolas brasileiras. Em 1997, conforme dados do MAPA, o Brasil exportou para a China aproximadamente, US\$ 707 milhões. A partir de 2001, os valores exportados para esse mercado, aumentaram progressivamente, sendo que no ano de 2007 o valor total

exportado para a China foi de US\$ 4,7bilhões, o que significa que houve uma variação nas exportações de 560,31% em relação a 1997. No caso das exportações para a China, não se verifica a mesma diversidade de produtos como no caso dos Estados Unidos e União Européia. O valor exportado se concentra basicamente em produtos do complexo da soja, como soja em grãos, óleos e farelo de soja.

A identificação dos principais mercados destino das exportações brasileiras, será de grande valia para analisar os efeitos que as barreiras ao comércio podem ocasionar ao Brasil em termos de valor, e quantidade exportada, o que impacta diretamente na geração de divisas e no Produto Interno Bruto do país. No capítulo seguinte, discute-se as principais barreiras comerciais existentes no segundo maior mercado destino das exportações brasileiras, que atualmente é os Estados Unidos.

4. Evolução do comércio entre Brasil e Estados Unidos

Este capítulo trata das relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos e as barreiras ao comércio presentes nesse mercado. Apresenta um estudo de caso sobre as exportações brasileiras de açúcar para os Estados Unidos e as restrições existentes no comércio desse bem.

4.1 Principais barreiras comerciais utilizadas pelos Estados Unidos

Após a primeira guerra, período em que os Estados Unidos se afirmam como potencia mundial, disseminam-se as políticas protecionistas, principalmente no que se refere à agricultura. Isso ocorreu porque os Estados Unidos elevam suas tarifas aduaneiras com objetivo de controlar as importações, e com isso seus parceiros comerciais impõem retaliações, disseminando as políticas protecionistas (Carvalho e Silva, 2000). Com a crise mundial do comércio após a década de 70, e os choques do petróleo, o Gatt busca mecanismos de negociação para redução de tarifas alfandegárias, o que gera um crescimento da prática de barreiras não-tarifárias, pois, além de não serem regulamentadas são menos transparentes e de difícil identificação. O protecionismo do setor agrícola por parte dos países desenvolvidos desde a década de 30, dificulta o acesso das exportações dos países em desenvolvimento a esses mercados. Nas últimas décadas as discussões sobre barreiras comerciais ao setor agrícola, vêm se intensificando, pois os países em desenvolvimento que possuem vantagens na comercialização de produtos agrícolas, buscam conquistar maior acesso aos mercados dos países desenvolvidos, e essa questão tem sido o maior entrave na busca de negociações multilaterais.

Os Estados Unidos é um dos maiores importadores no mercado mundial e também o mercado no qual se podem verificar uma grande diversidade de barreiras à entrada de diversos produtos, com destaque para os produtos agrícolas. Apesar da grande quantidade de produtos que são exportados pelo Brasil para o mercado

americano, esses números ainda são pequenos considerando o potencial exportador brasileiro e o potencial importador norte-americano. Esse fenômeno ocorre pela dificuldade de acesso que muitos produtos brasileiros encontram nesse mercado. Entre as principais barreiras ao acesso de produtos ao mercado norte americano, os picos tarifários, as quotas de importação, as exigências em torno de medidas sanitárias e outras normas técnicas são os principais responsáveis por não haver um crescimento expressivo dos produtos brasileiros no mercado norte-americano.

TABELA 8 - TOTAL EXPORTADO PELO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E TOTAL EXPORTADO PARA OS ESTADOS UNIDOS 1997-2007

Ano	Exportações brasileiras do agronegócio	Destino Estados Unidos	Participação (%)
1997	23.366.542.184	3.509.510.207	15,02
1998	21.546.135.631	3.218.397.883	14,94
1999	20.494.004.752	3.499.695.945	17,08
2000	20.593.721.783	3.715.127.272	18,04
2001	23.857.248.907	3.652.478.863	15,31
2002	24.839.934.791	4.137.281.300	16,66
2003	30.645.283.859	4.801.145.442	15,67
2004	39.029.308.891	5.757.419.367	14,75
2005	43.617.046.992	5.967.990.905	13,68
2006	49.464.943.808	7.017.762.259	14,19
2007	58.420.418.802	6.401.539.002	10,96

Fonte: AgroStat Brasil a partir de dados da SECEX/MDIC

Elaboração: CGOE / DPI / SRI / MAPA

Conforme dados da Tabela 8, relacionando os anos de 1997 e 2007, verifica-se que houve uma variação positiva no valor exportado para os Estados Unidos de aproximadamente, 82,41%. Apesar dessa variação positiva, observa-se que há uma redução da importância relativa dos Estados Unidos como destino das exportações agrícolas brasileiras a partir do ano 2000. A maior participação dos Estados Unidos nas exportações totais do agronegócio brasileiro foi em 2000 alcançando 18,04% do total de produtos agrícolas exportados pelo Brasil. No ano de 2007 essa participação caiu para 10,96 do total exportado, uma queda de 8,78% em relação ao ano de 2006.

Os principais entraves ao comércio bilateral entre Brasil e Estados Unidos se relacionam a políticas protecionistas que incluem altos subsídios em alguns produtos, picos tarifários, quotas tarifárias à importação entre outras.

Desde a Rodada do Uruguai os Estados Unidos vem buscando adequação de algumas políticas comerciais em prol dos compromissos firmados com os demais membros da OMC. Algumas dessas mudanças se referem ao tratamento dos produtos agrícolas aos quais eram aplicadas medidas não tarifárias e que após o Acordo Agrícola da Rodada do Uruguai (1995) passaram pelo conhecido processo de tarifificação. Esse acordo conseguiu estabelecer regras para melhorar o acesso de alguns produtos agrícolas no comércio internacional, pois as restrições em sua maior parte não-tarifárias foram substituídas por tarifas e quotas tarifárias. O método utilizado para essa tarifificação foi elaborado de acordo com a relação entre os preços domésticos e os preços internacionais num período compreendido entre 1986-1988. As tarifas que surgiram com esse processo foram fixadas de acordo com essa relação, e como prevalecia um alto nível de proteção nesse período, às tarifas resultantes eram em média elevadas, principalmente em produtos considerados sensíveis. Com intenção de haver uma redução gradativa, os países acordaram com o GATT promover reduções durante os próximos seis anos de aproximadamente 36%, em um sistema de redução em cortes pelas médias. Esse projeto de corte pelas médias, apesar de ser uma conquista dos países membros no sentido de reduzir o protecionismo agrícola, acaba preservando tarifas elevadas em alguns produtos sensíveis, que recebem um nível maior de proteção. Isso ocorre dada à existência de itens com tarifas extremamente elevadas e outros itens beneficiados com tarifas relativamente baixas. Ao se estabelecer uma média e promover reduções de acordo com o valor médio encontrado, verifica-se que produtos que recebiam uma proteção efetiva maior, continuam sendo amplamente protegidos por tarifas elevadas. (Kume, Piani e Miranda, 2006).

A estrutura tarifária norte-americana é formada por tarifas específicas, ad-valorem e mistas (compostas parte por tarifas específicas e parte por tarifas ad-valorem). Desde o processo de tarifificação das barreiras não tarifárias, houve alterações na estrutura tarifária nos Estados Unidos, em virtude de negociações multilaterais que

visam reduzir o nível de proteção em alguns setores. Verifica-se que as reduções tarifárias mostram um determinado protecionismo seletivo por parte do mercado norte-americano. Segundo estimativas das United Nation Conference on trade and development (UNCTAD), a média tarifária ad-valorem dos Estados Unidos para produtos no ano de 1998 era de 5,2%, com desvio padrão de 11,8%, sendo que ao se aplicar o equivalente ad-valorem às tarifas específicas a média seria elevada. Em uma amostra de cerca de 10.191 itens tarifários segundo SH de oito dígitos, cerca de 58 itens estão sujeitos a tarifas acima de 30%. As maiores estruturas tarifárias podem ser vistas nas seguintes seções do Sistema Harmonizado (SH): 1 (animais vivos e produtos do reino animal), 2 (produtos do reino vegetal), 4 (produtos das indústrias alimentícias, bebidas e fumo) 11 (matérias têxteis e suas obras), 12 (calçados). Os picos tarifários reconhecidos por desvios-padrão cinco vezes acima da média tarifária são encontrados em produtos como fumo e derivados e amendoim. (Funcex, 1999).

De acordo com Viegas (2003), em estudo realizado com dados do ano 2000, os Estados Unidos possuem poucas linhas que apresentam picos tarifários, ou seja, as tarifas elevadas estão presentes em alguns produtos. Segundo pesquisa da autora, a maioria dos produtos agrícolas exportados pelo Brasil apresenta tarifas baixas, mas alguns produtos específicos, que para o Brasil são relevantes em termos de valor exportado, são altamente tarifados. Em 2004, a tarifa média de importação de produtos agrícolas nos Estados Unidos era de 10,2%, em equivalente ad-valorem. Apesar de não representar uma média alta, existem picos tarifários encobertos no caso de alguns produtos como açúcar 164% e fumo 350%. Além das tarifas elevadas em alguns itens as quotas tarifárias aceitas pelos Estados Unidos no Acordo agrícola da Rodada do Uruguai, apesar de garantirem acesso a alguns produtos que antes desse acordo não ingressavam no país por existirem tarifas proibitivas à importação, constituem em barreira que afeta em grande escala o Brasil. Até o ano de 1999, cerca de 171 itens recebiam a imposição de quotas tarifárias nos Estados Unidos.

Analisando os dados da tabela 9, que lista os 20 principais produtos de exportação do agronegócio brasileiro para os Estados Unidos, nota-se a presença de barreiras à importação na maioria desses produtos. As linhas tarifárias referentes a

carnes suínas e bovinas processadas tecnicamente, apresentam quotas tarifárias e tarifas aplicadas ao Brasil de acordo com a cláusula de Nação mais favorecida. Verifica-se a utilização de tarifas específicas em algumas linhas tarifárias e em outras tarifas ad-valorem. As carnes in natura de origem brasileira ainda não tem acesso ao mercado norte americano por questões relacionadas a segurança sanitária e fitossanitárias, mas segundo dados do MAPA (2008) as negociações para liberalização do comércio desses produtos já se encontram em processo avançado. O álcool etílico é um exemplo de produto sobre o qual as importações recebem cobrança de tarifas mistas, tornando assim a proteção tarifária mais efetiva, apesar de não existir a presença de cotas tarifárias à importação.

Os produtos que apresentam maiores linhas tarifárias são o fumo não manufaturado com 0% de tarifa intracota, mas pico tarifário de 350% extracota e cota específica ao Brasil de 80.200 toneladas ao ano. Seguido do fumo, vem o açúcar refinado, com tarifa de 35.74¢/Kg e uma cota tarifária alocada ao Brasil de 22.000 toneladas. Para o açúcar em estado bruto, a cota alocada ao Brasil é de 152.700 toneladas e uma tarifa aplicada de 33.87¢/ Kg. O quarto produto do agronegócio que apresenta as tarifas mais elevadas é o algodão, que em algumas linhas tarifárias, possui uma tarifa aplicada de 31,4¢/Kg e cota tarifária específica ao Brasil de 280.648 toneladas (MAPA, 2008).

Em alguns produtos, o Brasil é beneficiado pelo Sistema Geral de Preferências dos Estados Unidos, como carnes suínas congeladas, não sendo aplicadas tarifas e nem cotas à importação. O milho em grãos, assim como o óleo de soja para uso farmacêutico, café solúvel mesmo descafeinado e preparações alimentares e conservas de bovinos também são beneficiados pelo SGP e não são tarifados. Produtos como café não manufaturado e soja em grãos também não são tarifados, mas de acordo com a cláusula de nação mais favorecida.

TABELA 9 - REGIME TARIFÁRIO DOS ESTADOS UNIDOS PARA OS VINTE PRINCIPAIS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

Descrição do Produto NCM	Linha Tarifária	Descrição do produto para o país	Tarifa Aplicada ao Brasil	Quota Tarifária	Tarifa Intraquota para o Brasil
0201.30.00 - Carnes desossadas de bovino, frescas/ refrigeradas	020130	Processed: High-quality beef cuts	26,4%(MFN)	65805 Ton	4%
	020130	Processed: Other	26,4%(MFN)	65805Ton	10%
	020130	Other	26,4%(MFN)	65805Ton	4.4¢/kg
0202.30.00 - Carnes desossadas de bovino, congeladas	020230	Processed: High-quality beef cuts	26,4%(MFN)	65805Ton	4%
	020230	Processed: Other	26,4%(MFN)	65805Ton	10%
	020230	Other	26,4%(MFN)	65805Ton	4.4¢/kg
0203.29.00 - Outras carnes de suíno, congeladas.	02032920	Processed	0%(SGP)	-	-
	02032940	Other	0%(MFN)	-	-
0207.12.00 - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas.	02071200	Not cut in pieces, frozen	8.8¢/kg (MFN)	-	-
0207.14.00 - Pedaçoes e miudezas,de galos/galinhas, congelados	02071400	Cuts and offal, frozen	17.6¢/kg (MFN)	-	-
0901.11.10 – Café não torrado,não descafeinado, em grão.	09011100	Not decaffeinated	0%(MFN)	-	-
1005.90.10 - Milho em grão exceto para semeadura	10059020	Yellow dent corn	0%(SGP)	-	-
	10059040	Other	0%(SGP)	-	-
1201.00.90 - Outros grãos de soja, mesmo triturados.	12010000	Soybeans, whether or not broken	0%(MFN)	-	-
1507.10.00 - Óleo de soja em bruto, mesmo degomado.	15071000	Crude oil, whether or not degummed	19.1%(MFN)	-	-
1507.90.19 – Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade>5l.	15079020	Pharmaceutical Grade Meeting FDA requirements for use in intravenous fat emulsions, valued over \$5/ka	0%(MFN)	-	-
	15079040	Other	19.1%(MFN)	-	-
1602.50.00 -Preparações alimentares e conservas de bovinos.	16025005	Offal	0% (SGP)	-	-
	16025009	Other: Not containing cereals or vegetables: In airtight containers	0%(SGP)	-	-
	16025010	Other: Not containing cereals or vegetables: Corned beef	0% (MFN)	-	-
	16025020	Other: Not containing cereals or vegetables: Other	0%(SGP)	-	-
	16025060	Other: Other	1,8%(MFN)	-	-
	16025090	Other	0%(SGP)	-	-

(Continua)

TABELA 9 - REGIME TARIFÁRIO DOS ESTADOS UNIDOS PARA OS VINTE PRINCIPAIS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO
(Continuação)

Descrição do Produto NCM	Linha Tarifária	Descrição do produto	Tarifa Aplicada	Quota Tarifária	Tarifa Intraquota para o Brasil
1701.11.00 - Açúcar de cana, em bruto	170111		33.87¢/ Kg (MFN)	152.700 ton Específica ao Brasil	1.4606¢/ Kg
1701.99.00 - Outros açúcares de cana,beterraba, sacarose quim.pura sol.	170199		35.74¢/Kg (MFN)	22000 Ton	3.6606¢/Kg(MFN)
2009.11.00-Sucos de laranjas, congelados, não fermentados	20091100	Frozen	7.85¢/liter (MFN)	-	-
2009.19.00 – Outros sucos de laranjas, não fermentados.	20091911	Other	7.85¢/liter (MFN)	-	-
2101.11.10 - Café solúvel mesmo descafeinado	21011100	Extracts, essences and concentrates	0% (SGP)	-	-
2207.10.00 - Álcool etílico não desnaturado c/ vol. Teor alcoólico 80%	22071030	For beverage purposes	18.9¢/pf.liter (MFN)	-	-
	22071060	For nonbeverage purposes	2,5%+14.27 ¢/liter(MFN)	-	-
2304.00.90- Bagaços e outros resíduos sólidos da extr. do óleo de soja	230400	Oilcake and other solid residues	0.45¢/kg (MFN)	-	-
2401.20.30 - Fumo n/ manuf.Total/Parc.Destál. Fls secas topo Virginia.	240120		350% (MFN)	80200 Ton Específica	0%
5201.00.20 - Algodão simplesmente debulhado, não cardado nem penteado.	52010005	Having a staple length under 28.575 mm (1-1/8 inches):Harsh or rough, having a staple length under 19.05 mm (3/4 inch)	0% (MFN)	-	
	52010012	Having a staple length under 28.575 mm (1-1/8 inches):Other	31.4¢/kg (MFN)	280648Ton Específica ao Brasil	0%
	52010022	Having a staple length of 28.575 mm (1-1/8 inches) or more but under 34.925 mm (1-3/8 inches)	31.4¢/kg (MFN)	280648Ton Específica ao Brasil	4.4¢/kg
	52010034	Having a staple length of 28.575 mm (1-1/8 inches) or more but under 34.925 mm (1-3/8 inches)	31.4¢/kg (MFN)	280648Ton Específica ao Brasil	4.4¢/kg

SGP: Sistema Geral de Preferências - Reduções tarifárias unilaterais concedidas a países em desenvolvimento.
MFN - Nação mais Favorecida
Fonte: Ministério da agricultura, pecuária e abastecimento. Disponível em www.agricultura.gov.br

Além das tarifas e cotas tarifárias, que dificultam o acesso dos produtos agrícolas brasileiros ao país, o Brasil encontra outros impasses no comércio bilateral com os Estados Unidos como normas e regulamentos técnicos rigorosos e regulamentos sanitários e fitossanitários.

De acordo com o INMETRO (2005), “Como normas e regulamentos técnicos entendem-se os documentos que estabelecem características do produto, como função, desempenho, embalagem e etiquetagem, ou métodos e processos de produção”. Os Estados Unidos possuem uma rica estrutura de normas e regulamentos, em que os regulamentos são determinados pelo governo estadual, federal, e no caso das normas pela iniciativa privada. Por não haver uma centralização, ocorre algumas divergências nesses regulamentos. Na esfera governamental o Instituto Nacional de padrões e tecnologia (NIST) é quem coordena a manipulação dos regulamentos por parte do governo norte-americano. Já as normas são elaboradas por centenas de instituições da iniciativa privada, que são coordenadas pelo Instituto Nacional de Normas (ANSI) (Funcex, 1999). O acordo sobre Barreiras Técnicas (Agreement on Technical Barriers to Trade-TBT) firmado em 1994 durante a Rodada do Uruguai e aprimorado ao longo dos anos tem como objetivo principal criar condições de comércio transparentes e não permitir que países restrinjam o acesso de produtos importados através de normas e regulamentos que sejam mais restritivos que aqueles exigidos no mercado interno, ou seja, que transformem o controle de qualidade de seus produtos em barreiras técnicas ao comércio (INMETRO, 2005).

Uma dificuldade encontrada pelos produtores agrícolas brasileiros que exportam para os Estados Unidos são as exigências de rotulação e etiquetagem dos produtos importados. Informações, prazos de validade, composição e características dos produtos são exigências comuns no comércio internacional, e asseguram o direito de informação dos consumidores em relação aos produtos importados. Essa prática não se constitui em barreira comercial, pois está presente na maioria dos países. O impasse relacionado às exportações para os Estados Unidos, diz respeito ao excesso de informações e exigências para os produtos importados. Muitas vezes os produtos devem ser rotulados mais de uma vez, e esses rótulos ou etiquetas necessitam da aprovação de uma ou mais esferas governamentais, o que pode levar tempo, que incorre

em altos custos financeiros para os exportadores. É importante ressaltar que esses impasses podem não impedir as exportações, mas tornam as relações comerciais lentas e de alto custo para os países exportadores.

Não se pode afirmar, que o sistema de normas e regulamentos norte-americanos sejam discriminatórias intencionalmente, mas a complexidade e extensão dessa estrutura acabam atuando como um limitador para os exportadores brasileiros. Isso ocorre, pois há uma intensa dificuldade de obter informações e adequar os produtos nacionais às exigências do mercado norte-americano (Secex, 2007).

Ainda no âmbito de barreiras técnicas ao comércio, estão presentes as barreiras sanitárias e fitossanitárias. Essas barreiras se caracterizam pelo excesso de exigências com intenção discriminatória no que concerne a regulamentos para assegurar a saúde e a segurança de pessoas, plantas e animais. O Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS), foi formalizado em 1994 no final da Rodada do Uruguai, com objetivo de criar uma harmonização nas exigências, além de uma maior padronização para evitar que excesso de normas ocasionasse uma redução no comércio (INMETRO, 2005). As cláusulas desse acordo vem sendo aprimoradas nas conferências sobre comércio para facilitar as negociações entre os países. Segundo Viegas (2003), o Acordo SPS foi criado pela OMC para evitar que as normas que visam proteger o meio ambiente e o consumidor se tornem práticas de protecionismo e para isso seguem dois princípios: (i) não discriminação (ii) justificativa científica.

As barreiras sanitárias e fitossanitárias podem assumir diversas formas, como excesso de avaliação e liberação de certificações, solicitação de licença prévia para importação, entraves administrativos entre outras questões. Nas relações entre Brasil e Estados Unidos, existem vários entraves incluindo esses procedimentos, como o exemplo das carnes in natura citadas anteriormente que ainda não podem ingressar no país. O ministério da agricultura e pecuária no Brasil está em constante negociação com o USDA, buscando o acesso de alguns produtos que ainda não tem autorização de ingressar no país.

Nesse item, foram abordadas de uma forma geral as principais dificuldades existentes no comércio bilateral entre Brasil e Estados Unidos. Após identificar as

principais barreiras comerciais impostas pelos Estados Unidos e os principais produtos agrícolas afetados por essas restrições, na próxima seção será discutido o comércio de açúcar entre Brasil e Estados Unidos e as principais barreiras ao comércio desse bem.

4.2 O comércio do açúcar brasileiro

Como já descrito anteriormente o complexo sucroalcooleiro, está em quarto lugar no ranking de produtos exportados do agronegócio. Esse setor é composto pelo açúcar de cana (bruto e refinado) e álcool (anidro e hidratado). O setor sucroalcooleiro, durante a década de 90, passou por duas importantes mudanças, que foram decisivas para a dinamização das exportações de açúcar no Brasil. Em primeiro lugar, em março de 1990, foi extinto o Instituto do açúcar e do álcool (IAA). A partir de então, os produtores se depararam com as dificuldades enfrentadas pelos setores não regulados, pois os preços não eram fixados e a rentabilidade da atividade passava a depender da eficiência das práticas de produção. Os produtores passaram desde então a recorrer ao mercado externo e utilizar mecanismos como adiantamentos de contrato de câmbio (ACC), para financiar a produção. O segundo momento de mudança favorável ao mercado exportador foi marcado pela mudança de política cambial em 1999, quando o regime de bandas cambiais foi extinto e adotado o regime de câmbio flutuante. Com isso, o câmbio se desvalorizou, favorecendo o aumento das exportações de açúcar (Alves e Bacchi, 2004).

Além das mudanças citadas no parágrafo anterior, outros fatores influenciaram o crescimento das exportações de açúcar na década de 90, entre eles, a liberalização das exportações pelo governo brasileiro, com a extinção das cotas existentes para limitar o volume exportado; o aumento da demanda mundial e a extinção de acordos comerciais que limitavam as exportações brasileiras de açúcar para alguns mercados. Um dos acordos comerciais suspensos foi o acordo bilateral entre Cuba e URSS, em que Cuba exportava grande parte do açúcar importado pela URSS. Com o término do acordo, o Brasil passou a ocupar parte desse mercado (Alves e Bacchi, 2004).

Atualmente, o Brasil é o maior produtor mundial de açúcar de cana, seguido da União Européia e Índia e o maior exportador mundial desse produto, seguido da Austrália, Tailândia e Guatemala (Udop, 2008). As principais regiões produtoras de açúcar e álcool no país são centro-sul e norte-nordeste. As duas regiões produzem em safras alternadas, (setembro a março no centro-sul e maio a dezembro no nordeste), o que permite que o país atenda a demanda do mercado durante todo o ano. A região Centro-sul é mais dinâmica e possui maior competitividade, dado a melhores condições climáticas, parque industrial mais forte, desenvolvimento de pesquisas no setor agropecuário e tradição na produção (Dias; Gibbert e Shikida, 2006). Entre os estados produtores e exportadores de açúcar na Região Centro-sul, São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Goiás são os principais, merecendo destaque para o estado de São Paulo que possui os menores custos de produção, e como resultado, na safra de 2006/2007, representou 76% da produção total de açúcar na região Centro-Sul e 65% da produção total do país. Dos estados pertencentes à região norte-nordeste, Alagoas, Pernambuco, Paraíba e Bahia são os principais produtores e exportadores de açúcar. É importante evidenciar, no que diz respeito a custos de produção, que a competitividade do açúcar de cana em bruto brasileiro no mercado internacional é devido em grande parte pelos baixos custos de produção, pois, por se tratar de uma commodity agrícola os custos de produção são extremamente relevantes em termos de competitividade.

No período de 1997 a 2007, as exportações totais de açúcar do Brasil apresentam redução na quantidade exportada de 1998 a 2000, recuperando a tendência de crescimento das exportações de 2001 a 2007. Segundo dados da tabela 10, a produção de açúcar relativa às safras dos anos de 1997 a 2007 apresenta crescimento em quase todos os anos.

As exportações totais de açúcar de cana no Brasil podem ser desagregadas em açúcar em estado bruto e açúcar refinado, sendo que o açúcar em estado bruto possui maior representatividade no total exportado pelo Brasil, e por essa razão será objeto central nas análises posteriores.

TABELA 10 - PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR, AÇÚCAR E ÁLCOOL NO BRASIL - 1997-2007(MIL TONELADAS).

Safr	Cana moída		Açúcar		Álcool	
	Mil Ton	(%) Variação	Mil Ton	(%) Variação	M ³	(%) Variação
1996/1997	290	-	13.632	-	14.430	-
1997/1998	302	4	14.847	9	15.422	7
1998/1999	316	5	17.961	21	13.927	-10
1999/2000	310	-2	19.380	8	13.078	-6
2000/2001	255	-18	16.020	-17	10.517	-12
2001/2002	292	15	18.994	19	11.468	9
2002/2003	316	8	22.381	18	12.485	9
2003/2004	357	13	24.944	11	14.640	17
2004/2005	381	7	26.632	7	15.208	4
2005/2006	382	0.26	26.214	-2	15.808	4
2006/2007	429	12	30.735	17	17.939	13

Fonte: Elaboração própria com dados do MAPA (2008)

Ao longo dos últimos dez anos a quantidade produzida e exportada de açúcar de cana em bruto pelo Brasil tem aumentado de forma expressiva. No ano de 1997, a produção total de açúcar foi de 13,6 milhões de toneladas e a quantidade exportada de açúcar de cana em bruto foi de 3,8 milhões de toneladas. Verifica-se uma retração na produção em alguns períodos até o ano de 2001, mas a partir desse ano, a produção de açúcar e as exportações desse bem assumem posição ascendente. No ano de 2007, a quantidade total exportada de açúcar em bruto, foi de 12,4 milhões de toneladas, cerca de 31% a mais que no ano de 1997. Em termos de valor exportado, em 1997, a receita decorrente das exportações foi de 1,04 milhões e em 2007 de 3,2 milhões, valor 33% maior que no ano de 1997. Através de dados da Secex (2008), verifica-se que os preços médios do açúcar obtidos pelo Brasil no período sofreram oscilações atingindo o valor máximo de US\$/t 307 no ano de 2006 e o menor valor em 1999, US\$/t 148. Apesar das oscilações nos preços o valor exportado apresentou tendência de crescimento em quase todo o período analisado, fato que pode ser explicado pelo aumento da participação do Brasil no comércio internacional, através da conquista de novos mercados (Alves e bacchi, 2004). Os dados referentes às

exportações de açúcar em estado bruto no Brasil e a variação nos preços médios do açúcar obtidos pelo Brasil podem ser observados na tabela 11.

TABELA 11- EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE AÇÚCAR EM BRUTO

Ano	Exportações		Variação (%)		Preço Médio	
	Mil US\$	Toneladas	Valor	Quantidade.	US\$/t	Var. (%)
1997	1.045.395	3.844.224	-	-	272	-
1998	1.096.114	4.792.247	4,9	24,7%	229	-15,9
1999	1.162.305	7.826.980	6,0	63,3%	148	-35,1
2000	761.491	4.344.076	-34,5	-44,5%	175	18,0
2001	1.399.278	7.085.072	83,8	63,1%	197	12,7
2002	1.111.343	7.630.323	-20,6	7,7%	146	-26,3
2003	1.350.039	8.353.676	21,5	9,5%	162	11,0
2004	1.510.982	9.565.748	11,9	14,5%	158	-2,3
2005	2.382.147	11.578.984	57,7	21,0%	206	30,2
2006	3.935.802	12.806.930	65,2	10,6%	307	49,4
2007	3.129.809	12.443.221	-20,5	-2,8%	252	-18,2

Fonte: AgroStat Brasil, a partir de dados da SECEX/MDIC

Os países destino das exportações brasileiras ao longo do período tiveram suas posições alteradas, pois como citado anteriormente, o Brasil conquistou novos mercados, mas assim como o açúcar brasileiro ganhou acesso a alguns países, enfrentou impasses na comercialização com outros países através de fortes políticas de subsídios, barreiras quantitativas e tarifárias, questão será discutida posteriormente, na análise desenvolvida sobre as condições de acesso no mercado norte-americano. Em 1997, os principais países importadores do açúcar de cana em bruto brasileiro, foram, a Federação da Rússia, Emirados Árabes, Egito, Marrocos, Estados Unidos, Irã e Canadá, sendo que juntos representaram 69% do valor exportado pelo Brasil de açúcar em bruto naquele ano. Já no ano de 2007, verifica-se uma inversão nas posições e até mesmo a ausência de alguns desses países na lista dos principais países destinos das exportações de açúcar do Brasil. Nesse ano, os países destino de 80,5% das exportações totais de açúcar de cana em bruto foram federação da Rússia, República Islâmica do Irã, Malásia, Canadá, Nigéria, Egito, Marrocos e Bangladesh. A tabela 12 apresenta os dados referentes às exportações de açúcar em bruto no ano de 2007 e os

países destino dessas exportações com suas respectivas participações no total exportado.

TABELA 12 - PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE AÇÚCAR EM 2007

País	Açúcar de cana em bruto	
	Valor	Participação(%)
RUSSIA,FED.DA	1.037.547.031	33,2
IRA REP.ISL.DO	272.088.770	8,7
MALASIA	210.866.333	6,7
CANADA	208.679.263	6,7
NIGERIA	206.387.084	6,6
ARGELIA	193.491.646	6,2
EGITO	161.588.820	5,2
MARROCOS	123.799.031	4,0
BANGLADESH	106.185.381	3,4
DEMAIS	609.175.977	19,5
TOTAL:	3.129.809.336	100,0

Fonte: Agrostat, Brasil a partir de dados da SECEX/MDCI

O Brasil apesar de assumir o primeiro lugar no ranking de países exportadores de açúcar, não tem tido sucesso na tentativa de aumentar a quantidade exportada para alguns países desenvolvidos, dado o excesso de regulamentação no setor sucroalcooleiro nesses países. Esse é o caso dos Estados Unidos, que além de subsidiar os produtores nacionais de açúcar e seus sucedâneos, aumenta o nível de proteção através de quotas tarifárias e tarifas proibitivas extracota. Nos próximos itens será discutida a relação entre Brasil e Estados Unidos no comércio de açúcar e a descrição das principais barreiras comerciais nesse mercado, que ocasionaram a redução da participação desse país como importador de açúcar brasileiro na última década.

4.3 Principais políticas protecionistas dos Estados Unidos ao açúcar

Nos Estados Unidos, o açúcar é um produto altamente protegido. De acordo com pesquisa realizada por Costa (2004), o país é um importante produtor, consumidor e importador de açúcar, pois apesar de produzir açúcar de cana, beterraba e substitutos derivados do milho, apresenta excesso de demanda, importando grande volume de açúcar de cana bruto, o que indica que o país possui relevante capacidade de refino desse produto. Ainda segundo a autora, os Estados Unidos investem no melhoramento das técnicas de produção para aumentar a eficiência na produção e refino.

O governo norte-americano controla a produção, o consumo e a importação do açúcar. Essa prática tem como finalidade principal melhorar a renda dos produtores domésticos, tentando estabilizar a oferta, os preços para os consumidores e os preços recebidos pelos produtores (Costa, 2004). Os principais elementos de política comercial para o açúcar são as cotas tarifárias e a sustentação de preços aos produtores. A produção de açúcar de beterraba nos estados Unidos é maior que a produção de açúcar da cana. Com os preços do açúcar de beterraba e da cana subsidiados, há incentivos para a produção de adoçantes derivados do milho e outros adoçantes alternativos. O xarope do milho, conhecido como HIGH (High fructose corn syrup), é amplamente utilizado na fabricação de bebidas e outros produtos industriais. Os preços dos adoçantes derivados do milho são menores, o que torna a produção atrativa, pois reduções nos custos aumentam significativamente a receita dos produtores, assim como, o produto também tem conquistado maior participação no mercado consumidor.

Um dos principais elementos de política comercial é a sustentação de preços para os produtores de açúcar à taxa de empréstimo. Até o ano de 1996, o mecanismo de sustentação de preços funcionava da seguinte forma:

- a) Os usineiros e processadores de açúcar faziam empréstimos, que eram obtidos no Commodity Credit Corporation (CCC), à taxa de juros que equivalia ao preço do açúcar, considerado base pelo governo dos Estados Unidos para realização desses empréstimos.
- b) A garantia desses empréstimos eram os estoques de açúcar refinado por esses usineiros.

- c) Após a venda da produção, o empréstimo era liquidado.
- d) Se os preços do empréstimo fossem iguais ou menores que ao valor equivalente do empréstimo, as mercadorias dadas como garantia, poderiam ser entregues para liquidação do empréstimo, e como consequência, as taxas dos empréstimos estabeleciam tetos sobre os preços domésticos.
- e) Com a garantia de preço mínimo no mercado doméstico, os processadores e usineiros pagavam aos produtores um preço mínimo fixado para o açúcar da cana e beterraba.

No ano de 1996, houve uma reforma conhecida como Federal Agriculture Improvement and Reform (FAIR), e os empréstimos só poderiam ser pagos com o estoque de açúcar se a quota tarifária excedesse 1,36 milhões de toneladas, caso contrário o empréstimo teria que ser compensado à vista, e a obrigação pelos estoques recairia sobre os processadores (Costa, 2004).

No ano de 2002, foi implementada uma nova reforma substituindo o FAIR. O novo programa, Farm Security and Rural investment Act (FSRIA), no que se refere ao suporte ao açúcar, é um programa mais lucrativo para os produtores, pois as taxas de empréstimo foram reduzidas, e as condições de liquidação do empréstimo, voltaram a funcionar como no período anterior a 1996, protegendo os produtores e refinadores das perdas operacionais. Se o preço de mercado exceder o valor do empréstimo no ato da venda, o processador vende o produto no mercado e paga o valor do empréstimo mais juros. Caso o preço seja inferior ou igual o valor do empréstimo, o estoque é entregue ao governo sem nenhum ônus adicional ao produtor ou ao processador. (Moreira, 2007).

Essa política de garantia de preços mínimos, além de manter os preços no mercado interno elevados, prejudicando os consumidores, cria incentivos para que os produtores aumentem sua produção, elevando os custos do governo. Além disso, a tendência é que haja uma redução nas importações, e países como o Brasil extremamente competitivo na produção de açúcar tem sua parcela de mercado reduzida no país em questão.

O outro mecanismo de controle de importações praticado pelos Estados Unidos são as quotas tarifárias. Anualmente, a Secretaria da agricultura dos Estados Unidos, determina as quotas que serão praticadas no período em questão de acordo com a expectativa de produção e consumo no mercado interno. O objetivo da imposição das cotas, é evitar que os preços domésticos fiquem abaixo da taxa de empréstimo. As quotas anuais devem obedecer à quota tarifária consolidada pela OMC, para garantir um acesso mínimo ao açúcar no mercado norte-americano. Essas cotas são alocadas de acordo com a participação do país exportador no comércio de açúcar no período de 1975-1981, sendo distribuída entre os 40 principais exportadores. Isso no tocante à importação de açúcar bruto, pois em relação ao açúcar refinado, as cotas são alocadas parcialmente entre o Canadá e o México, e os volumes restantes são distribuídos na base *first come, first served* (Patriota 2007).

As cotas tarifárias, assim como os picos tarifários sobre os valores que excedem a cota, atuam como fortes limitadores do comércio. O Brasil é extremamente competitivo nas exportações, pois produz com eficiência e baixos custos, apresentando uma capacidade exportadora muito maior que a cota estabelecida pelos Estados Unidos, mas que pela tarifa proibitiva extracota, acaba se limitando a exportar apenas o valor estipulado pela cota. As cotas alocadas ao Brasil, bem como os efeitos das cotas sobre a evolução das exportações do açúcar brasileiro para os Estados Unidos, serão detalhados no próximo item.

4.4 Impactos das barreiras comerciais nas exportações de açúcar brasileiro

Em itens anteriores foram analisados dados relativos aos principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil e os principais mercados destino desses produtos. Nesse item, será analisada a quantidade de açúcar exportado pelo Brasil para os Estados Unidos nos últimos anos e os efeitos gerados pelas barreiras comerciais praticadas pelos Estados Unidos sobre o volume exportado. Inicia-se a análise com a apresentação de dados referentes ao período de implantação do programa do açúcar

nos Estados Unidos, para no próximo passo analisar a situação do comércio de açúcar no período compreendido entre 1997-2007.

Os Estados Unidos é um grande produtor de açúcar de cana, beterraba e substitutos do açúcar derivados do milho. Como abordado no item anterior, essa produção é resultado em grande parte dos pesados subsídios concedidos pelo governo americano aos produtores e refinadores de açúcar no país. Mesmo com a produção subsidiada, a demanda por açúcar é maior que a oferta nacional, existindo demanda por importações. O Brasil por sua vez, é o maior produtor e exportador mundial de açúcar de cana em bruto. Apesar de produzir a custos reduzidos e alta produtividade, nos últimos dez anos exportou para os Estados Unidos quantidades mínimas definidas por cotas tarifárias instituídas por esse país. Quando implantado o programa de apoio em 1981, o governo justificou as restrições como medidas provisórias de proteção contra a instabilidade dos preços internacionais.

Esperava-se que após a Rodada do Uruguai as cotas de importação de açúcar fossem extintas, mas isso não ocorreu, havendo pequenas alterações de acordo com a Lei Agrícola em 2002. Essa política de proteção aos produtores domésticos prejudicou de forma expressiva o Brasil, que perdeu parcela do mercado americano que abastecia anteriormente (Patriota, 2007). A tabela 13 apresenta dados de produção de açúcar de cana e beterraba nos Estados Unidos no período compreendido entre 1980-1990.⁷ No ano fiscal de 1981, o valor de açúcar importado correspondia a 55% do seu consumo. Após o regime de cotas tarifárias, as importações se reduziram drasticamente. Observa-se uma tendência de aumento de produção a partir de 1981, ano que foi adotado o programado açúcar.

⁷ O trabalho tem como objetivo analisar dados referentes ao período compreendido de 1997-2007. No caso específico da análise do açúcar nos Estados Unidos, verificando a data da imposição da restrição comercial e os impactos gerados até o período atual, se faz necessário estender a análise para os anos posteriores a 1980.

TABELA 13 - PRODUÇÃO DE AÇÚCAR DE CANA E BETERRABA - ESTADOS UNIDOS 1980-1990 (MIL TONELADAS)

Ano	Produção de açúcar de cana Estados Unidos	Produção de açúcar de beterraba Estados Unidos	Produção Total Açúcar de cana e beterraba
1980	2.823	2.915	5.738
1981	2.987	3.234	6.221
1982	2.804	3.318	6.122
1983	3.263	2.692	5.955
1984	3.073	2.837	5.910
1985	3.025	2.915	5.940
1986	3.136	2.988	6.124
1987	3.506	3.653	7.159
1988	3.425	3.822	7.247
1989	3.408	3.396	6.804
1990	3.225	3.466	6.691

Fonte: Elaboração própria com dados da USDA.

Disponível em <http://www.ers.usda.gov> Acesso em: 05 de out. 2008

Durante a década de 80, as importações apresentaram a menor participação no ano fiscal 1988 atingindo apenas 18% do total consumido. No ano fiscal de 1989, houve um aumento na participação das exportações no consumo norte-americano e no ano de 1990 a participação foi de 33% sobre o consumo total, conforme dados da tabela 14.

TABELA 14 - PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES SOBRE O CONSUMO NORTE-AMERICANO – 1980-1990 (MIL TONELADAS)

Ano	Importação total de açúcar Estados Unidos	Consumo Total de açúcar Estados Unidos	Participação das importações sobre o consumo(%)
1980	4.495	9477	47
1981	5.025	9095	55
1982	2.964	8519	35
1983	3.080	8199	38
1984	3.444	7863	44
1985	2.797	7472	37
1986	2.223	7239	31
1987	1.546	7599	20
1988	1.388	7598	18
1989	1.882	7723	24
1990	2.734	8051	33

Fonte: Elaboração própria com dados da USDA.

Disponível em <http://www.ers.usda.gov> Acesso em 05 de out. 2008

Como mencionado anteriormente, após a imposição de quotas à importação de açúcar pelo mercado norte-americano, as exportações para o país caíram de forma significativa. Segundo dados da USDA, no ano calendário de 1979, as exportações de açúcar bruto e refinado do Brasil para os Estados Unidos foram de 1,3 milhões de toneladas, em 1980 de aproximadamente 846 mil toneladas e em 1981 de 1,1 milhões, sendo que neste ano, o Brasil representava 22% do açúcar total importado pelos Estados Unidos. Nesse período o Brasil era o segundo maior exportador de açúcar para o país, perdendo posição em alguns anos apenas para a República Dominicana. A partir de 1982, com a imposição de quotas à importação, a quantidade exportada de açúcar brasileiro para os Estados Unidos foi se reduzindo progressivamente, chegando a um valor mínimo de 92 mil toneladas no ano calendário de 1989, tendo o açúcar brasileiro nesse ano, participação de apenas 5% sobre o total importado pelos Estados Unidos.

A tabela 15 apresenta os dados da cota global estabelecida pelos Estados Unidos para as importações de açúcar bruto e a cota alocada ao Brasil no período compreendido de 1980 a 1990. Verifica-se que no início da vigência da cota tarifária nos Estados Unidos, as exportações brasileiras de açúcar no ano fiscal de 1982 foram de apenas 92.800 toneladas em consequência da determinação de uma cota global de 577 mil toneladas e de uma cota específica ao Brasil de apenas 92 mil toneladas. Nos anos que se seguiram as cotas globais foram maiores que a quantidade alocada em 1982. No período apresentado na tabela 15, a participação média da cota alocada ao Brasil sobre a cota global foi de aproximadamente 17%. Se for estabelecida uma relação entre o total de açúcar exportado pelo Brasil para os Estados Unidos em 1980 e o total exportado em 1990, verifica-se uma queda de 32% nas exportações de açúcar bruto do Brasil para os Estados Unidos no período.

TABELA 15 - QUOTAS GLOBAIS E ESPECÍFICAS AO BRASIL ALOCADAS PELOS ESTADOS UNIDOS – 1980-1990 (MIL TONELADAS)

Ano Fiscal	Quota Global-EUA	Cota alocada ao Brasil	Participação da cota alocada ao Brasil sobre a cota global(%)	Exportações de açúcar do Brasil para os EUA
1982	577	92	16	92.800
1983	2.988	406	14	413.136
1984	3.009	441	15	438.149
1985	2.193	368	17	368.300
1986	1.839	248	14	248.820
1987	1.221	132	11	131.950
1988	874	146	17	145.462
1989	1.376	419	30	395.795
1990	1.940	325	17	353.000

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da USDA

Disponível em <http://www.ers.usda.gov> Acesso em 05 de out. 2008

Como já citado em itens anteriores, a proteção dos produtores nacionais através de cotas à importação e subsídios, além de aumentar os gastos do governo e os preços pagos pelos consumidores, limitam as importações de países altamente competitivos na produção de alguns produtos, como é o caso do açúcar brasileiro no mercado norte-americano.

Voltando a análise para a situação das exportações de açúcar brasileiro para os Estados Unidos nos últimos dez anos, verifica-se que as cotas de importação alocadas ao Brasil se reduziram progressivamente. No ano fiscal de 1997, a cota fiscal alocada ao Brasil foi de 294.169 toneladas, quantidade reduzida em 10% em relação ao ano de 1990. No ano de 1998, a cota total ao Brasil foi de 221.084, seguido de nova redução em 1999 passando a uma quantidade de 157.076. De 2000 a 2004, a cota tarifária alocada ao Brasil de açúcar bruto foi de aproximadamente 152.700 toneladas métricas por ano referente à cota mínima consolidada na OMC para as exportações de açúcar brasileiro para os Estados Unidos. No ano fiscal de 2005 (outubro de 2004 a setembro de 2005), verifica-se um aumento da cota fixada ao Brasil que desde 2000 não apresentava alterações expressivas. No ano fiscal de 2005 o valor da cota alcançou 182.668. A princípio a cota fixada foi igual a dos anos anteriores de 152.691 toneladas. Posteriormente houve uma concessão de cota adicional de 29.977, dado o excesso de

demanda por importações gerada pela queda da produção de açúcar nos Estados Unidos após o furacão Katrina. O mesmo ocorreu no ano fiscal de 2006. A cota de 260.522 se refere a uma cota inicial de 168.603 anunciada em 30 de agosto de 2005, adicionada uma cota de 39.781 toneladas anunciada em 09 de dezembro de 2005 e mais 52.138 toneladas anunciada em 21 de fevereiro de 2006 (Patriota 2007).

No que se refere à produção de açúcar nos Estados Unidos, verifica-se um expressivo aumento na produção após a implantação do programa do açúcar no país. Segundo dados da USDA (2008), a produção total de açúcar bruto (cana e beterraba) no ano de 1980 foi de aproximadamente 5,7 milhões de toneladas. Em 2007 a produção total foi de 8,4 milhões de toneladas métricas, quantidade 47% maior que a quantidade produzida antes da implantação do programa do açúcar.

As cotas ao açúcar bruto alocado pelos Estados Unidos ao Brasil, alcançaram em média nos últimos dez anos, 13% da cota global ao açúcar. Verifica-se que a cota global também vem se reduzindo ao longo dos anos. Conforme dados da tabela 15 no ano de 1984 a cota distribuída entre os principais parceiros comerciais dos Estados Unidos no comércio de açúcar, foi de aproximadamente 3 milhões de toneladas métricas. De 1985 a 1987, houve reduções gradativas na quantidade distribuída, sendo que em 1988 atingiu 874 mil toneladas, a menor cota de importação para o açúcar nos Estados Unidos dos últimos vinte anos. Na tabela 16 pode-se observar que em 1997 a quota global distribuída para as importações de açúcar era de 2,1 milhões de toneladas. Em 1998 de 1,6 milhões e no período de 1999 a 2005, os valores fixados pela USDA se limitaram a 1,1 milhões de toneladas, que representa a quota tarifária mínima consolidada pela OMC para o mercado norte-americano no comércio de açúcar. Nos anos de 2006 e 2007, verifica-se uma cota global de 1,7 e 1,3 milhões respectivamente, aumento associado à queda da produção nos Estados Unidos nos anos de 2005 e 2006. A tabela 16 mostra os dados relativos à cota global de importações alocada pelos Estados Unidos para os principais exportadores de açúcar, a cota alocada ao Brasil e a participação em porcentagem da cota brasileira sobre o total.

TABELA 16 – COTA GLOBAL DE IMPORTAÇÃO DE AÇÚCAR NOS ESTADOS UNIDOS, COTA ALOCADA AO BRASIL E PARTICIPAÇÃO DA COTA ALOCADA AO BRASIL SOBRE A COTA GLOBAL.

Ano Fiscal	Quota global Açúcar-EUA	Quota de importação de açúcar alocada ao Brasil nos EUA	Quantidade de açúcar brasileiro exportado para os EUA	Participação da cota alocada ao Brasil sobre a cota global (%)
1997	2.100.001	294.169	294.207	14
1998	1.600.000	221.084	220.358	14
1999	1.164.937	157.076	157.076	13
2000	1.135.000	152.700	122.667	13
2001	1.117.195	152.700	152.372	14
2002	1.117.195	152.691	95.393	14
2003	1.109.934	152.691	152.564	14
2004	1.109.934	152.691	156.808	14
2005	1.186.543	182.668	181.820	15
2006	1.717.751	168.603	260.521	10
2007	1.336.734	185.841	185.841	14

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da USDA.

Disponível em <http://www.ers.usda.gov> Acesso em 05 de out. 2008

Atualmente os Estados Unidos não estão entre os principais países importadores de açúcar de cana em bruto brasileiro. Dado o valor total exportado pelo Brasil de açúcar bruto anualmente, a quantidade de açúcar importada pelos Estados Unidos do Brasil é muito pequena, se comparada a outros países como a Federação da Rússia que em 2007 foi o maior importador de açúcar brasileiro, representado 33% do valor exportado pelo Brasil. As exportações de açúcar brasileiro para os Estados Unidos representam em média 2% do total de açúcar exportado pelo Brasil. De 1997 a 2007 o Brasil aumentou de forma expressiva suas exportações de açúcar para o mundo. Conforme dados da tabela 17, em 1997 o Brasil exportou 3,8 milhões de toneladas para o mundo e ao longo dos anos apresentou crescimento expressivo na quantidade exportada, alcançando em 2007 a quantidade de 12,4 milhões de toneladas de açúcar em bruto, uma variação de 226% em relação ao ano de 1997.

TABELA 17: EXPORTAÇÕES TOTAIS DE AÇÚCAR DO BRASIL, EXPORTAÇÕES PARA OS EUA E PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DOS EUA SOBRE O TOTAL EXPORTADO PELO BRASIL 1997-2007

Ano	Exportações totais de açúcar do Brasil (Toneladas)	Exportações totais de açúcar para os EUA(Toneladas)	Participação dos EUA nas exportações totais do açúcar brasileiro(%)
1997	3.844.224	241.310	6
1998	4.792.247	275.683	6
1999	7.826.980	107.697	1
2000	4.344.076	195.643	5
2001	7.085.072	152.389	2
2002	7.630.323	118.634	2
2003	8.353.676	168.376	2
2004	9.565.748	134.808	1
2005	11.578.984	308.134	3
2006	12.806.930	172.555	2
2007	12.443.221	218.341	2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Aliceweb/Mdic
Acesso 25 de set de 2008

As cotas alocadas ao Brasil não são o único fator que limita o comércio do açúcar entre Brasil e Estados Unidos. Outra questão que deve ser levada em consideração são as preferências tarifárias adotadas pelos Estados Unidos no comércio com alguns países. O controle da oferta e dos preços domésticos dos Estados Unidos é executado através das cotas tarifárias que apresentam tarifas proibitivas para o volume extracota. Os países da América do Sul e da América central são isentos de cobrança de tarifa intracota, à exceção do Brasil, que por ser considerado um país com vantagens comparativas na produção de açúcar, não é beneficiado pelo Sistema Geral de Preferências sujeitando-se a uma tarifa intracota de US\$ 14,70/toneladas, de acordo com a cláusula de nação mais favorecida (Secex, 2008). A tarifa extracota é considerada proibitiva, pois, para preços US\$ 200,00/t e US\$ 250/t o equivalente ad-valorem é estimado entre 140% a 170%, inviabilizando as exportações (Costa, 2004). Além disso, os Estados Unidos beneficiam países com os quais possui acordos preferenciais, como Israel, Caribe, Jordânia, Singapura que se beneficiam de alíquota zero intracota para exportação de açúcar.

Após essa breve descrição da dinâmica do comércio do açúcar entre Brasil e Estados Unidos nos últimos anos, pode-se concluir que houve significativas alterações no volume de açúcar exportado para os Estados Unidos após o início da vigência do programa do açúcar no país. Para os produtores de açúcar do Brasil, seria interessante que fossem concedidas cotas adicionais de exportação de açúcar para os Estados Unidos, pois assim como é importante que o país conquiste novos mercados para aumentar o volume de comércio e reduzir a vulnerabilidade do setor, é fundamental a redução das barreiras comerciais nos mercados em que é visível a limitação do comércio de um determinado bem por imposição de restrições comerciais, como é o caso do açúcar nos Estados Unidos. Além de cotas adicionais para as exportações de açúcar, outro limitador são as tarifas proibitivas extracota. Como se pode observar na tabela 14, em todos os anos em que a cota foi elevada por alocação suplementar, o Brasil exportou o total alocado, o que indica, que as tarifas proibitivas realmente impedem as exportações. A identificação desses fatores é importante para que nas rodadas de negociações multilaterais, o Brasil tenha argumentos a favor da redução de regulamentação no setor de açúcar por parte dos Estados Unidos, bem como para todos os produtos de origem agrícola que são penalizados e perdem competitividade pela existência de barreiras ao comércio.

6 .CONCLUSÕES

A análise conduzida neste trabalho relacionou a importância das exportações agrícolas para a economia brasileira e o protecionismo enfrentado por esse setor, especialmente nos mercados dos países desenvolvidos. Essa análise permitiu constatar que dada às vantagens comparativas do Brasil na produção de produtos agrícolas e a diversificação da pauta de exportações observada nas últimas décadas, a discussão sobre a redução de políticas protecionistas no comércio internacional é altamente relevante para o aumento da geração de divisas do setor agrícola.

Atualmente, o complexo da soja, o setor de produtos florestais, o setor de carnes, o complexo sucroalcooleiro, o setor de couros, café e fumo, são os principais agregados de produtos pertencentes à pauta de exportações agrícola brasileira. Juntos corresponderam a aproximadamente 82% do valor total exportado de produtos agrícolas no ano de 2007. Em relação aos principais mercados destino das exportações agrícolas brasileiras, os Estados Unidos e União Européia se constituem nos principais importadores de produtos brasileiros de origem agrícola.

A conclusão desse trabalho refere-se à relação existente entre a baixa participação das exportações agrícolas brasileiras no comércio mundial e o alto grau de regulamentação observada nos principais destinos dessas exportações, ou seja, Estados Unidos e União Européia. As barreiras comerciais (tarifárias ou não-tarifárias) presentes nesses mercados, com objetivo de proteger os produtores nacionais da concorrência internacional, reduzem a competitividade dos produtos agrícolas brasileiros e tendem a reduzir o fluxo de comércio. Os resultados obtidos na análise do comércio de açúcar entre Brasil e Estados Unidos são de grande importância para avaliar os impactos que a imposição de uma política comercial restritiva pode gerar sobre o volume exportado de um país. O programa de apoio aos produtores de açúcar de cana e beterraba nos Estados Unidos referendado no ano de 1981, e o controle de oferta a partir da imposição de cotas à importação, reduziram de forma expressiva as exportações de açúcar do Brasil para os Estados Unidos no período analisado.

Em relação ao comércio de açúcar com os Estados Unidos, o principal limitador das exportações brasileiras para o país, são as cotas e as tarifas proibitivas extracota.

Verifica-se que durante quase todo o período analisado, o Brasil exportou o valor total da cota atribuída pelos Estados Unidos. Nos anos em que são concedidas cotas adicionais à exportação, verifica-se que o Brasil exporta o volume total atribuído, o que mostra que o impeditivo para que haja exportações acima da cota é a existência das cotas e as tarifas proibitivas extracota. Segundo Kume, Piani e Miranda, quando as importações atuais são iguais à cota, devem-se estabelecer negociações para elevação das cotas. Se as exportações excedem a cota vigente, deve-se discutir reduções na tarifa extracota. No caso do açúcar em bruto, verifica-se que as exportações na maioria dos anos são iguais ao volume da cota. O Brasil deve discutir concessões de cotas adicionais para aumentar o volume de açúcar exportado para os Estados Unidos. Outro aspecto diz respeito ao fato do Brasil não fazer parte do Sistema Geral de Preferências no comércio do açúcar. Nesse caso devem-se promover discussões para incluir o país nesse sistema de preferências, eliminando assim as tarifas intracota para exportação.

Os resultados obtidos na pesquisa sugerem que o Brasil deve acompanhar a evolução das exportações agrícolas e identificar os principais impasses encontrados pelos exportadores nacionais nos países que adotam políticas comerciais restritivas. Uma vez que o país possui vantagens na produção de produtos agrícolas, é desejável o acréscimo no valor exportado desses produtos, em mercados atualmente com alto nível de proteção. Os efeitos analisados sobre a quantidade de açúcar exportada atualmente para os Estados Unidos, é apenas uma ilustração de uma situação presente no comércio de outros produtos nos quais o Brasil também possui alta competitividade na produção e exportação. Visando uma maior participação do país no comércio agrícola mundial, a discussão sobre esse tema nos fóruns do comércio internacional em busca de acesso a novos mercados é de grande importância para o Brasil.

REFERÊNCIAS

ALVES, L.A. A; BACCHI, M.R.P. **Oferta de Exportação de Açúcar do Brasil**. Revista de Economia e sociologia rural v. 42, n. 01, p. 09-33, 2004.

BAUMANN, R; CANUTO, O; GONÇALVES, R. **Economia Internacional: teoria e experiência brasileira**. 3ª edição Rio de Janeiro: editora Elsevier, 2004.

BARRAL, W; BROGUINI, G. “**As negociações na OMC sobre antidumping: repercussões para a América Latina**”, Revista Brasileira do Comércio Exterior, out/dez 2006.

BRASIL. Ministério da agricultura, pecuária e abastecimento. **Agrostat**. <http://www.agricultura.gov.br/agrostat>. Último acesso em 11/10/2008.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Intercâmbio comercial do agronegócio: trinta principais parceiros comerciais**. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio. – Brasília: MAPA, 2008.

BRASIL. Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior. Secretaria de comércio exterior. **Alice Web**. <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br> Último acesso 13/10/2008

BRASIL. Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior. Secretaria de comércio exterior. **Barreiras externas às exportações brasileiras**. Rio de Janeiro: FUNCEX, 1999.

BRASIL. Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior. Secretaria de comércio exterior. **Barreiras externas às exportações brasileiras na UE**. Rio de Janeiro: Secex, 2001.

BRASIL. Ministério das relações exteriores. **Acordo sobre agricultura (1994)**. Disponível em http://www2.mre.gov.br/dai/omc_ata002.htm. Último acesso 13/09/2008

BRAUN, Mirian Beatriz Schneider. “**Política comercial e a inserção da agricultura brasileira no mercado internacional**” UFPR 1998. Tese de mestrado em desenvolvimento econômico - Universidade Federal do Paraná.

BRAUN, Mirian Beatriz Schneider. **Uma análise da balança comercial agrícola brasileira a guisa de sua evolução histórica recente**. Informe Gepec, Toledo - Paraná, v. 08, n. 1, p. 7-40, 2004 Disponível em: e-revista.unioeste.br Último acesso 13/09/2008

BAUMANN, R; CANUTO, O; GONÇALVES, R. **Economia Internacional: teoria e experiência brasileira**. 3ª edição Rio de Janeiro: editora Elsevier, 2004.

CARVALHO, M.A.; SILVA, C. R.L **Economia Internacional**. São Paulo: Saraiva 2000. 300p.

DIAS, L.C ; GIBBERT, G. M.; SHIKIDA, P. F. A. **Competitividade do açúcar brasileiro no mercado internacional**. Revista de Economia e Agronegócio v. 4 n. 4 p. 457-484, 2006.

FREITAS, E.F.; **Tarifas agrícolas Européias: uma contribuição para sua interpretação**. Brasília: Ipea, 40 p. Fevereiro de 2005 (texto para discussão, n. 1071).

GASQUES, J.G E CONCEIÇÃO, J.C. **Indicadores de competitividade e de comércio exterior da agropecuária brasileira**. Brasília: Ipea, 91p.Setembro de 2002(texto para discussão, n.908).

GILPIN, R. **The political economy of International relations**. New jersey. Princeton University Pres. 2002 437p.

GREMAUD, P.G; VASCONCELLOS, M.A.S; TONETO JR, R. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. edição. São Paulo: Atlas 2005

GURGEL, A. C. **Impactos da Liberalização Comercial de Produtos do Agronegócio na Rodada de Doha**. Revista Brasileira de Economia, 2006 v. 60 n. 2 p. 133–151
Abr - Jun 2006.

INMETRO, Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial. **Manual de barreiras técnicas às exportações: o que são e como superá-las**. Rio de Janeiro, 2005. Disponível em <http://www.inmetro.gov.br> Último acesso 04/05/2008

JANK, M. S; NASSAR, A. M. Competitividade e globalização In ZYLBERSZTAIN, D; NEVES, M.F. (Org). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000. Cap 7, p. 137-163.

KRUGMAN,P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional Teoria e Política**. 6. edição. São Paulo: Pearson Addison Wesley ,2005.

KUME, H; ANDERSON, P; OLIVEIRA, M. **Identificação das barreiras ao comércio no mercosul: a percepção das empresas exportadoras brasileiras**. Rio de Janeiro; Ipea, 2002 (Texto para discussão, n. 908).

KUME, H.; PIANI, G.; MIRANDA, P. **Cotas tarifárias e o impacto sobre as exportações agrícolas brasileiras na União Européia**. Rio de Janeiro; Ipea, 2006 (Texto para discussão n. 1246).

LAMPREIA, L.F.P. **Resultados da Rodada Uruguai: uma tentativa de síntese.** Estudos Avançados [on-line], 1995 v.9, n. 23 p. 247-260,. Disponível em: <<http://www.scielo.br/scielo> Último acesso em 13/09/2008.

LIMA-CAMPOS, A; VITO, A. **“O abuso e o arbítrio: Os impactos das ações antidumping e anti-subsídios nas exportações brasileiras para os Estados Unidos”** Revista do IBRAC, 2001.

LIMA-CAMPOS, A.; **Subsídios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artifícios que anulam a vantagem comparativa do Brasil nos mercados norte-americano e europeu em açúcar, etanol, manitol e sorbitol.** Funcex, 2004 (Texto para discussão n. 162).

NASSER, R. A. **A OMC e os Países em Desenvolvimento.** São Paulo: Aduaneiras, 2003, p. 194.

PATRIOTA, A.A . **Barreiras a produtos brasileiros no mercado dos Estados Unidos.** Secex, 2007(Relatório anual).

PEREIRA, L.V. **O fracasso de Doha.** Conjuntura Econômica p. 42-44 Julho 2007.

PESTANA MOREIRA, E.F.: **"Evolução e perspectivas do comércio internacional de açúcar e álcool"** PUC SP, 2007, Tese de doutorado em ciências sociais - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

RICARDO, D. **“Princípios de economia política e tributação”** 3ª edição Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1983

SALVATORE, D. **“Economia Internacional”**.Rio de Janeiro: LTC, 2000.

VALDÉS, A. **Impacto das políticas comerciais e macroeconômicas sobre o crescimento da agricultura: Experiência Sul-Americana,** 1996 .

VIEGAS, I.FP. **Impactos das barreiras comerciais dos estados Unidos e União Européia sobre a pauta de exportações agrícolas brasileiras.** USP 2003. Tese de mestrado em agronomia - Universidade de São Paulo

UNITED STATES. United States Department of agriculture. **Sugar & Sweeteners Data Sets.** Disponível em <http://www.ers.usda.gov> Último acesso 13/10/2008.

WAQUIL, P.D; ALVIN, A.M; SILVA, L.X; TRAPP, G.P; MATTOS, E.J. **“União Européia e Mercosul: o setor agrícola no processo de integração inter-blocos”** Estudos da CEPE, Santa Cruz do Sul, n.20 p. 31-58, jul/dez. 2004.