

REALIZAÇÃO:



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

RELATÓRIO SOBRE AS PRINCIPAIS DIFICULDADES E REQUISITOS

**DE ACESSO AOS
ESTADOS UNIDOS QUE
AFETAM AS EXPORTAÇÕES
BRASILEIRAS**



REALIZAÇÃO:



RELATÓRIO SOBRE AS PRINCIPAIS DIFICULDADES E REQUISITOS DE ACESSO AOS ESTADOS UNIDOS QUE AFETAM AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Brasília
2018

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Diretoria de Comunicação

Carlos Alberto Barreiros
Diretor

Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti
Diretor

Diretoria de Políticas e Estratégia

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais

Mônica Messenberg Guimarães
Diretora

Diretoria de Serviços Corporativos

Fernando Augusto Trivellato
Diretor

Diretoria Jurídica

Hélio José Ferreira Rocha
Diretor

Diretoria CNI/SP

Carlos Alberto Pires
Diretor

REALIZAÇÃO:



RELATÓRIO SOBRE AS PRINCIPAIS DIFICULDADES E REQUISITOS DE ACESSO AOS ESTADOS UNIDOS QUE AFETAM AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Brasília
2018

© 2018. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI

Gerência Executiva de Assuntos Internacionais

FICHA CATALOGRÁFICA

C748r

Confederação Nacional da Indústria.

Relatório sobre as principais dificuldades e requisitos de acesso aos Estados Unidos que afetam as exportações que afetam as exportações Brasileiras / Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2018.

76 p. : il.

1. Exportações. 2. Barreiras Horizontais I. Título.

CDU: 339.564(81)

CNI

Confederação Nacional da Indústria

Sede

Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3317-9000

Fax: (61) 3317-9994

<http://www.portaldaindustria.com.br/cni>

Serviço de Atendimento ao Cliente - SAC

Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992

sac@cni.org.br

SUMÁRIO

01

Pg. 08
Introdução

02

Pg. 10
Metodologia

03

Pg. 13
Desafios no acesso ao
mercado norte-americano

04

Pg. 16
A relevância das barreiras ao comércio
bilateral entre EUA e Brasil

05

Pg. 18
Análise setorial de políticas de importação
dos EUA para mercadorias

06

Pg. 50
Barreiras horizontais às mercadorias

07

Pg. 53
Dificuldades de acesso para serviços e
investimentos

08

Pg. 60
Conclusão



1.

INTRODUÇÃO

O relatório foi encomendado pela Confederação Nacional das Indústrias (“CNI”), em parceria com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos), com o objetivo de identificar as principais dificuldades de acesso ao mercado dos EUA, tanto tarifárias como não tarifárias, que podem afetar as exportações brasileiras, incluindo serviços e investimentos no país norte-americano.

O relatório analisa o quadro jurídico para políticas dos EUA e seu potencial impacto no comércio bilateral para alguns setores específicos. Além disso, o documento fornece conselhos práticos com base na força do *lobby* da indústria doméstica dos EUA de como o setor público e privado brasileiro podem abordar algumas das questões levantadas no relatório.

As possíveis barreiras identificadas no relatório são classificadas nas seguintes categorias:

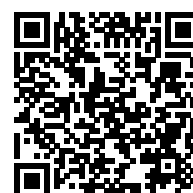
1. Mercadorias (bens)

- Barreiras horizontais.
- Políticas de importação (tarifas e outros encargos de importação, restrições quantitativas, licença de importação, medidas sanitárias e fitossanitárias, barreiras técnicas ao comércio e outras barreiras de acesso ao mercado).

2. Serviços e investimento (excluindo o movimento de pessoas físicas)

A definição para “barreira” deriva-se, em parte, da definição fornecida no relatório *US National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (NTE)*, que descreve barreiras como “leis, regulamentos, políticas ou práticas governamentais que protegem bens e serviços internos da concorrência estrangeira, estimulando artificialmente as exportações de bens e serviços domésticos específicos, ou não proporcionando uma proteção adequada e efetiva aos direitos de propriedade intelectual”. No entanto, essas duas áreas estão fora do escopo do relatório¹. As barreiras ao comércio podem ser tarifárias e não tarifárias. Algumas barreiras são específicas do produto, enquanto outras são horizontais, afetando muitas ou todas as entradas.

¹ Estimativa Nacional de Comércio 2017. <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/NTE/2017%20NTE.pdf>





2.

METODOLOGIA

A elaboração do relatório foi uma tarefa ambiciosa, dado o número substancial de setores e potenciais medidas comerciais a serem consideradas. Os EUA têm um regime comercial relativamente aberto em termos de tarifas e cotas - exceto em casos específicos, como o comércio de agricultura e calçados, mas mapear e identificar o regime geral de questões não tarifárias é complexo dado o número substancial de setores e medidas a serem consideradas. As medidas e barreiras não tarifárias (“BNTs”) são de natureza subjetiva e, portanto, são mais difíceis de avaliar em termos de seu efeito sobre os fluxos comerciais.

Dadas as dificuldades inerentes em determinar com exatidão se um regulamento, ou ação, dos EUA deve ser considerado uma barreira, o relatório buscou abordar e descrever o maior número possível de requisitos relevantes.

No nível da OMC, a pesquisa incluiu a Revisão da Política Comercial (TPR), que para os Estados Unidos é realizada a cada dois anos e destaca as políticas e medidas de comércio e investimento, incluindo barreiras potenciais. O relatório também analisou dados do Portal de Inteligência de Comércio Integrado (“I-TIP”) da OMC, uma ferramenta adicional que contém informações significativas de ações que podem ter impacto no comércio com os Estados Unidos. O I-TIP traz documentos eletrônicos da OMC e fornece ao público o acesso aos documentos de relatórios submetidos pelos membros da organização em relação a medidas legais regulamentares novas ou atualizadas, que podem influenciar as relações comerciais.

Tanto o RPC quanto o I-TIP ajudaram a estabelecer uma base fundamental e forneceram uma revisão das ações reportadas à OMC. No entanto, essas ferramentas são insuficientes por razões opostas. A revisão da RPC, por um lado, é muito geral e não fornece ao leitor o nível de especificidade por produto exigido pelo relatório. O I-TIP, por outro lado, contém informações sobre mais de 25.000 medidas de política comercial tomadas por diferentes países, incluindo mais de 400 notificações enviadas pelos Estados Unidos desde 1º de janeiro de 2012. Além disso, apesar do I-TIP fornecer uma lista de ações relacionadas ao comércio, realizadas pelos EUA não contém nenhuma informação relacionada ao quadro geral sobre medidas tarifárias e regulatórias que são necessárias para entender as ações relatadas. Além disso, muitas medidas tomadas antes da criação da OMC e que continuam tendo repercussão no comércio hoje não são relatadas pelo I-TIP.

Uma vez que as revisões iniciais do I-TIP e RPC foram concluídas, o relatório buscou informações adicionais sobre requisitos exigidos, por meio da pesquisa em diferentes agências governamentais dos EUA com jurisdição sobre o quadro da política comercial do país. Relatórios sobre o regime comercial dos EUA emitidos pela União Europeia e organizações multilaterais, como o Banco Mundial e a Organização de Cooperação e Desenvolvimento

Econômico (OCDE), também foram levados em consideração. Esses documentos ajudaram a fornecer suporte complementar para a criação da seção de investimentos e serviços do relatório².

O anexo I inclui uma lista dos códigos USHTS que foram revisados para este trabalho. Em termos de serviços e investimentos, o relatório baseia-se em informações publicadas por seis fontes diversas: a OMC, a Comissão de Comércio Internacional dos EUA, a Comissão Europeia, a Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o Banco Mundial e o Congresso dos EUA.

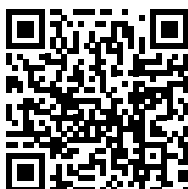
² Em termos de serviços, as questões relacionadas ao movimento de pessoas não foram consideradas dentro do escopo do relatório.

The background of the slide features a dark blue, semi-transparent image of a classical building's dome and an American flag waving in front of it. The text is overlaid on this background.

3.

**DESAFIOS NO
ACESSO AO
MERCADO
NORTE-AMERICANO**

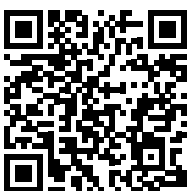
³ Banco de dados de estatísticas da Organização Mundial do Comércio. <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>



⁴ Banco Mundial, banco de dados de restrições comerciais de serviços <http://iresearch.worldbank.org/servicetrade/home.htm>



⁵ Índice de Restritividade de Comércio de Serviços. <http://www2.compareyourcountry.org/service-trade-restrictions>



Os Estados Unidos são a maior economia do mundo em termos de Produto Interno Bruto (PIB), com um total de US\$ 19,3 trilhões, em 2017. Além disso, o país foi o segundo maior importador de mercadorias em 2016, com cerca de US\$ 2,2 trilhões.³ Os EUA também são o maior importador de serviços e destinatários de Investimento Estrangeiro Direto (IED).

Em geral, os EUA têm um regime comercial relativamente aberto para mercadorias, serviços e investimentos. Em termos de mercadorias, as tarifas de importação para Nação Mais Favorecida (MFN) do país é de 3,5%. Para serviços e investimentos, o banco de dados de restrições de comércio de serviços do Banco Mundial classifica os EUA com 14,14 pontos de 100 (sendo 100 uma economia completamente fechada) em termos de barreiras comerciais transfronteiriças. A presença comercial, o Banco Mundial deu aos EUA a nota 19,78 de 100. Em geral, os EUA se classificam no top 20 das economias menos fechadas, de acordo com essas classificações do Banco Mundial.⁴ O Índice de Restritividade ao Comércio de Serviços (IRCS), publicado pela OCDE, conclui que os EUA estão abaixo da média de restrição para 16 dos 22 setores analisados. As restrições nos EUA são encontradas na migração de trabalhadores e compras governamentais, sendo a última questão considerada na seção de Serviços e Investimentos deste relatório. No entanto, a OCDE encontrou barreiras significativas nas áreas de transporte aéreo, transporte marítimo e serviços de correio, que serão posteriormente mostradas com mais detalhe.⁵

A justificativa para as dificuldades de acesso ao mercado norte-americano é geralmente de três tipos: econômica, histórica e aquelas relacionadas à segurança ou proteção. As questões econômicas relacionam-se com setores da economia local, considerados especialmente sensíveis à concorrência estrangeira e nos quais o aumento das importações pode afetar seriamente. Um exemplo desta proteção é a indústria açucareira, que os EUA têm um interesse importante em manter a vitalidade das culturas de milho e beterraba e seus subprodutos de açúcar. O fato é que o país poderia obter açúcar estrangeiro derivado da cana-de-açúcar, a preços mais baixos, mas tem um interesse econômico local poderoso a zelar.

As questões históricas são aquelas para as quais não há o forte argumento da economia local para as restrições à importação, mas as reservas permanecem por causa de laços políticos. Um exemplo desta restrição está na indústria de calçados, na qual apenas uma empresa fabrica atualmente um número limitado de calçados esportivos nos EUA, mas o país colocou barreiras tarifárias elevadas para a importação desses produtos.

Finalmente, em termos de proteções de importação relacionadas à segurança ou proteção, existem áreas em que os Estados Unidos impuseram altos padrões

de exigências para o acesso ao mercado em razão dos potenciais riscos à saúde ou segurança para a economia dos EUA. Restrições técnicas sobre produtos alimentares importados e restrições de investimento estrangeiros em alguns setores, como o portuário e o aéreo, são alguns exemplos. Além disso, no começo de 2018, os EUA reativaram o uso da seção 232, dispositivo legal criado em 1962 para permitir que se investigue se importações de certos setores podem ameaçar a segurança nacional (por risco de desabastecimento ou impacto econômico de uma concorrência desleal), para restringir a importação de aço e alumínio.

Um último aspecto importante a considerar, para explicar o panorama atual das dificuldades de acesso, é que a Constituição dos EUA confere ao Congresso a autoridade para regular o comércio internacional. Embora esta autoridade seja em parte compartilhada com o presidente, que está autorizado a negociar e concluir acordos de comércio internacional, é o Congresso que dá a aprovação final a reduções tarifárias. Portanto, os interesses econômicos locais, que parecem pequenos, recebem enorme poder para influenciar e até mesmo bloquear negócios comerciais, por meio de seus representantes no Congresso, independentemente do interesse econômico geral para os EUA ser mais significativo.

4.

**A RELEVÂNCIA
DAS BARREIRAS
AO COMÉRCIO
BILATERAL ENTRE
EUA E BRASIL**

A relação comercial EUA - Brasil é robusta e cresce substancialmente. Em 2006, o comércio de bens e serviços entre os dois países totalizou US\$ 39,6 bilhões.⁶ No mesmo ano, o investimento dos EUA no Brasil foi de US\$ 33,5 bilhões e o investimento brasileiro nos EUA foi de US\$ 1,0 bilhão.⁷ Em comparação, de acordo com o Bureau de Análises Econômicas do Departamento de Comércio dos EUA, o comércio de bens e serviços entre os EUA e o Brasil cresceu para US\$ 88,2 bilhões em 2016.⁸ Os EUA importaram US\$ 33 bilhões em bens e serviços do Brasil e exportaram US\$ 55,2 bilhões.⁹ Somente em bens, os EUA importaram US\$ 26,2 bilhões do Brasil e exportaram US\$ 30,3 bilhões, em 2016.¹⁰ No comércio de serviços, os EUA exportaram US\$ 24,9 bilhões para o Brasil e importaram US\$ 6,8 bilhões.¹¹ Além disso, o Investimento Estrangeiro Direto (IED) dos EUA no Brasil, em 2016, totalizou US\$ 64,44 bilhões e o IED brasileiro nos EUA foi de US\$ 431 milhões, em 2015 (dados mais recentes disponíveis).¹² Os EUA são o segundo maior investidor no Brasil.¹³ O Brasil é hoje o 13º parceiro comercial dos EUA para bens, e os Estados Unidos têm um superávit comercial tanto em bens quanto em serviços. Em geral, as duas economias tornaram-se cada vez mais interligadas ao longo do tempo.

No entanto, há muito espaço para melhorar. Em comparação com o mercado de importação geral dos EUA, a participação do Brasil é de apenas 1,2%.¹⁴ O Brasil também se classifica como o 17º fornecedor para os EUA.¹⁵ Apesar de ter acesso livre de impostos de importação para um grande número de produtos, graças ao Sistema Generalizado de Preferências (SGP) dos EUA, as mercadorias brasileiras ainda pagam US\$ 249,1 milhões em impostos, tornando-se o 19º pagador de impostos do país. As maiores taxas pagas pelo Brasil foram para as preparações de vegetais, frutas, nozes ou outras partes de produtos vegetais, relacionados no Capítulo 20 do Sistema Harmonizado (US\$ 62,8 milhões), seguidos de calçados, relacionados no Capítulo 64 (\$ 21,8 milhões), tabaco, no Capítulo 24 (US\$ 20,9 milhões) e artigos de pedra, gesso, cimento ou materiais similares, constantes no Capítulo 68 (US\$ 19 milhões).¹⁶

⁶ Solução Mundial de Comércio Integrado. <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/BRA/Year/2006/Summarytext>

⁷ Statista. <https://www.statista.com/statistics/188647/united-states-direct-investments-in-brazil-since-2000>

⁸ Representante Comercial dos Estados Unidos. <https://ustr.gov/countries-regions/americas/brazil>

⁹ Idem.

¹⁰ US Census Bureau. <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c3510.html>

¹¹ USTR. <https://ustr.gov/countries-regions/americas/brazil>

¹² Os fluxos negativos de IED do Brasil para os EUA são provavelmente o resultado da crise econômica no Brasil em 2016. Os valores negativos de IED indicam onde as saídas de investimento excedem as entradas. No entanto, o IDE do Brasil nos EUA tem sido positivo nos últimos anos, chegando a US\$ 5 bilhões em 2011.

<https://www.statista.com/statistics/188647/united-states-direct-investments-in-brazil-since-2000/> e <https://ustr.gov/countries-regions/americas/brazil>

¹³ Banco Santander. <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/brazil/foreign-investment>

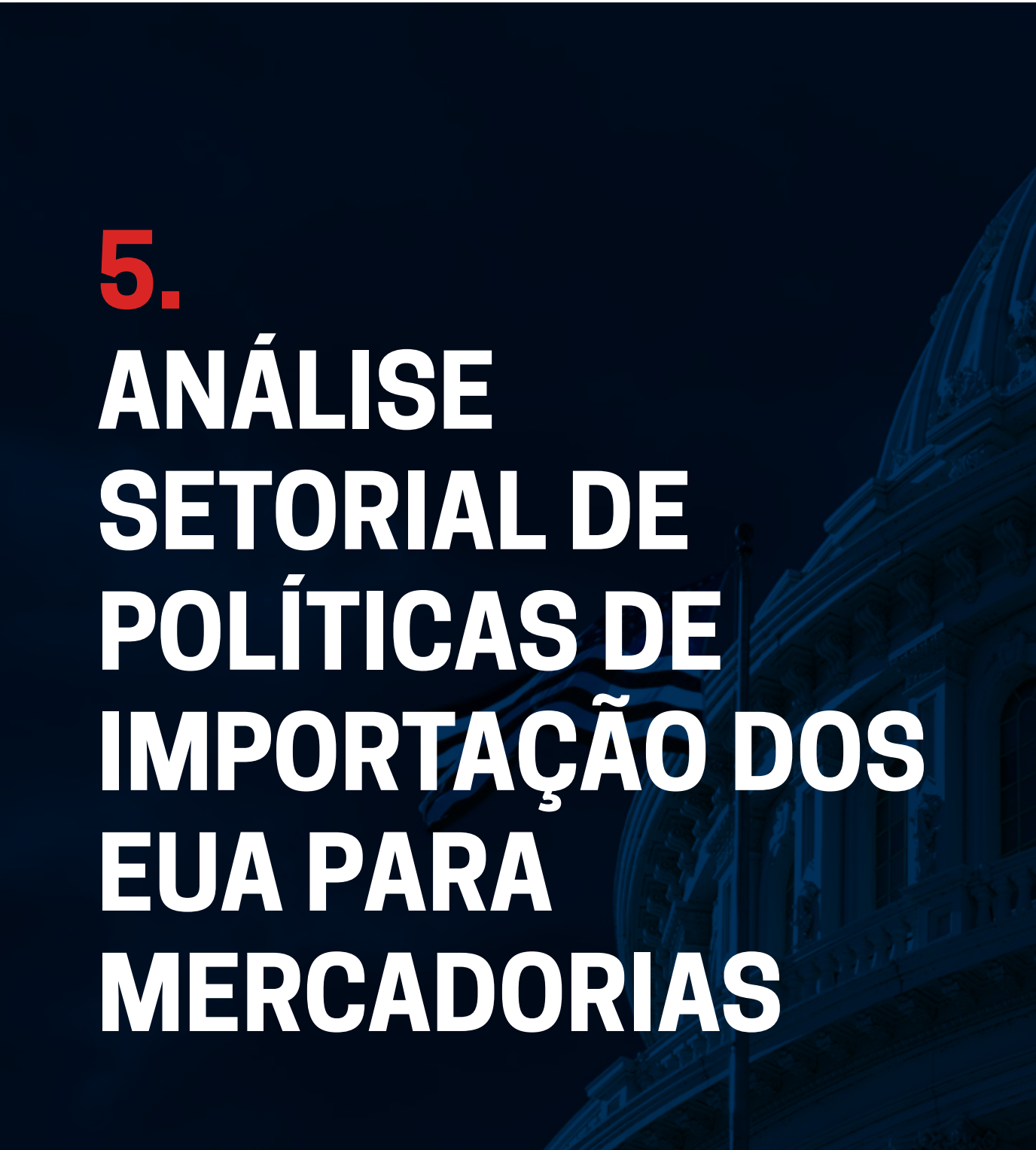
¹⁴ Comissão de Comércio Internacional dos EUA, Dataweb. https://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp

¹⁵ Idem

¹⁶ Idem

5.

**ANÁLISE
SETORIAL DE
POLÍTICAS DE
IMPORTAÇÃO DOS
EUA PARA
MERCADORIAS**



Um obstáculo ao potencial crescimento da relação comercial EUA-Brasil é que, embora as economias dos dois países sejam complementares em algumas áreas, existem outras em que há uma relação competitiva e que, historicamente, receberam proteção especial nos EUA. Alguns exemplos incluem *commodities* como açúcar, melão e algodão e indústrias de manufatura, como calçados e produtos de aço. A força global do Brasil como fornecedor mundial em setores protegidos nos EUA, geralmente, cria tensão na relação comercial dos dois países. Apesar de haver um número pequeno de setores protegidos por razões históricas, culturais e políticas, independentemente do tamanho relativo da sua indústria, esta seção examinará mais detalhadamente alguns setores de interesse para o Brasil, descrevendo as principais dificuldades de acesso não tarifárias. Esboçará, ainda, o clima político e os atores a serem considerados para determinar possibilidades de mudanças ou abertura de mercado.

Visão geral das culturas agrícolas

Os EUA implementaram vários programas para ajudar e proteger seus interesses agrícolas. Esta seção analisa os programas que estão em vigor para todos os tipos de culturas e, em seguida, fornece informações relacionadas a produtos específicos. Nas importações, os EUA utilizam uma combinação de tarifas elevadas, cotas e medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS). Estas serão analisadas, detalhadamente, em cada seção específica do produto. A seção introdutória centra-se no esquema geral do programa econômico para as culturas dos EUA, dado o impacto que ele tem sobre o comércio global.

O Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) opera vários programas que complementam os rendimentos dos agricultores e pecuaristas do país, quando os preços estão baixos ajustando às voláteis variações de preços. Esses programas são chamados de “rede de segurança agrícola” e contêm três aspectos: seguro federal de colheitas, programas de apoio à receita agrícola e assistência em catástrofes agrícolas.

A Lei Agrícola de 2014 (Agricultural Act of 2014, PL 113-79) autoriza programas de rede de segurança agrícola de 2014 a 2018.¹⁷ Inclui suporte de receita para 22 “*commodities* cobertas” sob o programa de Cobertura de Risco Agrícola (ARC) ou o programa de Cobertura de Perda de Preços (PLC). Além disso, fornece financiamento provisório e apoio ao preço do piso para uma lista ampliada de 24 possibilidades, no âmbito do programa de Empréstimo de Marketing (MAL). Uma lista expandida, incluindo o algodão americano, a lã, o fio mohair e o mel, são elegíveis para benefícios do MAL. Esses programas são administrados pela Corporação de Crédito a *Commodities* (CCC) do USDA. Por fim, o seguro de colheita federal subsidiado está disponível para mais de 100 *commodities* agrícolas.¹⁸ Os subsídios *premium* são financiados pela Corporação Federal de Seguros de Cultivo (FCIC) do USDA. O açúcar tem seu próprio programa, que será descrito em detalhes mais adiante.

¹⁷ O projeto de lei da agricultura é diverso, plurianual e rege diferentes programas agrícolas e alimentares. Ele está programado para ser renovado a cada cinco anos, possibilitando mudanças periódicas. A lei agrícola mais recente foi promulgada em lei em fevereiro de 2014 e expira em 2018.

¹⁸ O seguro de colheita federal é permanentemente autorizado pela Lei Federal de Seguro de Colheitas (7 USC 1501 et seq.), mas é periodicamente modificado por uma nova legislação agrícola.

A seção 1111 da lei agrícola de 2014 define um conjunto de 22 *commodities* que são elegíveis para os programas ARC e PLC. Estão incluídos trigo, aveia, cevada (considerando também aveia de trigo e cevada usada para o alimentação e pastagem), milho, sorgo de grãos, arroz de grãos longos, arroz de grãos médios, leguminosas, soja, amendoim e outras oleaginosas. A categoria “outras oleaginosas” inclui sementes de girassol, colza, canola, cártamo, linhaça, mostarda, crambe, gergelim e qualquer outra designada pela Secretaria de Agricultura. A categoria “leguminosas” inclui ervilhas secas, lentilhas, grão-de-bico pequeno e grão-de-bico grande.

¹⁹ Serviço de Pesquisa do Congresso. Principais Questões de Comércio Agrícola no 115º Congresso. 30 de janeiro de 2017.

²⁰ Idem.

²¹ Idem.

²² Existe produção de açúcar de cana na parte sul dos EUA, mas é mínima em comparação com a beterraba.

²³ Os efeitos econômicos. <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4726.pdf>



²⁴ Serviço de Pesquisa do Congresso. Base do Programa de Açúcar dos EUA. quarta-feira, 13 de abril de 2016.

²⁵ Departamento de Agricultura dos EUA. Programa de flexibilidade de matérias-primas. Agosto de 2013. https://www.fsa.usda.gov/Assets/USDA-FSA-Public/usdfiles/Comm-Operations/pdf/ffp_2013.pdf



Visivelmente ausente da elegibilidade do programa de receita dos EUA, o algodão *upland* foi removido da elegibilidade da lei agrícola de 2014 depois que um caso de solução de disputa da Organização Mundial de Comércio (OMC) decidiu a favor do Brasil e contra os EUA. No entanto, os produtores de algodão têm sido elegíveis para vários programas, descritos na seção de algodão deste relatório.

O ARC e PLC são os programas de suporte de receita mais utilizados e conhecidos. A participação do produtor varia de acordo com a cultura e a região. De acordo com um estudo do Serviço de Pesquisa do Congresso (CRS), a maioria dos acres de base de milho (93%) e soja (97%) se inscreveu para o ARC, enquanto quase a totalidade dos acres de arroz (99%) e amendoim (100%) é inscrito no PLC.¹⁹ A base de trigo foi dividida 58% para ARC e 42% para PLC.²⁰ Os dados de pagamento do ARC e do PLC estão disponíveis apenas para as colheitas de 2014 e 2015, mas os dados indicam que já cresceu para mais de US\$ 13 bilhões nos dois primeiros anos desses programas.²¹

Açúcar

O açúcar é indiscutivelmente o setor que apresenta mais desafios para acesso ao mercado norte-americano. Os EUA são um dos maiores produtores mundiais de açúcar, baseando-se, principalmente, na cultura da beterraba.²² Uma forma de açúcar, conhecido como xarope de milho de alta frutose, também é produzido nos EUA e sob o programa de açúcar do governo é proporcionado um piso garantido para os preços domésticos deste produto.²³ Os EUA estabelecem um piso por meio de empréstimos garantidos para processadores e um esquema de gerenciamento de suprimentos que limita a produção e as importações de açúcar.²⁴ O país também estabeleceu um chamado “Programa de Flexibilidade de Alimentação”, que exige, em tempos de superávit, que o governo deve comprar açúcar, mesmo com prejuízo, e revendê-lo às fábricas de etanol.²⁵

Para administrar a entrada de açúcar importado, os EUA administram um sistema de cotas tarifárias para importações de açúcar de cana bruto, alguns outros açúcares, xaropes e melão, bem como certos produtos que contêm

açúcar. O USDA define a quantidade permitida total para açúcar de cana bruto e açúcar refinado no início de cada ano. Estas quantidades podem ser aumentadas ao longo do período, sujeitas a várias restrições. O Escritório de Representação Comercial dos EUA (USTR) aloca as quantidades iniciais para países específicos, com base histórica de mercado.

Com relação a limitar as importações, os EUA têm um compromisso na Organização Mundial do Comércio (OMC) para permitir, pelo menos, 1,256 milhões de toneladas de açúcar, principalmente de cana bruto, no mercado norte-americano, provenientes de 40 países. Os EUA concedem cotas de importação adicionais para alguns dos seus parceiros com quem possuem acordos comerciais. O México, o maior fornecedor de açúcar do país, conseguiu acesso irrestrito ao mercado dos EUA em 2008, no âmbito do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), mas recentemente negociou para reduzir as suas exportações devido às preocupações da indústria açucareira dos EUA quanto à volatilidade e o volume de exportações mexicanas nos últimos anos.²⁶

A indústria brasileira argumenta que o modelo de comércio de açúcar dos EUA, e também a quota de açúcar reservada ao Brasil, é antiquado, obsoleto e precisa ser revisado. O acesso para os exportadores brasileiros está se tornando ainda mais restrito, considerando que “a partir de 2018, as cotas adicionais que até agora serviram como uma oportunidade de exportação extra para os produtores brasileiros, serão oferecidas primeiramente ao México, que terá o direito de recusa. Agora, o Brasil (e outros países) só terão acesso a cotas extras se o México desistir de preenchê-las”.²⁷

A indústria de açúcar dos EUA emprega aproximadamente 29 mil pessoas.²⁸ Este número é relativamente pequeno, mas a indústria, em geral, é rica e politicamente bem organizada. A indústria do açúcar de milho é representada em parte pela Associação de Refinadores de Milho. Outros grupos domésticos fortemente envolvidos nas discussões sobre a política de açúcar são a Associação de Produtores de Açúcar de Beterraba (*American Sugarbeet Growers Association*) e a Aliança Americana do Açúcar (*American Sugar Alliance*). Elas são ativas na defesa dos interesses da indústria e na manutenção de baixas importações. Mesmo os exportadores mexicanos, que têm um acordo comercial com os EUA, foram alvo da indústria local, por meio de ações de defesa comercial e obrigados a entrar em acordo de gerenciamento de suprimentos quando se trata da venda de açúcar.

Oposta aos interesses dos produtores de açúcar nos EUA está a Associação de Usuários de Adoçante (*SUA - Sweetener Users Association*). A SUA representa fabricantes norte-americanos de alimentos e bebidas que usam açúcar para fabricar produtos como doces, pão, molho de macarrão, iogurte, manteiga,

²⁶ Os acordos de suspensão limitam as exportações de açúcar do México para os Estados Unidos para a diferença entre as necessidades norte-americanas de produção doméstica, menos a produção dos EUA e as importações de países de CT. Eles também estabelecem preços mínimos de referência para o açúcar mexicano e limitam a quantidade de açúcar refinado do país que pode entrar nos EUA.

²⁷ Comunicação da indústria à CNI.

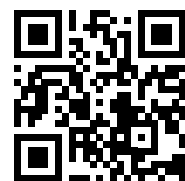
²⁸ Os efeitos econômicos. <https://www.usitc.gov/sites/default/files/publications/332/pub4726.pdf>



²⁹ Sweeteners Users Association. <https://sweetenerusers.org/who-we-are/>



³⁰ Coalition for Sugar Reform. <https://sugarreform.org/>



etc. A SUA afirma empregar centenas de milhares de estadunidenses - de padeiros e confeitadores a cientistas de alimentos e operários e defende reformas legislativas e regulatórias que tornarão a política de açúcar dos EUA mais orientada para o mercado.²⁹ O SUA é um dos patrocinadores da Coalizão para a Reforma do Açúcar (Coalition for Sugar Reform), que reúne outros interesses dos EUA defendendo mudanças no programa local de açúcar.³⁰

Etanol

O etanol importado paga impostos de 2,5% nos EUA. Sobre as importações de etanol já foram cobrados impostos de importação adicionais, mas esses expiraram no final de 2011.

Existem vários aspectos regulatórios para o etanol que têm efeito no comércio. O principal gerador da demanda norte-americana de etanol é o Padrão de Combustível Renovável (RFS). Criado pelo Congresso em 2007, o RFS exige que a Agência de Proteção Ambiental dos EUA (EPA) estabeleça misturas de biocombustíveis na gasolina, com o objetivo de reduzir as emissões de gases de efeito estufa (GEE). A EPA tem flexibilidade para determinar a política de mistura apropriada, periodicamente, com base em fatores como a disponibilidade do mercado de combustíveis não fósseis. Atualmente, a EPA exige uma mistura de 10% de etanol na gasolina, embora a lei exija um aumento da mistura de etanol agora e no futuro.

O etanol à base de milho dos Estados Unidos e o etanol à base de cana-de-açúcar brasileiro são biocombustíveis aprovados, que podem ser utilizados para cumprir as políticas de mistura do RFS. No caso do etanol de cana-de-açúcar, o combustível possui uma rotulagem adicional como biocombustível avançado, o que significa que proporciona mais reduções de emissões de GEE do que biocombustíveis regulares. Deve-se notar que, como parte do programa de apoio ao açúcar dos EUA, as situações de excedente de açúcar são atenuadas pelo Programa de Flexibilidade da Alimentação (FFP), que ajuda a desviar o açúcar do consumo humano para a produção de etanol.

A indústria brasileira de etanol expressou sua preocupação com a recente decisão da EPA de reduzir o volume de biocombustíveis avançados no RFS. A EPA argumenta que há uma demanda insuficiente de etanol e que os EUA não conseguem aumentar a mistura de etanol em gasolina além dos atuais 10%, um chamado “muro de mistura”. Embora a lei aprove misturas de até 15% para os automóveis fabricados após 2001, a EPA ainda não aprovou esse padrão de mistura superior de etanol.

Uma preocupação regulamentar adicional é que a EPA publicou uma proposta, em 2017, para classificar o etanol desnaturado como um produto biointermediário, entre outras coisas. Um produto biointermediário é produzido

³¹ O biodiesel é um combustível produzido a partir de uma mistura diversificada de matérias-primas, incluindo óleo de cozinha reciclado, óleo de soja e gorduras animais.

em duas etapas, em duas fábricas diferentes. Como o etanol brasileiro chega nos Estados Unidos sem desnaturalização, o processo para convertê-lo em combustível ocorre nos EUA. Embora o processo se encaixe na classificação biointermediária da EPA, a indústria brasileira está preocupada com o fato de que o etanol de cana-de-açúcar seria considerado como não produzido em duas etapas, o que pode implicar restrições burocráticas e onerosas.

Outra preocupação regulamentar da indústria brasileira é que o biodiesel atualmente é rotulado pela EPA como tendo um peso maior do que o etanol da cana-de-açúcar no sistema de contabilidade do programa RFS.³¹ Isso significa que uma parte do RFS precisa comprar menos volume de biodiesel para cumprir a sua obrigação nos termos da lei. O etanol de cana-de-açúcar brasileiro está em intensa competição com o biodiesel, porque há uma abundância de biodiesel no mercado dos EUA e há espaço para misturá-lo em combustível diesel.

O debate sobre os mandatos e regulamentos de etanol nos EUA tem duas camadas principais. A primeira é o debate sobre o custo e os benefícios dos mandatos do RFS. O segundo é o debate sobre os níveis apropriados e os tipos de combustíveis renováveis que devem ser valorizados. Neste debate, os interesses da indústria norte-americana de combustíveis renováveis vão ao encontro, em primeiro lugar, com os interesses da indústria estadunidense de petróleo e depois com os interesses dos produtores estrangeiros de etanol, como o Brasil.

Os principais *stakeholders* são: os produtores de etanol nos EUA, que são representados por duas associações, a Associação de Combustíveis Renováveis e Crescimento Energético e a indústria de produtores de milho do país, representada pelo Conselho de Grãos dos EUA. Para a indústria do petróleo, a principal representante é a Indústria Americana de Petróleo (API).³²

Os interesses do setor de etanol brasileiro e norte-americano têm o mesmo inimigo em comum, quando se trata da indústria baseada em combustíveis fósseis. Entre muitos outros esforços para questionar o RFS, atualmente a API está pressionando o Congresso dos EUA para reduzir a mistura de etanol para não mais de 9,8%³³, um resultado que teria um impacto negativo tanto para o Brasil como para a indústria dos EUA. A indústria nacional de etanol também está pressionando a indústria do petróleo e tem atuado em estados norte-americanos de elevada consciência ambiental e populosos, como a Califórnia, que já possui programas locais exigindo a redução do uso de combustíveis fósseis e emissões de GEE.

Por outro lado, existem diferenças marcantes e competitivas entre a indústria de etanol brasileira e estadunidense que também estão em jogo. Recentemente, a indústria de etanol estadunidense afirmou ter preocupações sobre as medidas do governo brasileiro para limitar a importação do etanol e enviou uma carta

³² Para uma crítica recente do RFS pela API, veja: <http://www.api.org/news-policy-and-issues/news/2017/04/07/new-api-poll-shows-consumers-concerned-a>



³³ Reps. Flores, Welch, Goodlatte e Costa apresentam a Lei de Proteção ao Consumidor de Alimentos e Combustíveis. Comunicado de imprensa, 11 de maio de 2016. <https://welch.house.gov/media-center/press-releases/reps-flores-welch-goodlatte-and-costa-introduce-food-and-fuel-consumer>



³⁴ Veja, por exemplo, “À medida que o cultivo de etanol cresceu, as emissões de carbono subestimaram o objetivo climático diz estudo:

http://host.madison.com/ws/news/local/govt-and-politics/ethanol-drove-crop-growth-that-spewed-million-tons-of-carbon/article_56c3b952-a62d-5f7e-92f8-d63fal6423a.html.

A resposta da indústria doméstica a este relatório pode ser encontrada em: <https://growthenergy.org/2017/11/16/correcting-facts-flawed-study/>

³⁵ As cotas, conhecidas como “disposições especiais de comercialização”, são autorizadas para “manter competitiva a indústria de fiação de algodão upland”. As provisões incluem uma quota de importação especial e uma de importação global limitada. A cota de importação especial é autorizada quando, por qualquer período consecutivo de quatro semanas, a média semanal da cotação de preço do algodão mais barata dos EUA (Far Eastern) excede o preço do mercado mundial vigente (a média das cinco cotações de preços Far Eastern mais baratas). O programa de cotação limitada de importação é autorizado quando o preço médio mensal do algodão americano (upland) de qualidade base excede 130% do preço spot médio nos 36 meses anteriores. As disposições especiais de comercialização para o algodão extralongo (ELS) dos Estados Unidos também estão autorizadas a “manter e expandir o uso doméstico, aumentar suas exportações e garantir sua competitividade no mercado mundial”.

ao governo dos EUA pedindo que negassem a elegibilidade do Sistema Geral de Preferências (SPG) para o Brasil. No passado, a indústria local também acusou o Brasil de subsidiar sua produção de etanol de cana-de-açúcar. O setor de etanol argumenta que, pelo menos, parte do raciocínio por trás do RFS foi criar menos dependência de combustíveis estrangeiros e que depender do etanol brasileiro é tão ruim quanto a dependência do petróleo do Oriente Médio.

No entanto, a indústria brasileira tem aliados nos EUA. Muitos legisladores se opõem ao uso de etanol à base de milho devido ao seu impacto nos preços dos alimentos e o seu modesto efeito sobre o meio ambiente, em comparação com o combustível fóssil.³⁴ A revogação do imposto sobre o etanol, em 2012, é prova de que existe um caminho político para enfrentar os interesses nacionais dos EUA, especialmente quando as forças políticas e econômicas se alinham adequadamente. Além disso, em 2017 a CAMEX aprovou cota de importação de 600 milhões de litros de etanol ao ano livre de tarifa para, a importação acima desse volume passará a ser tarifada em 20%. A medida tem duração de 24 meses e, após esse prazo, será novamente avaliada.

Algodão

Os EUA não são um grande importador de algodão, mas possui cotas para a sua importação. Embora este sistema de cotas permaneça em vigor, a taxa de preenchimento, no passado recente, foi quase zero.³⁵

Conforme mencionado, na introdução à seção de culturas agrícolas, o projeto de lei agrícola 2014 retirou o algodão *upland* dos programas mais tradicionais de apoio à agricultura e dos programas agrícolas ARC e PLC, recém-criados.³⁶ No entanto, os produtores de algodão dos EUA receberam seu próprio programa baseado em um seguro chamado “*Stacked Income Protection Plan (STAX)*”.³⁷ O STAX fornece cobertura para perdas de até 20% da receita prevista e pode ser adquirido separadamente ou em conjunto com outros seguros.³⁸ O projeto de lei agrícola de 2014 também estabeleceu os Pagamentos de Assistência de Transição de Algodão (CTAP) como compensação pela perda da elegibilidade do programa ARC e PLC. A cota especial baseada em preços é apenas parte do programa do governo dos EUA para proteger e auxiliar a indústria local de algodão. Um programa de assistência econômica também fornece pagamentos mensais aos usuários domésticos de algodão norte-americano (independentemente da origem) para todo o uso documentado durante o mês anterior. O valor dos pagamentos de assistência é de três centavos por libra.³⁹ Por fim, foi lançada, em 6 de junho de 2016, uma medida de transição conhecida como “programa de compartilhamento de custos de algodão”, que forneceu pagamentos aos produtores de algodão para ampliar e manter a comercialização doméstica do produto.⁴⁰ O programa deu aos produtores US\$ 300 milhões, em 2016, para ajudá-los a cobrir os custos de processamento da fibra. Cada agricultor recebeu, em média, US\$ 8.100 em ajuda.⁴¹

Alterações ao programa de subsídio de algodão dos EUA ocorreram em 2014 e a indústria brasileira concordou com uma cláusula de paz, pelo menos até a Lei Agrícola vencer no final de 2018. No entanto, como esta lei está em constante evolução e podem haver mudanças, é preciso estar atento às propostas que estão sendo feitas e como elas podem afetar a indústria brasileira e os preços globais do algodão.

Há fortes interesses políticos nos EUA para fornecer assistência adicional à indústria do algodão. A principal organização dos EUA, que representa os interesses da indústria, é o Conselho Nacional de Algodão. De acordo com um relatório de 2016, do American Enterprise Institute, um *think-tank* de Washington, D.C., a indústria do algodão tem pressionado para declarar as sementes elegíveis para os programas PLC e ARC, porque o algodão é uma “semente de óleos menores”, como a canola e a mostarda”. Apesar de o Secretário de Agricultura dos EUA já ter rejeitado esta abordagem, “os interesses do setor de algodão ainda estão pressionando o governo para expandir a cobertura do PLC e da ARC, ao anexar a legislação permissiva a outras leis”.⁴² Além disso, os plantadores de algodão estão pedindo que os pagamentos do programa de transição aprovados na lei agrícola de 2014 sejam permanentes, o que possui apoio de vários legisladores.⁴³

A atual administração dos EUA tem forte interesse em revisar os acordos comerciais feitos pela gestão anterior e procura renegociar aqueles que eles veem que seriam menos favoráveis para o país. No momento, a disputa brasileira do algodão não despertou interesse público da atual administração, mas é necessário proatividade para evitar que o governo dos Estados Unidos retroceda em compromissos anteriores. Os interesses da indústria brasileira estão alinhados com os interesses dos legisladores de Washington, que são fiscalmente conservadores, já concordam que o custo dos subsídios para a agricultura dos EUA é muito alto e apoiam a redução dos programas de algodão.

Milho e Arroz

Os EUA são o maior produtor de milho do mundo. A maioria dos produtos de milho importados goza de tratamento isento de impostos sob SGP, com exceção da posição 1005.90.40 (Milho, semente de milho), no qual o SGP foi suspenso para o Brasil. A tarifa para esses produtos é de 0,25c/kg. O país também é um forte produtor global de arroz, embora não tão grande quanto o milho. As importações norte-americanas de arroz do Brasil são menos expressivas que o milho, mas ainda somos um fornecedor significativo para alguns produtos, como arroz quebrado e arroz moído. Ao contrário do milho, os produtos de arroz geralmente não recebem tratamento SGP, com exceção da posição 1006.30.10 (arroz parboilizado).

³⁶ Em 1º de outubro de 2014, o Brasil e os Estados Unidos chegaram a um acordo para resolver a longa disputa envolvendo o algodão, quando eles assinaram um memorando de entendimento (MOU) especificando os termos do contrato, enquanto a lei agrícola de 2014 estiver em vigor.

³⁷ Relatório de pesquisa do Congresso. O que é a Lei Agrícola? 5 de outubro de 2017.

³⁸ Organização Mundial do Comércio. Revisão da Política Comercial. Relatório da Secretaria. Estados Unidos. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf

³⁹ Idem. Antes de agosto de 2012, o valor do pagamento era de 4 centavos por libra. A assistência só pode ser usada para adquirir, construir, instalar, modernizar, desenvolver, converter ou expandir terra, planta, edifícios, equipamentos, instalações ou máquinas.

⁴⁰ Departamento de Agricultura dos EUA. <https://www.fsa.usda.gov/programs-and-services/cgcs/index>

⁴¹ Bloomberg News. “Os legisladores dos EUA pedem que Trump prorogue subsídios de algodão”. terça-feira, 18 de julho de 2017. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-18/u-s-lawmakers-ask-trump-to-extend-cotton-payments-citing-china>

⁴² American Enterprise Institute. O Big Cotton está plantando as sementes para obter mais subsídios. 25 de abril de 2017. <http://www.aei.org/publication/big-cotton-is-planting-the-seeds-for-more-subsidies/>

⁴³ Bloomberg News. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-18/u-s-lawmakers-ask-trump-to-extend-cotton-payments-citing-china>

Além dos problemas de subsídio de receitas agrícolas, descritos na seção Visão Geral de Culturas, no que diz respeito a possíveis dificuldades de acesso, o USDA estabeleceu padrões que definem termos e graus que se aplicam a todos os grãos e, mais especificamente, para certos produtos feitos a partir de grãos. Os regulamentos dos EUA exigem que as pessoas que importam milho ou arroz para o país obtenham uma autorização.⁴⁴ Isso é justificado para evitar a entrada de certas ervas daninhas nocivas e doenças fúngicas e bacterianas. O órgão também desenvolve normas nacionais para produtos agrícolas orgânicos. Esses padrões garantem aos consumidores que os produtos com o selo orgânico da USDA cumpram padrões consistentes e uniformes. A Agência de Proteção Ambiental (EPA) estabelece limites sobre a quantidade de pesticidas que podem permanecer em ou sobre alimentos vendidos nos EUA. Esses limites são conhecidos como níveis de tolerância ou limites máximos de resíduos (LMR).

Tal como acontece com a maioria dos produtos alimentares, a legislação dos EUA determina que as instalações que se dedicam à fabricação, processamento, embalagem ou exploração de alimentos para consumo dentro do país devem enviar informações de registro adicionais à *US Food and Drug Administration* (FDA), autorizando a inspeção das instalações nos horários e na forma permitida pela lei. Além disso, a norma requer que as instalações de alimentos estejam cadastradas junto à FDA para renovar esses registros a cada dois anos. A FDA tem autoridade para suspender o registro de uma instalação de alimentos em determinadas circunstâncias. As instalações brasileiras que vendem produtos alimentícios também devem fornecer aviso prévio das remessas enviadas.

Várias associações dos EUA, incluindo a American Farm Bureau Federation, a National Corngrowers Association, a National Grain and Feed Association e o US Grains Council têm influência política significativa em Washington, D.C., e representam os interesses dos produtores de milho, bem como outros grãos. Os possíveis acordos com o governo estadunidense provavelmente exigirão a colaboração dessas organizações.

Em relação às tarifas para o milho, a recomendação imediata é procurar reinserir os produtos no programa SGP. O produto passou pelos limites do SGP em 2014 após uma grande seca nos EUA. Como as condições que levaram a um aumento severo nas importações dos EUA do Brasil já não estão em vigor, o produto pode ser incluído no SGP.

No caso do arroz, deve-se notar que a indústria dos EUA tem pressionado amplamente nos últimos anos para dificultar algumas importações, por meio de ações como medidas de defesa comercial. A Associação de Arroz dos EUA é ativa em questões comerciais e tem um nível significativo de persuasão em estados produtores como Arkansas, Texas, Louisiana, Mississippi, Missouri e Califórnia. Em 2015, a indústria fez *lobby* para a realização de um estudo

⁴⁴ 7 CFR 319.41 fornece autoridade para milho e 7 CFR 319.55 para arroz.

da Comissão de Comércio Internacional dos EUA que analisasse a situação global da produção de arroz e seus efeitos no país. Inicialmente, essa ação foi considerada precursora de outras potenciais ações comerciais dos EUA, como aplicação de um direito de salvaguarda, *antidumping* ou compensatório.⁴⁵

Preparações de Cereal ou Leite

Existem duas principais preparações alimentares de cereais, farinha, amido ou produtos lácteos atualmente exportados do Brasil para os EUA. O primeiro é o extrato de malte, sólido ou condensado, de acordo com a posição 1901.90.20 da USHTS, em que o Brasil representou 15% de todas as importações dos EUA em 2016. As tarifas desses produtos são de 9,6% e não são elegíveis ao SGP. O segundo, são certos preparados para uso infantil, importados sob a posição 1901.10.49, em que as exportações brasileiras representaram 13,2% de todas as importações dos EUA, em 2016. As tarifas para os produtos desta classificação são de 14,9%. Para ambos os produtos, o valor total das importações é inferior a US\$ 1 milhão.

Além das tarifas elevadas, existem cotas para as importações de fórmulas para derivados de lácteos. Isso ocorre porque o produto é visto como derivado de produtos lácteos, categoria amplamente protegida nos EUA. Os produtos lácteos e seus derivados têm requisitos de importação e fabricação supervisionados pela Agência de Alimentos e Medicamentos dos EUA e pelo Departamento de Agricultura dos EUA. A licença de importação é uma das ferramentas que o USDA usa para administrar o sistema de cotas tarifárias para as importações de produtos lácteos.

Tal como acontece com outros produtos alimentícios neste relatório, a legislação dos EUA exige notificação prévia de alimentos que são importados. Os EUA também estabeleceram recentemente um programa de verificação de fornecedores estrangeiros (PVFE) para importadores de alimentos para seres humanos e animais. Organizaram, ainda, um programa voluntário e baseado em taxas para a revisão acelerada de importação de alimentos de importadores que conseguem manter um alto nível de controle sobre a segurança de suas cadeias de suprimentos (Programa Voluntário de Importador Qualificado, PVIQ). Ambos os programas entraram em vigor em 2018. Os importadores de alimentos devem ter um Programa de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC) em atividade. Os produtos alimentares também devem cumprir os padrões de rotulagem dos EUA e padrões separados para produtos orgânicos. A Agência de Proteção Ambiental estabelece limites sobre a quantidade de pesticidas que podem constar nos alimentos vendidos nos EUA. Esses limites são conhecidos como níveis de tolerância ou limites máximos de resíduos (LMR).

Além disso, os EUA aprovaram em 2014 um novo conjunto de normas de fabricação para fórmulas infantis a serem vendidas no mercado interno.⁴⁶

⁴⁵ USITC. Arroz: Competitividade global da indústria dos EUA. Abril de 2015.

<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4530.pdf>



⁴⁶ Registro Federal. Boas Práticas de Fabricação, Procedimentos de Controle de Qualidade, Fatores de Qualidade, Requisitos de Notificação e Registros e Relatórios para Fórmula Infantil. 10 de junho de 2014. <https://www.federalregister.gov/articles/2014/06/10/2014-13384/good-manufacturing-practices-quality-control-procedures-quality-factors-notification-requirements>

<https://www.federalregister.gov/articles/2014/06/10/2014-13384/good-manufacturing-practices-quality-control-procedures-quality-factors-notification-requirements>



Os níveis mínimo e máximo de selênio para fórmula infantil e os requisitos de rotulagem relacionados foram aprovados em 2015.⁴⁷

Preparados de leite são extremamente protegidos no país. A American Dairy Coalition e a Dairy Farmers of America são as maiores associações no *lobby* dos EUA e representam os interesses da indústria de laticínios no país.

Apenas algumas mercadorias do Brasil têm entrada livre de impostos nos EUA com benefício do SGP. Mesmo os países com acordos de livre comércio com os EUA não obtêm isenção imediata de impostos para produtos lácteos. Em vez disso, as taxas são reduzidas ao longo de um grande período de tempo e, às vezes, as cotas ainda podem permanecer.

Frutas e Nozes

A tarifa média dos produtos de frutas, vegetais e plantas é de 8,3%. Esta tarifa é significativamente maior do que a média tarifária americana de US\$ 4,8%. Isso porque a variedade de produtos dessa categoria de frutos e nozes comestíveis é bastante grande, o que reflete em uma variedade também de tarifas nos EUA, que vão de isenção a 28%, sendo esta última uma das maiores tarifas impostas pelos EUA.

Em termos de produtos específicos de potencial interesse para o Brasil, as exportações de cocos são isentas de impostos. A goiaba e manga são elegíveis ao SGP, mas fora das tarifas do SGP variam de 1,5c/kg a 6,6c/kg. As uvas, incluindo passas, possuem tarifas e não são elegíveis ao SGP, exceto as importadas entre 1º de abril e 30 de junho, que podem ser isentas de impostos. A melancia tem uma tarifa de 9%, sendo elegível ao SGP, caso contrário, é aplicável uma tarifa de 17%. Finalmente, o melão e o cantalupo, assim como as melancias, têm tarifas variando de 1,6% a 28%, dependendo do tipo de melão e da estação do ano.

Por causa das preocupações fitossanitárias, apenas frutas, vegetais, plantas ou produtos vegetais aprovados podem obter acesso ao mercado estadunidense. Um breve resumo de alguns dos requisitos técnicos mais relevantes para os produtos cobertos está a seguir. É necessária uma licença de importação para todos esses produtos e os embarques estão sujeitos a inspeção no porto de entrada, entre outros requisitos gerais da lei.

- **Melões e melancias:** As importações de melão e melancia devem, em geral, ser acompanhadas por um certificado fitossanitário emitido pela Organização Nacional de Proteção de Plantas, declarando que o fruto foi cultivado em uma área reconhecida como isenta de mosca-da-abóbora da América do Sul, além de outros requisitos de embalagem e cobertura.
- **Mamões:** Somente as seguintes regiões no Brasil estão autorizadas a exportar mamão papaia para os EUA: Espírito Santo; todas as áreas da Bahia que estão entre o rio Jequitinhonha e a fronteira

⁴⁷ Registro Federal. Fórmula infantil: A adição de níveis mínimos e máximos de selênio à fórmula infantil e requisitos relacionados à rotulagem. 23 de junho de 2015.

<https://www.federalregister.gov/articles/2015/06/23/2015-15394/infant-formula-addition-of-minimum-and-maximum-levels-of-selenium-to-infant-formula-and-related>



com o Espírito Santo e todas as áreas do Rio Grande do Norte que contenham os seguintes municípios: Touros, Pureza, Rio do Fogo, Barra de Maxaranguape, Taipu, Ceará Mirim, Extremoz, Lelmo Marinho, São Gonçalo do Amarante, Natal, Maciaba, Parnamirim, Veracruz, São José de Mipibu, Nizia Floresta, Monte Aletre, Areas, Senador Georgino Avelino, Espírito Santo, Goianinha, Tibau do Sul, Vila Flor, Canguaretama e Baía Formosa. O mamão deve atender a certos requisitos fitossanitários para que sua entrada seja permitida nos EUA.

- **Manga:** Antes da exportação para os EUA, as mangas devem ser submetidas a tratamento de água quente em uma instalação APHIS aprovada no Brasil. Além disso, cada caixa deve ser marcada com a indicação “APHIS-USDA TREATED WITH HOT WATER.”
- **Uva:** Os envios de uva devem ser submetidos a um tratamento a frio antes da exportação do Brasil para os EUA. Se o tratamento a frio não tiver sido concluído ou falhar, as uvas podem chegar nos EUA nos portos localizados a norte de 39° de latitude e a leste de 104° de longitude ou portos que aprovaram instalações de tratamento a frio.
- **Abacate, goiaba e mangostim:** As informações do Departamento de Agricultura dos EUA mostram que o Brasil atualmente não está autorizado a exportar estes produtos para os EUA.
- **Frutas e vegetais secos, curados ou processados (exceto frutas e vegetais congelados), incluindo figos e tâmaras curados, passas e nozes:** Essas frutas podem ser importadas para os EUA sem autorização ou certificado fitossanitário.

Quando uma mercadoria não está atualmente aprovada para importação e não está passando por um risco de pragas nos EUA, como é o caso do abacate, o país exige que a fruta e seus subprodutos sejam submetidos a um extenso e longo processo de aprovação. Inicialmente, a Organização Nacional de Proteção de Plantas (ONPV) do país que a mercadoria seria exportada deve enviar informações específicas e detalhadas, solicitadas nos regulamentos dos EUA.⁴⁸ Após a recepção de um pedido completo, o APHIS inicia o processo de análise de risco de pragas.

O processo de análise de risco examina as pragas e as doenças das plantas que são conhecidas por serem associadas a um produto, identifica as que provavelmente permanecerão após a importação para os Estados Unidos e avalia as mitigações que podem ser necessárias para evitar, reduzir ou eliminar o risco de introdução de pragas nos Estados Unidos. O APHIS realiza análises de risco de acordo com a Norma Internacional para Medidas Fitossanitárias nº 11, “Análise do Risco de Pragas para Infestações em Quarentena”, e seus suplementos, estabelecidos pela Convenção Internacional de Proteção de Plantas.

⁴⁸ As informações listadas em 7 CFR 319.5 (d) para o APHIS no endereço indicado nos regulamentos.

Se o APHIS determinar que a mercadoria pode ser importada com segurança para os Estados Unidos, o processo administrativo regulamentar para buscar comentários públicos é iniciado. Este processo começa quando o APHIS publica um aviso de uma regra proposta no Federal Register para anunciar que uma avaliação de risco, lista de pragas, documento de gerenciamento de riscos e documentação ambiental de suporte estão disponíveis para comentários públicos. Quando o período de comentários para um aviso de uma regra proposta encerrar, a equipe do APHIS revisa todos os comentários recebidos na data de vencimento e responde a eles em uma regra final ou no segundo aviso publicado no Federal Register. A data efetiva do aviso ou regra final é a data em que a mercadoria é aprovada para importação para os Estados Unidos, de acordo com os requisitos descritos.

Além disso, para todos esses produtos, o governo dos EUA estabelece limites sobre a quantidade de pesticidas que podem permanecer nos alimentos vendidos no país. Para produtos de nozes, os EUA implementaram um sistema de classificação em termos de padrão. Existem também questões de rotulagem e padrões de certificação orgânica a serem considerados. Os produtos orgânicos devem ser produzidos sem métodos excluídos (por exemplo, engenharia genética, radiação ionizante ou lodo de esgoto); usando substâncias permitidas e serem supervisionados por um agente certificador autorizado pelo Programa Orgânico Nacional do USDA, seguindo todos os regulamentos.⁴⁹

O setor de frutas frescas, vegetais e plantas é um exemplo de uma área que o Brasil e os EUA têm muitos interesses complementares, mas também competitivos. Os regulamentos e obstáculos, em geral, procuram impedir a entrada de produtos que possam introduzir pragas prejudiciais para as culturas dos EUA. Quando se trata de produtos tropicais que não são produzidos localmente, o desafio é encontrar as restrições SPS. No entanto, no caso de produtos como melões e uvas, os EUA têm um interesse econômico adicional em proteger seus produtores localizados em áreas como Califórnia, Arizona e Texas.

A indústria brasileira de melão recentemente fez tentativas de reduzir a tarifa sobre os produtos brasileiros, incorporando-os no programa SGP ou por meio de programas especiais de suspensão temporária, como o US Miscellaneous Tariff Bill. Ambas as vezes, a petição foi recebida com oposição por parte dos produtores de melão dos EUA, que veem os produtos brasileiros como competição direta à sua colheita.

Alguma futura tentativa de reduzir a tarifa em qualquer um desses produtos nos EUA provavelmente precisará ser desenvolvida após uma extensa consulta com representantes norte-americanos, que possam concordar com algumas modificações benéficas ao Brasil. Grupos favoráveis às mudanças no benefício de produtos brasileiros incluem distribuidores e produtores de alimentos,

⁴⁹ Departamento de Agricultura dos EUA.
<https://www.ams.usda.gov/rules-regulations/organic/labeling>



sob a Associação de Fabricantes de Mercearia. Por outro lado, as associações nacionais mais conhecidas, que defendem os interesses dos produtores de frutas dos EUA, são a American Farm Bureau Federation e a United Fresh Produce Association. No entanto, as associações locais e regionais, que representam a maior parte da produção dos EUA, podem ter um impacto significativo na decisão da política comercial do país, assim como grupos nacionais maiores, que englobam uma grande variedade de produtos.

Sucos de laranja e derivados de laranja

Os EUA impõem tarifas diferentes sobre suco de laranja, dependendo do tipo. O suco congelado tem uma tarifa de 7.85 c/litro; o suco de laranja não congelado, de valor brix não superior a 20, tem uma tarifa de 4.5c/litro ou 7.85c/litro, dependendo da concentração do suco. Para sucos com mais de 20 brix, a tarifa é de 7,85c/litro. Nenhuma destas categorias recebe tratamento livre de impostos no âmbito do SGP. O Brasil é o principal fornecedor estrangeiro de suco de laranja para os Estados Unidos, não obstante estas tarifas.

O governo dos EUA estabelece limites para a quantidade de pesticidas que podem permanecer nos alimentos vendidos nos EUA. Estes limites são conhecidos como níveis de tolerância ou limites máximos de resíduos (LMR) e foram o motivo pelo qual o suco de laranja do Brasil teve suas exportações para o EUA suspensas em 2012.⁵⁰ Tal como acontece com a maioria dos produtos alimentares, a legislação dos EUA exige notificação prévia de alimentos importados ou oferecidos para importação para o país. Os EUA também estabeleceram recentemente um Programa de Verificação de Fornecedores Estrangeiros (PVFE) para importadores de alimentos para seres humanos e animais e outro voluntário, com base em um programa para a revisão acelerada e importação de alimentos de importadores que conseguem manter um alto nível de controle sobre a segurança de suas cadeias de suprimentos (o Programa Voluntário de Importador Qualificado, PVIQ). Ambos os programas entraram em vigor em 2018. Os importadores de alimentos devem possuir um Programa de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC). Ainda, os produtos alimentares devem cumprir os padrões de rotulagem dos EUA e padrões separados para produtos orgânicos.

O principal desafio para as exportações de suco de laranja para os EUA é a tarifa de importação, mas mesmo com esse nível, o Brasil tem uma presença dominante no mercado norte-americano. No passado, a indústria dos EUA também recorreu a ações de defesa comercial contra o suco de laranja brasileiro, mas essas tarifas adicionais foram removidas. A indústria de suco de laranja dos EUA diminuiu nos últimos anos devido à presença de pragas verdes cítricas e à diminuição da demanda por parte de alguns consumidores dos EUA, que querem evitar o alto teor de açúcar e carboidratos dos produtos.

⁵⁰ Reuters. Os testes da FDA ameaçam as importações de suco de laranja no Brasil. 11 de janeiro de 2012. <https://www.reuters.com/article/us-fda-orangejuice/fda-tests-threaten-brazil-orange-juice-imports-idUSTR80A1K720120111>



É do interesse da indústria dos EUA garantir que os consumidores mantenham a demanda de suco de laranja e, para esse fim, podem ser feitos esforços para reduzir a tarifa, no futuro, por meio de programas como o SGP. A American Beverage Association é o grupo líder que representa os interesses dos produtores de bebidas dos EUA e é um importante stakeholder do mercado norte-americano de produtos relacionados com suco de laranja.

Recentemente, os EUA aprovaram uma possível redução tarifária temporária sobre derivados de suco de laranja, como o óleo de laranja pressionado a frio (encontrado sob HTS 3301.12). Embora este seja um mercado menor de um derivado da laranja, ele mostra o potencial de produtos relacionados com a laranja para obter reduções tarifárias adicionais nos EUA. Esta pode ser uma área de interesse para o Brasil.

Mel

Os Estados Unidos têm uma tarifa de US\$ 1,9/kg sobre o mel importado. Os EUA usaram ações *antidumping* contra fornecedores estrangeiros de mel, principalmente a China, mas nenhuma ação está atualmente em vigor contra as exportações brasileiras. Em 2016, o Brasil era o segundo maior fornecedor estrangeiro de mel para os Estados Unidos, um pouco atrás da Argentina. As exportações brasileiras cresceram nos últimos cinco anos e possui uma participação de 17,3% no mercado de importação dos EUA para o mel. Parte do motivo desse aumento é que as colônias domésticas de abelhas de mel nos EUA estão em declínio, embora um leve aumento tenha sido registrado em 2016.⁵¹

Em termos regulatórios, as normas dos EUA exigem uma “Taxa de Avaliação da Ordem de Pesquisa e Promoção de Importadores e Embaladores de Mel” igual a US\$ 0,015 por libra. As avaliações, pagas por importadores e primeiros manipuladores (embaladores), são usadas para projetos de pesquisa e promoção projetados para manter e expandir o mercado de mel e produtos de mel nos Estados Unidos e no exterior. Os EUA também possuem um sistema de classificação da qualidade e da cor do mel. Conforme mencionado na seção anterior, de visão geral de culturas, o mel também é elegível para o esquema de subsídio de empréstimo de assistência de marketing (MAL).

A partir de 2018, a Food and Drug Administration (FDA) exigirá que o mel seja listado como um açúcar adicionado nos requisitos atualizados de rotulagem do painel de informação nutricional. Importadores e comerciantes dos EUA expressaram preocupação de que a percepção de mel pode mudar devido a essa regulamentação. Eles afirmam que os consumidores podem erroneamente acreditar que a rotulagem “açúcares adicionados” no rótulo de fatos nutricionais para o mel implicará adulteração de mel na sua forma natural, o que pode levar à diminuição da demanda do produto.

⁵¹ Departamento de Agricultura dos EUA. <https://www.usda.gov/media/press-releases/2016/05/12/usda-releases-results-new-survey-honey-bee-colony-health>



Tal como acontece com outros itens alimentícios, os produtos oferecidos para importação devem cumprir as leis e regulamentos da FDA sobre rotulagem de alimentos. A lei do país determina que as instalações envolvidas na fabricação, processamento, embalagem ou manutenção de alimentos para consumo nos Estados Unidos devem enviar informações de registro adicionais à FDA, incluindo a garantia de que o órgão está autorizado a inspecionar a instalação nos horários e na maneira permitida pela lei. Além disso, a lei requer que as instalações de alimentos estejam registrados junto à FDA para renovar esses registros a cada dois anos. A FDA tem a autoridade para suspender o registro de uma instalação de alimentos em determinadas circunstâncias. As instalações brasileiras que vendem produtos alimentícios também devem fornecer aviso prévio das remessas recebidas.

O mel brasileiro ganhou um lugar significativo no mercado dos EUA. Reduções de tarifas podem ser possíveis se a indústria dos EUA continuar a diminuir e houver escassez do produto no mercado. Com a falta de um acordo de livre comércio (FTA), a redução tarifária pode ser possível por meio do sistema SGP. Embora tal esforço possa enfrentar uma oposição dos produtores nacionais de mel, os fornecedores locais simplesmente não conseguem satisfazer a demanda do mercado interno. A indústria de mel dos EUA é representada pela American Honey Producers Association (AHPA) e pela Federação Americana de Apicultura.

A Associação Nacional de Embaladores e Comerciantes de Mel dos EUA também pode ser um importante stakeholder para resolver preocupações relacionadas ao comércio de mel, como as exigências regulatórias. Esta associação representa os interesses da indústria de embalagens e distribuição, que depende muito do mel importado.

Carne bovina e frango de corte

A tarifa média de Nação Mais Favorecida (MFN) aplicada às importações de produtos de carne e aves de corte, de acordo com o Capítulo 2 do Cronograma de Tarifas Harmonizadas dos EUA (USHTS), é de 9,2%. Deve-se observar que a tarifa média para esses produtos é quase duas vezes maior que a média de US\$ 4,8%. Mais importante, em termos práticos, o mercado norte-americano de carne bovina e de aves de corte importadas é relativamente fechado. Além das tarifas já mencionadas, os EUA possuem um sistema de cotas e um sistema sanitário que retarda o comércio para a maioria desses produtos.

Para a carne bovina, o sistema de cotas dos EUA aloca uma quantidade específica de importações para países que possuem acordo comercial ou que receberam acesso preferencial especial na criação da OMC, como é o caso do Uruguai e da Argentina. Para os países que não possuem uma cota específica

atribuída a eles, os EUA fornecem um limite de cota de importação geral, como a “todos os outros”. O Brasil não tem uma alocação específica de cotas, mas pode participar da cota de importação global.

Os principais fornecedores estrangeiros de produtos de carne para os EUA são o Canadá e o México, que têm livre acesso para os EUA, sob o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). O livre acesso se limita a uma parte dos produtos. Outros países que gozam de acesso ao mercado de carne bovina dos EUA, embora em um grau muito menor, são a Nicarágua e a Austrália. Ambos têm algum acesso preferencial ao mercado por meio de acordos comerciais com os EUA.

Além do sistema de cotas, os fornecedores estrangeiros devem cumprir normas sanitárias muito sofisticadas e somente mercadorias de alguns países e regiões dentro desses países têm sua entrada autorizada no país. Os EUA se reservam ao direito de recusar as importações de um determinado lugar, se considerar que os bens desse país podem representar um risco para a saúde ao não atender a certas normas ou devido a alguns surtos de doenças. Embora a justificativa para esses padrões de saúde de alta qualidade seja garantir a segurança dos bens importados e a saúde dos consumidores, os padrões, a cota e o sistema sanitário se combinam para manter os produtos estrangeiros longe do mercado norte-americano, favorecendo a carne produzida internamente.

O FSIS (*Food Safety and Inspection Service*) é responsável por regular a importação de carne e aves de corte. O mandato desta agência é garantir que a carne e os produtos à base de carne sejam seguros e saudáveis para consumo humano. Para qualificar as exportações para os EUA, os países estrangeiros devem primeiro ter aprovação do FSIS para reconhecer que o serviço de inspeção da outra parte é equivalente ao deles. Uma vez que o FSIS aprova a equivalência dos serviços de inspeção do país exportador, a agência do país estrangeiro pode então emitir certificados para a exportação de carne e produtos de carne para os EUA. Além disso, o FSIS pode inspecionar amostras de carne e produtos de carne importados para atender a requisitos e regulamentos do Serviço de Inspeção Sanitária Animal e Fitossanitário dos EUA (APHIS), aplicados para prevenir a propagação de doenças animais.⁵²

A carne bovina brasileira recuperou o acesso ao mercado norte-americano em 2016, depois de completar uma série de etapas de atendimento aos requisitos para produtores estrangeiros. Não obstante, as regulamentações norte-americanas permitem a importação de carne fresca (refrigerada ou congelada) nas seguintes regiões, se determinados requisitos forem cumpridos: Bahia, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Rondônia, São Paulo, Sergipe e Tocantins.

⁵² Uma lista fornecida pelo FSIS de instalações elegíveis autorizadas a exportar carne para os EUA está disponível em:
https://www.fsis.usda.gov/wps/wcm/connect/aff24ed9-4ae5-4570-bfa7-d9331c5a0914/Brazil_Establishments.pdf?MOD=AJPERES&ContentCache=NONE



As aves de corte podem, com algumas limitações específicas, serem importadas de estabelecimentos de 11 países.⁵³ As importações de carne de aves de corte para os EUA estão sujeitas ao abrigo da Lei de Inspeção de Avicultura⁵⁴ e administradas pelo FSIS do USDA. Esses regulamentos exigem que as importações de carne de aves de corte sejam saudáveis e aptas para consumo humano e que estejam de acordo com os padrões, regras e regulamentos que se aplicam a produtos similares domésticos (carne de frango produzida nos Estados Unidos). Os produtos de aves de corte e frangos só podem ser importados de países e plantas em que a produção o FSIS é considerada equivalente em segurança aos alimentos produzidos nos Estados Unidos, com base na aplicação de medidas sanitárias que protejam contra riscos alimentares. Além disso, os países não podem enviar produtos para os Estados Unidos se eles tiverem sido restringidos pelo Serviço de Inspeção de Saúde Animal e fitossanitário da USDA (APHIS) por causa da presença de certas doenças de aves - como a gripe aviária.

No caso de aves de corte, devido à presença de doença de Newcastle no Brasil, os EUA proíbem essas importações. Para se qualificar para importações, o governo brasileiro e estabelecimentos selecionados teriam que passar por um processo de determinação de equivalência pelo Serviço de Segurança e Inspeção de Alimentos (FSIS) do governo dos EUA.

Finalmente, os produtos de carne, aves e ovos exportados para os Estados Unidos devem respeitar os padrões de rotulagem previstos nas leis e regulamentos federais de carne, aves e ovos, ou seu equivalente.⁵⁵

A indústria de carne dos EUA tem um poderoso *lobby*, com influência considerável sobre os tomadores de decisões políticas. Funcionários do governo e representantes eleitos no Congresso escutam atentamente as preocupações do grupo e geralmente aprovam suas propostas. É pouco provável que as dificuldades de acesso ao mercado, em termos tarifários e de cotas, que existem hoje para produtos brasileiros, sejam removidas, exceto por meio de negociações de acordos comerciais. Em termos de possíveis barreiras não tarifárias, as medidas SPS em vigor nos EUA, geralmente, trazem um alto nível de *know-how* científico e técnico, que parece estar de acordo com os regulamentos necessários para este setor.

Por causa do poderoso braço da indústria de carne dos EUA, diálogos contínuos entre as indústrias brasileira e norte-americana são a maneira mais provável de obter resultados em termos de aumento de acesso ao mercado. A indústria de carne dos EUA está sempre atenta a novos mercados, particularmente para produtos como miúdos, o que os torna dispostos a procurar novos negócios e

⁵³ Organização Mundial do Comércio. Revisão da Política Comercial. Relatório da Secretaria. Estados Unidos. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf



⁵⁴ Lei de Inspeção de Produtos de Avicultura: <https://www.fsis.usda.gov/wps/portal/fsis/topics/rulemaking/poultry-products-inspection-acts>



⁵⁵ Orientação do FSIS para a importação de carne, aves e produtos de ovos para os Estados Unidos: <https://www.fsis.usda.gov/wps/wcm/connect/415278f6-9c67-4641-bf92-8aafb90e2ac0/Guidance-for-Importing-Meat-Poultry-Egg-Products-into-US.pdf?MOD=AJPERES>.



possíveis acordos com a indústria brasileira, em troca de parte do mercado dos EUA. Qualquer acordo feito entre os grupos industriais dos dois países tem uma forte probabilidade de receber o apoio do governo dos EUA.

No entanto, há controvérsias sobre requisitos técnicos há bastante tempo. Por exemplo, até recentemente, os EUA exigiram uma rotulagem de país de origem chamado de *Country of origin labeling* (COOL) sobre as exportações de produtos de carne bovina e de carne de porco, o que foi considerada ilegal pela Organização Mundial do Comércio (OMC) e foi eventualmente removida pelo governo dos EUA. A questão do COOL é evidência recente de que a indústria dos EUA está fragmentada e não invencível. O *North American Meat Institute* e a *National Cattlemen's Beef Association* representam compradores de carne, distribuidores e empacotadores que estão interessados em obter carne bovina de qualidade, de qualquer fonte estrangeira ou doméstica. O *Ranchs-Cattlemen Action Legal Fund* e a *United States Cattlemen's Association*, por outro lado, representam os criadores locais de gado, que estão mais interessados na venda de bovinos e carne bovina dos EUA. Esses dois grupos muitas vezes se voltam uns contra os outros na tentativa de influenciar a política comercial dos EUA.

Em termos de aves de corte, a *US Poultry and Egg Association* é a principal representante da indústria local. A indústria tem um peso político particular entre as delegações da Delaware e da Geórgia, onde existe uma grande concentração de criação de aves e processamento de carne. Em termos de comércio, a indústria tem interesses, em grande parte ofensivos, devido à sua forte posição competitiva e aos padrões de inspeção sanitária mais altos, percebidos nos EUA.

Carne e aves industrializadas

Os produtos de carne e aves de corte industrializados entram nos EUA geralmente com isenção de impostos ou são elegíveis para SGP. Algumas exceções incluem fígado de ganso, preparos homogeneizados para bebês ou para fins dietéticos, algumas carnes de porco e suco de amêijoas. O Brasil é um importante exportador e o principal fornecedor para os EUA de carne preparada em recipientes herméticos, curados ou em conserva, importados sob as posições 1602.50.20 e 1602.50.09 do USHTS.

Embora os produtos geralmente estejam isentos de impostos, existem outras condições que representam desafios não tarifários. É proibida a importação de carnes curadas ou cozidas provenientes de ruminantes ou suínos originários de qualquer região em que exista a febre aftosa, a menos que certas condições sejam satisfeitas. Nestes casos, a carne deve ser acompanhada de um certificado de origem emitido por um funcionário do governo nacional da região, que esteja autorizado a emitir o certificado de inspeção de carne no exterior.

Atualmente, 14 estados no Brasil (Bahia, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Rondônia, São Paulo, Sergipe e Tocantins) são considerados com risco insignificante para a febre aftosa. O certificado de inspeção de carne fresca pode ser usado para produtos de carne cozida da região exportadora. Qualquer importação de carne cozida também deve ser proveniente de um estabelecimento aprovado. O estado de Santa Catarina foi declarado isento de febre aftosa, mas as importações provenientes dessa região ainda devem cumprir requisitos de importação e sanitários.

As importações de carne suína cozida de um país, incluindo o Brasil, que é afetado pela febre suína clássica ou doença vesicular suína, ou que não é afetada por essas doenças, mas onde ainda se aplicam requisitos especiais (como é o caso de Santa Catarina), devem ser devidamente certificadas e cumprirem condições adicionais. É proibida a entrada de carne de suíno curada e seca de países (incluindo o Brasil, exceto Santa Catarina) que sejam afetados pela peste suína africana.

Além desses fatores sanitários, como acontece com a maioria dos produtos alimentares, a legislação dos EUA determina que as instalações envolvidas na fabricação, processamento, embalagem ou exploração de alimentos para consumo nos Estados Unidos devem enviar informações de registro adicionais à FDA, incluindo uma garantia de que a agência poderá inspecionar a instalação nos horários e na forma permitida pela lei. Além disso, a lei requer que as instalações de alimentos tenham registro junto à FDA para renovar esses registros a cada dois anos. A FDA está autorizada a suspender o registro de uma instalação de alimentos em determinadas circunstâncias. As instalações brasileiras que vendem produtos alimentícios também devem fornecer aviso prévio das remessas recebidas.

Como acontece com a maioria dos produtos que possuem medidas de segurança alimentar, é difícil analisar se são completamente necessárias e baseadas na melhor ciência disponível. No entanto, na medida em que os exportadores brasileiros consideram essas medidas como sendo desnecessárias e/ou excessivamente onerosas em comparação com outros programas de segurança alimentar em outros países desenvolvidos, é importante que a indústria brasileira entre em contato com órgãos reguladores dos EUA no Departamento de Agricultura e/ou a Agência de Administração de Alimentos e Drogas e procure se certificar sobre os requisitos alimentares para produtos brasileiros. A efetivação da Lei de Segurança e Modernização de Alimentos, e o seu impacto em fornecedores estrangeiros, continua a ser um problema permanente, que está sendo abordado pelo Congresso dos EUA e países de todo o mundo. Qualquer preocupação com a instauração desta lei, e o seu impacto aos exportadores brasileiros, deve ser comunicada.

Politicamente, os compradores de alimentos, como os que estão representados na Associação dos Fabricantes de Mercaria dos Estados Unidos, podem oferecer suporte para uma maior inclusão desses produtos brasileiros.

Camarão

Os EUA não possuem tarifas para a importação de camarão.

Em termos de regulamentos, o país exige que os importadores de camarão se certifiquem que o crustáceo seja capturado com tecnologia que permita às tartarugas marinhas escaparem das redes de pesca. A seção 609, da Lei Pública 101-162, proíbe as importações de certas categorias de camarão, a menos que o presidente ateste, anualmente, que: (1) O país da pesca adotou um programa que rege a captura incidental de tartarugas marinhas em sua pesca comercial de camarão, comparável ao programa vigente nos Estados Unidos, e tem uma taxa de aceitação incidental comparável à dos Estados Unidos; ou (2) o ambiente de pesca particular da nação de pesca não representa uma ameaça à captura acidental de tartarugas marinhas. O presidente delegou ao Departamento de Estado a responsabilidade de fazer esta certificação.⁵⁶

Desde maio de 2017, o Departamento de Estado certificou 39 nações e uma economia e concedeu determinações para sete tipos de redes, como tendo as medidas adequadas para proteger as tartarugas marinhas durante a pesca comercial do camarão, o que permite que esses países exportem espécies selvagens de camarão para os Estados Unidos, de acordo com a Seção 609. O Brasil atualmente não está na lista de países certificados.⁵⁷ A certificação da Seção 609 é baseada em um dos três fatores: (1) que a nação tomou medidas específicas para reduzir a captura acidental de tartarugas marinhas em redes de arrasto de camarão, o que tipicamente envolve o desenvolvimento de um programa de TEDs comparável em eficácia ao dos Estados Unidos; (2) o camarão é coletado de uma forma, na maioria das vezes manualmente, que não coloca em perigo as tartarugas marinhas; ou (3) que a pesca de camarão ocorre em águas frias ou profundas, nas quais o risco de capturar tartarugas marinhas é insignificante.⁵⁸

Independentemente do status de certificação de uma nação, todas as importações de camarão e de produtos de camarão para os Estados Unidos devem ser acompanhadas de uma Declaração de exportador de camarão DS-2031, assinada pelo exportador.

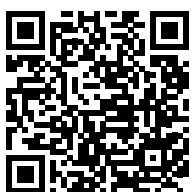
Além disso, a *US Food and Drug Administration* (FDA) opera um programa de segurança obrigatório para todos os peixes e produtos da pesca, de acordo com as disposições da Lei Federal de Alimentos, Medicamentos e Cosméticos (FD&C), a Lei de Serviço de Saúde Pública e regulamentos relacionados. O programa da FDA inclui pesquisa, inspeção, conformidade, execução,

⁵⁶ Registro Federal. Certificação Anual das Nações de Colheita de Camarão. 5 de maio de 2017. <https://www.federalregister.gov/documents/2017/05/05/2017-09164/annual-certification-of-shrimp-harvesting-nations>



⁵⁷ Idem.

⁵⁸ Departamento de Estado dos EUA. <https://www.state.gov/e/oes/ocns/fish/seaturtles/index.htm>



divulgação e o desenvolvimento de regulamentos e de orientação. Como elemento principal desse programa, a FDA publica a Orientação sobre Perigos e Controles de Peixes e Pescas, uma extensa compilação da ciência e políticas mais atualizadas sobre os perigos que afetam peixes e produtos da pesca e controles efetivos para prevenir a sua ocorrência.

A recente decisão pelo Departamento de Comércio de não impor impostos adicionais de *antidumping* sobre o camarão brasileiro importado é uma decisão importante. Sem os impostos de antidumping, o camarão brasileiro poderá competir melhor no mercado dos EUA. No entanto, as exportações, de pelo menos alguns tipos de camarão não cultivado, podem ser limitadas pela certificação do Departamento de Estado dos Estados Unidos para práticas de pesca de camarão do país e pelos regulamentos da FDA.

Resíduos de óleo de soja

O bagaço de óleo e outros resíduos sólidos resultantes da extração de óleo de soja estão sujeitos a uma tarifa de 0,45c/kg e não são elegíveis ao SGP.

Tal como acontece com a maioria dos produtos alimentares, a legislação dos EUA exige notificação prévia de alimentos importados ou oferecidos para importação. Os EUA também estabeleceram, recentemente, um programa de verificação de fornecedores estrangeiros (PVFE) para importadores de alimentos para seres humanos e animais. Criaram, ainda, um programa voluntário e baseado em taxas para a revisão acelerada e importação de alimentos de importadores que conseguem manter um alto nível de controle sobre a segurança de suas cadeias de suprimentos (Programa Voluntário de Importador Qualificado, PVIQ). Ambos os programas entraram em vigor em 2018. Os importadores de alimentos devem ter um Programa de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC). Os produtos alimentares devem cumprir os padrões de rotulagem dos EUA e outros distintos para produtos orgânicos. O governo dos EUA estabelece limites na quantidade de pesticidas que podem permanecer em ou sobre os alimentos vendidos no país.

A tarifa atual sobre esses produtos provavelmente permanecerá, considerando o forte *lobby* da indústria de soja dos EUA, representada pela American Soybean Association e a National Oilseed Processors Association.

Bebidas e destilados (excluindo sucos de frutas)

Há uma variedade de tarifas sobre bebidas e estas geralmente variam entre 18 c/litro a 2,5%. Muitos destes produtos são isentos de impostos sob o regime SGP. No entanto, o Brasil perdeu a elegibilidade do SGP para as bebidas alcoólicas não desnaturadas, importadas sob USHTS 2207.10.30, em 2015.

Em termos de regulamentos, os EUA exigem uma autorização para a importação de bebidas alcoólicas. A lei exige notificação prévia de alimentos importados para os Distribuidores dos EUA e registro na FDA dos fabricantes estrangeiros de produtos alimentares antes de serem admitidos os produtos. No país, os estados têm autoridade para regular a produção, a venda e a distribuição de álcool dentro das suas fronteiras. Os EUA exigem um Certificado de Requisitos de Idade e Origem para Bebidas alcoólicas importadas. Os impostos especiais de consumo também são, geralmente, exigidos. Há ainda um número significativo de padrões de rotulagem a serem considerados.

Em termos de bebidas não alcoólicas, há esforços locais e federais nos EUA com o objetivo de taxar e restringir o teor de açúcar, bem como iniciativas ambientais para reduzir o uso de garrafas plásticas.

O *Distilled Spirits Council* é a associação comercial nacional que representa os principais produtores de destilados nos EUA. Para bebidas não alcoólicas, a *American Beverage Association (ABA)* é a associação comercial que representa a indústria dos EUA. Para a cerveja, o *Beer Institute* é a associação comercial nacional, que representa cervejarias grandes e pequenas, bem como importadores e fornecedores da indústria.

Em geral, o interesse dos fabricantes de bebidas alcoólicas e não alcoólicas estadunidenses alinha-se aos interesses aos dos brasileiros. Os grupos dos EUA têm tentado reduzir os impostos especiais de consumo sobre o álcool, o que afetaria produtos domésticos e importados. Esforços para combater as proibições locais e federais sobre o uso de açúcar ou garrafas plásticas também estão sendo empreendidos.

Cosméticos

As tarifas sobre produtos cosméticos são relativamente baixas e o Brasil goza de tratamento isento de impostos de importação sob o SGP. O ônus comercial, no entanto, é significativo quando se trata de regulamentos. Existem várias agências nos EUA que estão envolvidas com importação e fabricação de cosméticos. As principais são a Comissão de Segurança dos Produtos do Consumidor (CPSC), a Proteção de Alfândega e Fronteiras (CBP), a Agência de Proteção Ambiental (EPA), a *Food and Drug Administration (FDA)* e o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA).

A CPSC é encarregada de proteger o público contra riscos não razoáveis de ferimentos associados a produtos de consumo. Os EUA exigem que certas substâncias cosméticas sejam vendidas com embalagens resistentes a crianças e que os produtos destinados a este público sejam limitados na quantidade de chumbo, cádmio e ftalatos. A CBP exige que os produtos sejam adequadamente rotulados com o país de origem. Os que matam ou repelem bactérias,

germes ou insetos, são considerados pesticidas e devem ser registrados e ter a sua segurança avaliada pela EPA antes de sua distribuição ou venda. As substâncias que destroem a camada de ozônio são reguladas como substâncias controladas e devem apresentar uma declaração de advertência. Alguns produtos cosméticos também estão sujeitos a limite na quantidade de Compostos Orgânicos Voláteis (COVs) e Compostos Orgânicos de Alta Volatilidade (COAVs) e possuem orientação clara de rotulagem.

A FDA é encarregada de garantir que os cosméticos sejam seguros e devidamente rotulados. Alguns dos regulamentos relacionados à FDA determinam que os produtos, excluindo corantes capilares, não podem conter um aditivo de cor inseguro. As etiquetas devem conter o nome e o local do negócio do fabricante, do embalador ou do distribuidor e uma declaração precisa da quantidade (peso, medida ou contagem numérica). Os cosméticos considerados perigosos para os consumidores quando usados incorretamente devem ser rotulados com advertências apropriadas e instruções adequadas para o uso. Os protetores solares devem atender também aos requisitos de rotulagem estabelecidos na lei.

O setor de cosméticos é altamente regulamentado. As normas aqui destacadas são apenas uma amostra dos muitos requisitos que os exportadores brasileiros devem considerar quando se trata de vender mercadorias para os EUA. As associações locais que estão envolvidas em questões regulatórias relacionadas a produtos cosméticos são a American Chemical Society, o American Chemistry Council e o Personal Care Products Council. Na medida em que os regulamentos para os cosméticos constituem encargos adicionais para os exportadores brasileiros, essas questões podem ser abordadas diretamente com as agências governamentais dos EUA e podem, ainda, ter o apoio das associações comerciais locais, também interessadas em reduzir a carga regulatória, de um modo geral, para os fabricantes.

Madeira e artigos de madeira; carvão vegetal

A maior parte do setor é livre de impostos ou está contemplada no SGP, com alguma exceção em relação ao tipo de madeira de coníferas, particularmente para pavimentos.

O Serviço de Inspeção Sanitária Animal e Fitossanitária do Departamento de Agricultura dos EUA (APHIS) regula a importação de madeira e produtos de madeira. O APHIS exige que a madeira e os produtos de madeira sejam submetidos a certos procedimentos fitossanitários antes da importação, a fim de eliminar o risco de introdução de pragas e doenças não nativas.

Além disso, de acordo com a Lei Lacey, é ilegal importar, exportar, vender, adquirir ou comprar peixe, vida selvagem ou plantas que são tomadas,

possuídas, transportadas ou vendidas.⁵⁹ A lei abrange todos os produtos protegidos pela Convenção sobre o Comércio Internacional de Espécies da Fauna e Flora Selvagens Ameaçadas de Extinção (CITES) e os protegidos pela lei federal. O encaminhamento e o preparo comercial são considerados como uma venda nos termos da Lei. Em 2008, a Lei Lacey foi alterada para incluir mais variedade de plantas e produtos vegetais proibidos, incluindo aqueles feitos de madeiras ilegalmente registradas para importação.

Além disso, a Agência de Proteção Ambiental publicou uma regra final, que implementa os padrões de emissão de formaldeído estabelecidos pelo Congresso em 2010 (no título VI da Lei de Controle de Substâncias Tóxicas). Ela vale para produtos de madeira composta, importados e produzidos no mercado interno. Esses padrões, incluindo a rotulagem associada e os requisitos de certificação de terceiros, entraram em vigor em 22 de março de 2018.

A indústria madeireira dos EUA reivindica empregar 90 mil trabalhadores nos EUA.⁶⁰ Ao longo dos anos, o setor, representado pela *US Lumber Coalition*, tem influenciado a política comercial dos EUA, buscando a imposição de ações de defesa comercial, entre outras, contra produtos importados de madeira serrada e produtos de madeira. Embora a indústria tenha se preocupado principalmente com os produtos de madeira macia, que geralmente não são cultivados no Brasil, eles também se posicionaram contra a importação ilegal de subprodutos de madeira, particularmente produtos de revestimento.

⁵⁹ Peixe e Vida Selvagem dos EUA.

<https://www.fws.gov/international/laws-treaties-agreements/us-conservation-laws/lacey-act.html>



⁶⁰ US Lumber Coalition.

<http://www.uslumbercoalition.org/general.cfm?page=31>



Existem algumas linhas tarifárias que podem ser incluídas no SGP, considerando que estão no espaço não conífero e, portanto, não podem competir diretamente com a madeira e os produtos de madeira dos EUA. Eles incluem as posições: 4409.22.05 (madeira tropical não conífera de forma contínua ao longo de quaisquer extremidades, mesmo que também sejam moldadas continuamente ao longo de bordas ou faces); 4409.29.05 (Madeira não conífera de forma contínua ao longo de qualquer uma das suas extremidades, com ou sem forma contínua ao longo de qualquer uma das suas arestas ou face); 4409.29.06 (outras madeiras não coníferas, de forma contínua ao longo de quaisquer extremidades, mesmo moldadas de forma contínua ao longo de bordas ou faces); 4412.32.31 (chapas de madeira compensada com 6 mm de espessura, pelo menos uma camada exterior de madeira não coníferas, com camada de face não coberta de superfície além de transparente) e 4412.32.32 (chapas de madeira compensada de 6 mm de espessura, exterior de não coníferas de madeira não especificada, compensado não especificado, sem superfície coberta, além de transparente/limpa).

Papel, papelão, artigos de celulose

Produtos deste setor entram no país livres de impostos de importação. No

entanto, em 11 de janeiro de 2016, os EUA anunciaram suas determinações finais com relação às investigações a respeito de direitos *antidumping* sobre as importações de certos papéis não revestidos do Brasil e de outros países. As empresas brasileiras International Paper do Brasil Ltda. e International Paper Exportadora Ltda. estão sujeitas a uma margem de *dumping* final de 41,39%. Outra empresa, a Suzano Papel e Celulose SA, está sujeita a uma margem de *dumping* de 22,16%. Todos os outros produtores/exportadores do Brasil estão sujeitos a uma margem de *dumping* final de 26,95%.

A indústria brasileira deve estar atenta a alegações adicionais de defesa comercial. Pode haver futuras análises desta ordem, ou seja, de *dumping*, e é importante que o setor se defenda.

Têxtil e vestuário

As tarifas sobre produtos têxteis e de vestuário nos EUA estão entre as mais altas para produtos não agrícolas. A tarifa média sobre esses bens foi de 9,2% ad valorem, em 2015. Geralmente, a tarifa ad valorem aumenta conforme a evolução em cada etapa de fabricação, resultando em tarifas mais baixas para as importações de fios, linhas e tecidos e tarifas mais altas para artigos de vestuário acabado. De acordo com a Comissão de Comércio Internacional dos EUA, os principais efeitos decorrentes da remoção de restrições de importações importantes estão no setor de têxteis e vestuário, no qual os consumidores se beneficiariam de importações com preços mais baixos e o bem-estar líquido dos Estados Unidos aumentaria em US\$ 2,4 bilhões.

Não existe praticamente nenhuma produção de vestuário nos EUA. A produção de têxteis permanece relativamente forte em algumas partes do sul do país, mas diminuiu significativamente nas últimas duas décadas. Os produtores locais de têxteis estão mudando a produção para a fabricação de tecidos de alta qualidade, na qual a matéria-prima mais cara é, geralmente, a energia, que possui custo baixo nos EUA. A indústria têxtil local pressionou para que os fios dos EUA e os insumos para a produção de vestuário fizessem parte do comércio com outros países. A indústria têxtil dos EUA está em grande parte concentrada no uso de insumos asiáticos, empregados na produção de vestuário e que entram nos EUA livres de impostos de importação por causa de um acordo comercial.

Geralmente, o obstáculo regulatório mais significativo para as importações está associado aos requisitos de rotulagem e ao cumprimento das normas de proteção ao consumidor.

Algumas das principais marcas mundiais de vestuário estão sediadas nos EUA. Portanto, estes grupos, geralmente, apoiam o livre comércio. A American Apparel and Footwear Association, a Outdoor Industry Association e a

Fashion Industry and Jewelry Association apoiam ativamente as iniciativas de liberalização do comércio. Geralmente, a principal voz contra as políticas de liberalização do comércio no setor é a National Council of Textiles Organization.

As reduções tarifárias nos EUA são improváveis, a não ser por meio de acordos comerciais. No entanto, abordagens inovadoras podem ser trilhadas, como acordos para permitir o uso de tecidos brasileiros ou estadunidenses na produção de vestuário onde há acordos comerciais com ambos os países.

Calçados

Os Estados Unidos são o maior importador mundial de calçados, representando 23% das importações mundiais, em valor, em 2015. As tarifas nos EUA são, muitas vezes, mais altas do que a maioria dos produtos manufaturados, com média de 10,1%. Praticamente toda a produção de calçados é feita no exterior e as importações representam mais de 95% do consumo interno. Segundo a USITC, a remoção de tarifas sobre as importações de calçados e produtos de couro aumentaria o bem-estar dos EUA, anualmente, em US\$ 320,2 milhões, em 2015-2020.⁶¹

Em questões regulatórias, existem várias agências envolvidas com assuntos relacionados ao setor de calçados. A Comissão de Segurança dos Produtos do Consumidor (CPSC) tem jurisdição sobre o calçado infantil, limitando a quantidade de chumbo, ftalatos e cádmio em um produto, e exigindo rótulos de rastreamento e testes; a Alfândega e Proteção das Fronteiras (CBP) supervisiona a rotulagem do país de origem; a Federal Trade Commission (FTC) é responsável por problemas de rotulagem não relacionados à origem, incluindo a divulgação de produtos que não sejam couro mas que tenham aparência de couro; a Administração da Saúde e Segurança Ocupacional (OSHA) possui regulamentos para calçados de proteção; e o Departamento de Agricultura regula os pedidos de produtos “orgânicos”.⁶²

Em um recente estudo da USITC, representantes do setor calçadista argumentaram que o cumprimento das classificações de calçado USHTS existentes é oneroso.⁶³ A indústria do calçado alegou que a falta de clareza da alfândega dos EUA, a complexa estrutura e a linguagem do capítulo 64 do USHTS (que abrange calçados) aumentam os custos para as empresas devido ao tempo gasto e à grande equipe necessária para estar em conformidade com a aduana e para assegurar uma classificação adequada.

As tarifas sobre os produtos de calçado nos Estados Unidos são, principalmente, baseadas em precedência histórica, e não provocadas por um esforço para proteger a indústria doméstica. No entanto, o país tem um fabricante relativamente grande de calçados, predominantemente atléticos,

⁶¹ Idem.

⁶² Guia dos Requisitos de Conformidade do Calçado dos Estados Unidos.
<https://www.nist.gov/sites/default/files/06272016-guidetousfootwear.pdf>

⁶³ Os efeitos econômicos.
<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4726.pdf>



a empresa New Balance. De maneira geral, a indústria de calçados dos EUA é dominada por marcas globais, que não produzem nos EUA. Por causa desse ambiente, os interesses da indústria americana são, geralmente, os mesmos dos produtores de calçados brasileiros.

Recentemente, alguns importadores dos EUA empreenderam esforços para reduzir tarifas em 13 tipos de produtos de calçados importados sob o SH 6403.99. Este esforço fazia parte da Lei de Tarifas Variáveis, uma legislação que permite a redução temporária de impostos sobre mercadorias que não são produzidas no mercado interno. O país encontrou apenas uma categoria de produção doméstica, mas os 12 produtos restantes de calçados foram selecionados para aprovação de redução de impostos. Outro esforço legislativo consiste em buscar incluir algumas linhas selecionadas de calçados no programa SGP. A indústria brasileira pode impulsionar reduções tarifárias adicionais para produtos de calçados específicos do Brasil e até unir forças com compradores dos EUA para promover mudanças legais, que permitiriam a entrada de calçados no SGP e a redução de encargos para os bens importados.

Ferro e aço

O cenário para o setor de aço está incerto no momento, após o presidente Donald Trump ter assinado, em 08 de março de 2018, ato que estabelece a adoção de medida que eleva em 25% as tarifas para aço comprados de países terceiros, com base na Seção 232 da “Lei de Expansão Comercial”, de 1962. A ordem executiva foi publicada, em 15 de março, no *Federal Register*.⁶⁴

Em 1º de junho os Estados Unidos anunciaram o início da aplicação cotas e sobretaxas impostas às importações de aço e alumínio brasileiros e a outros países aliados (Coreia do Sul, Argentina, Austrália e UE).

Para o Brasil, as exportações de aço estarão limitadas a cotas máximas, estipuladas a partir da média do volume exportado nos últimos três anos (2015 a 2017). O limite de exportação de aço semiacabado (como blocos e placas) aos EUA equivalerá a 100% dessa média. Para os produtos acabados (aços longos, planos, inoxidáveis e tubos), será de 70% desse montante.

Ainda, os Estados Unidos vão impor uma sobretaxa de 10% à importação do alumínio brasileiro, isto é, acima das tarifas de importação atualmente em vigor.

De um modo geral, os padrões adotados pela indústria, como os do Instituto Americano de Construção de Aço ou da Sociedade Americana de Engenharia Mecânica, são voluntários, mas têm um peso obrigatório em termos de práticas estabelecidas na indústria. Os EUA também exigem uma licença de importação, que tem como objetivo fornecer informações estatísticas rápidas e confiáveis sobre as importações de aço para o governo e para o público.

⁶⁴ <https://www.federalregister.gov/documents/2018/03/15/2018-05477/adjusting-imports-of-aluminum-into-the-united-states>



Somente usuários registrados podem solicitar licenças de aço, mas o registro está disponível para todos e é gratuito.

A tensão sobre questões de comércio de aço é alta nos Estados Unidos. Embora os produtores domésticos pareçam ter a atenção do presidente, muitos membros do Congresso em posição de liderança não estão convencidos sobre a necessidade de impor tarifas de salvaguarda e nem preocupados com o aumento potencial de custos e retaliação tarifária por parte de outros países. Em termos de possíveis medidas de salvaguarda, é importante que a indústria brasileira continue engajada e informe as partes interessadas sobre os efeitos negativos de tal ação.

Os produtores norte-americanos de produtos siderúrgicos, como as indústrias de automóveis e outras indústrias preocupadas com a retaliação, particularmente a indústria agrícola, são potenciais parceiros para a indústria brasileira nos Estados Unidos.

Alumínio e seus artigos

As tarifas neste capítulo variam de zero a 6,5%, mas o Brasil goza de tratamento livre de impostos de importação por meio do programa SGP. Uma nota importante é que os EUA estão atualmente investigando a possibilidade de impor tarifas de salvaguarda sobre o alumínio importado. A investigação não ocorreu por meio de um pedido da indústria, mas sim pelo interesse do governo dos EUA em determinar se as importações de alumínio ameaçam a segurança econômica e nacional do país. No entanto, é claro que a indústria de alumínio dos EUA estava por trás do esforço. Novas tarifas potenciais podem surgir para esses produtos, enquanto é aguardado o resultado dessa investigação.

Em termos regulatórios, vale a pena considerar que os produtos de consumo classificados na posição SH6 7615.10 estão sujeitos aos requisitos da Lei de Segurança do Produto Consumível e a CPSC está autorizada a emitir *recall* de produtos de consumo perigosos.

A indústria brasileira de alumínio precisa estar atenta à possível imposição de tarifas na sequência da investigação de salvaguardas. Se ainda não o fizeram, recomendam-se negociações com o governo dos EUA para discutir o impacto potencial para a indústria brasileira. Independentemente do resultado da investigação de salvaguarda, é provável que a indústria local continue procurando maneiras de lutar contra produtos importados.

Ferramentas, implementos, talheres, colheres e garfos, de metais comuns; suas partes de metais comuns

As tarifas para os produtos desta categoria variam significativamente, com a tarifa mais alta sendo 0,9 c/unidade a 15,9% - uma tarifa notadamente alta

no USHTS. No entanto, as exportações brasileiras estão isentas de impostos de importação para a maioria das mercadorias, graças ao programa SGP.

Os produtos que não estão no SGP são geralmente os da posição SH6 8211.91 e 8215.99. As mercadorias SH6 8211.91 estão sujeitas a tarifas que vão desde isenção a 0,9c/unidade mais 10,6%. Das sete subdivisões no nível de oito dígitos, o Brasil recebe tratamento SGP apenas para produtos importados das posições 8211.91.50 e 8211.91.80. Para produtos SH6 8215.99, as tarifas de importação variam de isenção a 0,9c/unidade mais 15,8%, que é uma tarifa elevada no USHTS. Dos 13 produtos no nível de oito dígitos, o Brasil recebe tratamento SGP para mercadorias importadas da classificação 8215.99.20, 8215.99.24, 8215.99.40 e 8215.99.50.

Em matéria regulatória, nos termos da Lei Lacey, é proibido importar certas plantas e produtos vegetais, incluindo ferramentas e talheres que contenham produtos vegetais (por exemplo, na alça) sem declaração de importação. Todos os produtos de consumo incluídos nessas classificações estão sujeitos aos requisitos do Consumer Product Safety Act (CPSC), conforme alteração. A CPSC está autorizada a emitir *recall* de produtos de consumo perigosos. Quaisquer talheres, destinados ou projetados, principalmente, para alimentação de crianças com três anos de idade ou menos, devem obedecer à proibição da CPSC em certos ftalatos. Quaisquer desses talheres devem ser devidamente testados e acompanhados por um Certificado de Produto para Crianças.

Não existe uma associação que represente o interesse dos produtores nacionais neste setor. No entanto, é possível que a indústria brasileira consiga inserir no SGP as classificações tarifárias que atualmente não estão livres de impostos de importação.

Preocupações existem sobre o alcance da Lei Lacey e como isso pode afetar os produtos importados contendo madeira. O governo dos EUA pode procurar aumentar a aplicação e o controle sobre esses produtos e usá-lo para diminuir a quantidade de mercadorias importadas.⁶⁵

Reatores nucleares, caldeiras, máquinas e aparelhos mecânicos

Os produtos desse setor entraram no programa SGP dos EUA, exceto aqueles na classificação 8409.91.50 e 8409.99.91 do USHTS, os quais estão sujeitos a uma tarifa de importação de 2,5%. Esses produtos estão sujeitos a diferentes regulamentos governamentais, promulgados pelo Departamento de Energia, pela Agência de Proteção Ambiental e pela Comissão de Segurança de Produtos de Consumido. Existem também requisitos de conservação de energia e emissões para produtos comerciais e de consumo. Todos os produtos de consumo classificados nessas posições estão sujeitos aos requisitos da Lei de Segurança de Produtos Consumido. A CPSC está autorizada a emitir *recall* de produtos de consumo perigosos.

⁶⁵ Para obter um exemplo do impacto potencial da Lei Lacey, consulte “Gibson Guitar Corp. concorda em resolver a investigação sobre as violações de Lacey”.

<https://www.justice.gov/opa/pr/gibson-guitar-corp-agrees-resolve-investigation-lacey-act-violations>



Os produtos desta categoria geralmente estão isentos de impostos de importação sob o regime SGP. Para os poucos produtos que não estão, a indústria pode solicitar a entrada ou reinserção no SGP. É importante notar que as lavadoras de roupas estão atualmente passando por uma investigação de salvaguarda, por meio da qual impostos adicionais podem ser cobrados nas exportações brasileiras.

Na medida em que esses regulamentos estão tendo um impacto direto no potencial das exportações brasileiras, a indústria poderia buscar aproximar-se do governo dos EUA para encontrar vias para a convergência regulatória entre os dois países.

Máquinas, peças e acessórios elétricos

As máquinas, peças e acessórios elétricos geralmente são isentos de impostos de importação ou são elegíveis ao SGP e, quando não são, são aplicados impostos entre 1,4% e 5%. Das 306 classificações tarifárias do Capítulo 85 do USHTS, existem 46 classificações que são elegíveis ao SGP apenas para países menos desenvolvidos. Existe apenas uma classificação elegível para todos os países beneficiários do SGP, exceto para o Brasil (8503.00.95).

Os produtos incluídos nesta seção estão sujeitos a diferentes regulamentações governamentais promulgadas pelo Departamento de Energia, pela Agência de Proteção Ambiental e pela Comissão de Segurança de Produtos de Consumo. Por exemplo, nos termos da Lei de Controle Racional de Saúde e Segurança (RCCHA), os fabricantes de um produto eletrônico, para o qual uma norma aplicável está em vigor, devem fornecer ao revendedor ou distribuidor, no momento da entrega desse produto, a certificação de que esses produtos estão em conformidade com todas as normas aplicáveis. Os motores também devem obedecer aos padrões específicos de conservação de energia estabelecidos pelo DOE (que incluem requisitos associados de certificação, conformidade e rotulagem).⁶⁶

O Brasil pode procurar incluir mercadorias da linha tarifária 8503.00.95 no SGP. A variedade de produtos nesta categoria é grande e, embora a maioria seja fabricada no exterior, existem alguns que ainda são produzidos nos EUA.

Na medida em que os regulamentos tiverem impacto direto no potencial das exportações brasileiras, a indústria poderia buscar aproximar-se do governo dos EUA para encontrar vias para a convergência regulatória entre os dois países.

Veículos, peças e acessórios

A análise da seção sobre veículos, peças e acessórios foi limitada às classificações tarifárias do USHTS no capítulo 87, listadas no anexo deste

⁶⁶ Para obter uma listagem mais completa dos padrões e requisitos dos EUA para este setor, consulte “Um Guia dos Requisitos de Conformidade de Equipamentos Elétricos e Eletrônicos dos Estados Unidos”.
<http://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/ir/2017/NIST.IR.8118r1.pdf>



relatório. Os produtos da classificação 8704.22.50 são taxados com uma tarifa de importação de 25%, enquanto os produtos da classificação 8704.22.10 possuem uma tarifa de 4%. A tarifa de 25% é uma das mais altas do USHTS. Não há SGP concedido para esses produtos. Os produtos da classificação SH6 8704.31 também são taxados com uma tarifa de 25% e também não há SGP concedido. Os produtos das classificações 8708.94 e 8708.99 são isentos de imposto ou pagam 2,5%. Esses bens sim são elegíveis para tratamento isento de impostos no âmbito do SGP, com exceção daqueles da classificação 8708.99.68.

A Administração Nacional Segurança de Tráfego Rodoviário (NHTS) tem um mandato legislativo para emitir Normas de Segurança de Veículos Motorizados Federais (FMVSS) e regulamentos que os fabricantes de produtos de veículos automotores e equipamentos devem estar de acordo e certificarem o cumprimento. Os requisitos são exigidos para evitar choques, para ter resistência a batidas, padrões pós-colisões e outras regulamentações diversas para veículos e peças, como pneus, freios, iluminação, para-choques, etc. As leis dos EUA também exigem que as emissões de poluição sejam mantidas em certos níveis e que alguns veículos incluam sistemas de controle de emissões.

Além disso, a Lei de Rotulagem Automotora Americana (AALA) exige que os fabricantes de veículos incluam informações de conteúdo para carros e caminhões produzidos para venda no país, a partir de 1º de outubro de 1994. A certificação AALA é realizada anualmente e é obrigatória por lei.

Em termos de eliminação tarifária, é possível solicitar que a linha tarifária 8704.22.10 seja incluída no sistema SGP com base na tarifa relativamente baixa do produto em comparação com outras no capítulo. Os produtos da linha tarifária 8708.99.68 podem ser solicitados para serem reinseridos no SGP também. No entanto, nota-se que as questões relacionadas ao setor automobilístico são muito sensíveis por causa da produção interna e seu declínio econômico ao longo das últimas décadas. Tanto que este é o ponto focal da contenção, hoje, nas renegociações do Acordo de Livre Comércio da América do Norte. Os EUA argumentam que o acordo provocou um dano considerável à indústria automobilística local.



6.

**BARREIRAS
HORIZONTAIS
ÀS
MERCADORIAS**

Fora da cesta de produtos na qual os dois países competem diretamente e os desafios são mais visíveis, há outros produtos com obstáculos regulatórios significativos a serem superados para poder entrar no mercado. Embora essas normas sejam, geralmente, permitidas para salvaguardar a saúde e outros objetivos políticos dos EUA, a dificuldade e os atrasos dos órgãos reguladores para obter as aprovações de importação necessárias, muitas vezes, impõem um fardo significativo aos exportadores brasileiros. Sem dúvida, essas dificuldades criam custos adicionais para as exportações e, por vezes, provocam a exclusão do mercado norte-americano.

As dificuldades de acesso horizontais ao mercado estadunidense são aquelas que afetam praticamente todos os bens importados. Estes tipos de desafios se dividem em três categorias: 1) Alfândega e Segurança; 2) Padrões e Divergências Regulatórias; e 3) Ações de Defesa Comercial e Segurança Nacional.

Alfândega e Segurança

As dificuldades enfrentadas pelos exportadores relacionadas à segurança, geralmente, afetam a agilidade para desembaraçar as mercadorias na alfândega dos EUA, por meio de exigências e custos adicionais de desembaraço. A justificativa é proteger o país contra potenciais ataques terroristas. O principal programa dos EUA sobre esta questão é a Iniciativa de Segurança de Contêineres (CSI), criada após os ataques terroristas de 11 de setembro de 2001. Ele fiscaliza o uso potencial de um contêiner marítimo para guardar armas ilícitas, que possam ser usadas contra cidadãos estadunidenses. A CSI “propõe um regime de segurança para garantir que todos os contêineres que representam um risco potencial para o terrorismo sejam identificados e inspecionados em portos estrangeiros, antes de serem colocados em embarcações destinadas aos Estados Unidos”.⁶⁷

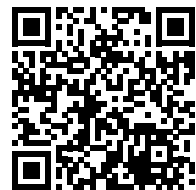
Como parte da CSI, a Agência de Proteção de Alfândega e Proteção de Fronteiras (CBP) envia oficiais em contrapartes de governos estrangeiros para proteger os embarques para os EUA. Atualmente, no Brasil, apenas o porto de Santos faz parte da CSI. Quando um contêiner é determinado de alto risco, ele é examinado para detecção de materiais radiológicos ilícitos usando tecnologia de inspeção não intrusiva ou submetido a inspeção manual.⁶⁸ Essas avaliações da CSI e rotinas aduaneiras adicionais resultaram em custos e atrasos significativos nos embarques de países estrangeiros, incluindo o Brasil. Além disso, a lei dos EUA exige que a CBP examine a capacidade de rastreamento de 100% das cargas.⁶⁹

Um programa de segurança também está disponível para a carga aérea. Os EUA possuem um Reconhecimento Nacional do Programa de Segurança de Carga (NCSP), em que a Administração de Segurança de Transportes (TSA)

⁶⁷ https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf



⁶⁸ Relatório da OMC sobre os EUA: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf



⁶⁹ Idem. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc_144160.pdf



pode se associar com países estrangeiros para atender aos seus requisitos de triagem e ser oficialmente reconhecida para realizar o rastreamento de carga aérea que viaja para lá. A União Europeia e outros países têm reconhecimento de segurança de carga aérea com os EUA, o que ajuda a aliviar o ônus sobre as exportações de suas indústrias para este destino. O Brasil ainda não recebeu esse reconhecimento.

Os custos financeiros do desembaraço aduaneiro nos EUA, associados às taxas de importação, também podem ser uma preocupação. Sobre as importações brasileiras de produtos alimentares, por exemplo, são cobradas os serviços de inspeção do Departamento de Agricultura dos EUA.

Regulamento e Divergência Regulatória

Além dos regulamentos governamentais, os EUA implementaram medidas técnicas para indústrias específicas que também podem criar obstáculos para os exportadores brasileiros. Um recente relatório da UE explicou que:

Nos EUA, os produtos são cada vez mais obrigados a cumprir os múltiplos regulamentos técnicos em matéria de proteção ao consumidor (incluindo saúde e segurança) e proteção ambiental. Embora, em geral, não seja discriminatório, a complexidade do sistema regulatório pode representar um importante impedimento estrutural.

Esses tipos de dificuldades podem ser significativas. Durante as negociações de livre comércio entre os EUA e a UE, atualmente suspensas, a UE expressou que “as barreiras regulatórias têm sido reconhecidas como o impedimento mais expressivo para o comércio e o investimento entre as nações”.⁷⁰ Um problema mais específico é o “nível relativamente baixo de implementação e uso de padrões internacionais estabelecidos pelos organismos internacionais”.⁷¹

Ações de Defesa Comercial e Segurança Nacional

Embora as ações de defesa comercial não afetem todas as importações, os EUA são um usuário frequente dessas ações e, portanto, elas devem ser vistas como uma ameaça comercial potencial, podendo afetar as exportações brasileiras. Em 2016, os Estados Unidos tiveram 269 medidas *antidumping* e 69 medidas compensatórias. Embora as regras de defesa comercial estejam bem estabelecidas na OMC, os EUA têm sido frequentemente acusados de usar excessivamente este mecanismo.

Uma investigação de salvaguarda adicional baseada em considerações econômicas está ocorrendo em lavadoras e painéis solares. Embora a lei permita tais salvaguardas, há preocupação de que a lógica econômica esteja sendo ignorada e o objetivo seja simplesmente reduzir a concorrência estrangeira.

⁷⁰ A Parceria Transatlântico de Comércio e Investimento e a Dimensão Parlamentar da Cooperação Reguladora. Abril de 2014. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433847/EXP0-AFET_ET\(2014\)433847_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433847/EXP0-AFET_ET(2014)433847_EN.pdf).



⁷¹ Barreiras do Comércio dos EUA http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138559.pdf





7.

**DIFICULDADES
DE ACESSO PARA
SERVIÇOS E
INVESTIMENTOS**

Em termos de comércio de serviços, os EUA são considerados um país aberto. Isso reflete, em parte, pelo fato do país ser o maior exportador e importador de serviços no mundo. De acordo com a OMC, “os EUA tradicionalmente possuem um superávit comercial em serviços, com fortes superávits em áreas como serviços financeiros, transportes e encargos pelo uso de propriedade intelectual. O superávit de serviços dos EUA atingiu US\$ 262 bilhões, em 2015”.⁷²

Tal como acontece com os serviços, existem relativamente poucas barreiras de investimento no mercado dos EUA. O país atrai grandes quantidades de IED, enquanto, ao mesmo tempo, é um grande fornecedor de IED para outros países. Segundo a OMC, “os Estados Unidos são o principal destino único para o estoque cumulativo de IED no mundo, com uma posição de investimento direto de US\$ 3,1 trilhões em 2015. Os EUA são, também, o maior investidor global, já que o investimento direto de saída cresceu para US\$ 5 trilhões, em 2015, em relação a US\$ 4,4 trilhões, em 2012.”⁷³

No entanto, algumas dificuldades para investimento existem nas áreas de bancos, transporte, aeronaves, mineração e comunicações. A maioria das restrições do governo dos EUA às importações de serviços assume a forma de regulamentos, que limitam ou proíbem as empresas estrangeiras de operarem e/ou estabelecerem filiais no país.

Transporte marítimo

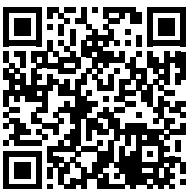
Os serviços de cabotagem nos Estados Unidos podem ser fornecidos apenas por navios registrados, construídos e mantidos no país. Além disso, 75% da tripulação que opera um navio deve composta por cidadãos estadunidenses. As empresas dos EUA de propriedade estrangeira podem operar em cabotagem apenas se cumprirem as condições de emprego doméstico. Elas também podem possuir e operar navios que levam a bandeira dos EUA em serviço internacional.⁷⁴

Em termos de investimento, os EUA restringem a propriedade estrangeira de navios que são elegíveis para documentação nos Estados Unidos. De acordo com a legislação, um navio pode operar em comércio somente se ele tiver emitido um certificado com um endosso para essa atuação. Um certificado de documentação para um navio, com pelo menos 5 toneladas líquidas, só pode ser emitido se a embarcação for (1) de propriedade exclusiva de um proprietário elegível, que é definido como cidadão, associação, parceria ou corporação dos Estados Unidos e (2) não for documentado sob as leis de um outro país estrangeiro. Nos serviços aéreos, pessoas estrangeiras ou empresas não têm permissão para controlar as companhias locais e a legislação limita a propriedade estrangeira para 25% das ações com direito a voto. A lei também afirma que o presidente e, pelo menos, dois terços do conselho de administração e outros diretores devem ser cidadãos.

⁷² Revisão de Política Comercial dos EUA, emitida pela OMC. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf



⁷³ Revisão de Política Comercial dos EUA, emitida pela OMC. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf



⁷⁴ https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf



Telecomunicações

No setor de serviços de telecomunicações, a legislação federal restringe os investidores estrangeiros a uma posição de propriedade direta de 20% em uma empresa de radiodifusão, operadora comum ou licenciado de estação de rádio aeronáutica, enquanto a propriedade indireta é limitada a 25%. Também excluem a propriedade estrangeira em empresas que oferecem serviços de difusão doméstica direta, transmissão direta e serviços de áudio digital para o mercado dos EUA.⁷⁵ No entanto, na prática, o limite de propriedade estrangeira é muitas vezes renunciado pela Comissão Federal de Comunicações dos EUA. Além disso, um órgão intergovernamental também deve aprovar uma petição para ultrapassar a restrição de capital estrangeiro. Essas petições são, segundo os membros da OMC, “mais difíceis de obter, com problemas que vão desde longos períodos de revisão até regras não transparentes e altos custos jurídicos”.⁷⁶ As empresas da União Europeia encontraram outras dificuldades na área de telecomunicações, incluindo “longos procedimentos, condicionalidade do acesso ao mercado e procedimentos baseados na reciprocidade”.⁷⁷

Além disso, as licenças de estação de rádio não serão concedidas ou detidas por qualquer governo estrangeiro. A lei também declara que nenhuma transmissão, licença comum, aeronáutica em rota ou licença de estação de rádio aeronáutica, deve ser concedida ou realizada por qualquer estrangeiro.

Bancos

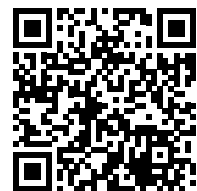
Em termos de serviços financeiros, os países estão autorizados a implementar “regulamentos prudenciais”, que, como o próprio nome indica, visam a assegurar a solidez do sistema bancário. A regulamentação prudencial é reconhecida em todos os países, embora possa ser vista por alguns como excessiva e onerosa para o comércio. O foco deste relatório está em dois tipos de “regulamentos não prudenciais” dos EUA.

Em primeiro lugar, conforme a Lei de Aprimoramento de Supervisão de Bancos Estrangeiros, de 1991, as agências de bancos de fora do país podem receber depósitos de qualquer volume de clientes estrangeiros, mas estão proibidas de receber depósitos de mais de US\$ 100.000 de cidadãos e residentes. O ato também estipula que os depósitos em qualquer subsidiária estrangeira, estabelecida após 19 de dezembro de 1991, não são cobertos pelo seguro de depósito dos EUA. Embora essas restrições possam reduzir a viabilidade das agências bancárias de propriedade estrangeira no mercado norte-americano, sua gravidade é moderada pela opção de estabelecer uma subsidiária, que seria livre de tais restrições.

A segunda regulamentação não prudencial é que as subsidiárias estadunidenses de bancos estrangeiros devem ter conselhos nos quais a maioria dos membros

⁷⁵ Idem.

⁷⁶ Revisão de Política Comercial dos EUA, emitida pela OMC.
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s350_e.pdf



⁷⁷ Barreiras dos Estados Unidos para Comércio e Investimento.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138559.pdf



seja cidadãos e residentes. Os membros do conselho também devem morar perto da subsidiária que governam, embora o Escritório do Controlador da Moeda, que regula os bancos estrangeiros com operação nacional, possa renunciar a esse requisito. Os regulamentos relacionados a bancos estrangeiros podem variar, de acordo com o estado em que estão localizados.

Indústria Aérea

Somente aeronaves registradas podem operar nos Estados Unidos, nos termos da 49 USC. § 44101. Uma aeronave pode ser registrada nos Estados Unidos apenas quando não está apontada de acordo com as leis de um país estrangeiro e se for: de propriedade de um cidadão; de um indivíduo de um país estrangeiro legalmente admitido para residência permanente no país Unidos; ou de uma corporação não cidadã, quando esta for organizada e operar sob as leis dos Estados Unidos ou de um estado, e se a aeronave for baseada e usada principalmente nos Estados Unidos. Um cidadão dos Estados Unidos é definido em 49 USC § 40102 (a) (15) como A) um indivíduo que é cidadão; (B) uma sociedade em que todos os sócios são cidadãos; ou (C) uma corporação ou associação organizada de acordo com as leis do país ou de um estado, o Distrito de Columbia, ou um território ou posse dos Estados Unidos, do qual o presidente e pelo menos dois terços do conselho de administração e outros diretores são cidadãos, que está sob o controle real dos cidadãos e em que pelo menos 75% dos direitos de voto são de propriedade ou controlados por pessoas que são cidadãos.

Além disso, uma aeronave estrangeira que não faça parte das forças armadas de um país estrangeiro só pode operada nos Estados Unidos (1) se o país de registro conceder um privilégio similar a aeronaves dos Estados Unidos; (2) por um aviador que detenha um certificado ou licença emitida ou validada pelo Governo dos Estados Unidos ou pelo país de registro; (3) se o Secretário de Transporte autorizar a navegação; e (4) se a navegação for consistente com os termos que o Secretário possa prescrever. O secretário pode autorizar a navegação sob esta seção somente se ele decidir que a autorização é: (1) de interesse público; e (2) consistente com qualquer acordo entre o governo dos EUA e um país estrangeiro.

Mineração

Todos os valiosos depósitos minerais em terras pertencentes aos Estados Unidos, tanto explorados quanto não explorados, devem ser livres e abertos para exploração e compra. As terras em que se encontram também são livres para ocupação e compra, mas apenas por cidadãos e aqueles que declararam a intenção de se tornarem cidadão americano. Para isso, a prova de cidadania pode consistir, no caso de um indivíduo, de sua própria declaração; no caso de uma associação de pessoas não incorporadas, da declaração de seu

agente autorizado ou com base em informações e crenças; e no caso de uma corporação organizada de acordo com as leis dos Estados Unidos, ou de qualquer estado ou território, mediante a apresentação de uma cópia autenticada de sua carta ou certificado de incorporação.

A lei também afirma que os depósitos de carvão, fosfato, sódio, potássio, petróleo, xisto de petróleo, *gilsonite* ou gás e terras que contenham esses depósitos de propriedade dos Estados Unidos estarão disponíveis aos cidadãos, associações de cidadãos ou qualquer corporação organizada de acordo com as leis dos EUA, estaduais ou territoriais. A lei também detalha que, quando os cidadãos de outro país, as leis, alôndegas ou regulamentos negam privilégios semelhantes aos cidadãos ou corporações dos Estados Unidos. Estes não devem, por propriedade de ações, cotas ou controle de ações, possuir qualquer interesse em contrato de arrendamento sobre essas terras minerais.

A locação de petróleo, gás natural e outros depósitos minerais é permitida nas terras submersas de uma plataforma continental. Os regulamentos exigem que apenas cidadãos, estrangeiros residentes, corporações domésticas ou associações de um ou mais desses grupos, obtenham esses arrendamentos.

Segurança nacional

O presidente pode bloquear uma transação quando determinar que ela representa uma ameaça para a segurança nacional. Para estabelecer tais investigações, os EUA estabeleceram o Comitê de Investimento Estrangeiro nos Estados Unidos (CFIUS), um grupo de vários membros, liderado pelo Secretário do Tesouro. O CFIUS pode revisar qualquer “operação coberta”, definida como fusão ou aquisição por ou com uma pessoa estrangeira, que poderia resultar no controle externo de qualquer pessoa envolvida no comércio interestadual no país, por seu possível impacto sobre a segurança nacional.

Os fatores a serem considerados na determinação do impacto sobre a segurança nacional são numerosos e incluem a produção doméstica necessária para os requisitos de defesa nacional projetados, a capacidade das indústrias nacionais para atender aos requisitos de defesa nacional, o controle das indústrias domésticas e a atividade comercial por cidadãos estrangeiros, já que afeta a capacidade dos Estados Unidos para atender aos requisitos de segurança e os efeitos potenciais da transação proposta ou pendente na liderança tecnológica internacional dos Estados Unidos em áreas que afetam a segurança nacional. Se o Comitê determinar que a parte adquirente é uma entidade controlada por um governo estrangeiro, deve ser realizada uma investigação da operação como uma questão de segurança nacional.

A notificação de uma transação para o CFIUS é voluntária, embora o Comitê também possa iniciar as revisões das operações não notificadas, geralmente

dentro de um período de três anos após a sua conclusão. Por estatuto, o CFIUS pode negociar, celebrar ou impor e fazer cumprir acordos ou condições com qualquer parte em uma transação coberta, a fim de mitigar a ameaça à segurança nacional dos Estados Unidos. De acordo com as autoridades, na prática, quando um investimento representa um risco de segurança nacional, os Estados Unidos abordam o risco o mais rápido possível, por meio de mecanismos de mitigação direcionados. Em 2014, 147 notificações de operações foram arquivadas com o CFIUS, das quais 51 foram investigadas, 12 foram revogadas e uma foi rejeitada durante a revisão ou investigação.

Compra Pública

Existem quatro grandes leis federais que regem os contratos governamentais nos Estados Unidos. São elas: 1) o Buy American Act (BAA), que exige que as agências federais adquiram produtos nacionais e utilizem materiais de construção domésticos em projetos internos; 2) A Lei de Contratos Comerciais (TAA), que permite que produtos elegíveis de países designados recebam igual consideração com ofertas nacionais; 3) A Emenda Berry, que regula a aquisição de certos bens para o Departamento de Defesa (DOD); e 4) o BBA, que estabelece restrições de conteúdo doméstico para o Departamento de Transporte e alguns outros projetos relacionados à infraestrutura. Destas, as disposições mais relevantes para países estrangeiros são muitas vezes a BAA e a TAA.

A BAA não proíbe compras governamentais de bens estrangeiros, mas estabelece um ajuste de preço preferencial. Se o preço de oferta mais baixo para um contrato não for uma oferta doméstica, o preço deve ser ajustado em qualquer lugar de 6% a 50%, dependendo se o contrato é civil ou de defesa e se a oferta doméstica mais baixa é de pequenas empresas ou de uma grande empresa. A BAA aplica-se apenas ao projeto acima do limite de microcompra de US\$ 3.500, e tem exceções, incluindo indisponibilidade doméstica e inconsistência com o interesse público.

A TAA permitiu ao presidente renunciar a certas restrições, incluindo a maioria das presentes na BAA, para produtos elegíveis de certos países designados. Estes países designados incluem signatários do GPA ao Acordo de Compras Governamentais (GPA), parceiros de FTA, países da Parceria da Bacia do Caribe e alguns países menos desenvolvidos. O limite para contratos serem sujeitos à TAA é de US\$ 191,000 para produtos e serviços e US\$ 7,358,000 para aquisições de construção. Há também várias exceções à TAA, embora as aquisições possam ser regidas por outras leis, como a BAA.

A TAA também proíbe os contratos abrangidos pela TAA de países não designados. Esta proibição pode ser dispensada, no caso de falta de disponibilidade doméstica, ou renunciada se o presidente determinar que

o país concordou em aplicar procedimentos transparentes e competitivos aos seus contratos governamentais equivalentes à TAA, se mantém e impõe práticas efetivas de combate à corrupção em relação aos contratos públicos; se uma renúncia for do interesse nacional; ou se um país entrar em um acordo recíproco de aquisição com o Departamento de Defesa.

Como o Brasil não é signatário do GPA e não tem um acordo comercial com os EUA, será limitado nas suas oportunidades de participar de licitações do governo dos EUA. Somente nos casos em que uma renúncia especial seja concedida, com base em interesses nacionais dos EUA, as empresas brasileiras poderão ser consideradas. Caso contrário, as empresas brasileiras estão sujeitas aos ajustes de preços preferenciais da BAA, que, para fins práticos, tem o mesmo efeito que a exclusão. Mais acesso às opções de compras governamentais dos EUA provavelmente precisaria ser negociado por meio da oferta de um ingresso simétrico às empresas dos EUA, interessadas no mercado de compras brasileiro.



8.

CONCLUSÃO

Este relatório demonstra que, embora os EUA sejam uma economia em grande parte aberta, tanto em termos de tarifas como em questões não tarifárias, existem vários setores em que as dificuldades de acesso são elevadas para os exportadores brasileiros. No que diz respeito às tarifas, o Brasil goza de tratamento livre de impostos para os EUA no programa SGP. No entanto, este programa muitas vezes não se aplica às principais produtos da pauta das exportações brasileiras, como têxteis, vestuário, calçados, açúcar, etanol, suco de laranja, carne bovina e produtos lácteos. Existem também áreas em que o Brasil perdeu o benefício do SGP para produtos específicos.

Sobre as barreiras não tarifárias, o relatório destaca as distorções do mercado sob a forma de subsídios e regime de seguro para as culturas. Setores, tais como o de carne, de frutas e de cosméticos, têm uma carga regulatória muito grande para exportar para os EUA.

Em relação ao ambiente político nos EUA e ao movimento de *lobby* de alguns grupos domésticos, o relatório destaca oportunidades para trabalhar em conjunto com a indústria estadunidense em direção a interesses comuns. Mesmo em setores altamente competitivos, como o etanol e o suco de laranja, o Brasil e os EUA enfrentam ameaças comuns significativas, o que oferece oportunidades para trabalho em conjunto. Em contrapartida, existem muitas indústrias com interesses diametralmente opostos nos EUA, como as dos setores de açúcar, produtos lácteos e aço. No entanto, mesmo nesses casos, há também compradores, distribuidores e políticos que são favoráveis ao livre comércio e podem ajudar os exportadores brasileiros a obter mais acesso ao mercado nos EUA.

Por fim, em termos de serviços e investimentos, o relatório aponta dificuldades comerciais nas áreas de bancos, transporte, aeronaves, mineração e comunicações. Como os EUA são um exportador de serviços e investimentos líquidos e as empresas locais também estão pressionando para diminuir os encargos regulatórios domésticos que se aplicam a empresas nacionais e estrangeiras, o país geralmente está aberto a revisar e fazer mudanças no seu esquema regulatório. O acesso ao mercado de compras governamentais dos EUA, por outro lado, provavelmente exigirá a entrada do Brasil no Acordo de Compras as Governamentais da OMC.

Embora os EUA tenham sido historicamente abertos a novos esforços de liberalização doméstica, com algumas exceções de indústrias notáveis, este relatório é apresentado em um momento em que a política estadunidense está se tornando mais protecionista. No início de 2017, o país retirou-se do acordo de Parceria Transpacífico, após seis anos de negociações. Atualmente, o acordo comercial dos EUA com o México e o Canadá está sendo renegociado e há um receio da comunidade comercial de que os EUA possam se afastar também.

Embora existam algumas posições significativas de desacordo com a abordagem “América Primeiro” (*America First*) do Executivo, o atual ambiente comercial nos EUA pode apresentar desafios significativos para o Brasil obter mais liberalização. Também pode resultar na reconsideração de compromissos anteriores, como o do algodão ou da carne bovina. O uso de ações de defesa comercial, como no caso do papel ou nova tarifa de proteção, como a do aço e do alumínio, pode se replicar nos próximos anos.

No entanto, mesmo nesse ambiente, existem oportunidades para que a indústria brasileira continue engajada e pressione por mudanças que beneficiem os dois países. As oportunidades relacionadas com tarifas existem, por exemplo, na busca de mais utilização do SGP. Não obstante a posição do Executivo, a política e a legislação dos EUA são conduzidas pelo Congresso. Líderes da atual legislatura não concordam com as políticas protecionistas impostas pela administração e continuam abertos a esforços de liberalização, incluindo questões não tarifárias, que podem proporcionar benefícios a ambos os países.

ANEXO I - LISTA DAS LINHAS TARIFÁRIAS REVISADAS

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Carne fresca	0201.10
Carne fresca	0201.20
Carne fresca	0201.30
Carne fresca	0202.10
Carne fresca	0202.20
Carne fresca	0202.30
Carne de porco não fresca	0206.30
Carne de porco não fresca	0206.41
Carne de porco não fresca	0206.49
Lagosta	0306.11
Lagosta	0306.15
Lagosta	0306.25
Mel	0409.00
Outros produtos de origem animal	0501.00
Outros produtos de origem animal	0502.10
Outros produtos de origem animal	0502.90
Outros produtos de origem animal	0503.00
Outros produtos de origem animal	0504.00
Outros produtos de origem animal	0505.10
Outros produtos de origem animal	0505.90
Outros produtos de origem animal	0506.10
Outros produtos de origem animal	0506.90
Outros produtos de origem animal	0507.10
Outros produtos de origem animal	0507.90
Outros produtos de origem animal	0508.00
Outros produtos de origem animal	0509.00
Outros produtos de origem animal	0510.00
Outros produtos de origem animal	0511.10
Outros produtos de origem animal	0511.91

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Outros produtos de origem animal	0511.99
Castanha do Pará	0801.20
Castanha do Pará	0801.21
Castanha do Pará	0801.22
Castanha de caju	0801.30
Castanha de caju	0801.31
Castanha de caju	0801.32
Goiabas e mangas	0804.50
Uvas frescas	0806.10
Papaias frescas	0807.20
Café cru	0901.11
Café cru	0901.12
Café torrado	0901.21
Café torrado	0901.22
Outros produtos de café	0901.30
Outros produtos de café	0901.40
Outros produtos de café	0901.90
Chá, mate e especiarias	0902.10
Chá, mate e especiarias	0902.20
Chá, mate e especiarias	0902.30
Chá, mate e especiarias	0902.40
Chá, mate e especiarias	0903.00
Chá, mate e especiarias	0904.11
Chá, mate e especiarias	0904.12
Chá, mate e especiarias	0904.20
Chá, mate e especiarias	0904.21
Chá, mate e especiarias	0904.22
Chá, mate e especiarias	0905.00
Chá, mate e especiarias	0905.10
Chá, mate e especiarias	0905.20
Chá, mate e especiarias	0906.10
Chá, mate e especiarias	0906.11
Chá, mate e especiarias	0906.19

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Chá, mate e especiarias	0906.20
Chá, mate e especiarias	0907.00
Chá, mate e especiarias	0907.10
Chá, mate e especiarias	0907.20
Chá, mate e especiarias	0908.10
Chá, mate e especiarias	0908.11
Chá, mate e especiarias	0908.12
Chá, mate e especiarias	0908.20
Chá, mate e especiarias	0908.21
Chá, mate e especiarias	0908.22
Chá, mate e especiarias	0908.30
Chá, mate e especiarias	0908.31
Chá, mate e especiarias	0908.32
Chá, mate e especiarias	0909.10
Chá, mate e especiarias	0909.20
Chá, mate e especiarias	0909.21
Chá, mate e especiarias	0909.22
Chá, mate e especiarias	0909.30
Chá, mate e especiarias	0909.31
Chá, mate e especiarias	0909.32
Chá, mate e especiarias	0909.40
Chá, mate e especiarias	0909.50
Chá, mate e especiarias	0909.61
Chá, mate e especiarias	0909.62
Chá, mate e especiarias	0910.10
Chá, mate e especiarias	0910.11
Chá, mate e especiarias	0910.12
Chá, mate e especiarias	0910.20
Chá, mate e especiarias	0910.30
Chá, mate e especiarias	0910.40
Chá, mate e especiarias	0910.50
Chá, mate e especiarias	0910.91
Chá, mate e especiarias	0910.99

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Milho	1005.10
Milho	1005.90
Arroz	1006.10
Arroz	1006.20
Arroz	1006.30
Arroz	1006.40
Milho	1102.20
Arroz	1102.30
Milho	1103.13
Arroz	1103.14
Milho	1104.23
Milho	1108.12
Soja, triturada ou não	1201.00
Soja, triturada ou não	1201.10
Soja, triturada ou não	1201.90
Óleo refinado de soja	1507.90
Carne bovina industrializada	1601.00
Carne de frango industrializada	1602.32
Carne bovina industrializada	1602.50
Carne bovina industrializada	1603.00
Açúcar cru	1701.11
Outros açúcares	1701.12
Açúcar cru	1701.13
Outros açúcares	1701.14
Outros açúcares	1701.91
Açúcar refinado	1701.99
Outros açúcares	1702.10
Outros açúcares	1702.11
Outros açúcares	1702.19
Outros açúcares	1702.20
Outros açúcares	1702.30
Outros açúcares	1702.40
Outros açúcares	1702.50

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Outros açúcares	1702.60
Outros açúcares	1702.90
Outros açúcares	1703.10
Outros açúcares	1703.90
Confeitos sem cacau	1704.10
Confeitos sem cacau	1704.90
Manteiga de cacau	1804.00
Cacau em pó	1805.00
Outras preparações alimentícias	1901.10
Outras preparações alimentícias	1901.90
Suco de laranja gelado	2009.11
Suco de laranja não congelado	2009.12
Suco de laranja não congelado	2009.19
Outros sucos	2009.20
Outros sucos	2009.21
Outros sucos	2009.29
Outros sucos	2009.30
Outros sucos	2009.31
Outros sucos	2009.39
Outros sucos	2009.40
Outros sucos	2009.41
Outros sucos	2009.49
Outros sucos	2009.50
Outros sucos	2009.60
Outros sucos	2009.61
Outros sucos	2009.69
Outros sucos	2009.70
Outros sucos	2009.71
Outros sucos	2009.79
Outros sucos	2009.80
Outros sucos	2009.81
Outros sucos	2009.89
Outros sucos	2009.90

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Outros produtos de café	2101.10
Outros produtos de café	2101.11
Outros produtos de café	2101.12
Chá, mate e especiarias	2101.20
Chá, mate e especiarias	2101.30
Outras preparações alimentícias	2102.10
Outras preparações alimentícias	2102.20
Outras preparações alimentícias	2102.30
Outras preparações alimentícias	2103.10
Outras preparações alimentícias	2103.20
Outras preparações alimentícias	2103.30
Outras preparações alimentícias	2103.90
Outras preparações alimentícias	2104.10
Outras preparações alimentícias	2104.20
Outras preparações alimentícias	2106.10
Outras preparações alimentícias	2106.90
Álcool etílico	2207.10
Álcool etílico	2207.20
Farelo de soja	2304.00
Folhas de tabaco	2401.10
Folhas de tabaco	2401.20
Folhas de tabaco	2401.30
Derivados do tabaco	2403.10
Derivados do tabaco	2403.11
Derivados do tabaco	2403.19
Derivados do tabaco	2403.91
Derivados do tabaco	2403.99
Outras preparações alimentícias	3302.10
Couro	4101.10
Couro	4101.20
Couro	4101.21
Couro	4101.22
Couro	4101.29

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Couro	4101.30
Couro	4101.40
Couro	4101.50
Couro	4101.90
Couro	4102.10
Couro	4102.21
Couro	4102.29
Couro	4103.10
Couro	4103.20
Couro	4103.30
Couro	4103.90
Couro	4104.10
Couro	4104.11
Couro	4104.19
Couro	4104.21
Couro	4104.22
Couro	4104.29
Couro	4104.31
Couro	4104.39
Couro	4104.41
Couro	4104.49
Couro	4105.10
Couro	4105.11
Couro	4105.12
Couro	4105.19
Couro	4105.20
Couro	4105.30
Couro	4106.11
Couro	4106.12
Couro	4106.19
Couro	4106.20
Couro	4106.21
Couro	4106.22

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Couro	4106.31
Couro	4106.32
Couro	4106.40
Couro	4106.91
Couro	4106.92
Couro	4107.10
Couro	4107.11
Couro	4107.12
Couro	4107.19
Couro	4107.21
Couro	4107.29
Couro	4107.90
Couro	4107.91
Couro	4107.92
Couro	4107.99
Couro	4108.00
Couro	4109.00
Couro	4110.00
Couro	4111.00
Couro	4112.00
Couro	4113.10
Couro	4113.20
Couro	4113.30
Couro	4113.90
Couro	4114.10
Couro	4114.20
Couro	4115.10
Couro	4115.20
Madeira serrada	440729
Madeira laminada	440890
Painéis de fibras de madeira ou outros materiais	441192
Madeira compensada ou aglomerada	441239
Carpintaria	441820

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Celulose	470329
Papel e artigos	480254
Papel e artigos	480255
Papel e artigos	480591
Sisal em fibras, cordas e cabos	560721
Calçados	640399
Produtos cerâmicos	690210
Produtos cerâmicos	690890
Ferro bruto e ferro spiegel	720110
Ligas de ferro	720293
Produtos laminados de ferro ou aço	720838
Produtos laminados de ferro ou aço	720839
Produtos laminados de ferro ou aço	720916
Produtos laminados de ferro ou aço	720917
Produtos laminados de ferro ou aço	721049
Barras laminadas a quente e de ferro ou aço	721391
Barras laminadas a quente e de ferro ou aço	722850
Outros produtos metálicos não ferrosos	740921
Outros produtos metálicos não ferrosos	750210
Outros produtos metálicos não ferrosos	750220
Outros produtos metálicos não ferrosos	750512
Outros produtos metálicos não ferrosos	760200
Chapas, folhas e tiras de alumínio não ligado	760612
Outros produtos metálicos não ferrosos	761510
Lata	800110
Outros produtos metálicos não ferrosos	811292
Ferramentas e talheres	820310
Ferramentas e talheres	820730
Ferramentas e talheres	820740
Ferramentas e talheres	820750
Ferramentas e talheres	820790
Ferramentas e talheres	820900
Ferramentas e talheres	821191

Produto específico	Códigos SH (seis dígitos)
Ferramentas e talheres	821599
Autopeças sobressalentes	840991
Autopeças sobressalentes	840999
Turbinas hidráulicas e rodas hidráulicas	841090
Motores e turbinas para aviação	841191
Compressores e bombas	841391
Compressores e bombas	841430
Compressores e bombas	841490
Máquinas e equipamentos para ranhurar, perfurar	842920
Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator	843290
Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator	843351
Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator	843359
Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator	843390
Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator	843590
Máquinas e equipamentos para fabricação de celulose e papel	843999
Máquinas e equipamentos para fabricação de celulose e papel	844130
Laminadores de metal	845530
Máquinas e equipamentos para trabalho em pedra e minério	847490
Autopeças sobressalentes	848310
Geradores e transformadores elétricos	850152
Geradores e transformadores elétricos	850153
Geradores e transformadores elétricos	850300
Veículo de carga	870422
Veículo de carga	870431
Autopeças sobressalentes	870894
Autopeças sobressalentes	870899
Aeronaves	880240
Armas e munições	930200
Material de escritório	960910

CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor de Desenvolvimento Industrial

Gerência Executiva de Assuntos Internacionais

Diego Zancan Bonomo
Gerente Executivo de Assuntos Internacionais

Gerência de Política Comercial

Constanza Negri Biasutti
Gerente de Política Comercial

Leandro Barcelos
Equipe Técnica

Diretoria de Serviços Corporativos - DSC

Fernando Augusto Trivellato
Diretor de Serviços Corporativos

Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF

Maurício Vasconcelos de Carvalho
Gerente Executivo de Administração, Documentação e Informação

Alberto Nemoto Yamaguti
Normalização

Agência Elemento
Revisão Gramatical, Projeto Gráfico e Diagramação



CNI
Confederação Nacional da Indústria

Sede – Setor Bancário Norte
Quadra 1 – Bloco C
Edifício Roberto Simonsen
70040-903 – Brasília, DF
Tel.: +55 (61) 3317-9000
www.portaldaindustria.com.br

REALIZAÇÃO:



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA