

ARQUIVO 1

Artigo

A BATALHA DAS BARREIRAS TARIFÁRIAS E NÃO TARIFÁRIAS



ALFREDO B. MARTINI NETO,
Mestrando em Comércio Internacional.
Professor do Curso de Comércio Exterior da FCG/UNA

Durante o III Fórum Empresarial das Américas, a se realizar no mês de maio de 1997, estará em discussão a implantação da ALCA - ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO DAS AMÉRICAS. Nesta oportunidade, se estará discutindo a definição do ritmo e dos limites da abertura dos mercados de 34 (trinta e quatro) países que formarão a ALCA.

Enquanto se desenrolam as discussões

acerca da pressão dos EUA, para a rápida implantação da ALCA, o MERCOSUL, solicita mais tempo para se fortalecer como um bloco. Receoso de ver seu mercado invadido por produtos norte-americanos e canadenses, além da preo-

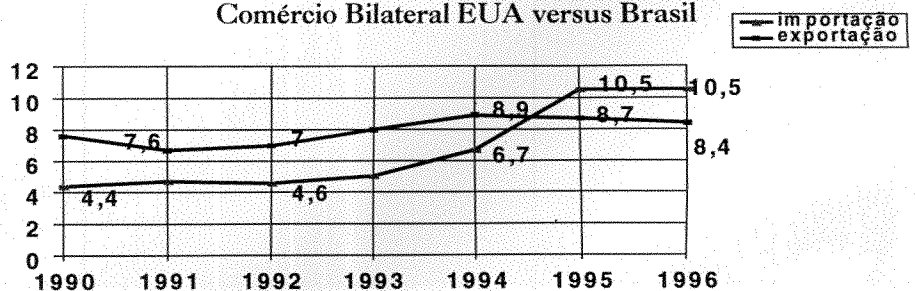
cupação com o aumento dos seus problemas de desemprego, pouca competitividade e crescimento do número de falências, o Mercosul agindo em conjunto buscará, certamente, discutir as questões que envolvem as barreiras tarifárias e não-tarifárias dentro das três Américas.

Se compararmos a evolução da balança comercial entre os EUA e o Brasil, a partir de 1994, poderemos perceber a situação de abertura a que o governo brasileiro se propôs:

TABELA 1
Saldo do Comércio Bilateral: EUA versus Brasil
— US\$ Bilhões —

	1994	1995	1996
SUPERÁVIT	US\$ 2,1		
DÉFICIT		US\$ 1,8	US\$ 2,1

GRÁFICO 1
Comércio Bilateral EUA versus Brasil



Fonte: Secretaria de Comércio Exterior

Estes números, certamente, seriam diferentes se os efeitos das sobretaxas, altas tarifas, sistemas de cotas e barreiras sanitárias, impostas pelo governo norte-americano aos produtos brasileiros, fossem reduzidos. O protecionismo norte-americano, principalmente nos produtos agro-industriais de origem brasileira, dão uma pequena amostra das barreiras tarifárias e não-tarifárias praticadas.

Desde 1942 o Brasil paga a tarifa de US\$ 454 por tonelada de suco de laranja

exportado aos EUA (é a maior tarifa imposta pelos EUA para qualquer produto que eles importem, segundo informações da CNA). Durante estes 55 (cinquenta e cinco) anos os EUA reestruturaram seu sistema produtivo e, baseado neste protecionismo estão deixando de ser clientes e passando a ser concorrentes no mercado internacional, exportando 100 mil toneladas de suco de laranja por ano.

Podemos apontar mais alguns exemplos de produtos brasileiros "barrados" nos EUA:

Enquanto isso, percebe-se um forte interesse dos EUA em abrir alguns setores da indústria brasileira tais como:

- telecomunicações ;
- informática;
- energia e
- automobilismo.

Os dados demonstrados na tabela 2, reforçam a idéia de que todos os países interessados na formação de um bloco de dimensões tão extraordinárias quanto a ALCA, devem oferecer a sua "cota de sacrifícios", da mesma forma que o Brasil ao assinar o Acordo de Comércio do MERCOSUL, aceitou que 312 produtos brasileiros continuassem a ser taxados na Argentina, contra apenas 59 produtos argentinos taxados no País. Percebe-se que, a conta a ser paga pelos EUA para uma melhor distribuição comercial dentro deste contexto é a abertura de sua pauta de importações, reduzindo e/ou eliminando as barreiras impostas aos seus "parceiros" comerciais, principalmente as da agricultura. Não podemos deixar de citar as barreiras que ainda persistem dentro do próprio Mercosul, apesar de estarem, os países membros, se esforçando para a extinção ou equalização das mesmas:

O movimento do Ministério de Saúde Brasileiro para criar um controle sanitário dos alimentos industrializados que forem importados, tem recebido forte oposição da Argentina e de seus produtores pois, os mesmos consideram uma barreira ao comércio entre os dois países. As regulamentações do MERCOSUL exigem que os rótulos contêmham data de fabricação e vencimento e composição da mercadoria e, embora a Argentina já tenha regulamentado estas normas, a sua infra-estrutura de controle ainda é deficitária, principalmente no interior do país.

No setor têxtil, o Brasil ainda tem algumas queixas às barreiras não-tarifárias impostas pela Argentina às importações de produtos brasileiros.

TABELA 2
Barreiras Tarifárias e Não-Tarifárias por Produto

PRODUTO	BARREIRA
Suco de Laranja	US\$ 454 / ton. (Aumento de + ou - 40% no preço final)
Açúcar	cota de 280 mil toneladas (mercado de 2,7 milhões/ton. ano)
Álcool	imposto anti-dumping US\$ 0,54 por galão
Frutas	exigência de licença prévia do governo dos EUA + barreiras fitossanitárias + cotas + tarifas alfandegárias sazonais que aumentam na época da safra.
Camarões	barreira ambiental
Carne fresca bovina	barreira sanitária contra febre aftosa
Carne fresca suína	barreira sanitária contra peste suína
Carne fresca de aves	barreira sanitária contra doença newcastle (outros 50 países se servem dos aviários brasileiros)
Tabaco	tarifa e cota de 80,2 mil/ton.
Aço	sobretaxas anti-dumping variando de 19,19% a 124,9%, dependendo do produto.
Têxtil	imposição de cotas globais e cotas específicas por produto

Fonte: Itamaraty e produtores brasileiros

Ao importar qualquer peça de roupa, o importador argentino deverá levá-las a um depósito e pedir "selos fiscais" em quantidade suficiente para cada uma peça importada (nem sempre disponíveis) e prendê-los um por um. Além disso, a etiqueta internacional (aquela que mostra através de desenhos o tecido da roupa; se pode ou não ser lavada à máquina; se suporta altas temperaturas de ferros de passar roupa, etc.) deve, por exigência dos argentinos,

decifrar cada símbolo por escrito e, em espanhol.

Diante de tais exemplos, observamos com expectativa o comportamento dos países no tratamento das questões relativas à imposição de barreiras tarifárias e não-tarifárias, principalmente no momento de decidir por uma integração intercontinental. A intensificação do comércio entre os países, através de negociações para redução de impostos de importações e práticas res-

tritivas, devem ter relevada importância no contexto das discussões do III Fórum Empresarial das Américas.

Por parte dos países membros do Mercosul, fica a preocupação da contrapartida norte-americana na redução de tarifas e eliminação de barreiras, assim como, o desafio de tempo e recursos necessários para a reestruturação dos seus setores produtivos, afim de se posicionarem com maior competitividade no comércio internacional.

Artigo

THE BATTLE OF THE TARIFF AND THE NON-TARIFF BARRIERS



ALFREDO B. MARTINI NETO,
 Student of Pos-Graduation Course and International Trade. Professor of the Course of Foreign Trade from FCG/UNA

During the III Business Forum of the Americas, to be held in May 1997, the establishing of the FTAA - Free Trade Area of the Americas - will be under discussion. In this occasion, the definition of the rhythm and the limits of the opening of the markets of the 34 (thirty-four) countries which will compose the FTAA will be discussed.

While the discussions about the pressure of the United States for the prompt implantation of the FTAA take place, MERCOSUR demands more time in order to strengthen itself as a bloc. Uncertain about seeing its market invaded by North American and Canadian products, besides its concern with the growth of its problems as unemployment, small competitiveness and

increase of the number of bankruptcies, MERCOSUR, acting conjoined, will certainly seek to discuss the questions which involve the tariff and the non-tariff barriers within the

three Americas.

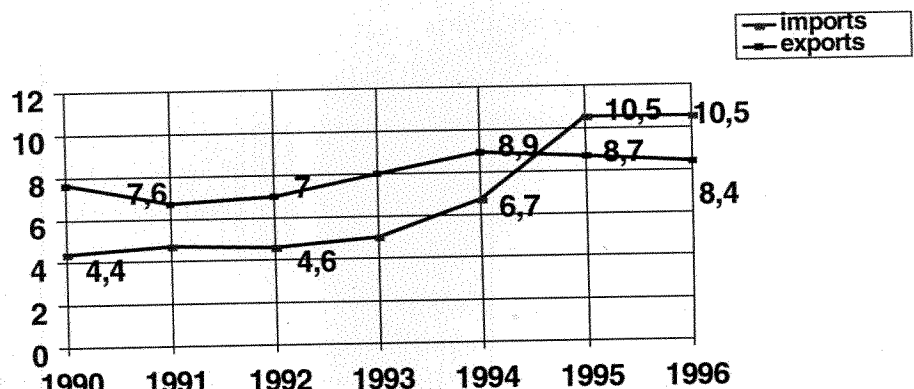
If we compare the evolution of the balance of trade between the USA and Brazil since 1994, we perceive the opening situation to which the Brazilian government has proposed itself.

TABLE 1
 Bilateral Trade Balance: USA versus Brazil
 — US\$ billion —

	1994	1995	1996
SURPLUS	US\$ 2,1		
DEFICIT		US\$ 1,8	US\$ 2,1

CHART 1

Bilateral Trade USA versus Brasil



Source: Secretariat of Foreign Trade

These number would certainly be different if the effects of the overtaxes, the high tariffs, the systems of quotas and the sanitary barriers, imposed by the North American government to the Brazilian products, were reduced. The North American protectionism, especially in the agro-industrial products of Brazilian origin, give us a small indication of the existing tariff and non-tariff barriers.

Since 1942, Brazil pays the tariff of US\$ 454 per tone of orange juice exported

to the USA (it is the highest tariff imposed by the USA for any product that it imports, according to the NAC - National Agropecuary Council). During these 55 (fifty-five) years the USA has restructured its productive system and based on this protectionism it is declining from being a client and becoming a concurrent in the international trade, exporting 100 thousand tons of orange juice per year.

We can point out some examples of Brazilian products "blocked" in the USA:

such extraordinary dimensions as FTAA, should offer their "share of sacrifice", the same way that Brazil, when signing the Trade Agreement of the MERCOSUR, accepted that 312 products from Brazil continued to be taxed in Argentina, against only 59 products from Argentina paying tariffs. We notice that the contribution to be given by the USA for a better trade distribution within this context is the opening of its imports tariffs, reducing and/or eliminating the barriers imposed to its trade "partners", especially those from the agriculture.

TABLE 2
Tariff and Non-Tariff Barriers by Product

PRODUCT	BARRIER
Orange Juice	US\$ 454/ton (increase of an average of 40% in the final price)
Sugar	quota of 280 thousand tons (market of 2,7 million/ton per year)
Fruit	necessary prior licence from the USA government + fitosanitary barriers + quotas + seasonal customs tariffs which increase during harvest period
Shrimp	environmental barrier
Fresh beef	sanitary barrier against footand mouth disease
Fresh porc	sanitary barrier against hog cholera
Fresh poultry	sanitary barrier against newcastle disease (50 other countries make use of the Brazilian aviaries)
Tobacco	anti-dumping overtaxes varying from 19,19% to 124,9%, depending on the product.
Textile	imposition of global quotas and specific quotas for each product

Source: Itamaraty and Brazilian producers.

Meanwhile, there is a strong interest of the USA in opening some sectors of the Brazilian industry, such as:

- telecommunications
- information technology

- energy and
- auto industry

The data shown in the above chart, reinforce the idea that all the countries interested in the formation of a bloc of

We also have to mention the barriers which still persist within MERCOSUR itself, although the member countries are endeavoring for their extinction or equalization.

The movement of the Brazilian Ministry of Health to create a sanitary control of the industrialized food imported has received a strong opposition from Argentina and from their producers for they consider it a barrier between the two countries. MERCOSUR regulations impose that the labels contain the date of manufacture and expiration and the composition of the products and, although Argentina has already regulated these norms, its control substructure is still deficitary, mainly inland.

In the textile sector, Brazil has a few complaints as to the non-tariff barriers imposed by Argentina to the imports of products from Brazil. When importing garments, the Argentinian importer is required to take them to a depot and ask for "fiscal stamps" in sufficient quantity for each article of clothing imported (not always available) and attach them one by one. Besides the international label (which shows through drawings the fabric of the garment, if it can or cannot be machine washed; if it tolerates high ire temperatures, etc) it is necessary, as required by the Argentinians, to decode

each symbol in writing, in Spanish.

Face to these examples, we observe with expectations the behavior of the countries to treat the imposition of tariffs and non-tariffs barriers, mainly at the moment of deciding for an intercontinental integration. The intensification of the trade among the

countries, through negotiations to reduce import duties and restrictive practice should have a relevant importance in the context of discussions of the III Business Forum of the Americas.

MERCOSUR member countries are

worried with the North American counterpart in the reduction of tariffs and elimination of barriers, as well as challenge of time and resources necessary for the restructuring of their productive sectors in order to have a more competitive position in the international trade.