



NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS COM OS EUA

INTERESSES OFENSIVOS DO BRASIL

NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS COM OS EUA
INTERESSES OFENSIVOS DO BRASIL

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



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS COM OS EUA

INTERESSES OFENSIVOS DO BRASIL

© 2018. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

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

CNI

Gerência Executiva de Assuntos Internacionais - AI

FICHA CATALOGRÁFICA

C748n

Confederação Nacional da Indústria.

*Negociações comerciais com os EUA : uma avaliação sob a ótica dos interesses
ofensivos do Brasil / Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2018.*

110 p. : il.

1. Relações comerciais dos EUA. 2. Política Comercial. I. Título

CDU: 338.2

CNI

Confederação Nacional da Indústria

Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3317- 9000

Fax: (61) 3317- 9994

<http://www.cni.org.br>

Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC

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

sac@cni.org.br

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Estrutura do PIB dos EUA (2016) em %	18
GRÁFICO 2 - Comércio exterior de bens dos EUA em 2005 e 2016 (em US\$ milhões)	19
GRÁFICO 3 - Composição setorial das exportações de bens dos EUA – 2016 (em %)	19
GRÁFICO 4 - Exportações de bens dos EUA por países e regiões de destino- 2016 (em %).....	20
GRÁFICO 5 - Composição setorial das importações de bens dos EUA – 2016 (em %).....	20
GRÁFICO 6 - Importações de bens dos EUA por países e regiões de destino (em %) – 2016	21
GRÁFICO 7 - Comércio exterior de serviços dos EUA em 2005 e 2016 (em US\$ milhões)	22
GRÁFICO 8 - Estoque de IED recebidos pelos EUA por países e regiões de origem – 2015 (em %)	23
GRÁFICO 9 - Estoque de IED emitidos pelos EUA por países e regiões de destino – 2015 (em %)	24
GRÁFICO 10 - Composição setorial do estoque de IED dos EUA no Brasil em 2014 – participação no capital.....	35
GRÁFICO 11 - Composição setorial do estoque de investimentos diretos brasileiros nos EUA em 2014 – participação no capital	37
GRÁFICO 12 - Distribuição de frequência das alíquotas das tarifas NMF dos EUA para produtos agrícolas e não agrícolas em 2016 (%)	45
GRÁFICO 13 - Produtos com oportunidade nos EUA e tarifas.....	62

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - PIB dos EUA – valor, taxa de crescimento e posição na economia mundial	17
TABELA 2 - Coeficiente de abertura comercial da economia dos EUA (2005 e 2016).....	18
TABELA 3 - Fluxos de investimentos externos diretos recebidos pelos EUA (US\$ milhões).....	23
TABELA 4 - Estoque de investimentos diretos recebidos pelos EUA – 2016 (em US\$ milhões e %)	24

TABELA 5 - Fluxos de investimentos externos diretos emitidos pelos EUA (em US\$ milhões)	24
TABELA 6 - Estoque de investimentos diretos emitidos pelos EUA - 2016 (em US\$ milhões e %)	24
TABELA 7 - Comércio bilateral Brasil – EUA em 2016 (milhões de US\$ e %)	29
TABELA 8 - Exportações do Brasil aos EUA - principais capítulos em 2016 (milhões de US\$ e %)	30
TABELA 9 - Importações do Brasil dos EUA – principais capítulos em 2016 (US\$ milhões e %).....	31
TABELA 10 - Exportações de serviços do Brasil –principais países em 2016 (US\$ milhões e %).....	32
TABELA 11 - Importações brasileiras de serviços – principais países em 2016 (US\$ milhões e %).....	32
TABELA 12 - Exportações de serviços do Brasil para os EUA – setores em 2016 (US\$ mil e %).....	33
TABELA 13 - Importações de serviços dos EUA pelo Brasil setores em 2016 (US\$ mil e %).....	34
TABELA 14 - Fluxos anuais líquidos de IED recebidos pelo Brasil por país (média bienio - US\$ milhões)	34
TABELA 15 - Estoque de IED dos EUA no Brasil em 2014 – participação no capital (US\$ milhões).....	35
TABELA 16 - Fluxos líquidos de IED brasileiro nos EUA (média bienio em US\$ milhões e %)	36
TABELA 17 - Estoque de IED brasileiro – participação no capital (em US\$ milhões e %)	36
TABELA 18 - Projetos de investimentos brasileiros no exterior entre janeiro de 2013 e agosto de 2016 - número de projetos, valor do investimento (CAPEX) e principais setores.....	38
TABELA 19 - Alíquotas NMF médias das tarifas de produtos industriais nos EUA em 2015 (%)	46
TABELA 20 - Subsetores comprometidos pelos EUA no GATS e em ACPs em modo 1 – comércio transfronteiriço de serviços – (em %)	54
TABELA 21 - Subsetores comprometidos pelos EUA no GATS e em ACPs em modo 3 - presença comercial – (em %)	55
TABELA 22 - Índices de compromissos assumidos pelos EUA no GATS e no “melhor APC” em modos 1 e 3 (em %).....	55

SUMÁRIO

SUMÁRIO EXECUTIVO	11
1 INTRODUÇÃO.....	15
2 AS RELAÇÕES ECONÔMICAS DOS EUA COM O MUNDO.....	17
3 RELAÇÕES BILATERAIS BRASIL - EUA	29
4 AS POLÍTICAS COMERCIAIS E DE INVESTIMENTOS DOS EUA	39
4.1 A POLÍTICA COMERCIAL UNILATERAL.....	44
4.2. A POLÍTICA COMERCIAL NEGOCIADA.....	51
5 OS INTERESSES OFENSIVOS BRASILEIROS E OS COMPROMISSOS ASSUMIDOS PELOS EUA EM ACORDOS PREFERENCIAIS	61
5.1 O COMÉRCIO DE BENS: INTERESSES OFENSIVOS, POSIÇÃO BRASILEIRA E COMPROMISSOS DOS EUA EM ACORDOS PREFERENCIAIS	61
5.2 OUTRAS ÁREAS TEMÁTICAS DOS ACORDOS PREFERENCIAIS: OS COMPROMISSOS E RESERVAS DO EUA EM COMÉRCIO DE SERVIÇOS, INVESTIMENTOS E COMPRAS GOVERNAMENTAIS	67
CONCLUSÕES.....	75
REFERÊNCIAS.....	81
ANEXOS	83
ANEXO A	85
ANEXO B - CRONOGRAMA DE DESGRAVAÇÃO TARIFÁRIA DOS EUA NA TPP	103
ANEXO C - CRONOGRAMA DE DESGRAVAÇÃO TARIFÁRIA DOS EUA NO ACORDO COM A COREIA DO SUL	105
ANEXO D - PRINCIPAIS DISPOSIÇÕES EM COMÉRCIO DE SERVIÇOS, INVESTIMENTOS E COMPRAS GOVERNAMENTAIS NOS ACORDOS SELECIONADOS	106
ANEXO E - COMPROMISSOS, RESERVAS E EXCEÇÕES DOS EUA EM COMÉRCIO DE SERVIÇOS, INVESTIMENTOS E COMPRAS GOVERNAMENTAIS NOS ACORDOS SELECIONADOS	109



SUMÁRIO EXECUTIVO

Os Estados Unidos (EUA) são a maior economia do mundo ao se considerar o PIB em termos correntes, e a segunda maior, depois da China, em paridade de poder de compra. São o segundo maior exportador e o primeiro importador de bens do mundo. No comércio de serviços, ocupam a primeira posição, tanto do lado das exportações quanto das importações. Além disso, são o principal receptor e emissor de investimentos diretos externos no mundo.

Historicamente os EUA são um dos maiores parceiros comerciais do Brasil, em bens e serviços. São também muito relevantes como origem e destino de investimentos. Dada a relevância dos EUA como parceiro econômico do Brasil, o país se torna um candidato potencial a negociações comerciais capazes de gerar impactos significativos para a economia brasileira.

A política comercial dos EUA incorporou ativamente, a partir da década de 1980, a negociação de acordos preferenciais, sendo o NAFTA a referência mais notável. Ao longo da década de 2000, diversos acordos preferenciais foram assinados pelos EUA, inclusive com países latino-americanos. Em todos eles, é adotado o modelo NAFTA, cujo objetivo é a constituição de uma área de livre comércio e cujo escopo cobre uma ampla gama de temas direta e indiretamente relacionados ao comércio. Ao mesmo tempo, os EUA também intensificaram negociações de acordos bilaterais de investimentos. Nos anos recentes os EUA lideraram as negociações da Parceria Transpácífica (TPP) e engajaram-se em tratativas com a União Europeia.

A experiência dos EUA nas negociações preferenciais explicita a opção por acordos ambiciosos em termos de liberalização e tematicamente abrangentes, em que os EUA exibem limitada disposição para flexibilizar seus *templates* de negociação, especialmente quando não há motivações geopolíticas.

No entanto, em 2017, vê-se uma rápida inflexão na política comercial dos EUA, que se retiraram da TPP e iniciaram processo de renegociação do NAFTA. A direção desta inflexão é dada por uma visão mercantilista das relações com seus parceiros, o que deve trazer grande impacto para o comércio mundial.

Os EUA são um dos maiores parceiros comerciais do Brasil em bens, o maior em serviços e em investimentos diretos. Dada essa relevância, o país se torna candidato potencial a negociações comerciais que podem gerar impacto significativo para a economia

Este trabalho oferece informações e subsídios para ampliar o conhecimento acerca dos EUA como potencial parceiro de uma negociação comercial. O foco são os potenciais interesses ofensivos, sobretudo, mas não exclusivamente, em bens.

Os produtos identificados como de interesse ofensivo do Brasil foram classificados em dois grupos: Grupo 1 - aqueles que o Brasil já exporta e que tem uma participação mínima no mercado dos EUA; e Grupo 2 - aqueles que ainda não são exportados pelo Brasil, mas que têm potencial exportador. No total dos dois grupos, são 350 produtos que o Brasil tem interesse ofensivo nas exportações aos EUA, sendo que para 55% desses produtos, há alguma barreira à exportação, sob a forma de tarifas ou cotas. Nesses grupos, encontram-se produtos, tais como alimentícios, químicos, automotivos, de madeira, couro e calçados e minerais não metálicos.

Para verificar a disposição dos EUA para liberalizarem as importações desses produtos, o trabalho analisou as ofertas que o país apresentou na TPP e no acordo com a Coreia do Sul. A oferta dos EUA na TPP para os produtos de interesse ofensivo do Brasil é mais vantajosa à do acordo com a Coreia no geral e para os produtos industriais. A grande maioria dos produtos identificados como de interesse ofensivo do Brasil recebe tratamento de liberalização imediata na oferta da TPP. Isso ocorre em 79% dos casos no Grupo 1 e em 90% dos casos no Grupo 2. Assim, a preferência concedida aos países em produtos em que o Brasil tem potencial de exportação para os EUA é um elemento importante a ser considerado pelos negociadores.

Nos acordos dos EUA avaliados, no caso de produtos industriais, a imensa maioria dos bens de interesse ofensivo do Brasil – com tarifas maiores que zero – é objeto de desgravação imediata. Dos produtos de origem agropecuária, há alguns com longos prazos de desgravação e outros (lácteos, açúcares e outras preparações alimentícias) sujeitos a cotas, mas mesmo entre estes produtos, nenhum foi excluído da liberalização.

A oferta dos EUA na TPP para os produtos de interesse ofensivo do Brasil é mais vantajosa à do acordo com a Coreia para o conjunto de produtos. Na oferta da TPP, apenas um produto industrial do Grupo 1 têm cronograma de desgravação prevendo liberalização não imediata. No Grupo 2, são três produtos industriais, dois deles do setor têxtil. Para o conjunto dos dois Grupos, o prazo máximo de desgravação é de 13 anos, aplicado para 1 produto industrial. De forma geral, é possível afirmar que a oferta dos EUA na área de liberalização tarifária de bens é, nos dois acordos, bastante ampla.

Frente a este quadro e ao atual perfil da pauta de exportação bilateral do Brasil, os principais objetivos ofensivos de uma negociação comercial com os EUA na área de bens seriam:

- consolidar a tarifa zero NMF aplicada atualmente a produtos de interesse ofensivo do Brasil;
- outorgar liberalização imediata aos produtos de interesse ofensivo do Brasil hoje beneficiados pelo SGP e para as demais linhas tarifárias não contempladas;
- reduzir barreiras às exportações de produtos de origem agropecuária e principalmente de produtos alimentícios, tendo como referência a oferta dos EUA a países exportadores deste tipo de bens (Austrália, Peru e Chile) na TPP. Apesar da saída dos EUA da TPP, o acordo parece definir, no que se refere a estes produtos, um novo patamar de oferta de liberalização, que poderá beneficiar países relevantes concorrentes do Brasil, como Nova Zelândia e Austrália, além de Chile e Peru. É esse novo patamar que o Brasil deveria tomar como “pisso” em suas demandas em eventuais negociações;
- obter preferências comerciais na área de produtos industriais para reduzir desvantagens geradas por preferências concedidas pelos EUA a países concorrentes do Brasil, tomando como referência as ofertas feitas em acordos preferenciais pelos EUA a países exportadores de bens industriais de interesse ofensivo do Brasil (notadamente México e Canadá). A China e a União Europeia são concorrentes relevantes do Brasil no mercado dos EUA e nenhum dos dois tem acordos com os EUA. Uma negociação que permitisse ao Brasil preferências em relação a estes dois concorrentes contribuiria para melhorar a competitividade dos produtos industriais brasileiros nos EUA.

No caso do comércio de serviços, de investimentos e de compras governamentais, a lógica brasileira seria buscar equalizar as condições de acesso ao mercado dos EUA, em termos comparáveis com os oferecidos pelos EUA na TPP. O número de reservas apresentadas pelos EUA em comércio transfronteiriço de serviços e em investimentos é relativamente pequeno e a semelhança entre as listas apresentadas pelos EUA nos dois acordos sugere que a estratégia negociadora deste país é de consolidação do *status quo* regulatório, reduzindo fortemente as possibilidades de liberalização adicional por meio de um acordo bilateral.

Em investimentos, as regras da TPP e do acordo com a Coreia do Sul contemplam cláusulas polêmicas como o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado ou a cláusula de “expropriação indireta”, embora estas tenham recebido qualificações que reduzem os riscos. Ademais, há precedentes de acordos assinados pelos EUA que não incluem a cláusula investidor – Estado (caso do acordo EUA – Austrália). Nesta área, o principal desafio para o Brasil seria lidar com as disciplinas aplicáveis a requisitos de desempenho e com o mecanismo citado. O modelo de acordo bilateral de investimentos adotado pelos EUA distancia-se dos Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFIs) defendidos pelo Brasil, mas o processo de negociação pode flexibilizar posições.

Os EUA têm um mercado muito significativo de compras governamentais em termos absolutos e o acesso a este mercado (eliminando margens de preferência, por exemplo) é garantido a fornecedores estrangeiros por meio de acordos preferenciais de comércio ou da adesão ao acordo da OMC sobre o tema. O princípio de reciprocidade é rigorosamente aplicado pelos EUA no gerenciamento da concessão de preferência de acesso ao seu mercado doméstico.



1 INTRODUÇÃO

Os EUA são a maior economia do mundo, quando o PIB é medido em termos correntes, e a segunda maior, depois da China, em paridade de poder de compra. São o segundo maior exportador e o primeiro importador de bens do mundo. No comércio de serviços, ocupam a primeira posição, tanto nas exportações quanto nas importações. Além disso, são o principal receptor e emissor de investimentos diretos externos no mundo.

Historicamente o país é um dos maiores parceiros comerciais do Brasil, em termos de bens e serviços. É também muito relevante como origem e destino de investimentos diretos externos.

A política comercial dos EUA incorporou ativamente, a partir da década de 1980, a negociação de acordos preferenciais, sendo o NAFTA a referência mais notável nessa área. Na primeira década do século, diversos acordos preferenciais foram assinados pelos EUA, inclusive com diversos países latino-americanos. Em todos eles, é adotado o modelo NAFTA, criando uma área de livre comércio e cobrindo uma ampla gama de temas direta e indiretamente relacionados ao comércio. Ao mesmo tempo, os EUA também intensificaram negociações de acordos bilaterais de investimentos. Mais recentemente, os EUA lideraram as negociações da Parceria Transpácífica (TPP) e engajaram-se em tratativas com a União Europeia.

No entanto, a eleição de Donald Trump produziu uma rápida inflexão na política comercial do país: os EUA se retiraram da TPP e iniciaram processo de renegociação do NAFTA. Há agora uma preferência explícita por acordos bilaterais e um claro distanciamento em relação à OMC.

Este trabalho pretende fornecer alguns subsídios para ampliar o conhecimento do setor empresarial brasileiro acerca dos EUA como potencial parceiro de uma negociação comercial. O foco do trabalho é colocado nos potenciais interesses ofensivos – associados sobretudo, mas não exclusivamente, à exportação de bens – do Brasil no caso de uma negociação com aquele país.

Para tanto, a seção 2 faz uma apresentação sintética das relações econômicas dos EUA com o mundo, enquanto a seção 3 foca nas relações bilaterais com o Brasil. A seção 4 resume algumas das principais características da política comercial e de investimentos – unilateral e negociada – dos EUA. Na seção 5, faz-se, com base em mapeamento prévio realizado pela FUNCEX, a identificação de interesses ofensivos potenciais do Brasil na área de comércio de bens e analisa-se a posição competitiva dos produtos identificados, levando-se em consideração as tarifas de nação mais favorecida (NMF) praticadas para estes produtos pelos EUA, os principais concorrentes do Brasil nos mercados desses produtos nos EUA e os compromissos de liberalização firmados pelos EUA para tais produtos em acordos preferenciais. Nesta seção, que também inclui os compromissos dos EUA em comércio de serviços, investimentos e compras governamentais, são levados em conta dois acordos preferenciais de perfis muito diversos: a TPP – Parceria Transpacífica – e o acordo bilateral com a Coreia do Sul. A seção 6 conclui o trabalho.



2 AS RELAÇÕES ECONÔMICAS DOS EUA COM O MUNDO

- o PIB e sua estrutura

Os EUA são a maior economia do mundo, quando o PIB é medido em termos correntes, e a segunda maior, em paridade de poder de compra. O PIB dos EUA, em valores correntes, atingiu, em 2016, pouco mais de US\$ 18,5 trilhões, correspondente a praticamente um quarto do PIB mundial. A economia dos EUA sofreu um forte golpe com a crise iniciada em 2008, mas vem conseguindo se recuperar nos últimos anos, embora haja dúvidas e debates acerca da solidez e da sustentabilidade desta recuperação. Em 2016, a economia cresceu 1,6% (Tabela 1).

TABELA 1 - PIB DOS EUA – VALOR, TAXA DE CRESCIMENTO E POSIÇÃO NA ECONOMIA MUNDIAL

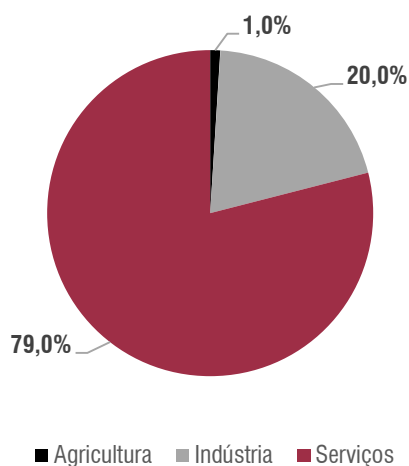
	PIB (milhões de US\$)	Crescimento PIB 2015 (%)	PIB EUA / PIB mundial	Posição no ranking mundial
EUA	18.569.100	1,6%	24,6%	1º

Fonte: Banco Mundial

A economia dos EUA é dominada pelo setor de serviços, como ocorre com todos os países de alta renda e, crescentemente, por países de renda média. No entanto, no caso dos EUA, a participação dos serviços no PIB situa-se acima da média dos países de renda alta. Em 2016, os serviços representavam 79% do

PIB (contra 74% para o conjunto de países de renda alta), a indústria por 20% (sendo que apenas 12% correspondem à indústria manufatureira) e a agricultura por apenas 1% (Gráfico 1). Já em 2015, a elevada participação dos serviços nos PIB dos EUA chamava a atenção, atingindo, naquele ano, 77%, contra 72% para o conjunto de economias de alta renda.

GRÁFICO 1 - ESTRUTURA DO PIB DOS EUA (2016) EM %



Fonte: Banco Mundial

- coeficientes de abertura (bens e serviços) e comércio exterior de bens**

O coeficiente de abertura comercial da economia dos EUA registrou um pequeno crescimento entre 2005 e 2016, passando de 25,1% para 27,1% (Tabela 2). O crescimento do coeficiente de comércio da economia é atribuível principalmente ao desempenho das exportações de bens e serviços, que cresceram nitidamente acima do PIB. Ressalta-se que o comércio exterior de serviços dos EUA evoluiu a taxas superiores às registradas no comércio de bens, entre 2005 e 2016.

TABELA 2 - COEFICIENTE DE ABERTURA COMERCIAL DA ECONOMIA DOS EUA (2005 E 2016)

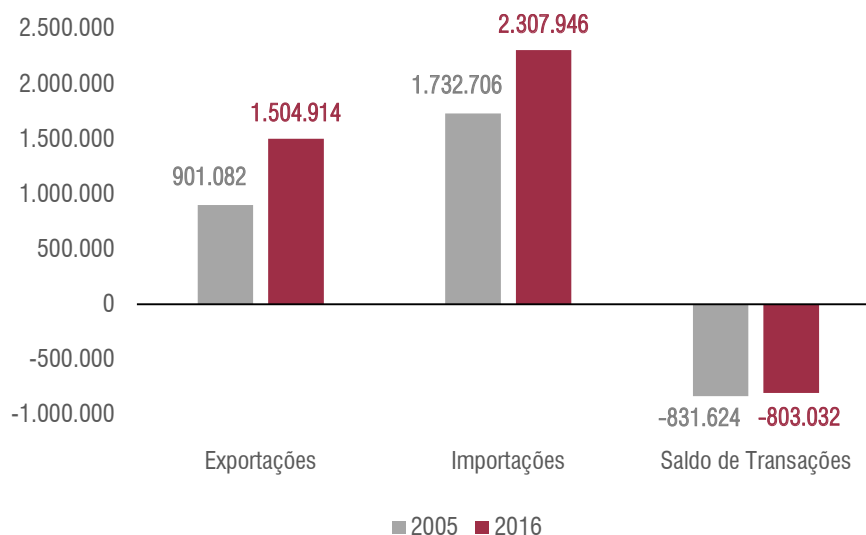
	2005	2015
Estados Unidos	25,1%	27,0%

Fonte: Banco Mundial

Os EUA mantêm, há anos, déficits significativos em seu comércio de bens. Entre 2005 e 2016, o crescimento das exportações foi o dobro do das importações, mas o déficit comercial manteve-se registrando apenas pequena queda, da ordem de 10% (Gráfico 2). Em 2016, o déficit externo no comércio de bens dos EUA equivalia a 21% da corrente de comércio (exportações mais importações) do país. O déficit comercial dos EUA é particularmente elevado nas relações bilaterais com

a China, Alemanha, Japão e México. Esses quatro países responderam juntos por quase 70% do déficit comercial dos EUA em 2016.

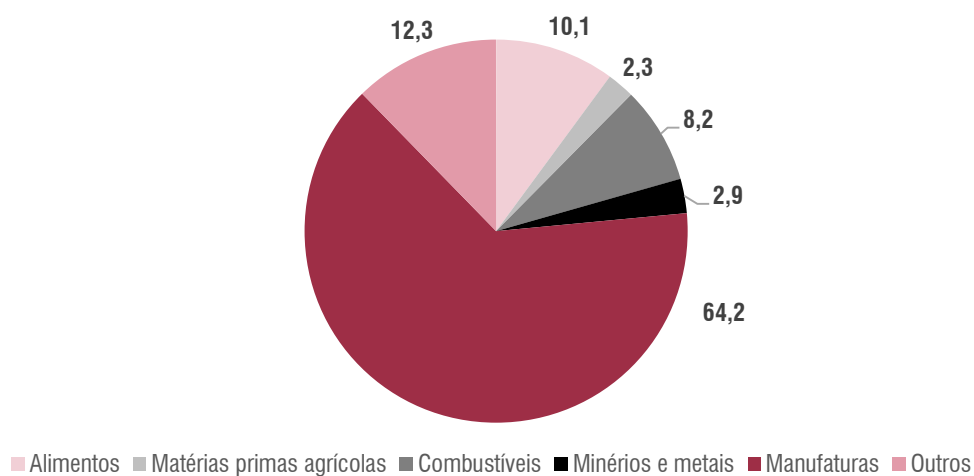
GRÁFICO 2 - COMÉRCIO EXTERIOR DE BENS DOS EUA EM 2005 E 2016 (EM US\$ MILHÕES)



Fonte: Banco Mundial

Os EUA são o segundo maior exportador mundial de bens (atrás apenas da China), tendo, do ponto de vista da estrutura de suas vendas externas, uma composição setorial que se distingue daquela que se observa na maioria dos países de alta renda – fortemente concentradas em manufaturas. Embora os produtos manufaturados respondam por quase 2/3 das exportações dos EUA, em 2016, alimentos, combustíveis e outros somam juntos 30% das exportações do país (Gráfico 3).

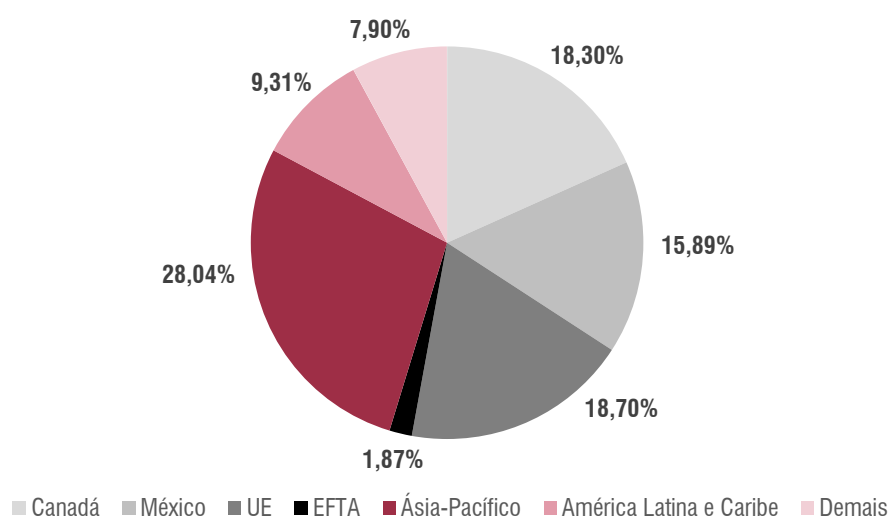
GRÁFICO 3 - COMPOSIÇÃO SETORIAL DAS EXPORTAÇÕES DE BENS DOS EUA – 2016 (EM %)



Fonte: Banco Mundial

Mais do que no caso da composição setorial das exportações, ressalta-se a diversificação geográfica. Conforme o Gráfico 4, em 2016, a principal região de destino das exportações dos EUA era a Ásia-Pacífico (com 28% do total), mas a essa região seguiam-se outras três com participações bastante próximas e elevadas: a União Europeia, com 18,7%, o Canadá, com 18,3% e o México, com quase 16%. Portanto, os países do NAFTA respondiam juntos por cerca de 35% das exportações dos EUA. Além disso, a América Latina e Caribe estão longe ser irrelevante, respondendo, em 2016, por 9,3% do total.

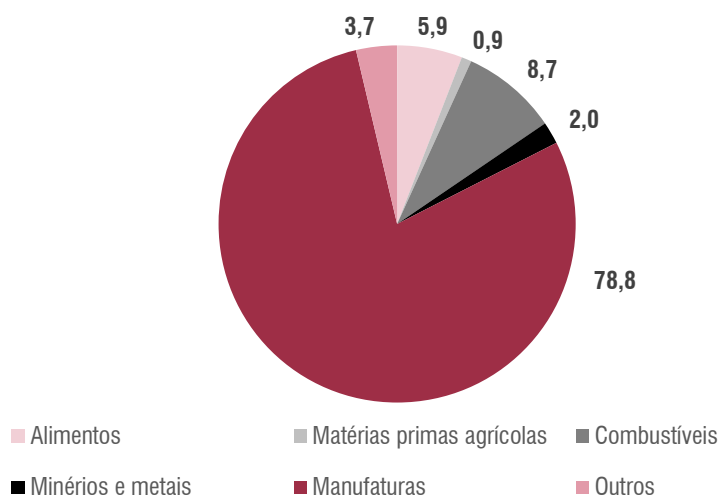
GRÁFICO 4 - EXPORTAÇÕES DE BENS DOS EUA POR PAÍSES E REGIÕES DE DESTINO- 2016 (EM %)



Fonte: FMI

Do lado das importações, o comércio exterior dos EUA é fortemente concentrado em manufaturas: estas representam quase 80% do total importado, em 2016. Combustíveis (8,7% do total) e alimentos (5,9%) são os outros itens da pauta com algum peso no total (Gráfico 5).

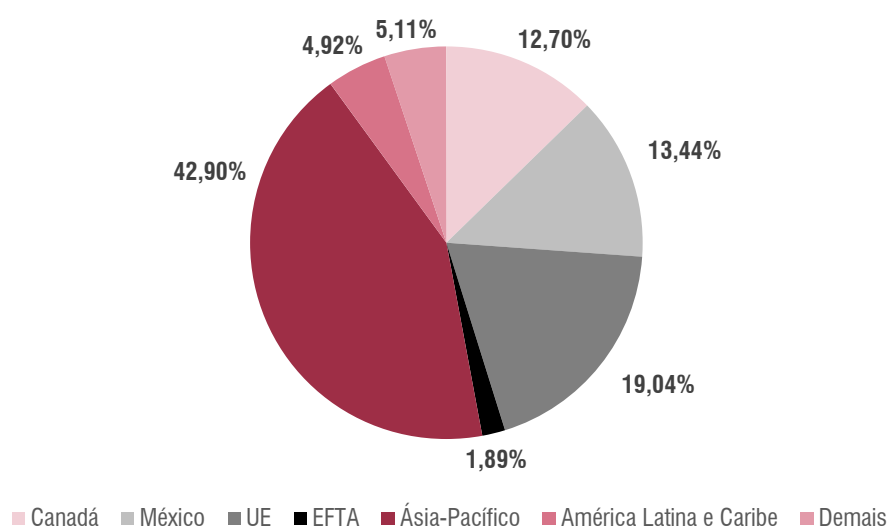
GRÁFICO 5 - COMPOSIÇÃO SETORIAL DAS IMPORTAÇÕES DE BENS DOS EUA – 2016 (EM %)



Fonte: Banco Mundial

A participação da região da Ásia-Pacífico, nas importações dos EUA em 2016, é nitidamente superior à observada nas exportações, com quase 43% das compras externas totais dos EUA. Seguem-se União Europeia – com participação nas importações praticamente idêntica à registrada nas exportações – México e Canadá – os dois países do NAFTA com participação menor nas importações do que nas exportações dos EUA. Também no caso da América Latina e Caribe, a região é mais relevante como destino das exportações dos EUA do que como origem de suas importações (Gráfico 6).

GRÁFICO 6 - IMPORTAÇÕES DE BENS DOS EUA POR PAÍSES E REGIÕES DE DESTINO (EM %) – 2016

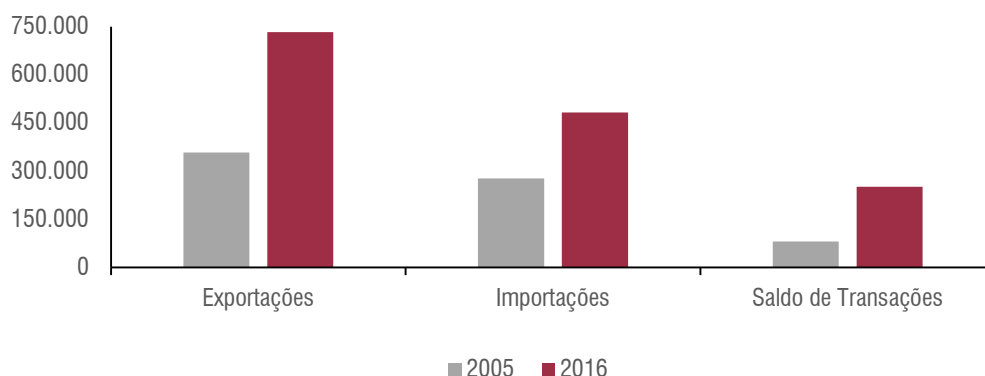


Fonte: FMI

• O comércio de serviços

Os EUA são o maior exportador e importador mundial de serviços. Os fluxos de comércio de serviços do país, em 2016, superaram US\$ 1,2 trilhão, gerando um superávit significativo (cerca de US\$ 250 bilhões) os EUA (Gráfico 7). Entre 2005 e 2016, as exportações de serviços cresceram 105% contra 74% das importações, ambos os fluxos registrando crescimento superior ao de bens. No período, cresceu significativamente o saldo comercial dos EUA em serviços. Em 2016, ele representava 21% do intercâmbio externo de serviços do país.

GRÁFICO 7 - COMÉRCIO EXTERIOR DE SERVIÇOS DOS EUA EM 2005 E 2016 – (EM US\$ MILHÕES)



Fonte: Banco Mundial

Em 2016, as exportações de serviços dos EUA eram compostas principalmente por serviços comerciais modernos (computação e TI, serviços gerenciais e de consultoria etc.), que respondiam por 45% do total (44% do total em 2005). Também registravam participação crescente na pauta os serviços financeiros e os seguros (de 13% para 16%, entre 2005 e 2016), enquanto se reduzia o peso dos transportes: de 15% para 12%. A União Europeia era, em 2015, de longe o principal destino das exportações de serviços dos EUA, respondendo por 31%. Entre os demais países, destacam-se Canadá (7,7%), China (6,6%), Japão (6%) e México (4,3%). A pauta é bastante diversificada em termos geográficos, já que 45% do total destinam-se a países diferentes daqueles já citados.

Do lado das importações, registra-se forte crescimento dos serviços comerciais modernos, cuja participação cresce de 29%, em 2005, para 39%, em 2016 – nível ainda inferior ao das exportações. Há uma queda acentuada nas participações de viagens (de 29% para 25%) e de transporte (de 27% para 20%), enquanto os serviços financeiros mantêm participação em torno de 15%. Também nas importações de serviços, a União Europeia é o principal parceiro comercial dos EUA, respondendo por mais de 35% do total, seguida de longe pelo Canadá (6,1%), Japão (5,6%), Bermudas (5,4%) e Índia (5,3%). A diversificação geográfica volta a ser identificada aqui, já que 42,3% das importações de serviços dos EUA provêm de regiões diversas daquelas acima referidas.

- **os investimentos externos diretos (IED)**

Os EUA são o principal destino dos fluxos internacionais de investimentos. Na realidade, com a emergência da China, os dois países têm alternado, segundo os anos, a primeira posição quando se trata de fluxos. Nos últimos dois anos, os EUA foram – e de longe – o principal destino dos fluxos de IED no mundo, tendo recebido, em 2016, 22,4% dos fluxos globais recebidos (Tabela 3).

TABELA 3 - FLUXOS DE INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS RECEBIDOS PELOS EUA (US\$ MILHÕES)

	2015	2016
Estados Unidos	348.402	391.104
% mundo	19,6%	22,4%

Fonte: UNCTAD

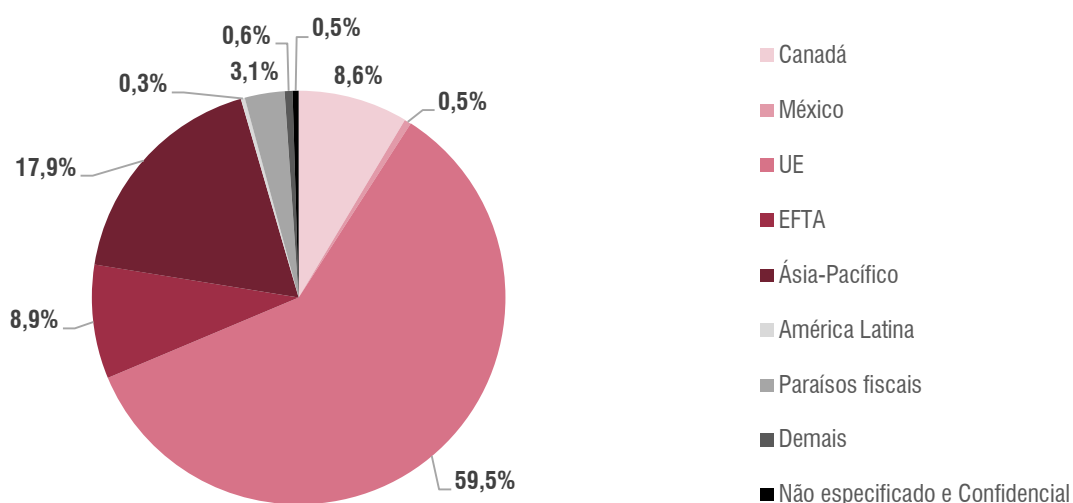
Além disso, os EUA ainda superam amplamente a China (inclusive quando se inclui na conta os investimentos dirigidos a Hong Kong) quando se trata dos estoques de IED recebido. Em 2016, os EUA respondiam por praticamente 24% do estoque global de IED recebido, correspondente a cerca de US\$ 6,4 bilhões (Tabela 4).

TABELA 4 - ESTOQUE DE INVESTIMENTOS DIRETOS RECEBIDOS PELOS EUA – 2016 (EM US\$ MILHÕES E %)

	Valor	Percentual mundo
Estados Unidos	6.391.293	23,9%

Fonte: UNCTAD

Os investimentos externos diretos recebidos pelos EUA provêm, em quase 70%, dos países europeus (60% da União Europeia e 9% do EFTA), pelo critério de estoque. A segunda posição é ocupada pelos países da Ásia-Pacífico, com 18% do total, cabendo ao Canadá 8,6%. As demais regiões têm peso pouco significativo no estoque de IED recebido pelos EUA (Gráfico 8).

GRÁFICO 8 - ESTOQUE DE IED RECEBIDOS PELOS EUA POR PAÍSES E REGIÕES DE ORIGEM – 2015 (EM %)

Fonte: FMI

Do lado dos investimentos externos emitidos, os EUA ocupam a primeira posição no mundo, tanto em termos de fluxos quanto de estoques. Em 2015 e 2016, os fluxos de investimentos externos a partir dos EUA situaram-se em torno de US\$ 300 bilhões, correspondentes a perto de 20% do total mundial (Tabela 5).

TABELA 5 - FLUXOS DE INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS EMITIDOS PELOS EUA – (EM US\$ MILHÕES)

	2015	2016
EUA	303.177	299.003
% mundo	19,0%	20,6%

Fonte: UNCTAD

No que se refere aos estoques, a participação dos investimentos originados nos EUA no total mundial é ainda mais expressiva, aproximando-se de 25%, em 2016 (Tabela 6).

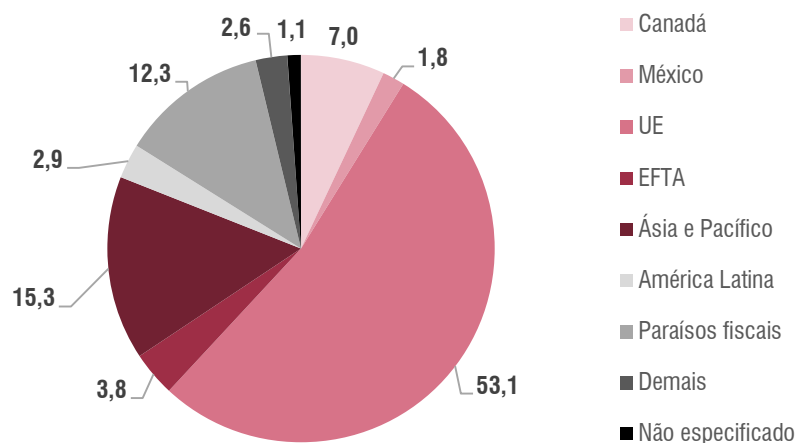
TABELA 6 - ESTOQUE DE INVESTIMENTOS DIRETOS EMITIDOS PELOS EUA - 2016 (EM US\$ MILHÕES E %)

	Valor	Percentual mundo
Estados Unidos	6.383.751	24,4%

Fonte: UNCTAD

Embora mais diversificado do que no caso do IED recebido, o estoque de IED emitido pelos EUA também se concentra principalmente na Europa (58%), na região da Ásia-Pacífico (15,3%) e no Canadá (7%). Juntos, estes três destinos responderam, em 2016, por 80% do IED emitido pelos EUA (no caso do IED recebido, esta participação é de 88%). Os paraísos fiscais, com mais de 12%, e a América Latina (exclusive México), com 3%, aparecem com algum destaque entre os receptores de IED originado nos EUA (Gráfico 9).

GRÁFICO 9 - ESTOQUE DE IED EMITIDOS PELOS EUA POR PAÍSES E REGIÕES DE DESTINO – 2015 (EM %)



Fonte: FMI

- **compras governamentais**

De acordo com Hufbauer e Moran (2015), o mercado de compras governamentais nos EUA representava, em 2013, aquisições de bens, serviços e construção no valor total de US\$ 1,6 trilhão, sendo US\$ 600 bilhões atribuíveis a compras do governo federal e US\$ 1 trilhão em nível estadual e local. Ou seja, a esfera federal responderia por 37,5% das compras totais, cabendo às instâncias subnacionais de governo 62,5%. Estes dados se aproximam bastante daqueles apresentados pela OCDE, que, para o mesmo ano, atribui a governos subfederais 65% das compras governamentais dos EUA (excluindo-se fundos de seguridade social), percentual nitidamente superior ao da média da OCDE (53%).

Em 2015, o mercado de compras governamentais dos EUA correspondia a 9,35% do PIB, nível inferior ao da média dos países da OCDE (13,2%). O valor das compras governamentais representava cerca de 25% dos gastos totais do governo – também abaixo da média da OCDE, um pouco acima de 30%.

As políticas de compras governamentais adotadas pelos EUA contemplam preferência a bens e serviços domésticos, assim como objetivos como a promoção de bens e serviços “verdes”, o apoio a pequenas e médias empresas e à inovação.

De acordo com dados da OCDE, em 2015, as compras governamentais relacionavam-se principalmente às seguintes funções governamentais: assuntos econômicos (23,4% das compras totais), defesa (21,3%), educação (19,3%) e saúde (13,5%). Trata-se de perfil funcional de compras governamentais bastante diverso daquele que se observa na média da OCDE, em que defesa não representa mais do que 10,1% e educação 11,9%. Já saúde, na média da OCDE tem uma participação muito superior (29,6%) à que se registra nos EUA.

Dados relativos às compras públicas federais apresentados no Relatório do Secretariado da OMC para a *Trade Policy Review* dos EUA (OMC, 2017) estimam tais gastos em cerca de US\$ 440 bilhões, bastante abaixo dos US\$ 600 bilhões estimados por Hufbauer e Moran. Além disso, as compras feitas pelo Departamento de Defesa representariam, no ano fiscal de 2015, 63% do total adquirido pelos órgãos federais, percentual muito superior ao registrado pela OCDE, que considera governos estaduais e locais.

Em termos de penetração das importações, cálculos apresentados pelos autores acima citados avaliam em 4,6% a participação de bens e serviços importados nas compras governamentais dos EUA – cerca de US\$ 74 bilhões, se tomar o valor de US\$ 1,6 trilhão como referência para o total das compras no ano de 2013. Trata-se de percentual praticamente idêntico ao observado no Japão (4,7%), mais elevado do que o registrado na União Europeia (2,7%), mas mais baixo do que no Canadá (6,9%) .

- **síntese**

Sintetizando o que se observou no que diz respeito às relações de comércio e investimentos dos EUA com o mundo, chamam a atenção as seguintes características:

- Os EUA são a maior economia do mundo, em termos correntes, e a segunda maior, pelo critério de paridade de poder de compra. O PIB dos EUA, em valores correntes, atingiu, em 2016, pouco mais de US\$ 18,5 trilhões, correspondente a praticamente um quarto do PIB mundial. A economia dos EUA é dominada pelo setor de serviços, como ocorre com todos os países de alta renda. No entanto, no caso dos EUA, a participação dos serviços no PIB situa-se acima da média dos países de renda alta.
- Os EUA registram déficits anuais sucessivos e significativos em seu comércio exterior de bens. Embora o déficit tenha se reduzido em termos absolutos e, principalmente, relativos, entre 2005 e 2016, ele ainda representava, nesse último ano, 21% da corrente de comércio dos EUA. O déficit bilateral é particularmente elevado com China, Alemanha, Japão e México.
- O comércio internacional de bens dos EUA se caracteriza por sua diversificação setorial e geográfica. A União Europeia é a principal parceira comercial, mas a Ásia-Pacífico e os parceiros do NAFTA também têm relevância no intercâmbio externo dos EUA.
- Os EUA são o maior exportador e importador mundial de serviços. Os fluxos de comércio de serviços do país, em 2016, superaram US\$ 1,2 trilhão, gerando um saldo positivo significativo (cerca de US\$ 250 bilhões) para a economia dos EUA. Entre 2005 e 2016, os fluxos de comércio de serviços tiveram crescimento muito superior ao de bens. Os serviços comerciais modernos dominam a pauta de exportação e importação de serviços e os fluxos comerciais envolvem principalmente os parceiros europeus dos EUA. Japão, Canadá, China e México são outros parceiros relevantes, mas as pautas de exportação e importação são bem diversificadas geograficamente.
- Os EUA ocupam a primeira posição mundial entre os emissores e receptores de investimentos externos diretos. Os países europeus (União Europeia e EFTA) são os principais parceiros de investimento dos EUA, mas os países da Ásia-Pacífico e o Canadá também ocupam posição relevante neste ranking.

- O mercado de compras governamentais dos EUA é dos maiores do mundo, representando cerca de US\$ 1,6 trilhão (em 2013). Cerca de 2/3 destes gastos são efetuados por governos subfederais. As compras de defesa, educação e saúde têm participação relevante no total das aquisições públicas. A participação de fornecedores estrangeiros corresponde a 4,6% do mercado de compras governamentais dos EUA (US\$ 74 bilhões).

3 RELAÇÕES BILATERAIS

BRASIL-EUA

- **o comércio de bens**

Os EUA são um dos maiores parceiros comerciais do Brasil, sendo destino, em 2016, de 12,5% das exportações e origem de 17,3% das importações brasileiras (Tabela 7). Para os EUA, o Brasil é um parceiro comercial de peso relativamente pequeno, respondendo por pouco menos de 1% de suas exportações e importações totais.

Entre 2005 e 2016, a participação dos EUA no comércio exterior brasileiro se reduziu de 19% para 12,5%, nas exportações, e se manteve um pouco acima de 17% nas importações. Em 2016, o intercâmbio bilateral de bens era bastante equilibrado, registrando o Brasil déficit de cerca de US\$ 650 milhões, ou seja, pouco mais de 1% da corrente bilateral.

TABELA 7 - COMÉRCIO BILATERAL BRASIL – EUA EM 2016 (MILHÕES DE US\$ E %)

	Exportação Brasil		Importação Brasil	
	Valor (em US\$ milhões)	% mundo	Valor (em US\$ milhões)	% mundo
EUA	23.156	12,5%	23.803	17,3%

Fonte: MDIC

O comércio bilateral experimentou forte crescimento entre 2000 e 2008, alcançando US\$ 53 bilhões (contra só US\$ 26 bilhões, em 2000). Após a forte queda observada em 2009 – como efeito da crise internacional – os fluxos bilaterais retomaram seu dinamismo entre 2010 e 2013, quando atingiram US\$ 61 bilhões. Nos anos seguintes os fluxos bilaterais registraram significativa queda, principalmente do lado das importações brasileiras. Em 2016, a corrente de comércio de bens foi de US\$ 47 bilhões, 23% inferior ao patamar alcançado em 2013.

No período entre 2000 e 2006, o Brasil teve saldos comerciais bilaterais crescentes, atingindo o ápice em 2006. Os saldos mantiveram-se positivos, embora decrescentes, em 2007 e 2008, mas tornaram-se significativamente negativos a partir de 2009 e até 2013, quando o déficit bilateral do Brasil chegou a US\$ 11,4 bilhões. A partir de 2014, os saldos negativos do Brasil vêm se reduzindo até se chegar a uma situação de quase equilíbrio em 2016.

A composição da pauta brasileira de exportações bilaterais tem uma significativa participação de produtos manufaturados (61%, em 2016), em contraste com o que se observa em outros intercâmbios do Brasil com países desenvolvidos. Juntos capítulos que contemplam, em boa medida, bens de capital – responderam por 35% das exportações do Brasil para os EUA, em 2016. Participam do ranking dos dez primeiros capítulos de exportação produtos semimanufaturados (17% do total exportado, em 2016), como celulose e produtos siderúrgicos não manufaturados. Os dez principais capítulos que compõem, em 2016, a pauta bilateral de exportação brasileira responderam por dois terços da exportação total do Brasil para os EUA (Tabela 8).

TABELA 8 - EXPORTAÇÕES DO BRASIL AOS EUA - PRINCIPAIS CAPÍTULOS EM 2016 (MILHÕES DE US\$ E %)

Capítulos	Descrição do SH2	Exportações (em US\$ milhões)	Porcentagem sobre o total
84	Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	3.687,4	15,9%
88	Aeronaves e outros aparelhos aéreos, etc. e suas partes	3.161,7	13,7%
72	Ferro fundido, ferro e aço	2.211,8	9,6%
27	Combustíveis minerais, óleos minerais, etc. ceras minerais	1.412,3	6,1%
9	Café, chá, mate e especiarias	1.014,2	4,4%
44	Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	945,8	4,1%
47	Pastas de madeira ou matérias fibrosas celulósicas, etc.	871,3	3,8%
68	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica, etc.	784,9	3,4%
85	Máquinas, aparelhos e material elétricos, suas partes, etc	651,9	2,8%
87	Veículos automóveis, tratores, etc. suas partes/acessórios	591,0	2,6%
Total dos 10 principais capítulos		15.332,3	
Total de exportações para os EUA		23.156,3	
Part. dos 10 caps. no total de exp. para os EUA		66,2%	

Fonte: MDIC

Do lado das importações (Tabela 9), a pauta é mais concentrada do que nas exportações em torno dos dez principais capítulos: estes responderam, em 2016, por 80% do total importado dos EUA pelo Brasil. Os destaques na importação são três: (i) participação dos capítulos 84, 85 e 90 (instrumentos, máquinas e equipamentos mecânicos, eletroeletrônicos e de óptica), que juntos responderam por 34% do total – atribuível, em boa medida, ao capítulo 84 do SH; (ii) forte presença de produtos da cadeia química e petroquímica (seis dos dez primeiros), 28,5% das importações totais; e (iii) alta participação de óleos e combustíveis minerais (18,2%).

TABELA 9 - IMPORTAÇÕES DO BRASIL DOS EUA – PRINCIPAIS CAPÍTULOS EM 2016 (US\$ MILHÕES E %)

Capítulos	Descrição do SH2	Importações (em US\$ milhões)	Porcentagem sobre o total
84	Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	5.223,9	21,9%
27	Combustíveis minerais, óleos minerais, etc. ceras minerais	4.330,9	18,2%
39	Plásticos e suas obras	1.536,0	6,5%
90	Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia, etc.	1.481,9	6,2%
29	Produtos químicos orgânicos	1.435,2	6,0%
85	Máquinas, aparelhos e material elétricos, suas partes, etc	1.320,5	5,5%
30	Produtos farmacêuticos	1.100,9	4,6%
38	Produtos diversos das indústrias químicas	1.057,2	4,4%
28	Produtos químicos inorgânicos, etc.	743,8	3,1%
31	Adubos ou fertilizantes	727,3	3,1%
Total dos 10 principais capítulos		18.957,5	
Total de exportações para os EUA		23.802,6	
Part. dos 10 caps. no total de exp. para os EUA		79,6%	

Fonte: MDIC

- **o comércio de serviços**

Os EUA são de longe o principal parceiro individual do Brasil no comércio de serviços: em 2016, foram responsáveis por praticamente 1/3 das exportações (Tabela 10) e por 30% das importações brasileiras (Tabela 11).

TABELA 10 - EXPORTAÇÕES DE SERVIÇOS DO BRASIL –PRINCIPAIS PAÍSES EM 2016 (US\$ MILHÕES E %)

	Valor	% sobre total Mundo
Estados Unidos	6.128,9	33,0%
Holanda	1.254,1	6,7%
Reino Unido	1.173,9	6,3%
Alemanha	1.137,2	6,1%
Suiça	1.020,2	5,5%
França	622,0	3,3%
Japão	607,9	3,3%
Argentina	458,2	2,5%
Irlanda	450,8	2,4%
Cingapura	379,1	2,0%
Total	18.594,3	100,0%

Fonte: MDIC

Ainda em 2016, o Brasil registrou um déficit em sua balança de serviços com os EUA equivalente a US\$ 7 bilhões, só superado, em termos absolutos, pelo déficit bilateral com a Holanda.

TABELA 11 - IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE SERVIÇOS – PRINCIPAIS PAÍSES EM 2016 (US\$ MILHÕES E %)

	Valor	% sobre mundo
Estados Unidos	13.107,6	30,1%
Holanda	11.122,7	25,5%
Reino Unido	3.287,7	7,5%
Alemanha	2.553,2	5,9%
Noruega	1.372,2	3,2%
França	1.317,9	3,0%
Suiça	1.214,9	2,8%
Espanha	1.065,4	2,4%
Uruguai	922,6	2,1%
Japão	800,3	1,8%
Total	43.556,4	100,0%

Fonte: MDIC

Nas exportações brasileiras de serviços para os EUA, o principal setor é o de outros serviços profissionais (que reúne uma série de setores de serviços gerenciais e profissionais qualificados), com participação de 30% no total, em 2016 (Tabela 12). Também registram participação relevante nas exportações bilaterais do Brasil os setores de serviços financeiros (13,2%), de serviços de tecnologia de informação (12,6%), além de serviços de apoio às atividades empresariais (8,6%) e serviços de pesquisa e desenvolvimento (6,3%). Juntos, os cinco principais setores exportadores responderam por 71% do total de 2016.

Observe-se que setores que têm peso relevante na pauta exportadora do Brasil para outros países, como aqueles ligados a transporte e distribuição de bens, registram na pauta bilateral de exportação com os EUA participação bastante modesta. Uma característica marcante desta pauta é a concentração em setores “modernos” de serviços, com destaque para, por exemplo, serviços de tecnologia de informação e de pesquisa e desenvolvimento.

TABELA 12 - EXPORTAÇÕES DE SERVIÇOS DO BRASIL PARA OS EUA – SETORES EM 2016 (US\$ MIL E %)

	EUA	
	Valor	Percentual
Outros Serviços profissionais	1.855.338,0	30,3%
Serviços financeiros e relacionados; securitização de recebíveis e fomento comercial	808.863,7	13,2%
Serviços de tecnologia da informação	767.693,9	12,6%
Serviço de apoio às atividades empresariais	524.145,9	8,6%
Serviços de pesquisa e desenvolvimento	385.228,4	6,3%
Serviços de manutenção, reparação e instalação	308.552,5	5,0%
Serviço de apoio aos transportes	301.184,9	4,9%
Serviços Jurídicos e Contábeis	292.321,0	4,8%
Serviços de transporte de cargas	221.707,1	3,6%
Serviços de telecomunicação, difusão e fornecimento de informações	177.002,2	2,9%
Demais serviços	0,0	0,0%
Total	6.116.511,5	100,0%

Fonte: MDIC

Nas importações, o setor com maior peso é o de “arrendamento mercantil operacional, propriedade intelectual, franquias empresariais”, que também tem participação expressiva nas importações totais de serviços do Brasil e que se refere em geral à operação de empresas que atuam em petróleo e gás (Tabela 13). Esse setor respondeu, em 2016, por 42% das importações bilaterais de serviços do Brasil, seguido por outros serviços profissionais (quase 20%), serviços financeiros (9,6%) e serviços de tecnologia da informação (8%). Juntos, os cinco principais setores importadores responderam por 84% das importações brasileiras de serviços dos EUA, ou seja, um grau de concentração bastante superior ao das exportações brasileiras.

TABELA 13 - IMPORTAÇÕES DE SERVIÇOS DOS EUA PELO BRASIL SETORES EM 2016 (US\$ MIL E %)

	EUA	
	Valor	Percentual
Arrendamento mercantil operacional, propriedade intelectual, franquias empresariais e exploração de outros serviços	5.465.364,2	41,7%
Outros serviços profissionais	2.573.461,6	19,6%
Serviços financeiros e relacionados; securitização de recebíveis e fomento comercial	1.255.814,1	9,6%
Serviços de tecnologia da informação	1.044.846,6	8,0%
Serviços de transporte de cargas	644.630,5	4,9%
Serviços de telecomunicação, difusão e fornecimento de informações	643.528,8	4,9%
Cessão de direitos de propriedade intelectual	321.365,8	2,5%
Demais serviços	0,0	0,0%
Total	13.097.050,8	100,0%

Fonte: MDIC

- **os investimentos diretos**

Os EUA são historicamente um dos maiores investidores diretos no Brasil. No biênio 2015/2016, os fluxos anuais líquidos de IED originados nos EUA foram da ordem de US\$ 6 bilhões, assegurando ao país a terceira posição entre os principais investidores externos no Brasil (Tabela 14). Na comparação com o biênio 2009/2010, os EUA caíram, no período mais recente, uma posição no ranking dos países com IED no Brasil, embora os fluxos líquidos anuais originados naquele país tenham sido, em 2015/2016, superiores aos de 2009/2010.

TABELA 14 - FLUXOS ANUAIS LÍQUIDOS DE IED RECEBIDOS PELO BRASIL POR PAÍS (MÉDIA BIENAL - US\$ MILHÕES)

Total recebido (Ingresso - Retorno)	2009/2010		2015/2016	
	Total	Percentual	Total	Percentual
Países Baixos	6.608,5	15,7%	10.092,1	21,4%
Luxemburgo	4.677,9	11,1%	5.960,8	12,6%
Estados Unidos	5.523,0	13,1%	5.999,4	12,7%
Espanha	2.474,0	5,9%	4.397,6	9,3%
Alemanha	1.505,5	3,6%	2.610,1	5,5%
Noruega	1.105,5	2,6%	2.309,2	4,9%
Itália	0,0	0,0%	2.247,5	4,8%
Japão	2.087,4	5,0%	1.605,6	3,4%
França	2.809,9	6,7%	1.331,4	2,8%
Ilhas Virgens Britânicas	0,0	0,0%	1.154,5	2,4%
Total	42.131,4	100,0%	47.189,6	100,0%

Fonte: BACEN

A relevância dos investimentos originados nos EUA é confirmada pelos dados de estoque de IED detido por investidores do país no Brasil em 2014, especialmente quando se consideram os dados do país investidor final (Tabela 15). De acordo com este critério, os EUA aparecem como o primeiro investidor externo no Brasil, 21% do total, bem à frente dos Países Baixos (13%).

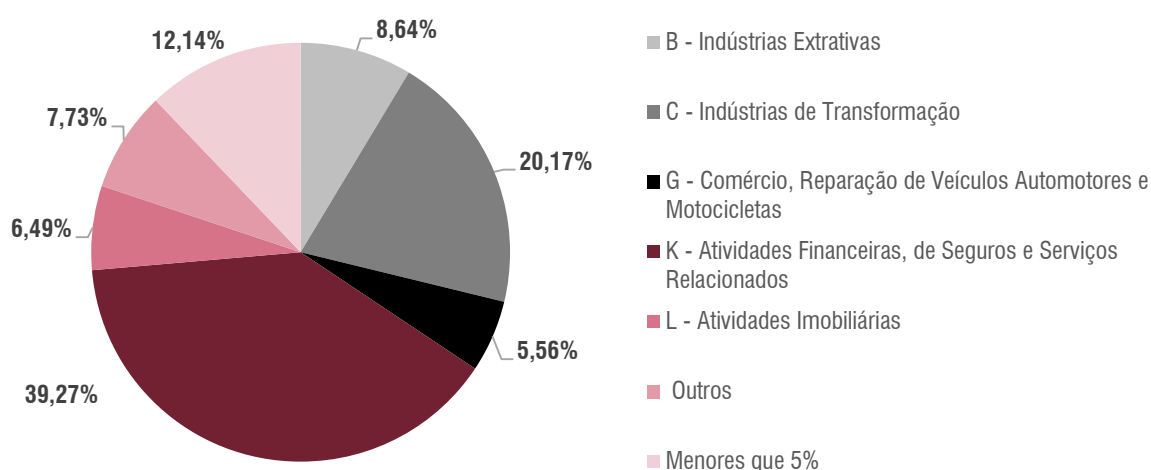
TABELA 15 - ESTOQUE DE IED DOS EUA NO BRASIL EM 2014 – PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL (US\$ MILHÕES)

	Investidor Imediato	Percentual Mundo	Investidor final	Percentual Mundo
EUA	85.844,0	16,0%	111.714,8	21,0%

Fonte: BACEN

No que se refere à composição setorial do estoque de IED dos EUA no Brasil, dois setores se destacam: serviços financeiros e seguros, com quase 40% do total, e a indústria de transformação, com 20%. Indústrias extrativas, serviços imobiliários e comércio e reparação de veículos compõem um segundo bloco de setores relevantes (Gráfico 10). Em 2014, serviços representaram 70% do estoque de IED dos EUA no Brasil.

GRÁFICO 10 - COMPOSIÇÃO SETORIAL DO ESTOQUE DE IED DOS EUA NO BRASIL EM 2014 – PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL



Fonte: BACEN

Do lado dos investimentos externos brasileiros, a participação dos EUA é significativa. No biênio 2015/2016 (Tabela 16), o país recebeu 14% dos investimentos diretos brasileiros no exterior (modalidade de participação no capital), registrando crescimento significativo em relação à participação observada em 2010/2011 (8,6%).

TABELA 16 - FLUXOS LÍQUIDOS DE IED BRASILEIRO NOS EUA (MÉDIA BIENAL EM US\$ MILHÕES E %)

	2010/2011		2015/2016	
	Valor	Percentual	Valor	Percentual
Estados Unidos	1.999,1	8,6%	1.128,9	13,6%
Mundo	23.187,7	100,0%	8.272,7	100,0%

Fonte: BACEN

O desempenho do estoque de investimentos brasileiros nos EUA contrasta com o dos fluxos no período mais recente. De fato, o que se observa, no caso dos estoques, é uma forte retração dos valores absolutos e da participação dos EUA no total, nos últimos anos. Esta evolução é captada pela Tabela 17, que se refere aos anos de 2010 e 2015. Apesar da redução observada, excetuando-se os “paraísos fiscais”, os EUA se mantêm, em 2015, como o quinto colocado no ranking dos países com maior estoque de investimentos brasileiros.

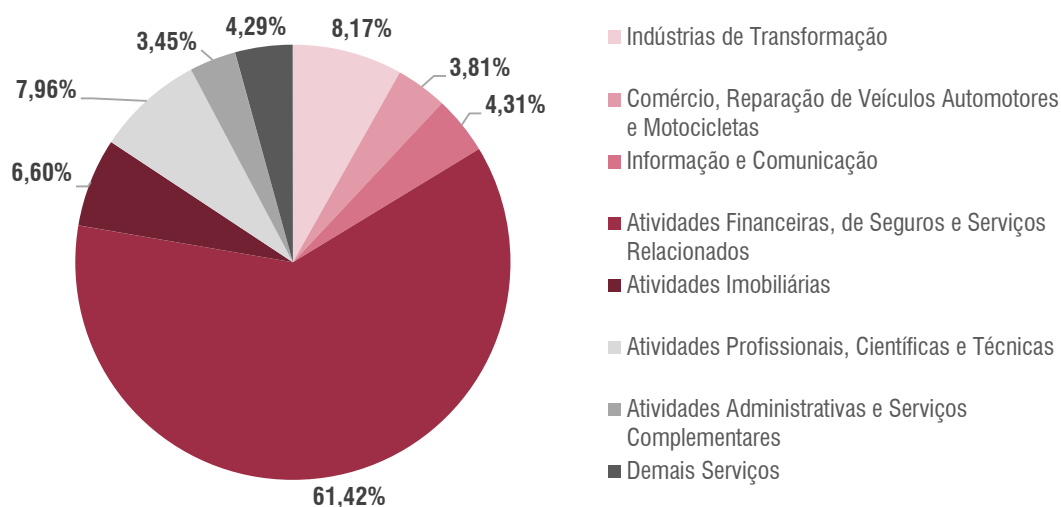
TABELA 17 - ESTOQUE DE IED BRASILEIRO – PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL (EM US\$ MILHÕES E %)

	2010		2015	
	Valor	Percentual	Valor	Percentual
Estados Unidos	13.183,9	7,8	9.605,6	3,7
Mundo	169.065,8	100,0	259.293,9	100,0

Fonte: BACEN

Os investimentos brasileiros nos EUA têm uma composição setorial marcada pela forte presença dos setores de serviços (mais de 90% do total), notadamente os financeiros – responsáveis por mais de 60% do total – mas também serviços profissionais, científicos e técnicos e atividades imobiliárias. Juntos, estes três setores de serviços responderam, em 2015, por 3/4 do estoque de investimento direto brasileiro nos EUA. A indústria de transformação responde por apenas 8,2% do estoque de IED brasileiro nos EUA, um percentual equivalente a US\$ 784 milhões (Gráfico 11).

GRÁFICO 11 - COMPOSIÇÃO SETORIAL DO ESTOQUE DE INVESTIMENTOS DIRETOS BRASILEIROS NOS EUA EM 2014 – PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL



Fonte: BACEN

Considerando os impactos do viés existente nos dados do BACEN relativos aos destinos geográficos dos investimentos externos, também é útil recorrer às informações produzidas pela Fundação Dom Cabral e pelo fDi Markets. No ranking da FDC de 2016, os EUA aparecem na primeira posição como destino dos investimentos das empresas brasileiras mais internacionalizadas. Dentre as 50 multinacionais brasileiras analisadas, 40 tem presença nos EUA (em segundo lugar vem a Argentina, com 31 empresas). Essas informações são coerentes com as apresentadas para os dados do BACEN referentes à distribuição do número de investidores brasileiros por país de destino (em termos de estoque), em que os EUA aparecem em primeiro lugar.

O banco de dados do fDi Markets também permite analisar a distribuição dos investimentos em greenfield de empresas brasileiras por país e setor de atividade. Embora não sejam comparáveis com os dados do BACEN, essas informações mostram que os EUA foram o principal destino (156 projetos), em termos de número de projetos, tendo recebido 20% do total de projetos realizados no período de janeiro de 2013 a agosto de 2016 (Tabela 18). Destacam-se os setores financeiros e de tecnologia da informação, confirmando os dados do BACEN sobre a composição setorial do IED Brasileiro nos EUA.

TABELA 18 - PROJETOS DE INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR ENTRE JANEIRO DE 2013 E AGOSTO DE 2016 - NÚMERO DE PROJETOS, VALOR DO INVESTIMENTO (CAPEX) E PRINCIPAIS SETORES

País	Projetos	Capex (em milhões de dólares)	3 principais setores		
Estados Unidos	156	5.007,6	Serviços de software e tecnologia da informação	Serviços financeiros	Alimentos e tabaco/Metais
Argentina	91	5.657,5	Serviços de software e tecnologia da informação	Têxtil	Serviços financeiros
China	45	2.204,9	Metais	Alimentos e tabaco	Serviços financeiros
Colômbia	44	8.850,5	Serviços de software e tecnologia da informação	Carvão, óleo e gás natural	Comunicação
México	42	4.059,9	Serviços de software e tecnologia da informação	Químico	Autopeças
Peru	30	3.174,4	Energia alternativa/renovável	Químico	Serviços de software e tecnologia da informação/Metais
Reino Unido	30	706,1	Serviços financeiros	Alimentos e tabaco	Serviços de software e tecnologia da informação
Chile	22	1.482,3	Serviços de software e tecnologia da informação	Metais	Serviços financeiros
Outros	168	21.115,5	-	-	-
Total	780	69.116,8	Serviços de software e tecnologia da informação	Serviços financeiros	Metais

Fonte: Iđi Markets



4 AS POLÍTICAS COMERCIAIS E DE INVESTIMENTOS DOS EUA

Os objetivos atuais da política comercial dos EUA foram definidos pelo Trade Act de 2015, que concede ao Executivo a *Trade Promotion Authority*. A TPA anterior à aprovada em 2015 entrou em vigor por força do *Trade Act of 2002* com vigência entre 2002 e 2007. Na TPA anterior, os EUA expandiram significativamente sua rede de acordos de livre comércio, disseminando seu modelo de negociação em diferentes áreas temáticas em diversas regiões do mundo, como a América Latina, a Ásia-Pacífico e a região MENA (*Middle East North Africa*). No caso da América Latina, foi sob a vigência do *Trade Act de 2002* que os EUA puseram em prática sua estratégia alternativa à ALCA, expandindo via acordos bilaterais e plurilaterais sua rede de acordos.

As regras da TPA do *Trade Act de 2015* se aplicarão a acordos comerciais assinados até 1º de julho de 2018, mas elas podem ser estendidas por três anos adicionais (até 1º de julho de 2021), se o Presidente requerer formalmente sua extensão e se o Congresso não aditar resolução desaprovando a extensão concedida ao Executivo.

Além de eventuais novas negociações que possam ser lançadas pelo Executivo – com prévia autorização do Congresso – no período de vigência da atual TPA, esta também se aplica às negociações comerciais em curso.

A lista de objetivos gerais e temáticos de negociação apresentada na Trade Act de 2015 é dominada por posições ofensivas, pró-liberalização dos fluxos de comércio e investimentos e favoráveis à convergência regulatória em torno de paradigmas liberais de política ou “dos princípios e práticas legais dos EUA”.

As preocupações defensivas, perceptíveis em alguns objetivos fixados para a negociação em agricultura, aparecem, na legislação como exigência, pelo Congresso, de reciprocidade em relação a possíveis parceiros de acordos comerciais ou de definição de períodos de tempo para a adaptação dos produtos sensíveis à liberalização comercial. Tais preocupações surgem, de forma ainda mais explícita, nos objetivos de negociação relativos a mecanismos de defesa comercial, como antidumping e salvaguardas, em que a lei enfatiza a necessidade de preservar a capacidade dos EUA de implementar rigorosamente a sua legislação nesta área.

O escopo de abrangência dos objetivos de negociação é definido pelo conjunto de áreas temáticas contempladas pela lei. São dezoito as áreas temáticas de negociação, várias das quais fazem parte do *menu* de temas tratados convencionalmente em negociações comerciais de que os EUA participam e, em especial, em negociações preferenciais (ou seja, não multilaterais). Entre estas se encontram o comércio de bens industriais e agrícolas e de serviços, os investimentos, meio ambiente e padrões trabalhistas.

Provavelmente a principal inovação da *Trade Act de 2015* se encontre na introdução de um conjunto de temas que configuram uma nova agenda de negociação. Alguns destes já fazem parte da agenda de negociações dos EUA em acordos preferenciais e, a depender da nova lei, deverão ser incluídos em qualquer negociação iniciada durante a vigência da lei. Entre estes novos temas encontram-se os seguintes: empresas estatais ou controladas pelo Estado, barreiras de localização ao comércio (*localization barriers to trade*)¹, câmbio, práticas regulatórias e anticorrupção.

Em boa medida, a principal motivação para a introdução destes temas na agenda de negociação comercial dos EUA é a consolidação da China como um ator econômico global e a percepção das ameaças que isso representa aos EUA. Isso é particularmente claro no caso do câmbio e das empresas estatais, embora se possa identificar a preocupação com a China também nos outros temas citados. De maneira geral, o que a TPA 2015 preconiza, em relação a novos temas, é a eliminação das distorções comerciais e competitivas de práticas como a manipulação cambial, regulações domésticas discriminatórias e a corrupção.

¹ Na definição da Lei de Comércio de 2015, barreiras de localização ao comércio são “measures that require United States producers and service providers to locate facilities, intellectual property, or other assets in a country as a market access or investment condition, including indigenous innovation measures”.

A implementação da agenda definida pelo Trade Act de 2015 foi substancialmente impactada pela mudança na administração federal a partir da eleição de Donald Trump, que, como candidato, fez da revisão da política comercial um dos seus principais temas de campanha.

Não há dúvidas de que está em curso uma forte inflexão na política comercial da maior economia do mundo e de que a direção desta inflexão é dada por uma visão mercantilista das relações dos EUA com seus parceiros. Tendo em vista o poder econômico e político dos EUA, é muito provável que esta inflexão gere resultados tangíveis sobre as relações internacionais dos EUA e, em especial, deste país com seus principais parceiros comerciais.

À política comercial posta em prática por seus antecessores, o governo Trump atribui o elevado déficit comercial dos EUA e a migração de empresas e empregos para outros países. Acordos preferenciais desfavoráveis aos interesses dos EUA, excessiva tolerância em relação a práticas desleais de parceiros comerciais e interferência da OMC na política comercial do país foram identificados, pela administração Trump, como responsáveis pelos efeitos negativos do comércio exterior do país sobre o crescimento de sua economia e da indústria. Trazer de volta indústrias e seus empregos para os EUA é um objetivo central que emerge claramente do diagnóstico formulado pelos principais assessores de Trump na área comercial.

Dois países seriam os principais beneficiários destes processos: China e México. O déficit comercial bilateral dos EUA com a China – o maior de todos – alcançou, em 2015, US\$ 356 bilhões. Com o México, foi de US\$ 62,5 bilhões, ocupando a quarta posição entre os saldos negativos bilaterais do comércio dos EUA. Enquanto a China teria sido favorecida pelo acesso à OMC – que lhe deu status de nação mais favorecida – o México teria sido amplamente beneficiado pelo NAFTA – paradigma de acordo comercial “mal negociado” na visão da administração de Trump em Washington.

A esses dois países, pode-se ainda acrescentar Alemanha e Japão – responsáveis respectivamente pelos segundo e terceiro maiores déficits comerciais dos EUA, em 2015. O Japão até agora foi poupado de críticas e acusações por parte de Washington, mas a Alemanha já foi denunciada como “manipuladora cambial” pelo presidente do recém-criado Conselho Nacional de Comércio. A Coreia do Sul, cujo comércio com os EUA gera o quinto maior déficit bilateral deste país, também é percebida como beneficiária de mais um acordo prejudicial aos EUA, o acordo bilateral entre os dois países.

Em fevereiro de 2017 foi divulgada a Agenda Presidencial de Política Comercial para 2017, documento² que traduz o diagnóstico acima sintetizado em objetivos e prioridades de política.

2 USTR (2017) – 2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. Disponível em <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2017/2017-trade-policy-agenda-and-2016>.

Os princípios gerais da política comercial são “aumentar o crescimento econômico, promover a criação de emprego nos EUA, promover a reciprocidade com nossos parceiros comerciais, fortalecer nossa base manufatureira e nossa capacidade de nos defender e expandir nossas exportações agrícolas e de serviços”. De acordo com o documento, estes princípios devem ser perseguidos através de negociações bilaterais e da renegociação dos acordos em vigor “quando nossos objetivos não estão sendo atingidos”.

Os objetivos são, em sua maioria, desdobramentos destes princípios, mas incluem metas específicas relacionadas aos acordos comerciais: além da necessidade de atualizá-los, o documento inclui objetivos específicos ligados a direitos de propriedade intelectual – de defesa dos detentores destes direitos – e a trabalho – a exigência de implementação das provisões ligadas ao tema constantes dos acordos em vigor e da proibição de importação e venda de bens produzidos com o uso de trabalho forçado.

Quatro são as prioridades (*top priorities*, no documento) da nova política comercial dos EUA:

- defender a soberania nacional sobre a política comercial;
- implementar de forma estrita as leis comerciais dos EUA;
- agir para que outros países abram seus mercados para as exportações de bens e serviços e garantir a proteção dos direitos de propriedade intelectual das empresas dos EUA; e
- negociar “novos e melhores” acordos comerciais com países em “mercados-chave” em todo o mundo.

Cada uma das prioridades é objeto de alguns parágrafos e a primeira delas “defender a soberania nacional sobre a política comercial” é a mais surpreendente e, provavelmente, a mais relevante para definir o perfil da política comercial esboçada no documento. O alvo desta prioridade é a OMC e seu sistema de solução de controvérsias, cujas decisões, em muitos casos, requerem a revisão de políticas e práticas comerciais de seus Estados-membros. Na visão do documento, quando da adesão dos EUA ao mecanismo de solução de controvérsias da OMC, o Congresso teria deixado claro que as decisões dos painéis ou do Órgão de Apelação não seriam, para os EUA, “vinculantes” e que decisões contrárias aos EUA “não levam automaticamente a mudanças na lei e na prática dos EUA”. Tratar-se-ia, então, de recuperar a autonomia (ou soberania, na linguagem do documento) dos EUA no uso dos seus instrumentos unilaterais de defesa comercial, independentemente das decisões no âmbito da OMC.

As segunda e terceira prioridades dizem respeito ao uso, pelos EUA, de medidas legais já existentes no arsenal jurídico do comércio exterior do país, bem como de toda forma de “influência”, para assegurar a proteção do mercado doméstico e a abertura dos mercados de exportação para bens e serviços dos EUA. Essa é uma vertente da política comercial dos EUA bem conhecida, ativada com maior ou menor ênfase em diferentes momentos da história³.

A quarta prioridade (negociar novos e melhores acordos comerciais) faz um retrospecto da evolução do comércio exterior dos EUA desde 2016 – crescimento de déficit comercial, especialmente de manufaturas, perda de empregos na indústria e baixo dinamismo do setor – para concluir que o atual sistema mundial de comércio foi excelente para a China, beneficiada pelo acesso à OMC, mas não gerou bons resultados para os EUA. Além da China, os acordos com o México (NAFTA) e com a Coreia do Sul também são criticados por supostamente contribuírem para aumentar o déficit comercial bilateral dos EUA com estes países. A opção por negociações bilaterais, inclusive com países da TPP, é reafirmada, as negociações ou renegociações devem ser pautadas por “padrões mais elevados de equidade”.

Em síntese, o documento que apresenta a agenda de política comercial dos EUA para 2017 sinaliza um claro distanciamento em relação às regras comerciais multilaterais – mas também às de alguns acordos preferenciais, selecionados segundo o critério do tamanho do déficit comercial bilateral – e a “auto-concessão” de um espaço de liberdade para uso de instrumentos unilaterais de política comercial e para fazer do bilateralismo o mecanismo de engajamento dos EUA em novas negociações comerciais.

Na esfera das negociações comerciais, três opções parecem definitivas, ao menos no horizonte de tempo do novo governo: a retirada dos EUA da TPP, a renegociação do NAFTA (e possivelmente do acordo com a Coreia do Sul) e a eleição do bilateralismo como eixo exclusivo de implementação de uma nova estratégia de negociação.

Os EUA se retiraram oficialmente da TPP pouco depois da posse da nova administração, e a renegociação com o NAFTA já se iniciou. Em relação a essa renegociação, os principais objetivos dos EUA parecem ser:

3 Nos anos 80, por exemplo, quando o crescimento do Japão e de suas exportações geraram fortes preocupações nos EUA, este país utilizou tanto a legislação nacional de salvaguardas para proteger suas indústrias ameaçadas pelas importações originadas no Japão (a chamada Seção 201 da Lei de Comércio de 1974) quanto as disposições – também unilaterais – que permitiam retaliar países acusados de impor barreiras às exportações de bens e serviços dos EUA (a Seção 301 da mesma Lei) ou de não reconhecer adequadamente os direitos de propriedade intelectual das empresas norte-americanas (a chamada Super 301). No caso das indústrias ameaçadas pela concorrência externa no mercado doméstico, foram concluídos vários “acordos de restrição voluntária das exportações”, através dos quais o país exportador se comprometia com valores máximos de exportação de certos produtos para os EUA.

Nas últimas décadas, os EUA passaram a recorrer principalmente aos instrumentos postos pela OMC à disposição de seus membros – acordos antidumping, de subsídios e medidas compensatórias e de propriedade intelectual, além do mecanismo de solução de controvérsias – para defender seus interesses defensivos e ofensivos.

- reforçar a dimensão protecionista das regras de origem do acordo;
- ampliar a margem de discricionariedade unilateral para implementar medidas de defesa comercial contra importações originárias dos países-sócios, evitando os mecanismos de análise próprios do NAFTA; e
- atualizar o escopo do acordo com a inclusão de temas novos temas, como comércio eletrônico e empresas estatais (tratados na TPP) e o fortalecimento das disciplinas adotadas em temas já incluídos na agenda (meio ambiente, trabalho e propriedade intelectual)

Além disso, observou-se, nos primeiros meses da nova administração tendência ao crescimento do uso de instrumentos de defesa comercial e a volta de investigações amparadas em legislação que vincula comércio e segurança nacional.

4.1 A POLÍTICA COMERCIAL UNILATERAL

- **tarifas**

A política tarifária dos EUA compreende as tarifas de nação mais favorecida (NMF), os vários tratamentos tarifários favorecidos negociados em acordos preferenciais e os esquemas de concessão unilateral a países menos desenvolvidos e em desenvolvimento, a saber: o Sistema Geral de Preferências (SGP), a *Caribbean Basin Initiative (CBI)*, e o *African Growth and Opportunity Act (AGOA)*. À exceção de duas linhas tarifárias (petróleo), os EUA consolidaram, na OMC, a totalidade de seu universo tarifário em seus níveis NMF de aplicação.

Em 2016, a tarifa média simples praticada pelos EUA era de 4,8%, sendo de 4% para produtos não agrícolas e 9,1% para produtos agrícolas (capítulos SH 1 a 24). A grande maioria das tarifas NMF é *ad valorem*, mas os EUA também utilizam tarifas específicas ou combinadas para 11% das linhas tarifárias.

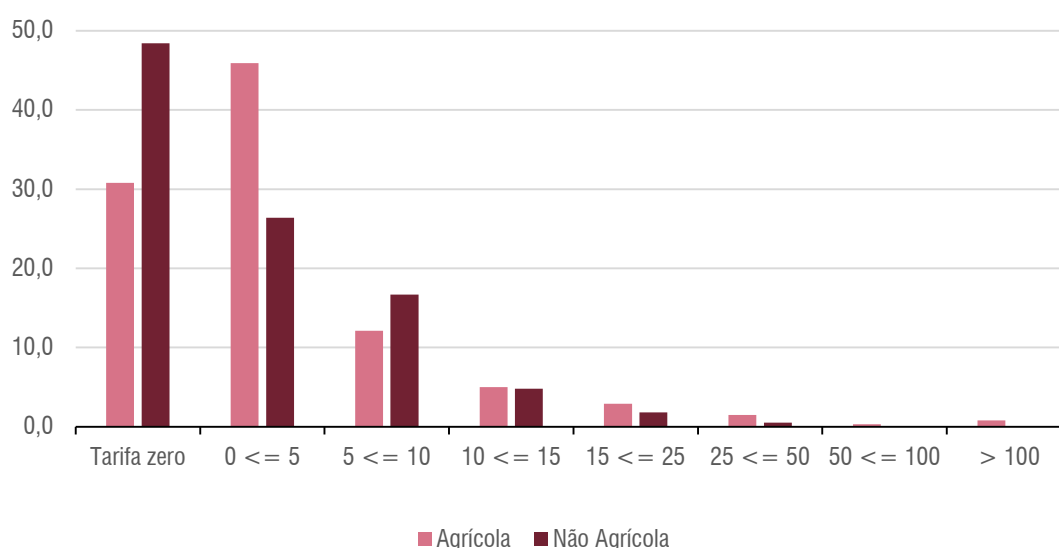
Cerca de 37% das tarifas NMF têm alíquota zero, refletindo opções unilaterais de política, mas também a participação do país em acordos como o ITA (Acordo de Tecnologia de Informação) e o Acordo sobre Comércio em Aeronaves Civis – ambos da OMC – bem como em outras iniciativas multilaterais que levam as tarifas a zero. Outros 8% das linhas tarifárias são sujeitas a tarifas de no máximo 2% e as tarifas superiores a 25% concentram-se em produtos lácteos, fumo, vegetais, calçados e têxteis. Vinte duas linhas tarifárias têm alíquotas superiores a 100%, a maior tarifa *ad*

valorem – aplicável a certos produtos de fumo – alcança 350%. Além disso, os EUA mantêm 44 cotas tarifárias, aplicáveis a um conjunto de produtos agrícolas processados e não processados (lácteos, carnes, cacau e chocolate, açúcar, fumo e algodão, entre outros).

A tarifa NMF dos EUA praticamente não tem escalada tarifária, sendo muito pouco significativa (apenas um ponto percentual) a diferença entre as tarifas médias praticadas para produtos em primeiro estágio de processamento e para bens totalmente processados.

Embora menos acentuada do que em países como Japão, Suíça e Noruega, a diferença entre o tratamento tarifário conferido a produtos agrícolas e não agrícolas está longe de ser marginal, no caso dos EUA (Gráfico 12).

GRÁFICO 12 - DISTRIBUIÇÃO DE FREQUÊNCIA DAS ALÍQUOTAS DAS TARIFAS NMF DOS EUA PARA PRODUTOS AGRÍCOLAS E NÃO AGRÍCOLAS EM 2016 (%)



Fonte: OMC

No caso dos produtos agrícolas, pouco mais de 30% das linhas tarifárias têm alíquota zero, percentual que, entre os bens industriais, alcança quase a metade dos produtos. Há uma concentração importante de produtos agrícolas com alíquotas entre 0% e 5%, de tal forma que bens agrícolas e não agrícolas têm cerca de 75% de suas linhas tarifárias em níveis inferiores ou iguais a 5%. A principal diferença entre os dois tipos de bens é observada nos percentuais de tarifas não *ad valorem* (41,5%, entre os agrícolas, e 3,2%, entre os não agrícolas), de recurso a cotas tarifárias (5,9% contra zero, respectivamente) e de uso de salvaguardas (3% contra zero).

Entre os setores industriais (Tabela 19), o tratamento tarifário varia significativamente. Há setores que combinam média tarifária baixa, com incidência significativa de linhas com tarifa zero e ausência

de picos tarifários (alíquotas iguais ou superiores a 15%). Trata-se de químicos, produtos da cadeia florestal, equipamentos mecânicos e elétricos. Um segundo grupo de setores compartilha com o primeiro as duas primeiras características, mas registra picos tarifários em pelo menos algumas linhas: material de transporte (máxima de 25%), produtos minerais e metais (38%) e couro e calçados (55%). Têxteis e vestuário compõem um terceiro grupo, em que as tarifas médias são maiores que 5%, apenas uma pequena fração dos produtos têm tarifa zero e há picos tarifários.

TABELA 19 - ALÍQUOTAS NMF MÉDIAS DAS TARIFAS DE PRODUTOS INDUSTRIAIS NOS EUA EM 2015 (%)

	Média	Tarifa zero	Faixa
Produtos minerais & metais	1,7	60,6	0 - 38
Químicos	2,8	40,1	0 - 7
Madeira, celulose, papel e móveis	0,5	90,2	0 - 14
Têxteis	8,0	14,8	0 - 41
Vestuário	11,6	2,9	0 - 32
Couro, borracha e calçados	3,9	39,4	0 - 55
Equipamentos mecânicos	1,2	65,2	0 - 10
Equipamentos elétricos	1,7	48,5	0 - 15
Material de transporte	3,0	55,7	0 - 25
Outros setores	2,3	44,5	0 - 36

Fonte: OMC

As tarifas preferenciais praticadas pelos EUA derivam ou de seus acordos comerciais – caso em que são tarifas negociadas e com algum grau de reciprocidade entre os parceiros da negociação – ou de mecanismos unilaterais de concessão de preferências a países com menor grau de desenvolvimento.

Os EUA mantêm 14 acordos de livre comércio bastante abrangentes tematicamente e ambiciosos em seus objetivos. Estes acordos envolvem 20 parceiros comerciais, já que há dois acordos plurilaterais, envolvendo pelo menos três países: o NAFTA e o CAFTA – República Dominicana. Destes acordos, dois entraram em vigor no século passado (o acordo com Israel e o NAFTA), nove na primeira década do século e três na corrente década – o último com o Panamá, em 2012. A grande maioria dos acordos encontra-se vigente há pelo menos oito anos, razão pela qual os parceiros dos EUA em tais acordos já se beneficiam atualmente ou de tarifa zero ou de tarifas muito reduzidas em seu acesso ao mercado de bens dos EUA.

Em 2016, os EUA assinaram a Parceira Transpacífica (TPP), envolvendo doze países, o acordo comercial preferencial considerado mais abrangente e ambicioso entre todos já firmados. No entanto, a nova administração de Washington retirou o país do acordo, no início de 2017, alegando que se trata de acordo nocivo aos interesses do país.

Os EUA garantem preferências unilaterais a outros países sob três esquemas diferentes: o Sistema Geral de Preferências (SGP), o Ato de Crescimento e Oportunidade da África (AGOA, em inglês) e a Iniciativa para a Bacia do Caribe (CBI, em inglês). Os dois esquemas mais relevantes são o SGP e o AGOA. As preferências concedidas unilateralmente nestes esquemas podem ser condicionadas à adesão a certos critérios que as autoridades dos EUA considerem necessários para promover políticas sólidas e expandir o comércio e os investimentos.

Sob o SGP, os EUA concedem redução de alíquotas, chegando a zero, a certos produtos originários de 122 países, entre menos desenvolvidos e em desenvolvimento elegíveis sob o esquema. Ele cobre quase 5.000 linhas tarifárias (a 8 dígitos), sendo que para 1.490 destas, as preferências são concedidas apenas aos países menos desenvolvidos. As importações feitas sob o SGP atingiram, em 2015, US\$ 17,7 bilhões, ou seja, 0,8% das importações totais dos EUA⁴. Em termos de valores exportados para os EUA, os maiores beneficiários do SGP são grandes países em desenvolvimento, como a Índia, o Brasil a Indonésia e a Tailândia. O atual formato do SGP dos EUA tem validade até o fim de 2017, e o Brasil tem acesso à tarifa zero para 3.278 linhas.

Para ser elegível sob o SGP, o produto deve ter pelo menos 35% de seu valor adicionado nos países beneficiários e os insumos importados usados em sua fabricação devem ser submetidos a “dupla transformação substancial”. A acumulação de valor agregado para efeitos de atribuição de origem é admitida para países membros de várias organizações regionais, entre as quais o Pacto Andino, o CARICOM e a SADC.

O AGOA concede redução tarifária e de cotas para os países subsaarianos elegíveis, que são atualmente 38. O governo dos EUA define anualmente a lista de países elegíveis, incluindo novos beneficiários, mas também eventualmente excluindo países até então favorecidos por razões diversas. O esquema cobre no total 6.800 linhas tarifárias, total no qual se incluem todas as linhas beneficiadas pelo SGP. As linhas tarifárias específicas do AGOA incluem, em boa medida, produtos têxteis e de confecções. As regras de origem do esquema são em geral similares às do SGP, mas o AGOA tem regras específicas para os produtos de vestuário.

Em 2015, as importações de países subsaarianos feitas sob o AGOA representaram US\$ 9,3 bilhões (cerca de 0,5% das importações totais dos EUA) e os principais beneficiários do esquema são a África do Sul, Angola, Nigéria, Quênia e Chade.

4 Países considerados, pelos critérios do Banco Mundial, “de alta renda” são “graduados” e excluídos do SGP dos EUA. Produtos cujas importações excedem certo nível também podem ser excluídos do esquema, por serem considerados “competitivos”, mas esta limitação não se aplica aos países menos desenvolvidos e aos beneficiários do AGOA.

- **medidas de defesa comercial**

No que se refere a medidas contingentes de defesa comercial, os EUA são um usuário relevante destes instrumentos e, sob a administração Trump, já se observa um recurso crescente e agressivo aos mecanismos de antidumping e antisubsídios. Entre 1995 e 2015, os EUA ocuparam a segunda colocação entre os usuários do antidumping, tendo iniciado 569 investigações com base neste mecanismo (OMC, 2017).

Em junho de 2016, havia 276 antidumpings em vigor nos EUA, sendo a China o principal país visado por estas medidas (102 casos, ou 37% do total). A União Europeia (21 casos), Taiwan (21), Índia (16), Japão (15) e Coreia do Sul (14) eram outros países bastante afetados por medidas antidumping, quando se considera o número de ações em vigor. No caso do Brasil, eram oito as ações antidumping em aplicação naquela data. Segundo a OMC, a duração média de um antidumping no final de 2015 era de cerca de sete anos, mas havia 104 medidas em vigor há mais de dez anos. Os níveis dos antidumping aplicados entre janeiro de 2013 e junho de 2016 variavam entre 0% e 407,5%.

As ações antisubsídios são menos utilizadas pelas autoridades dos EUA do que o antidumping, mas sua presença está longe de ser residual. Em junho de 2016 havia 65 ações compensatórias em vigor, 14 das quais vigentes há mais de dez anos. A China tem sido o país mais afetado por este tipo de medidas (50% do total), seguida pela Índia (15%) e pela Indonésia (6%). O Brasil tinha uma ação antisubsídios contra suas exportações em vigor.

A metade das ações compensatórias se refere a produtos de aço, tendo ainda participação relevante nestas ações produtos químicos, de papel e alimentícios. Do total das ações antidumping e compensatórias em vigor nos EUA, em junho de 2016, 47% eram produtos de ferro e aço, 14% químicos e farmacêuticos e 7% metais e minerais⁵.

- **o regime de política aplicável aos serviços e aos investimentos externos**

As políticas aplicáveis aos serviços variam conforme os setores a que se destinam e incluem medidas de fronteira e regulações domésticas. Foge ao escopo desse trabalho uma análise mais profunda deste tema, mas cabe avaliar, de forma estilizada, o grau de restrição ao comércio de serviços vigente nos EUA, na comparação entre setores nos EUA e na comparação com outros países desenvolvidos.

5 Embora os EUA não tenham atualmente em vigor nenhuma salvaguarda global, há razoável probabilidade de que sua legislação nacional sobre o assunto, contida nas Seções 201 a 2014 da Lei de Comércio de 1974, volte a ser utilizada, depois de mais de 15 anos, pela nova Administração federal, como forma de pressão sobre certos parceiros comerciais, como a China.

Para tanto, recorreu-se ao *Services Trade Restrictiveness Index (STRI)*, elaborado pela OCDE, que permite posicionar os EUA, quanto ao grau de restrição comercial de suas regulações aplicadas aos serviços, entre seus pares.

Em 16 setores (sobre um total de 22), os índices registrados pelos EUA são inferiores às médias observadas entre os 44 países para os quais o STRI é calculado. Há algumas restrições horizontais que afetam o indicador como as cotas anuais que restringem o número de fornecedores de serviços sob contrato ou individuais e as limitações à participação no mercado de compras governamentais de serviços aos signatários do acordo da OMC de compras públicas e aos sócios em acordos preferenciais. Além disso, diversos programas de subsídio a P&D para pequenos negócios não estão disponíveis a fornecedores não nacionais de serviços. Por outro lado, os EUA são um dos países em que o governo menos interfere na provisão de serviços através de empresas estatais.

Os setores mais restritivos ao comércio nos EUA são os de transporte marítimo e aéreo, *courier* e seguros. No transporte aéreo, há restrições à participação estrangeira no capital das empresas, enquanto, no transporte marítimo, as companhias proprietárias de navios devem ser incorporadas sob as leis dos EUA, além de haver exigências quanto à nacionalidade dos dirigentes das empresas e o tráfego de cabotagem ser restrito a empresas nacionais com navios produzidos nos EUA. No setor de *courier*, os privilégios garantidos ao serviço postal federal limitam o mercado aberto aos fornecedores privados.

Os setores menos restritivos são os de serviços jurídicos e de telecomunicações. Os serviços profissionais – inclusive jurídicos – são regulados a nível estadual e submetem-se em geral a certas restrições horizontais, aplicadas a modo 4. O setor de telecomunicações opera sob regras que incentivam a competição, mas há limitação ao percentual de participação estrangeira no capital de operadores de telefonia fixa ou móvel.

Comparando com seis países desenvolvidos⁶ os graus de restrição vigentes em uma amostra de doze⁷ setores relevantes de serviços nos EUA, observa-se que o quadro é algo diverso daquele que se observa a partir do posicionamento do país entre os 44 países considerados pela OCDE. De fato, comparados a este conjunto de países desenvolvidos, os EUA tendem a aparecer como um dos mais restritivos ao comércio de serviços. Em seis dos 12 setores, os EUA registram o mais alto STRI entre os países selecionados: bancos comerciais, seguros, transporte marítimo, transporte aéreo, construção e operadores de logística. Apenas em três setores – telecomunicações, contabilidade e audiovisual – os EUA encontram-se entre os dois países menos restritivos ao comércio.

⁶ Japão, Reino Unido, Alemanha, França, Canadá e Coreia do Sul.

⁷ Bancos comerciais, seguros, construção, distribuição, serviços de computação, telecomunicações, transporte marítimo, transporte aéreo, audiovisual, engenharia, contabilidade, operadores de logística.

Além disso, somente nos setores de transporte marítimo e de construção os índices brasileiros de restrição ao comércio de serviços, tal como calculados pela OCDE, são inferiores aos dos EUA para este mesmo conjunto de 12 setores.

No que se refere ao regime de investimentos externos, este é considerado pela OMC como aberto e liberalizado, conferindo, como regra geral, tratamento nacional aos investidores estrangeiros. As restrições relacionam-se em geral a preocupações de segurança nacional e prudenciais, afetando principalmente setores como direitos de tráfego para oleodutos, exploração de petróleo, mineração de carvão e outros minérios e certas operações de pesca.

Os investimentos externos devem ser reportados a distintos órgãos da administração federal, de acordo com a natureza da operação (investimento produtivo, investimento de portfólio de longo prazo ou aquisição de terra para agricultura). Em geral, os investimentos não são objeto de avaliação e *screening*, mas tais atividades podem ser levadas a efeito com base em argumentos de segurança nacional pelo Comitê de Investimentos Externos nos EUA (CFIUS, no acrônimo em inglês), um comitê interagências autorizado a analisar os aspectos de segurança nacional envolvidos nos investimentos externos e na aquisição por um estrangeiro de empresas nacionais.

Em 2013 e 2014, 99 transações foram objeto de investigação do CFIUS. Quase a metade das transações analisadas se referia a investimentos na indústria manufatureira e a China vem se tornando o principal alvo deste tipo de investigação desde 2014. Há razoáveis chances de que o recurso ao monitoramento do CFIUS em relação a investimentos chineses se intensifique sob a presidência do Trump, especialmente depois que o relatório anual da Comissão de Análise e de Segurança EUA - China recomendou ao Congresso norte-americano, no final do ano passado, proibir aquisições de empresas nacionais por estatais chinesas⁸.

- **a política de compras governamentais**

A legislação sobre compras governamentais dos EUA estabelece a preferência pelo produto doméstico:

- nas compras do governo federal, conforme estabelecido pelo *Buy American Statute* de 1933 e pelos dispositivos que o modificaram; e
- nas compras de estados e municípios e de outras entidades governamentais não federais financiadas com fundos federais de certos departamentos, como o de transporte, a agência ambiental, etc.

⁸ EUA avaliam vetar aquisições no país por estatais chinesas, *Valor Econômico*, 18 de novembro de 2016.

- O *Buy American Statute* mantém-se como o principal instrumento da política de compras governamentais dos EUA e suas principais características são as seguintes⁹:
- aplica-se às compras diretas de produtos ou da parcela de produtos em contratos de serviços de valor superior a US\$ 3 mil, assim como aos contratos de construção e reformas de edifícios e a obras públicas;
- o uso do preço como mecanismo de proteção, com a adoção de margem de preferência de 6% para o bem doméstico;
- produto final doméstico, definido, no caso de manufaturados, como aquele em que o custo dos componentes domésticos supera 50% do custo total dos componentes; e
- tratamento mais favorável concedido às pequenas empresas, que se beneficiam de margem de preferência de 12%¹⁰.

As compras governamentais em nível federal são descentralizadas, sendo levadas a cabo por meio de vários sistemas de compras de agências executivas. Algumas destas desenvolvem suas próprias diretrizes para aquisições, especialmente no âmbito de compras dos setores de defesa e aeroespacial. Em nível subfederal, as compras são regidas por legislações estaduais ou locais e executadas por agências específicas a cada nível de governo, mas se a compra for financiada por fundos federais, estas instâncias de governo devem cumprir certos requisitos próprios das regulações federais.

Do ponto de vista do acesso ao mercado dos EUA de compras públicas, a legislação pertinente, ao lado do *Buy American Statute (BAS)*, é o *Trade Agreements Act (TAA)* de 1979, que autoriza o Presidente a abrir exceções aos mecanismos de preferência do BAS e a designar países elegíveis para se beneficiar de “tratamento nacional”¹¹. O TAA 1979 veta às agências federais a compra de bens e serviços de países que não são signatários de acordos comerciais preferenciais – e nestes se inclui o acordo plurilateral de compras governamentais da OMC – de que os EUA participam.

Reciprocidade, estabelecida em acordos comerciais na OMC ou fora dela, têm sido a regra central da política de compras governamentais, no que se refere ao acesso dos fornecedores externos a seu mercado doméstico.

9 Os parágrafos seguintes baseiam-se em Guimarães, E.A. (2017) – *Políticas de conteúdo local: a experiência internacional recente*, IN *Revista Brasileira de Comércio Exterior* n. 131, abril/junho.

10 A critério do órgão responsável pela compra, a preferência conferida aos bens e serviços nacionais pode ser desconsiderada por razões de interesse público, oferta doméstica insuficiente ou qualidade insatisfatória do produto nacional.

11 Programas voltados para beneficiar pequenas e médias empresas são excluídos dos waivers ao BAS autorizados pelo TAA 1979.

Os EUA são membros do Acordo de Compras Governamentais da OMC – um acordo plurilateral só aplicável, em deveres e direitos, aos países signatários – e incluem em todos os seus acordos preferenciais um capítulo de compras governamentais que contempla disposições de acesso a mercado. Com estes compromissos e a adoção da regra de reciprocidade, “o volume das compras governamentais às quais se aplicam as exigências de preferência pelo produto doméstico se reduziu significativamente (...). Em relação às entidades cobertas pelos diversos acordos internacionais, a exigência de preferência pelo produto doméstico não se aplica a 98 países, os quais respondiam por 61% das importações dos EUA em 2013¹²”.

A política de preferência aos bens e serviços domésticos nas compras governamentais dos EUA evoluiu, a partir dos anos 1980, no sentido de se tornar crescentemente setorial – com o estabelecimento de regimes diferenciados para ferro, aço e manufaturados, em 2009, por exemplo – ao mesmo tempo em que aumentava a margem de preferência para os produtores domésticos – de 6% para pelo menos 25%.

4.2. A POLÍTICA COMERCIAL NEGOCIADA

- **participação na OMC e em acordos preferenciais**

Os EUA desempenharam um papel chave no estabelecimento e na consolidação do sistema multilateral do comércio, no final da Segunda Grande Guerra. Como a maior economia do mundo e a única, entre os países capitalistas desenvolvidos que saiu fortalecida da guerra, os EUA foram líderes na constituição do GATT, assim como de outras instituições multilaterais, como o FMI e o Banco Mundial.

A partir dos anos 1980 principalmente, os EUA enfatizaram outros “eixos” de atuação comercial, como o bilateral e o unilateral. O crescimento acelerado do Japão e a ameaça competitiva representada por produtos industriais japoneses no próprio mercado dos EUA geraram respostas protecionistas unilaterais e negociações bilaterais que sancionaram restrições às exportações do Japão para os EUA. Também nos anos 80 os EUA desenvolveram política agressiva para abrir mercados de grandes países em desenvolvimento, como o Brasil, recorrendo a medidas retaliatórias contra barreiras às suas exportações naqueles mercados.

No entanto, a mudança mais consistente na política comercial dos EUA nas últimas décadas ocorreu a partir da segunda metade da década de 1980, com a prioridade que passou a ser

¹² Guimarães, *op. cit.*, 2017.

concedida aos acordos preferenciais de comércio, cujo primeiro exemplo relevante foi o NAFTA, em vigor a partir de janeiro de 1994¹³.

O NAFTA é um marco na política comercial dos EUA não apenas por representar o primeiro movimento relevante desta na direção dos acordos preferenciais, mas também porque definiu um modelo de acordo de livre comércio cujas características principais foram adotadas – com adaptações pontuais – em todos os acordos de livre comércio assinados pelos EUA (e por outros países, inclusive em acordos sem a participação dos EUA) desde então.

Neste sentido, o papel dos EUA na disseminação de acordos preferenciais não se restringiu à sua participação em um extenso rol de iniciativas não multilaterais. Tão importante quanto esta participação é o fato de os EUA promoverem a difusão do modelo NAFTA de acordo preferencial, caracterizado por um escopo multitemático que vai além da agenda da OMC e por ambição OMC-*plus*, tanto em áreas tratadas nas negociações multilaterais, quanto em novas áreas de negociação. Em áreas como serviços e investimentos, o modelo NAFTA – depois atualizado – definiu uma arquitetura e metodologias próprias de compromissos.

O objetivo central deste modelo de acordo é a constituição de uma zona de livre comércio e o acordo cobre uma gama variada de temas direta e indiretamente ligados ao comércio e aos investimentos. Com o tempo, o escopo temático dos acordos que seguem o modelo NAFTA foi sendo ampliado, para adaptar-se a evoluções observadas na economia internacional e a preocupações de diversas ordens. Na Parceira Transpácífica, há 26 capítulos temáticos, entre os quais comércio eletrônico e empresas estatais – temas recentemente incorporados.

Os EUA têm hoje em vigor 14 acordos de livre comércio, envolvendo 20 parceiros comerciais. A maioria deles foi assinada na primeira década do século e já se encontra em vigor há pelo menos oito anos, razão pela qual o acesso preferencial ao mercado dos EUA negociado nestes acordos já se materializou para a grande maioria dos produtos.

Cinco destes acordos envolvem dez países latino-americanos (países da América Central, Panamá, Colômbia, Chile e Peru) e outros cinco (todos bilaterais) envolvem países do Oriente Médio ou do Norte da África (Israel, Jordânia, Bahrein, Omã e Marrocos). Os EUA têm ainda acordos de livre comércio com outros três países da região da Ásia- Pacífico (Coreia, Cingapura e Austrália), além do NAFTA, que envolve Canadá e México.

¹³ Desde 1985 encontrava-se em vigor um acordo de livre comércio entre os EUA e Israel, mas a relevância econômica deste acordo não se compara com a do NAFTA.

Os EUA lideraram ainda a negociação da Parceira Transpácífica, envolvendo doze países – inclusive vários com os quais os EUA já têm acordos de livre comércio. O acordo foi assinado em fevereiro de 2016, mas, como mencionado a Administração Trump retirou os EUA do acordo no início de 2017, por considera-lo danoso aos interesses do país.

- **os acordos de serviços**

Além de signatário do GATS/OMC, os EUA assumiram compromissos adicionais no comércio de serviços em seus acordos preferenciais. As Tabelas 22 e 23 sintetizam os dados sobre os compromissos assumidos pelos EUA nos modos 1 e 3 de prestação de serviços no GATS e em acordos preferenciais¹⁴.

Para o modo 1 de comércio de serviços – prestação transfronteiriça – (Tabela 20), observa-se que o escopo setorial de compromissos assumidos pelos EUA no GATS (soma das duas primeiras linhas) foi significativo – e mais amplo do que os de vários outros países desenvolvidos – superando 60% do número de subsetores. A estes compromissos multilaterais, os acordos preferenciais agregaram muito mais compromissos em “novos subsetores” do que em setores já objeto de compromissos na OMC, levando o patamar de setores com compromissos nos dois tipos de acordo a cerca de 80.

TABELA 20 - SUBSETORES COMPROMETIDOS PELOS EUA NO GATS E EM ACPs EM MODO 1 – COMÉRCIO TRANSFRONTEIRIÇO DE SERVIÇOS – (EM %)

MODO 1	EUA
Subsetores com compromissos no GATS não melhorados em ACPs (%)	55,6
Subsetores com compromissos no GATS melhorados em ACPs (%)	4,9
Subsetores com compromissos apenas em ACPs (%)	19,7
Subsetores sem compromissos (%)	19,7

Fonte: OMC

Para o modo 3 de prestação de serviços – presença comercial ou investimentos em serviços – (Tabela 21), o nível de compromissos é nitidamente mais elevado do que em modo 1, para compromissos exclusivamente multilaterais (quase 66% dos subsetores) e, em menor escala, para compromissos multilaterais melhorados em ACPs (6,6%). Como o número de subsetores negociados no GATS ou nos ACPs atinge 72% e aqueles que são objeto apenas de compromissos preferenciais é de 20%, o total de subsetores sujeitos a algum tipo de compromisso a quase 92% do total.

O modo 1 se refere à prestação transfronteiriça de serviços e o modo 3 à presença comercial do prestador no país em que o serviço é prestado (equivalendo a um investimento externo em serviços neste país)

TABELA 21 - SUBSETORES COMPROMETIDOS PELOS EUA NO GATS E EM ACPS EM MODO 3 - PRESENÇA COMERCIAL – (EM %)

MODO 3	EUA
Subsetores com compromissos no GATS não melhorados em ACPs (%)	65,8
Subsetores com compromissos no GATS melhorados em ACPs (%)	6,6
Subsetores com compromissos apenas em ACPs (%)	19,7
Subsetores sem compromissos (%)	7,9

Fonte: OMC

A Tabela 22 sintetiza os índices de compromissos assumidos pelo EUA no GATS e no seu “melhor APC” – aquele com maior índice – para os modos 1 e 3, confirmando que, apesar de partir de um nível relativamente elevado de compromissos no GATS, os EUA expandiram de forma significativa o número de subsectores sujeitos a tais compromissos.

TABELA 22 - ÍNDICES DE COMPROMISSOS ASSUMIDOS PELOS EUA NO GATS E NO “MELHOR APC” EM MODOS 1 E 3 (EM %)

	EUA	Costa Rica
	GATS	PTA
Modo 1	54,2	67,5
Modo 3	56,6	70,1
Total	55,4	68,8

Fonte: OMC

Em relação aos compromissos firmados pelos EUA no GATS e em seu “melhor APC” nos setores selecionados, há uma clara heterogeneidade intersectorial nos índices de compromissos, em âmbito multilateral e preferencial. No GATS, serviços de TI, de construção e audiovisuais têm índices de compromissos muito elevados (acima de 80), enquanto os índices de serviços financeiros, de educação e de seguros situam-se entre 30 e 40. Serviços profissionais situam-se em posição intermediária, com 58, enquanto transporte marítimo não tem qualquer compromisso no GATS.

No “melhor APC”, a heterogeneidade intersectorial persiste, mas se atenua, em função do aumento dos índices de setores que foram objeto de poucos compromissos no GATS: transporte marítimo, serviços de educação e seguros. Há ainda pequenos incrementos dos índices em outros setores, como serviços profissionais e financeiros. Serviços que já tinham índices elevados de compromissos no GATS têm variação positiva marginal no “melhor APC”.

A análise por setor agrega alguns elementos a estas constatações:

- **Serviços audiovisuais** e de TI são os que registram menos reservas e uma opção clara pela ausência de restrição, tanto para comércio transfronteiriço de serviços, quanto para investimentos.
- **Serviços de arquitetura, engenharia, de construção e de educação superior** têm baixo grau de restrição em nível federal, mas são afetados por exigências e requisitos estabelecidos pelas esferas subfederais de governo (estados) e relacionados à presença comercial no estado, entre outras que afetam tratamento nacional.
- Nos **serviços profissionais** aqui considerados, serviços legais são os que apresentam maior grau de restrição, em nível federal (além de várias restrições estaduais). Nos demais, restrições horizontais relativas a modo 4 e/ou presença temporária de pessoas de negócios parecem desempenhar papel mais relevante, enquanto restrição de acesso a mercado.
- Há poucas diferenças significativas entre os compromissos assumidos pelos EUA no GATS e aqueles que derivam dos três acordos preferenciais analisados. A exceção fica por conta do **setor de transporte marítimo**, excluído da lista de compromissos do país no GATS e incluído nos compromissos dos acordos preferenciais. Mas a inclusão deste setor nos acordos preferenciais ocorre condicionado por reserva ampla a diversas disposições e disciplinas e pela prioridade concedida a acordos setoriais bilaterais, em detrimento do princípio de nação mais favorecida.
- Como o grau de compromissos dos EUA no GATS é elevado, os compromissos adicionais – exceto pela inclusão de novos subsetores – através de acordos preferenciais são limitados. Isso é válido para os setores selecionados e para os três acordos preferenciais analisados. Nos acordos com a Coreia e na TPP há algumas evoluções perceptíveis no nível de compromissos assumidos, evoluções aliás explicitadas (na TPP) no Apêndice IIa do Anexo II do Acordo. Mas, são evoluções bastante pontuais em muitos casos.
- Os setores de serviços selecionados são em geral cobertos pelos compromissos dos EUA em compras governamentais nos acordos preferenciais analisados. A exceção fica por conta do setor de transporte marítimo e dos serviços bancários, financeiros ou especializados típicos do exercício de funções públicas.

- Os compromissos dos EUA explicitam em geral as reservas e restrições, especialmente de acesso a mercados e de tratamento nacional, que decorrem de legislações estaduais. No acordo com o Peru, os EUA incluem uma lista de entidades subcentrais (estaduais), mas na TPP o nível subcentral de governo é integralmente excluído das disposições do capítulo de compras governamentais.

- **os acordos de investimentos**

Os EUA são tradicionalmente um dos principais promotores da difusão internacional de acordos de proteção de investimentos abrangentes e ambiciosos. Os acordos bilaterais de investimentos e os capítulos de investimentos incluídos nos acordos de livre comércio assinados pelo país são os principais vetores desta difusão.

Em um nível menos profundo de compromissos, os EUA também promovem a negociação e a assinatura de TIFAs – *Trade and Investment Framework Agreements* – como um primeiro passo na direção de outras formas – mais vinculantes – de acordos. Há atualmente 55 TIFAs em vigor. O Brasil e os EUA possuem o ATEC – *Agreement on Trade and Economic Cooperation* – que possui conteúdo similar aos TIFAs assinados pelo governo norte-americano.

Os acordos bilaterais de investimentos dos EUA são negociados com base em um modelo, atualizado de tempos em tempos, e que reflete interesses e preferências de diferentes *stakeholders* domésticos nos EUA: associações empresariais, centrais sindicais, ONGs ambientalistas e de diversos tipos etc.

O último modelo de acordo data de 2012 e contém disposições sobre tratamento nacional, tratamento de nação mais favorecida, padrão mínimo de tratamento, expropriação direta e indireta, proibição de requisitos de desempenho *TRIMs plus*, cláusulas ambiental e trabalhista e mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado. Várias destas disposições foram alteradas e atualizadas para levar em conta a evolução de interesses e preferências domésticas, mas também a experiência com os acordos em vigor. Os EUA têm atualmente 44 acordos bilaterais de investimento em vigor.

Os acordos de livre comércio assinados pelos EUA contemplam, em seu capítulo de investimentos, as mesmas disposições e mecanismos que caracterizam os acordos bilaterais de investimentos.

- **os acordos de compras governamentais**

Os EUA são membro do Acordo de Compras Governamentais da OMC, um acordo plurilateral cujos compromissos somente impactam os países signatários, tendo ainda participado das negociações para a ampliação da cobertura deste acordo, concluídas formalmente em março de 2012. Trinta e sete estados dos EUA participam do acordo da OMC

Os compromissos adotados pelos EUA no ACG/OMC são bastante amplos – como de resto para os demais países desenvolvidos que participam do acordo – cobrindo uma vasta gama de entidades do governo central, governos subnacionais e muitas entidades classificadas como “outras” (agências governamentais de desenvolvimento regional, autoridades portuárias, etc.).

Os patamares (*thresholds*), em valor, a partir dos quais os contratos de compras governamentais se sujeitam às disciplinas do ACG/OMC são da ordem de 130.000 DES (direitos especiais de saque) para bens e serviços, mas alcançam 5 milhões de DES para construção. No caso de entidades subnacionais, os patamares são superiores aos das entidades centrais (200.000 DES) para bens e serviços, mas não há diferença no caso de construção.

A lista de bens e serviços sujeitos às regras do acordo é bastante ampla, desde que as compras sejam feitas pelas entidades listadas. Há algumas exceções em serviços – transporte sendo o mais notável – e em construção – dragagem. Além disso, há patamares específicos para o acesso ao mercado dos EUA para certos parceiros. O que reflete a preocupação do país com a reciprocidade bilateral na negociação daquele tipo de acesso.

O tema das compras públicas também faz parte de diversos acordos preferenciais assinados pelos EUA, sendo objeto de capítulo específico. Nesses acordos, os compromissos dos EUA retomam a lista de entidades (em diferentes níveis de governo) que assumem compromissos sob o acordo da OMC. Os patamares para a compra de bens e serviços variam, no entanto, segundo os acordos: estes são nitidamente mais baixos (do que no acordo da OMC e em outros acordos preferenciais dos EUA) nos acordos com Austrália, Chile, Colômbia, Cingapura, além do CAFTA e do NAFTA. No que se refere aos serviços de construção, o patamar definido no acordo da OMC é retomado na maioria dos acordos preferenciais, mas tem nível mais elevado nos acordos com Bahrein e Omã, além do NAFTA.

Nos acordos preferenciais, a cobertura sub-federal varia significativamente: há acordos que comprometem 37 estados – igualando-se ao número de estados cobertos pelo acordo da OMC (caso de Chile e Cingapura), outros que incluem número significativo (mais que 20) de estados (Austrália, Marrocos e CAFTA) e outros ainda em que as entidades sub-federais têm participação

limitada (Panamá, Colômbia e Peru, com apenas 8 a 10 estados incluídos). No caso da Coreia (membro do acordo multilateral) e Bahrein, os governos sub-federais estão excluídos dos compromissos. De acordo com OMC (2017), nos acordos com baixa cobertura de entes sub-federais, a inclusão destes vem sendo negociada pelos EUA com base em critérios de reciprocidade (casos de Colômbia, Panamá e Peru).



5 OS INTERESSES OFENSIVOS BRASILEIROS E OS COMPROMISSOS ASSUMIDOS PELOS EUA EM ACORDOS PREFERENCIAIS

5.1 O COMÉRCIO DE BENS: INTERESSES OFENSIVOS, POSIÇÃO BRASILEIRA E COMPROMISSOS DOS EUA EM ACORDOS PREFERENCIAIS

Em estudo prévio realizado pela FUNCEX, foram identificados os produtos (a seis dígitos do SH) que deveriam receber prioridade em eventuais negociações preferenciais com os EUA. Essa priorização tem por objetivo, seja a consolidação e o aumento da participação dos produtos presentes no mercado dos EUA, seja a diversificação da pauta de exportação brasileira para esse país, com a inclusão de novos produtos.

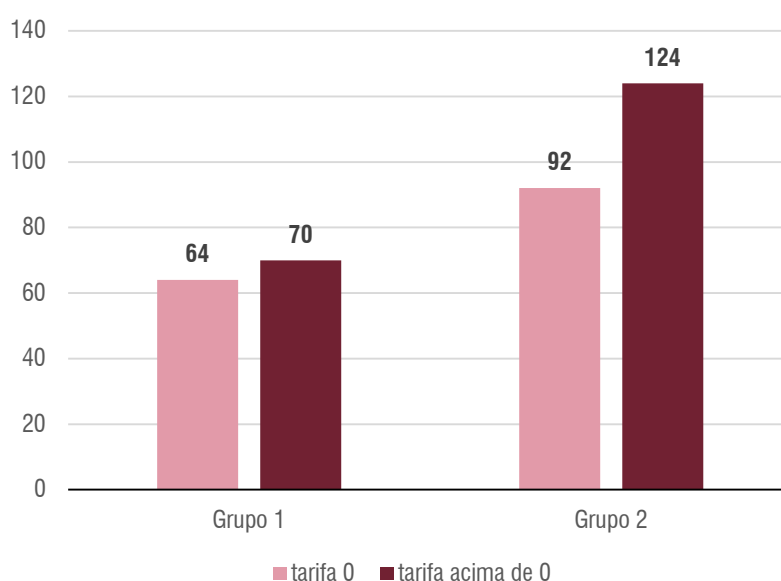
Nesse sentido, a seleção feita pela FUNCEX identificou dois conjuntos de produtos:

- produtos com presença mínima relevante nas exportações brasileiras para o mercado dos EUA (aqueles que respondem por, pelo menos, 0,1% das exportações brasileiras para o país); e
- produtos com potencial de venda no mercado dos EUA, identificados, entre os produtos não exportados ou com exportação inferior à mínima do grupo anterior, como aqueles que atendem simultaneamente a três condições, associadas ao valor das importações

dos EUA e das exportações brasileiras do produto, bem como à existência de vantagem comparativa revelada do Brasil nos produtos¹⁵.

Foram assim identificados 134 produtos no primeiro grupo e 216 no segundo. No primeiro grupo, 51 produtos (a seis dígitos do SH) têm alíquotas NMF *ad valorem* diferente de zero, sete têm tarifas *ad valorem* e específicas – a oito dígitos – e 12 têm tarifa específica. Há, portanto, 70 produtos aos quais se aplica algum tipo de barreira tarifária. No segundo Grupo, 89 produtos têm alíquota NMF *ad valorem* diferentes de zero, 16 têm tarifas *ad valorem* e específicas – a oito dígitos - e 19 têm tarifa específica, sem equivalente tarifário. São, pois, 124, os produtos com tarifas diferentes de zero. Nos dois grupos, as tarifas específicas concentram-se em produtos agropecuários e alimentícios, embora também tenham presença em setores como derivados de petróleo e produtos de metal, entre outros.

GRÁFICO 13 - PRODUTOS COM OPORTUNIDADE NOS EUA E TARIFAS



Há, portanto, nos dois grupos, um número expressivo de produtos que já se beneficiam de tarifa NMF igual a zero. No primeiro grupo, 48% dos produtos estão nessa situação. No segundo, são 44%. Esses produtos se encontram em uma grande variedade de setores, mas com destaque, nos dois grupos, para extração de minerais metálicos e não metálicos, celulose e papel, farmoquímicos e farmacêuticos, metalurgia (capítulo 72 principalmente), máquinas e equipamentos mecânicos e outros equipamentos de transporte.

¹⁵ Os critérios e parâmetros adotados são os seguintes: o valor anual das importações desse produto pelos EUA, em 2015/2016 foi expressivo (superior a US\$ 5 milhões); o valor anual das exportações totais desse produto pelo Brasil, em 2015/2016, foi superior a US\$ 20 milhões; e o Brasil apresenta vantagens comparativas em relação a esse produto (índice de vantagens comparativas relativas superior a um, na média do biênio 2014/2015).

Em princípio, para a análise dos interesses ofensivos do Brasil na negociação, o conjunto relevante de produtos é composto por aqueles que, nos dois grupos acima discriminados, tenham tarifas NMF diferentes de zero – ou seja, 70 produtos do primeiro Grupo e 121 do segundo. Se tais produtos foram objeto de preferências em acordos comerciais assinados pelos EUA e se os países beneficiados por tais preferências têm *market-share* significativo no EUA, eles ganham relevância ainda maior, do ponto de vista das demandas brasileiras¹⁶.

Eliminados os produtos beneficiados por tarifa zero, permanecem no Grupo 1 produtos alimentícios, químicos, veículos automotores e produtos de madeira. Encontram-se ainda representados com alguma expressão, couro e calçados e produtos de minerais não metálicos. No segundo, mantêm-se como prioritários os produtos alimentícios, os químicos e, em um segundo bloco, veículos automotores e metalurgia.

Um número expressivo de produtos a seis dígitos dos dois Grupos tem, entre os itens a oito dígitos que os compõem, linhas tarifárias que se beneficiam do Sistema Geral de Preferências dos EUA. Ou seja, são beneficiados temporariamente pela concessão unilateral de tarifa zero, podendo esta concessão ser ou não renovada, a critério do país concedente.

No Grupo 1, há 40 produtos (a seis dígitos) que incluem itens (a oito dígitos) beneficiados pelo SGP. Na maioria dos casos (28), a tarifa zero do SGP não se aplica a todas as linhas tarifárias do produto, mas apenas a uma parte destas.

No Grupo 2, são 80 (em 124) os produtos que incluem itens beneficiados pelo SGP. Também neste caso o SGP não beneficia a totalidade das linhas tarifárias na maior parte dos produtos (42).

Grande parte dos produtos industriais dos Grupos 1 e 2 é beneficiado pelo SGP em pelo menos algumas de suas linhas tarifárias. No caso de produtos agropecuários e alimentícios, a frequência do SGP é nitidamente inferior.

As Tabelas 23 e 24 (Anexo I) apresentam, para os produtos dos dois grupos com tarifas de importação diferentes de zero, a participação nas importações dos EUA (em 2015/2016) dos três principais fornecedores dos produtos.

Já as Tabelas 25 e 26 (também Anexo I) trazem as tarifas vigentes para os produtos selecionados pelos critérios acima nos dois grupos, os produtos beneficiados pelo SGP e os compromissos assumidos pelos EUA, no que se refere à desgravação tarifária, em dois acordos preferenciais: a TPP que, envolve, além dos EUA, onze países, desenvolvidos e em desenvolvimento, e o acordo com a Coreia.

¹⁶ O fato dos produtos terem tarifa zero antes mesmo da negociação não significa que eles sejam irrelevantes do ponto de vista desta. De fato, em relação a tais produtos, interessa ao Brasil consolidar, através de negociação de acordo preferencial, a tarifa zero praticada, mas não necessariamente consolidada na OMC, precavendo-se de eventuais elevações de alíquota.

Como o cronograma de desgravação apresentado pelos EUA na TPP tem uma dimensão bilateral – incorporando, para certos produtos e países, esquemas diferenciados de redução ou eliminação de barreiras tarifárias, adotou-se como referência para o exercício apresentado nas Tabelas 25 e 26 a oferta feita à Austrália, país que tem um setor produtor de alimentos e de produtos agropecuários relevante, uma característica compartilhada pelo Brasil.

Os EUA se retiraram da TPP, mas considera-se aqui que a oferta ali apresentada pelo país corresponde ao “estado da arte” no que se refere aos interesses dos EUA na área de acesso a mercado de bens, razão pela qual a referência à TPP é aqui mantida.

As principais considerações sugeridas pelos dados reunidos nas Tabelas 23 a 26 – apresentadas no Anexo I - são apresentadas a seguir.

- **em relação aos concorrentes do Brasil no mercado dos EUA (tabelas 23 e 24)**

No primeiro Grupo, em que o Brasil já tem alguma presença no mercado dos EUA (Tabela 23) o país é um dos três principais fornecedores externos dos EUA em 28 dos 70 produtos prioritários identificados, ocupando a primeira posição em 19 deles. Estes se encontram principalmente nos setores de produtos alimentícios, químicos, produtos de madeira e produtos de minerais não metálicos. No caso dos produtos químicos, o Brasil ocupa a primeira posição em cinco dos nove produtos incluídos na Tabela 26, enquanto entre os produtos alimentícios desta tabela, em quatro deles o Brasil ocupa a primeira posição, com parcelas de mercado bastante elevadas.

Os principais concorrentes do Brasil nesse grupo são o México e a China. O México disputa com o Brasil principalmente em veículos automotores, material elétrico e produtos alimentícios (frutas), enquanto a concorrência com a China é mais direta em metalurgia, produtos de madeira, autopeças e indústrias diversas. Outros concorrentes do Brasil para este grupo de produtos são Canadá e, menos relevantes, Coreia do Sul, Japão e Itália (esta última em calçados). Portanto, dois dos principais concorrentes do Brasil neste grupo de produtos são sócios dos EUA no NAFTA, beneficiando-se de acesso preferencial aos EUA.

No segundo Grupo (Tabela 24), em que a presença brasileira é menos relevante, há uma participação não desprezível dos produtos brasileiros entre os três principais fornecedores do mercado dos EUA: 22 produtos (18% do total do Grupo), sendo seis na primeira posição e oito na segunda. A presença brasileira entre os três primeiros fornecedores é especialmente relevante em couro e calçados (primeiro ou segundo do ranking em quatro dos cinco produtos) e em produtos químicos (o Brasil aparece entre os três primeiros em oito dos 24 produtos do setor).

Os principais concorrentes do Brasil nesse grupo são o Canadá e, em segundo lugar, a China. O Canadá destaca-se principalmente no setor automotivo, em metalurgia, em químicos e alimentos. A China aparece entre os principais fornecedores em diversos setores industriais, com destaque para químicos, produtos de minerais não metálicos, metalurgia e produtos de metais, além de produtos de madeira. Outros concorrentes relevantes do Brasil neste conjunto de produtos são o México (automotivo, equipamentos de informática, couro e calçados) e, em menor grau, países da União Europeia, principalmente a Alemanha. Alguns países têm participação relevante restrita a algum setor específico: Chile em alimentos, países do Sudeste Asiático em químicos, Japão em material elétrico.

- **em relação às tarifas NMF vigentes (Tabelas 25 e 26)**

As tarifas NMF vigentes diferenciam claramente entre o tratamento dado a produtos agrícolas (SH 1 a 24) e não agrícolas (do SH 25 em diante). Os agrícolas concentram tarifas específicas e as que combinam *ad valorem* e específica, além de terem níveis muito superiores de proteção do que os produtos não agrícolas.

No primeiro grupo – produtos com presença mínima relevante no mercado dos EUA – entre os produtos agrícolas (SH 1 a 24), 12 têm tarifas específicas a seis ou oito dígitos. Apenas dois produtos a seis dígitos têm, entre os itens que os compõem, tarifas exclusivamente *ad valorem*. No caso dos produtos industriais, o quadro se inverte: apenas sete de 56 produtos têm suas tarifas classificadas, na Tabela 25 como AE ou E. Trata-se de derivados de petróleo, álcool e armas de fogo. Todos os demais têm tarifas exclusivamente *ad valorem*.

No segundo grupo – produtos com potencial de venda no mercado dos EUA – o padrão se repete: os níveis mais elevados de proteção e as tarifas específicas ou combinadas se encontram em produtos agrícolas (27 em 39 produtos). Entre os produtos industriais, 78 dos 85 bens listados na Tabela 26 têm tarifas exclusivamente *ad valorem*, as exceções ficando por conta de painéis de madeira, minério de cobre, calçados.

- **em relação aos compromissos de eliminação tarifária assumidos pelos EUA em acordos preferenciais (Tabelas 25 e 26 e Anexos II e III)**

Os cronogramas de desgravação dos EUA, nos dois acordos aqui considerados, preveem a implementação da liberalização tarifária para diversas cestas de produtos em diferentes prazos e ritmos (Anexos II e III).

No caso da TPP, o cronograma é extremamente complexo, contemplando 39 cestas de produtos, no caso dos EUA: em relação aos prazos de desgravação, estes vão da liberalização imediata até 30 anos. Há duas grandes categorias de cestas de produtos: aquelas – do grupo de cestas B - em que a desgravação ocorre através de reduções anuais iguais (em prazos de três a 20 anos) e aquelas – do grupo de cestas US – em que (i) há reduções significativas da tarifa na entrada em vigor do acordo, seguidas de reduções graduais ou de períodos de estabilidade e posterior eliminação, ou (ii) há prazos de carência que podem ser longos, antes de se iniciar a desgravação, que pode ser feita em vários anos adicionais ou de uma só vez. Há, além destas, as cestas de desgravação imediata e aquelas que se referem a produtos sujeitos a cotas tarifárias ou a salvaguardas específicas a países.

No caso do acordo com a Coreia do Sul, o cronograma é relativamente simples, embora incluindo um número elevado de “cestas” de produtos: 13, no total. Os prazos de desgravação vão de desgravação imediata na entrada em vigor do acordo, até 17 anos. Com a exceção de uma delas – que tem período de carência de oito anos -, todas as categorias de produtos iniciam a desgravação das tarifas na data de entrada em vigor do acordo (Anexo III).

No que se refere aos produtos prioritários para o Brasil, há algumas características que chamam a atenção e que são compartilhadas pelos dois grupos de produtos:

- a oferta dos EUA na TPP para os produtos de interesse ofensivo do Brasil é superior à do acordo com a Coreia para o conjunto de produtos, mas também quando se consideram apenas os produtos industriais. A grande maioria dos produtos nos Grupos 1 e 2 recebem tratamento de liberalização imediata na oferta da TPP para todos os itens (a oito dígitos) que compõem o produto a seis dígitos. Isso ocorre em 79% dos casos no Grupo 1 e em 90% dos casos no Grupo 2, aquele em que o Brasil tem potencial de vendas, mas não presença mínima no mercado dos EUA.
- no caso da oferta apresentada à Coreia do Sul, a eliminação imediata de tarifas para todos os itens a oito dígitos de um mesmo produto a seis dígitos é bem menos frequente. No Grupo 1, isto ocorre para apenas 33% dos produtos e no Grupo 2 para 38%.
- nos dois grupos de produtos, mas especialmente no acordo com a Coreia, há um número razoável de produtos em que a oferta dos EUA concede tratamentos diferentes a itens a oito dígitos de um mesmo produtos a seis dígitos. Nos produtos alimentares, esse tipo de situação se verifica nos dois acordos;
- em ambos os acordos, prazos mais longos de desgravação e cotas tarifárias concentram-se em produtos alimentícios: açúcar, sucos de laranja, lácteos e preparações alimentícios para animais;

- os produtos industriais com maior nível de proteção tarifária – couro e calçados, têxteis, produtos de madeira – recebem tratamento mais cauteloso no caso do acordo com a Coreia, mas não deixam de ser incluídos em cronogramas que levam à eliminação completa das tarifas.

De forma geral, é possível afirmar que a oferta dos EUA na área de liberalização tarifária de bens é, nos dois acordos, bastante ampla e muito menos condicionada que, por exemplo, a do Japão na TPP. Não há produtos excluídos da liberalização completa, exceto aqueles que fazem parte da cesta US 20 para os quais se prevê tratamento equivalente àquele aplicável no cronograma de desgravação do acordo EUA – Austrália.

5.2 OUTRAS ÁREAS TEMÁTICAS DOS ACORDOS PREFERENCIAIS: OS COMPROMISSOS E RESERVAS DO EUA EM COMÉRCIO DE SERVIÇOS, INVESTIMENTOS E COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Os acordos preferenciais assinados pelos EUA – que seguem o chamado modelo NAFTA – têm amplo escopo temático, indo muito além da liberalização do comércio de bens e do estabelecimento de regras para este intercâmbio.

Todos se referem ao comércio de bens, mas a este tema agregam uma ampla gama de assuntos: prestação de serviços (comércio de serviços, entrada temporária de pessoas naturais e um ou outro capítulo setorial – serviços financeiros ou de telecomunicações, por exemplo), capítulos de investimentos, comércio eletrônico, compras governamentais, direito de propriedade intelectual e solução de controvérsias.

Mesmo em relação ao modelo NAFTA, a TPP introduz uma série de inovações, incluindo temas que não faziam parte daquele modelo em sua origem (empresas estatais, meio ambiente, trabalho e comércio eletrônico, entre outros), e aprofundando certas regras e disciplinas de capítulos tradicionais.

Os dois acordos preferenciais aqui considerados (a TPP e o acordo bilateral com a Coreia do Sul) têm capítulos de comércio de serviços, de investimentos e de compras governamentais – três áreas temáticas de interesse para o Brasil. Como os dois acordos seguem o modelo NAFTA, com alguma variação de escopo, não haverá diferenças significativas entre eles no nível dos capítulos aqui considerados. As principais características destes capítulos e das reservas e exceções a eles apresentadas pelos EUA nos dois acordos considerados são descritas em seguida e sumarizadas nos Anexos IV (Quadros 1, 2 e 3) e V (Quadro 4).

- **Comércio transfronteiriço de serviços – Anexo IV - Quadro 1**

- Os capítulos de comércio de serviços dos dois acordos têm escopos semelhantes, referindo-se a medidas mantidas pelas Partes que afetam o comércio transfronteiriço. Os capítulos não dizem respeito ao modo 3 do GATS, que se refere à presença comercial, ou seja, ao investimento direto em setores de serviços. Em ambos os acordos, esta modalidade faz parte do capítulo de investimentos.
- Ambos os capítulos convergem quanto à metodologia de apresentação de compromissos e/ou reservas: as listas de reservas são negativas (modelo NAFTA), ou seja, listam-se as medidas que ficam excluídas dos compromissos do capítulo
- Ambos os capítulos têm cláusulas de acesso a mercados – que veda restrições quantitativas não discriminatórias descritas no Artigo XVI do GATS – de tratamento nacional e de tratamento de nação mais favorecida. Também incluem cláusula de proibição de exigência de presença local para que o fornecedor de serviços possa atuar no comércio transfronteiriço de serviços.
- Apenas o acordo com a Coreia estabelece cobertura para medidas subnacionais.
- Ambos os capítulos têm cláusula de regulação doméstica, que estabelece os princípios de administração de medidas relacionadas a procedimentos e requisitos de qualificação e licenciamento e a padrões técnicos aplicáveis a serviços. O Acordo com a Coreia define três setores para reconhecimento mútuo e licenciamento temporário: engenharia, arquitetura e veterinária.
- Nos dois acordos, setores como transportes aéreos e serviços financeiros (estes tratados em capítulos específicos), além de atividades associadas e atividades e práticas governamentais, como as compras públicas e subsídios, estão excluídos das disposições dos capítulos.
- A estrutura e a maioria das disposições substantivas dos dois acordos são, neste tema, muito convergentes, sendo poucas as diferenças que se pode identificar entre os dois.
- Apenas a TPP tem um capítulo sobre entrada temporária de pessoas de negócios. Ambos os acordos têm capítulos específicos sobre subsetores de serviços (financeiros, telecomunicações) ou temas com forte interseção com o comércio de serviços, como comércio eletrônico, além de anexos setoriais (serviços profissionais,

serviços de courier). Isso confere a ambos os acordos um grau de cobertura e de detalhamento dos temas relacionados a serviços muito amplo.

- **Investimentos – Anexo IV - Quadro 2**

- Assim como no caso dos capítulos de comércio transfronteiriço de serviços, também os capítulos de investimentos têm, nos dois acordos, escopos bastante semelhantes, inspirados no modelo NAFTA. Ambos se referem a investimentos em bens e serviços e trazem a estrutura e as principais disciplinas que caracterizam o capítulo de investimentos do NAFTA.
- As obrigações dos capítulos de ambos os acordos se aplicam aos níveis central, regional e local de governo - sujeitas às reservas apresentadas em anexos pelos países.
- Em ambos os acordos, os investimentos cobertos pelo capítulo são definidos por um conceito amplo (*asset-based*).
- Além disso, os dois acordos compartilham um conjunto de regras e disciplinas relevantes para o tratamento dos investimentos externos: tratamento nacional e de nação mais favorecida, padrão mínimo de tratamento referido aos conceitos de tratamento justo e equitativo e de plena proteção e segurança – proibição de requisitos de desempenho indo além das regras do acordo de TRIMs da OMC, cláusula de expropriação, inclusive indireta, cláusula ambiental e de transferências.
- Em ambos os acordos, as cláusulas que impactam o direito de estabelecimento, o tratamento justo e equitativo e a expropriação indireta são mais detalhadamente qualificadas em anexos específicos para evitar interpretações “frívolas” por parte de investidores que venham a acionar o mecanismo de solução de controvérsias investidor - Estado. Nesse sentido, os dois acordos “atualizam” a interpretação destas cláusulas, reduzindo seu escopo.
- Um número significativo de requisitos de desempenho exigidos dos investidores externos é vetado nos dois acordos, mesmo em casos em que o investidor recebe incentivos do Estado. No entanto, também em ambos os acordos, o Estado receptor pode condicionar a concessão do benefício a certos requisitos de desempenho, explicitamente listados, entre os quais o emprego e treinamento de trabalhadores. A relação dos requisitos de desempenho admitidos nestes casos é maior na TPP do que no acordo com a Coreia.

- Ambos os acordos preveem o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado, refletindo também preocupação com os riscos regulatórios associados a este tipo de mecanismo.
- Na TPP, o tratamento de nação mais favorecida não pode ser invocado para efeito do recurso ao mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado. No acordo com a Coreia, tal exceção não existe. Como a TPP é posterior ao acordo com a Coreia, pode-se afirmar que esta inovação no acordo mais recente traduz a experiência com questionamentos por investidores do tratamento dispensado pelas autoridades governamentais, à luz da cláusula de nação mais favorecida.
- **Compras governamentais – Anexo IV - Quadro 3**
 - Há uma diferença entre a arquitetura e o conteúdo dos capítulos de compras governamentais dos dois acordos aqui considerados. O capítulo de compras governamentais da TPP trata de acesso a mercados, mas também de transparência, e se aplica a bens, serviços e obras públicas por entes governamentais em diferentes níveis- listados em anexos nacionais - através de diversas modalidades contratuais (inclusive concessão).
 - Já o capítulo do acordo com a Coreia remete, para um grande número de regras e disciplinas (inclusive tratamento nacional e de nação mais favorecida, regras de origem, *offsets*, além de cláusulas sobre processamento das compras públicas) ao acordo de compras governamentais da OMC, de que participam os dois países. Além de incorporar regras do acordo da OMC, o capítulo detalha, em seus artigos, aspectos de procedimento das compras (condições para participação, especificações técnicas etc.).
 - Diversos países signatários da TPP não são membros do Acordo da OMC, ao contrário dos EUA e da Coreia do Sul. Isso provavelmente explica porque o acordo bilateral remete ao multilateral, a ele adicionando algumas disposições “processuais”, enquanto o acordo plurilateral (a TPP) explicita todas as regras e disciplinas aplicáveis ao tema, inclusive aquelas que eventualmente possam ser tratadas no acordo da OMC.
 - Na TPP, as regras e disciplinas gerais do capítulo são muitas e ambiciosas, referindo-se a tratamento nacional e não discriminatório, à eleição da licitação aberta como método preferencial de compras governamentais, à proibição de condições

compensatórias especiais, inclusive de qualquer tipo de *offset* e à adoção, no caso de bens importados por conta de compras governamentais, das regras de origem do acordo que se aplicam ao comércio de bens.

- No acordo com a Coreia, as regras são poucas e se referem a aspectos específicos que, embora tratados no acordo da OMC, recebem aqui um detalhamento maior ou redação que busca evitar ambiguidades (redação introduzida por “*for greater certainty*”).
- Uma parte significativa do capítulo da TPP é dedicada a regras e procedimentos de licitação e impugnação, de maneira a assegurar não discriminação nas várias etapas e várias modalidades do processo de licitação e contratação (publicação de informação pertinente, condições de participação, qualificação de fornecedores, definição das especificações técnicas do produto ou serviço, disponibilidade de documentação para participar das licitações, prazos, regras para contestação e impugnação de resultados, etc.).
- Ainda na TPP, as listas das entidades centrais – e, no caso de alguns países, subcentrais – são apresentadas em anexos nacionais, como listas positivas. Em princípio, todos os bens estão sujeitos às disposições do capítulo, mas os países apresentam suas listas de exclusões. No caso dos serviços, há países que apresentam listas positivas e outros negativas. Além disso, são estabelecidos, para cada país, patamares de valores a partir dos quais as compras governamentais se sujeitam às regras da TPP. Tais valores variam entre bens, serviços em geral e serviços de construção, bem como segundo os países.
- A mesma metodologia de apresentação de compromissos específicos consta do acordo entre os EUA e a Coreia, as diferenças entre os dois acordos preferenciais limitando-se principalmente aos valores dos patamares: no caso do acordo bilateral, os patamares para bens e serviços (US\$ 100 mil) são inferiores aos da TPP (US\$ 130 mil). Nesse sentido, o acordo com a Coreia amplia o acesso ao mercado dos EUA, na comparação com a TPP. Observe-se que o patamar definido na TPP também é inferior ao aceito pelos EUA no acordo da OMC (US\$ 191 mil).

- **Reservas e exceções dos EUA – Anexo 5 - Quadro 1**

- As matrizes de compromissos nos capítulos de comércio transfronteiriço de serviços e investimentos dos dois acordos seguem o mesmo modelo: o de listas negativas de medidas que não cumprem as regras e disciplinas dos capítulos.

- Na TPP, as listas negativas contemplam medidas restritivas relacionadas a uma ou mais das seguintes disciplinas do capítulo de investimentos: acesso a mercados, tratamento nacional, tratamento de nação mais favorecida, requisitos de desempenho, composição da alta administração e da diretoria das empresas e acesso a mercados. No caso do capítulo de serviços, não constam reservas à proibição de requisitos de desempenho – que não existe neste capítulo – mas há reservas à proibição de exigência de presença local.
- Nos dois acordos há anexos listando medidas horizontais ou setoriais aplicáveis ao comércio de serviços e aos investimentos que as Partes se reservam o direito de manter ou de vir a adotar no futuro.
- Nenhum dos dois acordos se aplica a entidades subfederais de governo. Todas as medidas listadas como reservas horizontais ou setoriais, nos dois acordos, pelos EUA são da alçada do governo federal. Nos dois acordos, há (i) uma lista ilustrativa (não vinculante) de medidas sub-federais não conformes, por setor e, no caso da TPP, também com o detalhamento de medidas não conformes por jurisdição; e (ii) uma lista de melhoria dos compromissos de acesso a mercado consolidados pelos EUA no GATS.
- Os perfis de reservas setoriais e horizontais dos EUA nos dois acordos são quase idênticos, cobrindo atividades de transporte, comunicação e serviços profissionais e sociais. O número de reservas é pequeno em ambos os acordos: menos do que 15 na primeira lista (medidas existentes) e menos de 10 na segunda lista (as reservas para medida que podem ser mantidas ou introduzidas – as chamadas “reservas futuras”). No entanto, as reservas constam do Anexo II (a segunda lista) são mais abrangentes, quanto ao número de disciplinas que “suspendem”, do que aquelas que fazem parte do Anexo I (a primeira lista). Além disso, a maioria das reservas do Anexo II se aplica a comércio de investimentos e serviços simultaneamente, ao contrário do que se observa no Anexo I.
- No comércio de serviços, os setores de serviços de transporte são os que têm presença mais relevante entre as reservas dos EUA. Neste e em outros setores de serviços, as reservas se referem, na maioria dos casos, às disciplinas de acesso a mercados e de tratamento de nação mais favorecida, além da proibição de exigência de presença local para a prestação de serviços.

- Em investimentos, há reservas horizontais e setoriais – estas relativas essencialmente a setores de serviços, com destaque para transportes e comunicação. O número de reservas aplicáveis ao comércio de serviços é idêntico ao que se impõe a investimentos.
- Medidas aplicáveis ao comércio transfronteiriço de serviços e aos investimentos são horizontais ou dizem respeito aos setores de transporte.
- Em compras governamentais, a lista de entidades federais que se submetem às regras do capítulo dos dois acordos é bastante extensa. Todos os bens estão cobertos pelas disposições do capítulo de compras governamentais da TPP. No caso de compras do Ministério da Defesa, a lista de produtos aos quais se aplicam as disposições do capítulo é apresentada no anexo referente aos compromissos dos EUA. Há ainda algumas exceções em compras específicas de alguns Departamentos federais (Comércio, Agricultura, Transporte, Segurança Interna etc.). São excluídos produtos ditos “metais especializados”, devidamente listados, assim como armas, equipamentos bélicos, turbinas etc.
- No caso de serviços, o acordo com a Coreia remete à lista de compromissos dos EUA no acordo da OMC. Já a TPP inclui sob o acordo todos os serviços, mas é apresentada uma lista de serviços excluídos: transporte aéreo, operação de instalações governamentais, serviços de pesquisa e desenvolvimento etc. Já a lista de serviços de construção inclui todos os setores da divisão 51 do CPC, sem exceções, no caso do acordo com a Coreia, mas excetua, na TPP, os serviços de dragagem.
- As disposições dos capítulos de ambos os acordos não se aplicam, no caso dos EUA, a medidas adotadas para conceder preferências em compras públicas a pequenas empresas ou a negócios de propriedade de minorias.



CONCLUSÕES

Historicamente os EUA são um dos maiores parceiros comerciais do Brasil, em bens e serviços. É também um país muito relevante como origem e destino de investimentos. A composição da pauta brasileira de exportações tem uma **significativa participação de produtos manufaturados (61%, em 2016)**, em contraste com a composição de exportações que se observa em outros intercâmbios bilaterais do Brasil com outros países desenvolvidos.

Os EUA são de longe o principal parceiro individual do Brasil no comércio de serviços: em 2016, foram responsáveis por praticamente 1/3 das exportações e por 30% das importações brasileiras. Uma característica marcante da pauta de exportação bilateral de serviços do Brasil é a **concentração em setores “modernos”, com destaque para, por exemplo, serviços de tecnologia de informação e de pesquisa e desenvolvimento.**

Os EUA aparecem como o primeiro investidor externo no Brasil, respondendo por 21% do estoque total de IED no país, bem à frente do segundo colocado – os Países Baixos – com 13%.

De outro lado, no ranking da FDC de 2016, os EUA aparecem na primeira posição como destino dos investimentos das empresas brasileiras mais internacionalizadas. Os EUA recebem investimentos de 86% das empresas do ranking da FDC.

Portanto, ao se considerar os fluxos bilaterais de comércio e de investimentos, a relevância dos EUA como parceiro econômico do Brasil é um fato incontornável, tornando o país um candidato potencial a negociações comerciais bilaterais capazes de gerar impactos significativos sobre a economia brasileira.

A política comercial dos EUA incorporou ativamente, a partir da década de 1980, a negociação de acordos preferenciais, sendo o NAFTA a referência mais notável. Ao longo da primeira década do século, diversos acordos preferenciais foram assinados pelos EUA, inclusive com países latino-americanos. Em todos eles, é adotado o modelo NAFTA, com o objetivo de constituir uma área de livre comércio e com uma ampla gama de temas direta e indiretamente relacionados ao comércio. Ao mesmo tempo, os EUA também intensificaram as negociações de acordos bilaterais de investimentos. Mais recentemente, lideraram da TPP e engajaram-se em tratativas com a União Europeia.

No entanto, a eleição de Donald Trump produziu uma rápida inflexão na política comercial do país: os EUA se retiraram da TPP e iniciaram processo de renegociação do NAFTA. A direção desta inflexão é dada por uma visão mais mercantilista das relações dos EUA com seus parceiros. Tendo em vista o poder econômico e político dos EUA, é muito provável que esta inflexão gere resultados tangíveis sobre as relações internacionais dos EUA.

À política comercial posta em prática por seus antecessores, o governo Trump atribui o elevado déficit comercial dos EUA e a migração de empresas e empregos para outros países. Acordos preferenciais desfavoráveis aos interesses dos EUA, excessiva tolerância em relação a práticas desleais de parceiros comerciais e interferência da OMC na política comercial do país foram identificados, pela nova administração, como responsáveis pelos efeitos negativos do comércio internacional do país sobre o crescimento econômico e da indústria. **Há agora, na política comercial dos EUA, uma preferência explícita por acordos bilaterais e um claro distanciamento em relação à OMC.**

A experiência dos EUA nas negociações de acordos preferenciais explicita a opção por acordos ambiciosos em termos de liberalização e tematicamente abrangentes, em que os EUA exibem limitada disposição para flexibilizar seus *templates* de negociação, especialmente quando a negociação não tem motivações geopolíticas.

Dos produtos identificados como de interesse ofensivo do Brasil, um número grande tem tarifa NMF igual a zero; 48% dos produtos do Grupo 1 e 44% do Grupo 2. Eliminados os produtos com tarifa zero, permanecem no primeiro Grupo produtos alimentícios, químicos, veículos automotores, produtos de madeira, couro e calçados e produtos de minerais não metálicos.

No segundo, mantêm-se como prioritários os produtos alimentícios, os químicos, veículos automotores e metalurgia. Uma parte significativa dos produtos de interesse ofensivo do Brasil – e, em especial, dos produtos industriais - inclui linhas tarifárias (a oito dígitos) que são beneficiadas pelo SGP dos EUA.

Nos acordos dos EUA cujos cronogramas de desgravação foram avaliados, a imensa maioria dos produtos industriais de interesse ofensivo do Brasil – aos quais se aplicam tarifas NMF maiores que zero - é objeto de desgravação imediata. Dos produtos de origem agropecuária, há alguns com longos prazos de desgravação e outros (lácteos, açúcares e outras preparações alimentícias) sujeitos a restrições não tarifárias (cotas), mas mesmo entre estes produtos, nenhum é excluído dos cronogramas de liberalização.

A oferta dos EUA na TPP para os produtos de interesse do Brasil é superior à do acordo com a Coreia, no geral, e para produtos industriais. A grande maioria dos produtos nos Grupos 1 e 2 recebe tratamento de liberalização imediata na TPP para todos os itens (a oito dígitos) que compõem o produto a seis dígitos. Isso ocorre em 79% dos casos no Grupo 1 e em 90% dos casos no Grupo 2. Assim, a preferência concedida a vários países em produtos em que o Brasil tem potencial de exportação para os EUA é um elemento importante a ser considerado.

Na oferta da TPP, apenas um produto industrial do Grupo 1 têm cronograma de desgravação prevendo liberalização não imediata. No Grupo 2, são três produtos industriais, dois deles do setor têxtil. Para o conjunto dos dois Grupos, o prazo máximo de desgravação é de 13 anos.

De forma geral, é possível afirmar que a oferta dos EUA na área de liberalização tarifária de bens é, nos dois acordos, bastante ampla e muito menos condicionada que, por exemplo, a do Japão na TPP. E a oferta dos EUA nesse acordo parece avançar em relação à consolidada no acordo com a Coreia do Sul.

Além disso, na oferta dos EUA na TPP, a grande maioria dos produtos de interesse ofensivo do Brasil e beneficiados pelo SGP recebeu tratamento de liberalização imediata. Portanto, a referência à oferta da TPP também é relevante para este conjunto de produtos. Frente a este quadro e do atual perfil da pauta de exportação do Brasil, os principais objetivos ofensivos de uma negociação comercial com os EUA em bens seriam:

- consolidar a tarifa zero NMF aplicada atualmente a produtos de interesse ofensivo do Brasil;
- outorgar liberalização imediata aos produtos de interesse ofensivo do Brasil hoje beneficiados pelo SGP e para as demais linhas tarifárias não contempladas;

- reduzir barreiras às exportações de produtos de origem agropecuária e principalmente de produtos alimentícios, tendo como referência a oferta dos EUA a países exportadores deste tipo de bens (Austrália, Peru e Chile) na TPP. Este acordo parece definir, no que se refere a estes produtos, um novo patamar de oferta de liberalização, que poderá beneficiar países relevantes concorrentes do Brasil, como Nova Zelândia e Austrália, além de Chile e Peru. É esse novo patamar que o Brasil deveria tomar como “piso” em suas demandas em eventuais negociações;
- obter preferências comerciais na área de produtos industriais para reduzir desvantagens geradas por preferências concedidas pelos EUA a países concorrentes do Brasil, tomando como referência as ofertas feitas em acordos preferenciais pelos EUA a países exportadores de bens industriais de interesse ofensivo do Brasil (notadamente México e Canadá). A China e a União Europeia são concorrentes relevantes do Brasil no mercado dos EUA e nenhum dos dois tem acordos com os EUA. Uma negociação que permitisse ao Brasil preferências em relação a estes dois concorrentes poderia contribuir bastante para melhorar a competitividade dos produtos industriais brasileiros nos EUA.

No caso do comércio de serviços, de investimentos e de compras governamentais, a lógica brasileira seria buscar equalizar as condições de acesso ao mercado dos EUA, em termos comparáveis com os oferecidos pelos EUA a seus parceiros na TPP. O número de reservas apresentadas pelos EUA em comércio transfronteiriço de serviços e em investimentos é relativamente pequeno e a semelhança entre as listas apresentadas pelos EUA nos dois acordos sugere que a estratégia negociadora deste país é de consolidação do *status quo* regulatório, reduzindo as possibilidades de liberalização adicional em um acordo bilateral com o Brasil.

Em investimentos, as disposições da TPP e do acordo com a Coreia contemplam cláusulas polêmicas como o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado ou a cláusula de “expropriação indireta”, embora estas tenham recebido qualificações que reduzem os riscos. Ademais, há precedentes de acordos assinados pelos EUA que não incluem a cláusula investidor – Estado (caso do acordo EUA – Austrália). Nesta área, o principal desafio para o Brasil seria lidar com as disciplinas aplicáveis a requisitos de desempenho e com o mecanismo citado. Na realidade, o modelo de acordo bilateral (ou de capítulo) de investimentos adotado pelos EUA distancia-se dos ACFIs defendidos pelo Brasil. Mas não se pode excluir a hipótese de que o processo de negociação flexibilize posições.

Os EUA têm um mercado muito significativo de compras governamentais em termos absolutos e o acesso a este mercado (eliminando margens de preferência, por exemplo) é garantido a fornecedores estrangeiros através de acordos preferenciais de comércio ou da adesão ao acordo da OMC sobre o tema. O princípio de reciprocidade é rigorosamente aplicado pelos EUA no gerenciamento da concessão de preferência de acesso ao seu mercado doméstico.



REFERÊNCIAS

HUFBAUER, G.; MORAN, T. **Government procurement in US trade agreements**. RSCAS PP 2015/09., 2015.

OCDE (2015). Government at a glance.

OMC (2017). United States – Trade Policy Review – Report by the Secretariat – WT/TPR/S/350/Rev.1, March 28.



ANEXOS

ANEXO A

TABELA 23 - PRINCIPAIS FORNECEDORES DOS EUA NOS PRODUTOS SELECIONADOS - GRUPO 1

Produtos					Participação (%) dos principais fornecedores desse mercado no biênio 2015/16					
					1º		2º		3º	
No	S.H.	Descrição	Nº a		País	%	País	%	País	%
Agricultura e pecuária										
1	0409-00	Mel natural	0-6	1	Índia	17,5	Argentina	17,4	Vietnã	17,0
2	0804-50	Goiabas, mangas e mangostões, frescos ou secos	0-6	3	México	53,0	Peru	11,8	Equador	10,3
3	2709-00	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	0-6	2	Canadá	36,9	Arábia Saudita	15,9	Venezuela	9,8
Produtos alimentícios										
4	1602-50	Preparações alimentícias e conservas, de bovinos	0-6	6	Brasil	71,8	Uruguai	9,8	Canadá	7,9
5	1701-11	Açúcar de cana, em bruto, sem adição de aromatizantes ou de corantes	0-6	8	México	30,6	Guatemala	10,0	Brasil	9,6
6	1701-99	Outros açúcares de cana, de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido	0-6	3	México	62,2	Brasil	13,5	Paraguai	9,2
7	1704-90	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	0-6	11	México	32,5	Canadá	26,6	China	8,6
8	2009-11	Sucos de laranjas, congelados, não fermentados	0-6	1	Brasil	60,8	México	31,4	Canadá	2,8
9	2009-12	Sucos de laranja não congelados, não fermentados, com valor Brix <= 20	0-6	2	Brasil	69,8	México	28,9	Canadá	0,6
10	2009-19	Outros sucos de laranjas, não fermentados	0-6	1	México	65,5	Costa Rica	27,7	Belize	4,9
11	2009-80	Sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados	0-6	5	China	15,1	Brasil	12,4	Canadá	11,3
12	2102-20	Leveduras mortas e outros microorganismos monocelulares mortos	0-6	3	Brasil	33,0	França	10,5	China	8,8
Bebidas										
13	2106-90	Outras preparações alimentícias	0-6	42	Canadá	31,1	Tailândia	7,1	Alemanha	5,3
Produtos do fumo										
14	2401-20	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado	0-6	15	Brasil	56,0	Guatemala	6,6	Malavi	6,5
Couros, artefatos de couro, artigos para viagem e calçados										
15	4107-12	Couros e peles inteiros, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimenta ou secagem e couros e peles apergaminhados, depilados, divididos, com a flor	0-6	8	Itália	34,2	Brasil	14,5	México	14,1
16	4107-92	Couros e peles, incluídas as ilhargas, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimenta ou secagem, divididos, com a flor	0-6	5	México	49,9	Itália	19,4	Brasil	9,5
17	6403-59	Outros calçados, com sola exterior de couro natural, parte superior de couro natural	0-6	5	Itália	61,0	China	12,5	Espanha	7,7
18	6403-91	Outros calçados, com sola exterior de borracha, plástico ou couro artificial, cobrindo o tornozelo, parte superior de couro natural	0-6	4	China	59,2	Vietnã	18,1	Indonésia	3,7
19	6403-99	Outros calçados, com sola exterior de borracha, plástico ou couro artificial, parte superior de couro natural	0-6	6	China	53,1	Vietnã	18,0	Indonésia	8,1
Produtos de madeira										
20	4409-10	Madeira de coníferas (incluídos os tacos e frisos de parque não montados), perfilada ao longo de uma ou mais bordas, faces ou extremidades	0-6	9	Brasil	34,5	Chile	26,3	Canadá	12,9
21	4409-29	Outras madeiras (incluídos os tacos e frisos de parque não montados), perfiladas ao longo de uma ou mais bordas, faces ou extremidades, de não coníferas	0-6	8	China	29,1	Brasil	25,9	Malásia	9,7
22	4411-92	Painéis de fibra de madeira ou de outras matérias lenhosas, mesmo aglomeradas com resinas ou outros aglutinantes orgânicos, com densidade superior a 0,8 g/cm³	0-6	4	Brasil	42,6	Canadá	26,8	China	12,9
23	4412-39	Outras madeiras compensadas constituídas por folhas de madeira (exceto bambu), cada uma das quais de espessura <= 6 mm	0-6	4	Chile	35,2	Brasil	28,9	Canadá	27,2
24	4414-00	Molduras de madeira, para quadros, fotografias, espelho ou objetos semelhantes	0-6	1	China	72,9	Indonésia	6,6	Tailândia	6,1
25	4418-20	Portas e respectivos caixilhos, alizares e soleiras, de madeira	0-6	2	Canadá	35,7	China	21,1	Brasil	15,0
26	4418-90	Outras obras de marcenaria ou carpintaria, para construções	0-6	2	Canadá	46,6	China	40,0	Chile	4,6
Derivados do petróleo, biocombustíveis e coque										
27	2207-10	Álcool etílico não desnaturado com volume de teor alcoólico >= 80%	0-6	2	Brasil	82,9	Canadá	6,4	Guatemala	5,0
28	2710-11	Óleos leves de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios	0-6	5	Canadá	22,6	Reino Unido	14,9	Índia	8,5

Produtos					Participação (%) dos principais fornecedores desse mercado no biênio 2015/16					
					1º		2º		3º	
No	S.H.	Descrição	Nº a		País	%	País	%	País	%
29	2710-19	Outros óleos de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios	0-6	15	Rússia	24,0	Canadá	18,6	Argélia	10,2
Produtos químicos										
30	2804-69	Outros silícios	0-6	2	Brasil	35,3	África do Sul	20,5	Canadá	13,3
31	2825-90	Outras bases inorgânicas; óxidos, hidróxidos e peróxidos de outros metais	0-6	6	Brasil	25,5	China	16,4	Rússia	13,6
32	2909-19	Outros éteres acíclicos e seus derivados halogenados, sulfonados, nitrados ou nitrosados	0-6	4	Brasil	24,0	Países Baixos	19,8	Japão	15,2
33	3301-12	Óleo essencial de laranja	0-6	1	Brasil	47,9	México	14,5	Canadá	13,5
34	3301-90	Soluções concentradas, subprodutos terpênicos e soluções aquosas de óleos essenciais; óleoessinas de extração	0-6	2	Índia	55,6	Brasil	16,1	Canadá	4,6
35	3503-00	Gelatinas e seus derivados; ictiocola e outras colas de origem animal, exceto cola de caseína	0-6	4	Brasil	30,7	Canadá	13,8	Argentina	8,6
36	3901-10	Polietileno de densidade < 0,94, em forma primária	0-6	2	Canadá	74,3	Alemanha	6,9	Brasil	6,0
37	3902-10	Polipropileno, em forma primária	0-6	1	Coreia do Sul	18,2	Israel	13,3	Canadá	9,3
38	3907-60	Tereftalato de polietileno, em forma primária	0-6	1	México	29,9	Canadá	14,9	Coreia do Sul	8,5
Produtos de borracha e de material plástico										
39	4011-10	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em automóveis de passageiros	0-6	2	Coreia do Sul	15,1	Tailândia	10,4	México	8,7
40	4011-20	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em ônibus ou caminhões	0-6	2	China	27,6	Canadá	21,6	Japão	11,7
41	4011-94	Outros pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas próprios para construções ou manutenção industrial, para aros de diâmetro > 61 cm	0-6	2	Japão	61,4	China	11,0	Espanha	5,1
Produtos de minerais não-metálicos										
42	6802-29	Outras pedras de cantaria, talhadas ou serradas, de superfície plana ou lisa	0-6	2	China	24,1	México	12,2	Brasil	10,7
43	6802-91	Mármore, travertino e alabastro, trabalhados de outro modo e suas obras	0-6	5	Itália	30,3	Turquia	29,8	China	20,6
44	6802-93	Granitos trabalhados de outro modo e suas obras	0-6	1	Brasil	48,1	China	22,1	Índia	15,0
45	6802-99	Outras pedras de cantaria trabalhadas de outro modo e suas obras	0-6	1	Brasil	42,0	Índia	23,3	China	12,2
46	6908-90	Outros ladrilhos e artigos semelhantes, de cerâmica, vidrados ou esmaltados	0-6	1	Itália	28,1	China	27,4	México	16,4
Metalurgia										
47	7108-12	Ouro (incluído o ouro platinado) em outras formas brutas, para usos não monetários	0-6	2	Canadá	22,5	México	22,0	Suíça	11,5
48	7108-13	Ouro (incluído o ouro platinado) em outras formas semimanufaturadas, para usos não monetários	0-6	3	Colômbia	38,7	Suíça	24,2	México	8,8
49	7606-12	Chapas e tiras, de ligas alumínio, de espessura > 0,2 mm, de forma quadrada ou retangular	0-6	2	China	33,1	Canadá	19,9	Alemanha	6,8
50	8112-99	Obras e outros produtos de gálio, germânio, háfnio, índio, nióbio, rênio e vanádio	0-6	3	China	44,9	Rússia	14,0	Canadá	10,0
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos										
51	7326-90	Outras obras de ferro ou aço	0-6	6	China	36,2	México	14,5	Canadá	11,3
52	9302-00	Revólveres e pistolas, exceto os das posições 9303 ou 9304	0-6	1	Áustria	39,2	Brasil	13,3	Alemanha	13,1
53	9303-30	Outras espingardas e carabinas, de caça ou de tiro-ao-alvo	0-6	2	Canadá	18,3	Japão	17,3	Finlândia	13,4
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos										
54	9032-89	Outros instrumentos e aparelhos para regulação ou controle, automáticos	0-6	3	México	28,8	Japão	12,8	Alemanha	12,4
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos										
55	8501-52	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência > 750 W e <= 75 kW	0-6	2	México	27,4	China	17,2	Alemanha	11,7
56	8501-53	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência > 75 kW	0-6	3	México	35,1	Brasil	16,7	China	7,7
57	8503-00	Partes reconhecíveis como destinadas às máquinas das posições 8501 ou 8502	0-6	7	China	24,5	México	17,1	Dinamarca	8,6
58	8536-20	Disjuntores para tensão <= 1 kV	0-6	1	México	43,0	República Dominicana	29,2	Itália	5,5

Produtos					Participação (%) dos principais fornecedores desse mercado no biênio 2015/16					
					1º		2º		3º	
No	S.H.	Descrição	Nº a		País	%	País	%	País	%
Máquinas e equipamentos										
59	8483-10	Árvores (veios) de transmissão, incluídas as de excêntricos (comes) e virabrequins (cambotas) e manivelas	0-6	3	Japão	14,8	China	12,7	Canadá	12,6
Veículos automotores, reboques e carrocerias										
60	8409-91	Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha	0-6	5	México	36,8	Japão	19,3	Canadá	10,7
61	8409-99	Outras partes para motores diesel ou semidiesel	0-6	4	México	17,2	Alemanha	16,0	China	12,4
62	8703-23	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto ("station wagons") e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada > 1.500 cm³ e <= 3.000 cm³	0-6	1	Japão	24,2	Canadá	20,7	México	16,7
63	8708-30	Freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	2	China	31,0	México	26,1	Canadá	8,5
64	8708-50	Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	15	México	40,3	Canadá	12,9	Japão	10,8
65	8708-70	Rodas, suas partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	6	China	54,6	México	23,5	Coréia do Sul	4,5
66	8708-94	Volantes, barras, caixas de direção, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	6	México	44,0	Japão	12,3	Coréia do Sul	10,0
67	8708-99	Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	13	México	27,9	Japão	16,0	Canadá	14,7
Indústrias diversas										
68	0511-99	Outros produtos de origem animal, impróprios para alimentação humana; animais mortos	0-6	5	China	26,8	México	17,3	Brasil	10,6
69	7103-99	Outras pedras preciosas ou semipreciosas, trabalhadas de outro modo	0-6	2	Índia	18,0	Hong Kong	16,3	Tailândia	14,5
70	9609-10	Lápis	0-6	1	China	29,8	Brasil	18,6	México	13,8

TABELA 24 - PRINCIPAIS FORNECEDORES DOS EUA NOS PRODUTOS SELECIONADOS - GRUPO 2

Produtos				Participação (%) dos principais fornecedores desse mercado no biênio 2015/16						
				1º		2º		3º		
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	País	%	País	%	País	%	
Agricultura e pecuária										
1	0102-90	Outros bovinos vivos		4	Canadá	62,5	México	37,5	-	
2	0105-11	Galos e galinhas vivos, das espécies domésticas, de peso não superior a 185 g	0-6	1	Canadá	98,9	Alemanha	1,1	-	
3	0407-00	Ovos de aves, com casca, frescos, conservados ou cozidos	0-6	5	Canadá	28,3	Espanha	23,2	França	9,0
4	0713-33	Feijão comum, seco, em grão, mesmo pelado ou partido	0-6	3	Canadá	28,1	China	19,7	Nicarágua	18,1
5	0805-50	Limões e limas, frescos ou secos	0-6	3	México	85,0	Chile	11,0	Espanha	1,1
6	0807-11	Melancias frescas	0-6	2	México	82,7	Guatemala	12,8	Honduras	3,5
7	0807-19	Melões frescos	0-6	6	Guatemala	52,6	Honduras	20,4	México	18,9
8	0807-20	Mamões (papias) frescos	0-6	1	México	71,9	Guatemala	17,6	Brasil	4,9
9	1005-90	Milho, exceto para semeadura	0-6	2	Canadá	31,1	Turquia	26,5	Romênia	17,7
10	1207-20	Sementes de algodão, mesmo trituradas	0-6	2	Austrália	53,6	Argentina	19,0	México	10,2
11	2401-10	Fumo não manufaturado, não destalado	0-6	9	Turquia	54,1	Canadá	16,1	Macedônia	10,0
Extração de minerais metálicos										
12	2603-00	Minérios de cobre e seus concentrados	0-6	1	Canadá	99,8	Indonésia	0,1	Alemanha	0,1
Extração de minerais metálicos										
13	7103-10	Pedras preciosas ou semipreciosas, em bruto ou simplesmente serradas ou desbastadas	0-6	2	Brasil	18,4	Afganistão	12,1	China	8,5
Produtos alimentícios										
14	0201-30	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	0-6	7	Canadá	40,7	Austrália	27,1	México	26,6
15	0202-30	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	0-6	7	Austrália	47,2	Nova Zelândia	36,9	Uruguai	6,4
16	0203-22	Pernas, pás e pedaços de suínos, não desossados, congelados	0-6	2	Canadá	61,8	Polônia	22,0	Chile	12,9
17	0203-29	Outras carnes de suíno, congeladas	0-6	2	Dinamarca	25,1	Canadá	23,7	Polônia	17,7
18	0207-14	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados	0-6	1	Chile	51,9	Canadá	47,8	Israel	0,4
19	0207-27	Carnes de peruas e de perus, da espécie doméstica, em pedaços e miudezas comestíveis, congeladas	0-6	1	Chile	74,1	Canadá	19,6	Israel	6,2
20	0402-21	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1,5%, concentrados, não adocicados	0-6	9	México	49,1	Países Baixos	21,0	Nova Zelândia	17,7
21	0402-99	Outros leites, cremes de leite, concentrados, adocicados	0-6	9	Chile	54,3	México	20,2	Peru	16,0
22	1006-40	Arroz quebrado (trinca de arroz)	0-6	1	Tailândia	51,1	Brasil	23,0	Vietnã	15,8
23	1102-20	Farinha de milho	0-6	1	México	88,5	Itália	5,7	Colômbia	1,4
24	1302-19	Sucos e extratos de outros vegetais (mamão seco, semente de pomelo, ginkgo biloba seco)	0-6	3	China	30,3	Índia	23,3	França	9,7
25	1507-10	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	0-6	1	Canadá	100,0	Hong Kong	0,0	Itália	0,0
26	1507-90	Óleo de soja e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	0-6	2	Canadá	95,1	México	4,3	Argentina	0,4
27	1508-10	Óleo de amendoim, em bruto	0-6	1	Argentina	77,3	Nicarágua	15,3	Austrália	2,8
28	1515-90	Outras gorduras e óleos vegetais fixos e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente	0-6	3	México	22,8	Itália	8,3	França	8,1
29	1517-10	Margarina, exceto a margarina líquida	0-6	1	Canadá	39,7	México	12,0	República Dominicana	11,7
30	1601-00	Enchidos e produtos semelhantes de carne, miudezas ou sangue; preparações alimentícias à base de tais produtos	0-6	3	Canadá	45,1	Dinamarca	12,3	Itália	12,0
31	1602-32	Preparações alimentícias e conservas de galos e de	0-6	1	Canadá	80,4	Chile	11,9	México	5,3
32	1603-00	Extratos e sucos de carnes, de peixes ou de crustáceos ou de outros invertebrados aquáticos	0-6	2	Hong Kong	41,2	México	11,1	China	8,4
33	1704-10	Gomas de mascar, sem cacau, mesmo revestidas de	0-6	1	Canadá	53,4	México	29,9	China	9,4
34	1805-00	Cacau em pó, sem adição de açúcar ou outros edulcorantes	0-6	1	Países Baixos	51,0	Malásia	7,9	França	7,9
35	2009-39	Outros sucos de outros cítricos, não fermentados	0-6	3	Argentina	52,5	México	28,2	Brasil	6,8
36	2009-49	Outros sucos de abacaxi, não fermentados	0-6	2	Tailândia	40,0	Filipinas	18,8	Costa Rica	16,9
37	2106-10	Concentrados de proteínas e substâncias protéicas texturizadas	0-6	1	China	33,2	Itália	23,4	Canadá	21,8
38	2304-00	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de	0-6	1	Canadá	57,3	China	30,5	Índia	8,3
39	2308-00	Matérias vegetais, subprodutos, resíduos e desperdícios vegetais, utilizados na alimentação de animais	0-6	4	Canadá	37,4	China	17,6	Vietnã	12,4

Produtos					Participação (%) dos principais fornecedores desse mercado no biênio 2015/16							
					1º		2º		3º			
No	S.H.	Descrição	Nº a		País	%	País	%	País	%		
40	2309-90	Outras preparações para alimentação de animais	0-6	10	Canadá	26,8	China	14,6	França		10,9	
Produtos do fumo												
41	2401-30	Desperdícios de fumo	0-6	13	Brasil	50,6	Turquia	10,2	Guatemala		8,4	
Produtos têxteis												
42	5209-42	Tecidos de algodão, fios de diversas cores, "denim", contendo => 85% em peso de algodão, com peso > 200	0-6	1	Japão	28,5	México	18,4	Turquia		17,4	
43	5806-32	Outras fitas de fibras sintéticas ou artificiais	0-6	2	China	29,8	Canadá	8,8	Coréia do Sul		7,8	
44	5911-32	Tecidos e feltros sem fim, utilizados em máquinas para fabricação de papel, de peso => 650 g/m²	0-6	1	Canadá	49,3	México	15,9	Alemanha		6,9	
Confecção de artigos do vestuário e acessórios												
45	4302-19	Peleteria (peles com pêlo) curtida ou acabada de outros animais, inteira, não reunida	0-6	7	Brasil	27,9	Itália	15,6	Colômbia		10,7	
Couros, artefatos de couro, artigos para viagem e calçados												
46	4104-11	Couros e peles curtidos, de bovinos ou de equídeos, depilados, no estado úmido (incluindo "wet blue"), plena flor, não divididos; divididos, com a flor	0-6	5	México	74,1	Brasil	9,7	Argentina		4,8	
47	4104-41	Couros e peles curtidos, de bovinos ou de equídeos, depilados, no estado seco ("crust"), plena flor; não divididos; divididos, com a flor	0-6	5	Brasil	26,7	Argentina	24,9	Itália		8,3	
48	4107-11	Couros e peles inteiros, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimento ou secagem e couros e peles apergaminhados, depilados, plena flor, não divididos	0-6	8	Brasil	33,0	Uruguai	16,6	Itália		14,7	
49	4107-19	Outros couros e peles inteiros, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimento ou secagem e couros e peles apergaminhados, depilados	0-6	8	Itália	70,8	Brasil	6,6	Bélgica		4,4	
50	6406-10	Partes superiores de calçados e seus componentes, exceto contrafortes e biqueiras rígidas	0-6	16	México	28,3	República Dominicana	28,3	China		20,2	
Produtos de madeira												
51	4411-12	Painéis de média densidade (MDF), de espessura não superior a 5 mm	0-6	5	Canadá	52,4	Chile	12,8	Nova Zelândia		12,5	
52	4411-14	Painéis de média densidade (MDF), de espessura superior a 9mm	0-6	5	China	33,2	Chile	29,0	Canadá		23,3	
53	4417-00	Ferramentas, armações e cabos de ferramentas, de escovas e de vassouras, de madeira; formas, alargadeiras e esticadores, de madeira, para calçados	0-6	4	Brasil	21,8	China	19,2	Itália		15,1	
54	4418-72	Outros painéis montados para soalhos, de camadas	0-6	3	China	46,3	Canadá	22,7	Indonésia		5,9	
Produtos químicos												
55	2821-10	Óxidos e hidróxidos de ferro	0-6	1	China	44,2	Alemanha	27,8	Itália		7,8	
56	2825-30	Óxidos e hidróxidos de vanádio	0-6	1	África do Sul	60,8	China	12,4	Rússia		6,3	
57	2847-00	Peróxido de hidrogênio (água oxigenada), mesmo solidificado com uréia	0-6	1	Canadá	71,2	Japão	25,2	México		1,4	
58	2849-20	Carboneto de silício, quimicamente definido ou não	0-6	2	China	53,3	Japão	9,3	Noruega		9,3	
59	2905-32	Propilenoglicol (propano-1, 2-diol)	0-6	1	Coréia do Sul	57,1	China	13,7	Brasil		10,7	
60	2905-45	Glicerol	0-6	1	Malásia	47,8	Indonésia	28,3	Argentina		9,2	
61	2915-31	Acetato de etila	0-6	1	México	62,2	África do Sul	24,9	Brasil		6,1	
62	2916-14	Ésteres do ácido metacrílico	0-6	2	Japão	29,9	Alemanha	27,0	Reino Unido		14,5	
63	2917-36	Ácido tereftálico e seus sais	0-6	1	Canadá	65,9	México	27,7	Coréia do Sul		4,0	
64	2918-19	Outros ácidos carboxílicos de função álcool, mas sem outra função oxigenada, seus anidridos, halogenetos, peróxidos, perácidos e seus derivados	0-6	7	China	34,2	Itália	24,9	Índia		20,6	
65	2922-41	Lisina e seus ésteres e sais	0-6	1	China	54,3	Japão	13,9	Brasil		12,2	
66	2922-42	Ácido glutâmico e seus sais	0-6	2	Vietnã	33,9	Brasil	25,4	China		10,9	
67	2923-20	Lecitinas e outros fosfoaminolípídios	0-6	2	Alemanha	28,5	Brasil	14,4	Países Baixos		11,7	
68	3307-20	Desodorantes corporais e antiperspirantes	0-6	1	México	38,7	Canadá	37,8	França		6,1	
69	3402-13	Agentes orgânicos de superfície, não iônicos, mesmo acondicionados para venda a retalho	0-6	3	Alemanha	22,0	México	14,5	Canadá		13,1	
70	3701-30	Outras chapas e filmes planos, sensibilizados, não impressionados, com um dos lados > 255 mm	0-6	1	Alemanha	29,5	França	25,9	Japão		25,4	
71	3805-10	Essências de terebintina, de pinheiro ou da pasta de papel ao sulfato	0-6	1	Canadá	46,2	Brasil	29,7	México		14,1	
72	3806-10	Colofônias e ácidos resínicos	0-6	1	China	43,9	Argentina	25,3	Brasil		13,4	
73	3808-92	Fungicidas	0-6	6	França	16,3	Índia	12,4	México		11,1	
74	3901-20	Polietileno de densidade => 0,94, em forma primária	0-6	2	Canadá	93,7	México	2,3	Alemanha		0,7	
75	3902-30	Copolímeros de propileno, em formas primárias	0-6	1	Cingapura	32,1	Coréia do Sul	15,5	Japão		13,9	

Produtos					Participação (%) dos principais fornecedores desse mercado no biênio 2015/16					
					1°		2°		3°	
No	S.H.	Descrição	Nº a		País	%	País	%	País	%
76	3912-20	Nitrato de celulose, em forma primária	0-6	1	República Tcheca	22,7	Tailândia	20,0	Alemanha	16,2
77	3912-90	Outros celuloses e seus derivados químicos, em formas primárias	0-6	1	Irlanda	28,6	Brasil	19,3	Japão	14,1
78	5402-44	Outros fios simples de elastômeros, sem torção ou com torção <= 50 voltas por metro	0-6	1	Coréia do Sul	39,8	China	25,7	México	10,8
Produtos de borracha e de material plástico										
79	3917-10	Tripas artificiais de proteínas endurecidas ou de plásticos celulósicos	0-6	3	México	34,2	República Tcheca	19,1	Alemanha	13,2
80	3917-39	Outros tubos flexíveis de plástico, inclusive com acessórios	0-6	1	China	39,3	Canadá	14,2	México	10,7
81	4012-90	"Flaps", protetores, bandas de rodagem, para pneus de borracha	0-6	5	Sri Lanka	41,6	China	23,3	México	16,0
Produtos de minerais não-metálicos										
82	2818-10	Corindo artificial, quimicamente definido ou não	0-6	2	China	40,3	Austria	16,6	Alemanha	10,9
83	6803-00	Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada	0-6	2	China	50,4	Índia	21,8	Brasil	9,3
84	7007-11	Vidros de segurança, temperados, de dimensões e formatos para uso em automóveis, barcos ou outros	0-6	1	China	42,3	México	33,2	Coréia do Sul	7,6
85	7019-12	Mechas ligeiramente torcidas ("rovings"), de fibras de vidro	0-6	1	China	46,1	México	45,9	Japão	3,4
Metalurgia										
86	7202-21	Ferrossilício, contendo em peso > 55% de silício	0-6	4	Rússia	32,6	China	15,8	Canadá	10,8
87	7202-49	Outras ligas de ferrocromo	0-6	2	Rússia	42,6	Alemanha	14,6	Cazaquistão	9,0
88	7202-99	Outros ferroligas	0-6	3	China	34,5	Brasil	21,1	Japão	17,6
89	7307-19	Outros acessórios moldados para tubos, de ferro fundido, ferro ou aço	0-6	2	China	69,6	México	8,5	Índia	7,2
90	7408-19	Outros fios de cobre refinado	0-6	1	Canadá	55,0	Alemanha	9,4	Japão	8,3
91	7409-21	Chapas e tiras de ligas à base cobre-zinco, (latão), de espessura > 0,15 mm, em rolos	0-6	1	Alemanha	28,1	Países Baixos	23,1	México	19,2
92	7505-12	Barras e perfis, de ligas de níquel	0-6	3	Alemanha	29,3	Reino Unido	23,8	Itália	12,7
93	7601-10	Alumínio não ligado em forma bruta	0-6	2	Canadá	65,4	Rússia	15,7	Emirados Árabes Unidos	6,4
94	8307-10	Tubos flexíveis de ferro ou aço, mesmo com acessórios	0-6	2	China	42,8	Alemanha	10,1	México	9,6
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos										
95	8202-40	Correntes cortantes de serras, de metais comuns	0-6	2	Suíça	61,5	Canadá	26,2	China	5,8
96	8207-50	Ferramentas intercambiáveis de furar, de metais comuns	0-6	4	China	38,9	Alemanha	28,9	Japão	7,5
97	8211-92	Outras facas de lâmina fixa, de metais comuns	0-6	4	China	55,7	Alemanha	15,2	Japão	9,2
98	8402-11	Caldeiras aquatubulares com produção de vapor > 45 t por hora	0-6	1	Coréia do Sul	53,4	Espanha	17,4	Canadá	10,7
99	9406-00	Construções pré-fabricadas	0-6	2	Canadá	43,9	China	15,3	Israel	7,2
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos										
100	9028-20	Contadores de líquidos	0-6	1	México	69,4	Israel	18,5	China	3,7
101	9029-20	Indicadores de velocidade e tacômetros; estroboscópios	0-6	3	México	70,6	China	7,7	Hungria	5,2
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos										
102	8501-64	Geradores de corrente alternada, de potência > 750 kVA	0-6	1	Japão	17,0	China	13,9	Alemanha	11,6
103	8502-39	Outros grupos eletrogêneos	0-6	1	Japão	45,3	Polônia	20,2	Suécia	10,9
104	8504-23	Transformadores de dielétrico líquido, de potência > 10.000 kVA	0-6	1	Coréia do Sul	23,9	México	21,8	Países Baixos	10,6
105	8507-10	Acumuladores elétricos, de chumbo, utilizados para arranque dos motores de pistão	0-6	1	México	32,8	Coréia do Sul	27,3	China	11,8
Máquinas e equipamentos										
106	8406-82	Outras turbinas a vapor, de potência <= 40 MW	0-6	2	Alemanha	42,3	Japão	29,6	Itália	20,2
107	8410-90	Partes de turbinas e rodas hidráulicas, incluídos os reguladores	0-6	1	China	32,9	Canadá	32,7	Brasil	7,1
108	8424-81	Outros aparelhos para agricultura ou horticultura, para projetar ou pulverizar líquidos ou pós	0-6	2	China	28,4	México	25,9	Canadá	20,5
109	8462-10	Máquinas-ferramentas (incluídas as prensas) para forjar ou estampar, martelos, martelos-pilões e martinets	0-6	1	Japão	29,7	Alemanha	15,6	Reino Unido	9,2
110	8481-80	Torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes	0-6	4	China	26,6	México	19,0	Japão	9,5
111	8483-30	Mancais (chumaceiras) sem rolamentos; "bronzes"	0-6	2	China	21,2	Japão	18,9	México	12,3

Produtos					Participação (%) dos principais fornecedores desse mercado no biênio 2015/16					
					1º		2º		3º	
No	S.H.	Descrição	Nº 8		País	%	País	%	País	%
Veículos automotores, reboques e carrocerias										
112	8407-33	Motores de pistão alternativo, de ignição por centelha, para propulsão de veículos do capítulo 87, de cilindrada > 250 cm³ e <= 1.000 cm³	0-6	4	Japão	79,9	China	9,8	México	4,7
113	8407-34	Motores de pistão alternativo, de ignição por centelha, para propulsão de veículos do capítulo 87, de cilindrada > 250 cm³ e <= 1.000 cm³	0-6	8	México	33,9	Canadá	27,3	Alemanha	16,8
114	8413-30	Bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, para motores de ignição por centelha ou por compressão	0-6	2	México	28,7	Alemanha	11,6	China	11,1
115	8511-30	Distribuidores e bobinas de ignição para motores de ignição por centelha ou por compressão	0-6	1	México	29,3	China	22,9	Japão	20,5
116	8701-20	Tratores rodoviários para semi-reboques	0-6	1	México	98,5	Canadá	1,5	Países Baixos	0,0
117	8702-10	Veículos automóveis para transporte => 10 pessoas, com motor de pistão, de ignição por compressão	0-6	2	Canadá	51,9	Macedônia	17,5	Bélgica	11,0
118	8703-90	Outros automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto e os automóveis de corrida	0-6	1	México	39,7	Alemanha	25,9	Coreia do Sul	23,3
119	8704-22	Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por compressão, de peso em carga máxima > 5 t e <= 20 t	0-6	2	México	70,6	Canadá	13,6	Japão	11,5
120	8704-23	Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por compressão, de peso em carga máxima > 20 t	0-6	1	México	65,1	Canadá	34,9	República Tcheca	0,0
121	8704-31	Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por centelha, de peso em carga máxima <= 5 t	0-6	1	México	95,9	Espanha	3,6	Canadá	0,5
122	8706-00	Chassis com motor para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	0-6	6	Índia	43,7	Japão	34,2	Canadá	7,4
123	8707-90	Outras carroçarias para tratores, veículos automóveis para transporte de => 10 passageiros, carga ou usos especiais	0-6	2	Canadá	36,1	Alemanha	34,1	Japão	11,2
124	8708-93	Embreagens e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	4	Canadá	21,7	Japão	19,7	México	18,8

TABELA 25 - TARIFAS NMF E COMPROMISSOS DE LIBERALIZAÇÃO DOS EUA EM ACORDOS SELECIONADOS - GRUPO 1

Produtos			Tarifas NMF ^{b, c, 1} em 2016					SGP	Acordos Comerciais	
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)		Tipo de tarifa d	TPP	EUA-Coreia do Sul
				(Ln/SH-6)	Amplitude	Média				
Agricultura e pecuária										
1	0409-00	Mel natural	0-6	1	-	-	1/1	E	EIF	A
2	0804-50	Goiabas, mangas e mangostões, frescos ou secos	0-6	3	-	-	3/3	E	EIF	A
3	2709-00	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	0-6	2	-	-	2/2	E	EIF	A
Produtos alimentícios										
4	1602-50	Preparações alimentícias e conservas, de bovinos	0-6	6	0,0-4,5	2,1	-	A	EIF	A (5) e K (1)
5	1701-11	Açúcar de cana, em bruto, sem adição de aromatizantes ou de corantes	0-6	8	-	-	8/8	E	EIF (2); US20 (1); TRQ: CSQ-US1 & CSQ-US2 (1)	G (2); A (1) e D (1)
6	1701-99	Outros açúcares de cana, de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido	0-6	3	-	-	3/3	E	EIF (2) e TRQ: CSQ-US2 (1)	A (1); D (1) e G (1)
7	1704-90	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	0-6	11	0,0-12,2	8,7	3/11	AE	EIF (8); TRQ: CSQ-US2 (2) e TRQ: CSQ-US7 (1)	D (4); A (2); G (2); K (1); F (1) e cota tarifária crescente em 10 anos, com isenção de tarifa. Importação extra-cota, cesta G de desgravação (1)
8	2009-11	Sucos de laranjas, congelados, não fermentados	0-6	1	-	-	1/1	E	US13	A
9	2009-12	Sucos de laranja não congelados, não fermentados, com valor Brix <= 20	0-6	2	-	-	2/2	E	US20 (1) e US13 (1)	D
10	2009-19	Outros sucos de laranjas, não fermentados	0-6	1	-	-	1/1	E	US13	D
11	2009-80	Sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados	0-6	5	0,0	0,0	4/5	AE	EIF (4)	A (3) e K
12	2102-20	Leveduras mortas e outros microorganismos monocelulares mortos	0-6	3	0,0-6,4	3,2	-	A	EIF	A (2) e K
13	2106-90	Outras preparações alimentícias	0-6	42	0,0-10,0	8,4	28/42	AE	EIF (27); TRQ: CSQ-US2 (7); TRQ: CSQ-US7 (3); US20 (3) e TRQ: CSQ-US5 (2)	D (18); G (12); A (6); F (2); K (1) e cota tarifária crescente em 10 anos, com isenção de tarifa. Importação extra-cota, cesta G de desgravação (1)
Produtos do fumo										
14	2401-20	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente desalado	0-6	15	0,0-350,0	77,8	6/15	AE	EIF (10); US13 (4) e US20 (1)	K (7); F (3); G (2) e B (1)
Couros, artefatos de couro, artigos para viagem e calçados										
15	4107-12	Couros e peles inteiros, de bovinos ou de eqüídeos, preparados após curtimenta ou secagem e couros e peles apergaminhados, depilados, divididos, com a flor	0-6	8	0,0-5,0	2,8	-	A	EIF	A (7) e K (1)
16	4107-92	Couros e peles, incluídas as ilhargas, de bovinos ou de eqüídeos, preparados após curtimenta ou secagem, divididos, com a flor	0-6	5	2,4-5,0	3,2	-	A	EIF	A

Produtos			Tarifas NMF ^{b, c, 1} em 2016					SGP	Acordos Comerciais		
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem			Específicas (Ln/SH-6)		Tipo de tarifa d	TPP	
				(Ln/SH-6)	Amplitude	Média					
17	6403-59	Outros calçados, com sola exterior de couro natural, parte superior de couro natural	0-6 5	5/5	0,0-10,0	5,2	-		A	EIF	A
18	6403-91	Outros calçados, com sola exterior de borracha, plástico ou couro artificial, cobrindo o tornozelo, parte superior de couro natural	0-6 4	4/4	0,0-10,0	5,9	-		A	EIF	A (3)
19	6403-99	Outros calçados, com sola exterior de borracha, plástico ou couro artificial, parte superior de couro natural	0-6 6	6/6	0,0-10,0	6,4	-		A	EIF	A (5)
Produtos de madeira											
20	4409-10	Madeira de coníferas (incluídos os tacos e frisos de parqué não montados), perfilada ao longo de uma ou mais bordas, faces ou extremidades	0-6 9	9/9	0,0-4,9	0,9	-		A	EIF	K (7) e G (2)
21	4409-29	Outras madeiras (incluídos os tacos e frisos de parqué não montados), perfiladas ao longo de uma ou mais bordas, faces ou extremidades, de não coníferas	0-6 8	8/8	0,0-4,9	1,0	-		A	EIF	ND
22	4411-92	Painéis de fibra de madeira ou de outras matérias lenhosas, mesmo aglomeradas com resinas ou outros aglutinantes orgânicos, com densidade superior a 0,8 g/cm³	0-6 4	4/4	0,0-6,0	1,5	-		A	EIF	ND
23	4412-39	Outras madeiras compensadas constituídas por folhas de madeira (exceto bambu), cada uma das quais de espessura <= 6 mm	0-6 4	4/4	0,0-8,0	4,1	-		A	EIF	ND
24	4414-00	Molduras de madeira, para quadros, fotografias, espelho ou objetos semelhantes	0-6 1	1/1	3,9	3,9	-		A	EIF	G
25	4418-20	Portas e respectivos caixilhos, alizares e soleiras, de madeira	0-6 2	2/2	4,8	4,8	-		A	EIF	G
26	4418-90	Outras obras de marcenaria ou carpintaria, para construções	0-6 2	2/2	0,0-3,2	1,6	-		A	EIF	G (1) e K (1)
Derivados do petróleo, biocombustíveis e coque											
27	2207-10	Alcool etílico não desnatado com volume de teor alcoólico >= 80%	0-6 2	1/2	2,5	2,5	1/2		AE	EIF(1) e US20 (1)	A (1) e D (1)
28	2710-11	Óleos leves de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios	0-6 5	1/5	7,0	7,0	4/5		AE	EIF	A
29	2710-19	Outros óleos de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios	0-6 15	2/15	5,8-7,0	6,4	13/15		AE	EIF (11)	A
Produtos químicos											
30	2804-69	Outros silícios	0-6 2	2/2	5,3-5,5	5,4	-		A	EIF	A
31	2825-90	Outras bases inorgânicas: óxidos, hidróxidos e peróxidos de outros metais	0-6 6	6/6	0,0-5,5	3,5	-		A	EIF	A (5) e K (2)

Produtos			Tarifas NMF ^{b, c, 1} em 2016						SGP	Acordos Comerciais		
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem			Específicas (Ln/SH-6)		Tipo de tarifa d	TPP	EUA-Coreia do Sul	
				(Ln/SH-6)	Amplitude	Média						
32	2909-19	Outros éteres acíclicos e seus derivados halogenados, sulfonados, nitrados ou nitrosados	0-6	4	4/4	0,0-5,5	4,1	-	A	EIF		D (3) e K (1)
33	3301-12	Óleo essencial de laranja	0-6	1	1/1	2,7	2,7	-	A	EIF		A
34	3301-90	Soluções concentradas, subprodutos terpênicos e soluções aquosas de óleos essenciais; óleoessinas de extração	0-6	2	2/2	0,0-3,8	1,9	-	A	EIF		A (1) e K (1)
35	3503-00	Gelatinas e seus derivados; icitocola e outras colas de origem animal, exceto cola de caseína	0-6	4	-	-	-	4/4	E	EIF	A	
36	3901-10	Poliétileno de densidade < 0,94, em forma primária	0-6	2	2/2	6,5	6,5	-	A	EIF	D	
37	3902-10	Polipropileno, em forma primária	0-6	1	1/1	6,5	6,5	-	A	EIF	A	
38	3907-60	Terftalato de polietileno, em forma primária	0-6	1	1/1	6,5	6,5	-	A	EIF	G	
Produtos de borracha e de material plástico												
39	4011-10	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em automóveis de passageiros	0-6	2	2/2	3,4-4,0	3,7	-	A	EIF	D	
40	4011-20	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em ônibus ou caminhões	0-6	2	2/2	3,4-4,0	3,7	-	A	EIF	D	
41	4011-94	Outros pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas próprios para construções ou manutenção industrial, para aros de diâmetro > 61 cm	0-6	2	2/2	3,4-4,0	3,7	-	A	EIF	A	
Produtos de minerais não-metálicos												
42	6802-29	Outras pedras de cantaria, talhadas ou serradas, de superfície plana ou lisa	0-6	2	2/2	4,9-6,0	5,5	-	A	EIF	A	
43	6802-91	Mármore, travertino e alabastro, trabalhados de outro modo e suas obras	0-6	5	5/5	2,5-4,9	4,0	-	A	EIF	A	
44	6802-93	Granitos trabalhados de outro modo e suas obras	0-6	1	1/1	3,7	3,7	-	A	EIF	A	
45	6802-99	Outras pedras de cantaria trabalhadas de outro modo e suas obras	0-6	1	1/1	6,5	6,5	-	A	EIF	A	
46	6908-90	Outros ladrilhos e artigos semelhantes, de cerâmica, vidrados ou esmaltados	0-6	1	1/1	8,5	8,5	-	A	EIF	I	
Metalurgia												
47	7108-12	Ouro (incluído o ouro platinado) em outras formas brutas, para usos não monetários	0-6	2	2/2	0,0-4,1	2,1	-	A	EIF	A (1) e K (1)	
48	7108-13	Ouro (incluído o ouro platinado) em outras formas semimanufaturadas, para usos não monetários	0-6	3	3/3	0,0-4,1	1,4	-	A	EIF	K (2) e A (1)	
49	7606-12	Chapas e tiras, de ligas alumínio, de espessura > 0,2 mm, de forma quadrada ou retangular	0-6	2	2/2	3,0-6,5	4,8	-	A	EIF	D (1) e G (1)	
50	8112-99	Obras e outros produtos de gálio, germânio, háfínio, índio, nióbio, rênio e vanádio	0-6	3	3/3	2,0-4,4	3,5	-	A	EIF	A	

Produtos				Tarifas NMF ^{b, c, 1} em 2016					SGP	Acordos Comerciais		
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)		Tipo de tarifa d		TPP		
				(Ln/SH-6)	Amplitude	Média						
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos												
51	7326-90	Outras obras de ferro ou aço	0-6	6	6/6	0,0-8,6	3,2	-	A	x (2)	EIF	A (3) e K (3)
52	9302-00	Revólveres e pistolas, exceto os das posições 9303 ou 9304	0-6	1	-	-	-	1/1	E	-	EIF	A
53	9303-30	Outras espingardas e carabinas, de caça ou de tiro-ao-alvo	0-6	2	-	-	-	2/2	E	x	EIF	A
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos												
54	9032-89	Outros instrumentos e aparelhos para regulação ou controle, automáticos	0-6	3	3/3	1,1-1,7	1,5	-	A	x	EIF	A
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos												
55	8501-52	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência > 750 W e <= 75 kW	0-6	2	2/2	0,0-3,7	1,9	-	A	x (1)	EIF	A (1) e K (1)
56	8501-53	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência > 75 kW	0-6	3	3/3	0,0-4,2	2,3	-	A	x (2)	EIF	A (2) e K (1)
57	8503-00	Partes reconhecíveis como destinadas às máquinas das posições 8501ou 8502	0-6	7	7/7	0,0-6,5	3,1	-	A	x (4)	EIF	A (4), K (2) e D (1)
58	8536-20	Disjuntores para tensão <= 1 kV	0-6	1	1/1	2,7	2,7	-	A	x	EIF	A
Máquinas e equipamentos												
59	8483-10	Árvores (veios) de transmissão, incluídas as de excêntricos (cames) e virabrequins (cambotas) e manivelas	0-6	3	3/3	0,0-2,5	1,7	-	A	x (2)	EIF	A (2) e K (1)
Veículos automotores, reboques e carrocerias												
60	8409-91	Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha	0-6	5	5/5	0,0-2,5	2,0	-	A	x	EIF	A (4) e K (1)
61	8409-99	Outras partes para motores diesel ou semidiesel	0-6	4	4/4	0,0-2,5	1,3	-	A	x (1)	EIF	A (2) e K (2)
62	8703-23	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto ("station wagons") e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada > 1.500 cm³ e <= 3.000 cm³	0-6	1	1/1	2,5	2,5	-	A	-	EIF	A
63	8708-30	Freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	2	2/2	0,0-2,5	1,3	-	A	-	EIF	ND
64	8708-50	Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	15	15/15	0,0-2,5	1,5	-	A	x (7)	EIF	A (2) e K (2)
65	8708-70	Rodas, suas partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	6	6/6	0,0-2,5	0,8	-	A	x (2)	EIF	K (3) e A (2)
66	8708-94	Volantes, barras, caixas de direção, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	6	6/6	0,0-2,5	0,8	-	A	x (2)	EIF	A (1) e K (1)
67	8708-99	Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	0-6	13	13/13	0,0-2,5	0,8	-	A	x (3)	EIF	K (17) e A (8)

Produtos				Tarifas NMF ^{b, c, 1} em 2016					SGP	Acordos Comerciais	
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)		Tipo de tarifa d	TPP	EUA-Coreia do Sul	
				(Ln/SH-6)	Amplitude	Média					
Indústrias diversas											
68	0511-99	Outros produtos de origem animal, impróprios para alimentação humana; animais mortos	0-6	5/5	0,0-3,0	0,8	-	A	-	EIF	K (2) e A (1)
69	7103-99	Outras pedras preciosas ou semipreciosas, trabalhadas de outro modo	0-6	2/2	0,0-10,5	5,3	-	A	x (1)	EIF	G (1) e K (1)
70	9609-10	Lápis	0-6	-	-	-	1/1	E	x	EIF	A

TABELA 26 - TARIFAS NMF E COMPROMISSOS DE LIBERALIZAÇÃO DOS EUA EM ACORDOS SELECIONADOS - GRUPO 2

Produtos			Tarifas NMF ^{b, c, 1}					SGP	Acordos Comerciais		
			Ad Valorem		Específicas (Ln/SH+6)	Tipo de tarifa ^d					
			Nº ^a	Descrição			Amplitude				Média
No	S.H.										
Agricultura e pecuária											
1	0102-90	Outros bovinos vivos	4	1/4	0,0	0,0	3/4	AE	-	EIF (1) e US20 (1)	A (1) e K (1)
2	0105-11	Galos e galinhas vivos, das espécies domésticas, de peso não superior a 185 g	1	-	-	-	1/1	E	-	EIF	A
3	0407-00	Ovos de aves, com casca, frescos, conservados ou cozidos	5	-	-	-	5/5	E	-	EIF (1)	A (1)
4	0713-33	Feijão comum, seco, em grão, mesmo pelado ou partido	3	-	-	-	3/3	E	-	EIF	A
5	0805-50	Limões e limas, frescos ou secos	3	1/3	0,8	0,8	2/3	AE	-	EIF	A
6	0807-11	Melancias frescas	2	2/2	9,0-17,0	13,0	-	A	-	EIF	D (1) e F (1)
7	0807-19	Melões frescos	6	6/6	1,6-29,8	14,0	-	A	-	EIF	F (3); D (2) e A (1)
8	0807-20	Mamões (papaia) frescos	1	1/1	5,4	5,4	-	A	-	EIF	A
9	1005-90	Milho, exceto para sementeira	2	-	-	-	2/2	E	x (1)	EIF	A
10	1207-20	Sementes de algodão, mesmo trituradas	2	-	-	-	2/2	E	-	EIF (1)	A
11	2401-10	Fumo não manufaturado, não destilado	9	6/9	0,0-350,0	58,3	3/9	AE	x (1)	EIF (7) e US13 (2)	K (5); G (3) e D (1)
Extração de minerais metálicos											
12	2603-00	Minérios de cobre e seus concentrados	1	-	-	-	1/1	E	x	EIF	A
Extração de minerais metálicos											
13	7103-10	Pedras preciosas ou semipreciosas, em bruto ou simplesmente serradas ou desbastadas	2	2/2	0,0-10,5	5,3	-	A	x (1)	EIF	G (1) e K (1)
Produtos alimentícios											
14	0201-30	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	7	5/7	4,0-26,4	10,9	2/7	AE	-	EIF (6) e US13	D (4); A (2) e H (1)
15	0202-30	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	7	5/7	4,0-26,4	10,9	2/7	AE	-	EIF (6) e US13	D (4); A (2) e H (1)
16	0203-22	Pernas, pés e pedaços de suínos, não desossados, congelados	2	1/2	0,0	0,0	1/2	AE	-	EIF	A (1) e K (1)
17	0203-29	Outras carnes de suíno, congeladas	2	1/2	0,0	0,0	1/2	AE	-	EIF	A (1) e K (1)
18	0207-14	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados	1	-	-	-	1/1	E	-	EIF	A
19	0207-27	Carnes de peruas e de perus, da espécie doméstica, em pedaços e miudezas comestíveis, congeladas	1	-	-	-	1/1	E	-	EIF	G
20	0402-21	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1,5%, concentrados, não adoçados	9	-	-	-	9/9	E	-	EIF (6); B24 (2); SG-US2; TRQ: CSQ-US6 (2) e TRQ: CSQ-US5 (1)	D (4); F (2); H (2) e G (1)

Produtos				Tarifas NMF ^{b, c, 1}					SGP	Acordos Comerciais	
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem (Ln/SH-6)		Amplitude	Média	Específicas (Ln/SH-6)	Tipo de tarifa ^d	TPP	EUA-Coreia do Sul
42	5209-42	Tecidos de algodão, fios de diversas cores, "denim", contendo => 85% em peso de algodão, com peso > 200 g/m²	1	1/1	8,4	8,4		-	A	US11	A
43	5806-32	Outras fitas de fibras sintéticas ou artificiais	0-6	2/2	6,0-6,2	6,1		-	A	B5 (1) e US11 (1)	D
44	5911-32	Tecidos e feltros sem fim, utilizados em máquinas para fabricação de papel, de peso => 650 g/m²	0-6	1/1	3,8	3,8		-	A	EIF	A
Confeção de artigos do vestuário e acessórios											
45	4302-19	Peleteria (peles com pelo) curtida ou acabada de outros animais, inteira, não reunida	0-6	7/7	1,5-5,6	2,8		-	A	EIF	A (6)
Couros, artefatos de couro, artigos para viagem e calçados											
46	4104-11	Couros e peles curtidos, de bovinos ou de equídeos, depilados, no estado úmido (incluindo "wet blue"), plena flor, não divididos; divididos, com a flor	0-6	5/5	0,0-5,0	2,6		-	A	EIF	A (4) e K (1)
47	4104-41	Couros e peles curtidos, de bovinos ou de equídeos, depilados, no estado seco ("crust"), plena flor, não divididos; divididos, com a flor	0-6	5/5	0,0-5,0	2,6		-	A	EIF	A (4) e K (1)
48	4107-11	Couros e peles inteiros, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimento ou secagem e couros e peles apergaminhados, depilados, plena flor, não divididos	0-6	8/8	0,0-5,0	2,8		-	A	EIF	A (7) e K (1)
49	4107-19	Outros couros e peles inteiros, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimento ou secagem e couros e peles apergaminhados, depilados	0-6	8/8	0,0-5,0	3,0		-	A	EIF	A (7) e K (1)
50	6406-10	Partes superiores de calçados e seus componentes, exceto contrafortes e biqueiras rígidas	0-6	14/16	0,0-33,6	9,6		2/16	AE	EIF	A (13) e K (3)
Produtos de madeira											
51	4411-12	Painéis de média densidade (MDF), de espessura não superior a 5 mm	0-6	5	4/5	0,0-3,9	1,0	1/5	AE	EIF	ND
52	4411-14	Painéis de média densidade (MDF), de espessura superior a 9mm	0-6	5	4/5	0,0-3,9	1,0	1/5	AE	EIF	ND
53	4417-00	Ferramentas, armações e cabos de ferramentas, de escovas e de vassouras, de madeira; formas, alargadeiras e esticadores, de madeira, para calçados	0-6	4	4/4	0,0-5,1	1,3	-	A	EIF	K (3) e G (1)
54	4418-72	Outros painéis montados para soalhos, de camadas múltiplas	0-6	3	3/3	0,0-5,0	2,7	-	A	EIF	ND

Produtos				Tarifas NIMF ^{b, c, 1}					SGP	Acordos Comerciais	
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem (Ln/SH-6)		Média	Específicas (Ln/SH-6)	Tipo de tarifa ^d		TPP	EUA-Coreia do Sul
				Amplitude							
58	2849-20	Carboneto de silício, quimicamente definido ou não	0-6	2/2	0,0-0,5	0,3	-	A	x (1)	EIF	A (1) e K (1)
59	2905-32	Propilenoglicol (propano-1, 2-diol)	0-6	1/1	5,5	5,5	-	A	x	EIF	D
60	2905-45	Glicerol	0-6	-	-	-	1/1	E	x	EIF	A
61	2915-31	Acetato de etila	0-6	1/1	3,7	3,7	-	A	x	EIF	A
62	2916-14	Ésteres do ácido metacrílico	0-6	2/2	0,0-3,7	1,9	-	A	x (1)	EIF	D (1) e K (1)
63	2917-36	Ácido tereftálico e seus sais	0-6	1/1	6,5	6,5	-	A	-	EIF	G
64	2918-19	Outros ácidos carboxílicos de função álcool, mas sem outra função oxigenada, seus anidridos, halogenetos, peróxidos, perácidos e seus derivados	0-6	7/7	0,0-6,5	4,8	-	A	x (1)	EIF	A (6) e K (1)
65	2922-41	Lisina e seus ésteres e sais	0-6	1/1	3,7	3,7	-	A	-	EIF	A
66	2922-42	Ácido glutâmico e seus sais	0-6	2/2	3,7-6,5	5,1	-	A	x (1)	EIF	A
67	2923-20	Lecitinas e outros fosfoaminolipídios	0-6	2/2	0,0-5,0	2,5	-	A	x (1)	EIF	A (1) e K (1)
68	3307-20	Desodorantes corporais e antiperspirantes	0-6	1/1	4,9	4,9	-	A	x	EIF	A
69	3402-13	Agentes orgânicos de superfície, não iônicos, mesmo acondicionados para venda a retalho	0-6	3/3	3,7-4,0	3,9	-	A	x	EIF	D
70	3701-30	Outras chapas e filmes planos, sensibilizados, não impressionados, com um dos lados > 255 mm	0-6	1/1	3,7	3,7	-	A	x	EIF	C
71	3805-10	Essências de terebintina, de pinheiro ou da pasta de papel ao sulfato	0-6	1/1	5,0	5,0	-	A	x	EIF	A
72	3806-10	Colorfônias e ácidos resínicos	0-6	1/1	5,0	5,0	-	A	x	EIF	D
73	3808-92	Fungicidas	0-6	6/6	0,0-6,5	3,4	-	A	x (3)	EIF	ND
74	3901-20	Poliétileno de densidade => 0,94, em forma primária	0-6	2/2	6,5	6,5	-	A	x (1)	EIF	C
75	3902-30	Copolímeros de propileno, em formas primárias	0-6	1/1	6,5	6,5	-	A	x	EIF	C
76	3912-20	Nitrato de celulose, em forma primária	0-6	1/1	5,2	5,2	-	A	-	EIF	A
77	3912-90	Outros celuloses e seus derivados químicos, em formas primárias	0-6	1/1	5,2	5,2	-	A	x	EIF	D
78	5402-44	Outros fios simples de elastômeros, sem torção ou com torção <= 50 voltas por metro	0-6	1/1	8,0	8,0	-	A	-	US10	ND
Produtos de borracha e de material plástico											
79	3917-10	Tripas artificiais de proteínas endurecidas ou de plásticos celulósicos	0-6	3/3	0,0-6,5	3,6	-	A	x (2)	EIF	A (2) e K (1)
80	3917-39	Outros tubos flexíveis de plástico, inclusive com acessórios	0-6	1/1	3,1	3,1	-	A	x	EIF	G
81	4012-90	"Flaps", protetores, bandas de rodagem, para pneus de borracha	0-6	5/5	0,0-4,2	1,4	-	A	x (2)	EIF	K (3) e A (2)
Produtos de minerais não-metálicos											
82	2818-10	Corindo artificial, quimicamente definido ou não	0-6	2/2	0,0-1,3	0,7	-	A	x (1)	EIF	A (1) e K (1)
83	6803-00	Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada	0-6	2/2	0,0-3,3	1,7	-	A	x (1)	EIF	A (1) e K (1)
84	7007-11	Vidros de segurança, temperados, de dimensões e formatos para uso em automóveis, barcos ou outros veículos	0-6	1/1	5,5	5,5	-	A	x	EIF	A

Produtos			Tarifas NMF ^{b, c, 1}					SGP	Acordos Comerciais	
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem (Ln/SH-6)		Amplitude	Média	Específicas (Ln/SH-6)	Tipo de tarifa ^d	
85	7019-12	Mechas ligeiramente torcidas ("rovings"), de fibras de vidro	0-6	1	1/1	4,8	4,8	-	A	A
Metalurgia										
86	7202-21	Ferrossilício, contendo em peso > 55% de silício	0-6	4	4/4	1,1-5,8	2,6	-	A	A (3) e D (1)
87	7202-49	Outras ligas de ferro-cromo	0-6	2	2/2	1,9-3,1	2,5	-	A	A (1) e D (1)
88	7202-99	Outros ferroligas	0-6	3	3/3	4,2-5,0	4,7	-	A	D
89	7307-19	Outros acessórios moldados para tubos, de ferro fundido, ferro ou aço	0-6	2	2/2	5,6-6,2	5,9	-	A	C
90	7408-19	Outros fios de cobre refinado	0-6	1	1/1	3,0	3,0	-	A	A
91	7409-21	Chapas e tiras de ligas à base cobre-zinco, (latão), de espessura > 0,15 mm, em rolos	0-6	1	1/1	1,9	1,9	-	A	A
92	7505-12	Barras e perfis, de ligas de níquel	0-6	3	3/3	2,5-3,0	2,8	-	A	A
93	7601-10	Alumínio não ligado em forma bruta	0-6	2	2/2	0,0-2,6	1,3	-	A	A (1) e K (1)
94	8307-10	Tubos flexíveis de ferro ou aço, mesmo com acessórios	0-6	2	2/2	3,8	3,8	-	A	A
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos										
95	8202-40	Correntes cortantes de serras, de metais comuns	0-6	2	2/2	0,0-7,2	3,6	-	A	A (1) e K (1)
96	8207-50	Ferramentas intercambiáveis de furar, de metais comuns	0-6	4	4/4	2,9-8,4	5,4	-	A	A (3) e C (1)
97	8211-92	Outras facas de lâmina fixa, de metais comuns	0-6	4	1/4	4,4	4,4	3/4	AE	A
98	8402-11	Caldeiras aquatubulares com produção de vapor > 45 t por hora	0-6	1	1/1	5,2	5,2	-	A	A
99	9406-00	Construções pré-fabricadas	0-6	2	2/2	2,6-2,9	2,8	-	A	D
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos										
100	9028-20	Contadores de líquidos	0-6	1	-	-	-	1/1	E	A
101	9029-20	Indicadores de velocidade e tacômetros; estroboscópios	0-6	3	2/3	0,0-6,0	3,0	1/3	AE	A (2) e K (1)
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos										
102	8501-64	Geradores de corrente alternada, de potência > 750 kVA	0-6	1	1/1	2,4	2,4	-	A	A
103	8502-39	Outros grupos eletrogêneos	0-6	1	1/1	2,5	2,5	-	A	A
104	8504-23	Transformadores de dielétrico líquido, de potência > 10.000 kVA	0-6	1	1/1	1,6	1,6	-	A	A
105	8507-10	Acumuladores elétricos, de chumbo, utilizados para arranque dos motores de pistão	0-6	1	1/1	3,5	3,5	-	A	A
Máquinas e equipamentos										
106	8406-82	Outras turbinas a vapor, de potência <= 40 MW	0-6	2	2/2	0,0-6,7	3,4	-	A	A (1) e K (1)
107	8410-90	Partes de turbinas e rodas hidráulicas, incluídos os reguladores	0-6	1	1/1	3,8	3,8	-	A	A

Produtos				Tarifas NMF ^{b, c, 1}				SGP	Acordos Comerciais	
No	S.H.	Descrição	Nº ^a	Ad Valorem (Ln/SH-6)		Específicas (Ln/SH-6)			TPP	
				Amplitude	Média					
108	8424-81	Outros aparelhos para agricultura ou minicultura, para projetar ou pulverizar líquidos ou pós	0-6	2/2	0,0-2,4	1,2	-	x (1)	EIF	A (1) e K (1)
109	8462-10	Máquinas-ferramentas (incluindo as prensas) para forjar ou estampar, martelos, martelos-pilões e martinetes	0-6	1/1	4,4	4,4	-	x	EIF	A
110	8481-80	Torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes	0-6	4/4	2,0-5,6	3,7	-	x	EIF	A (3) e D (1)
111	8483-30	Mancais (chumaceiras) sem rolamentos; "bronzes"	0-6	2/2	4,5	4,5	-	x (1)	EIF	G
Veículos automotores, reboques e carrocerias										
112	8407-33	Motores de pistão alternativo, de ignição por centelha, para propulsão de veículos do capítulo 87, de cilindrada 0-6 > 250 cm³ e <= 1.000 cm³	0-6	4/4	0,0-2,5	0,6	-	x (1)	EIF	K (3) e A (1)
113	8407-34	Motores de pistão alternativo, de ignição por centelha, para propulsão de veículos do capítulo 87, de cilindrada 0-6 > 1.000 cm³	0-6	8/8	0,0-2,5	1,3	-	x (4)	EIF	A (4) e K (4)
114	8413-30	Bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, para motores de ignição por centelha ou por compressão	0-6	2/2	2,5	2,5	-	x (1)	EIF	A
115	8511-30	Distribuidores e bobinas de ignição para motores de ignição por centelha ou por compressão	0-6	1/1	2,5	2,5	-	x	EIF	A
116	8701-20	Tratores rodoviários para semi-reboques	0-6	1/1	4,0	4,0	-	-	EIF	C
117	8702-10	Veículos automotores para transporte => 10 pessoas, com motor de pistão, de ignição por compressão	0-6	2/2	2,0	2,0	-	x	EIF	C
118	8703-90	Outros automotores de passageiros, incluídos os veículos de uso misto e os automotores de corrida	0-6	1/1	2,5	2,5	-	-	EIF	G
119	8704-22	Veículos automotores para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por compressão, de peso em carga máxima > 5 t e <= 20 t	0-6	2/2	4,0-25,0	14,5	-	-	EIF	A (1) e G (1)
120	8704-23	Veículos automotores para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por compressão, de peso em carga máxima > 20 t	0-6	1/1	25,0	25,0	-	-	EIF	G
121	8704-31	Veículos automotores para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por centelha, de peso em carga máxima <= 5 t	0-6	1/1	25,0	25,0	-	-	EIF	G
122	8706-00	Chassis com motor para veículos automotores das posições 87.01 a 87.05	0-6	6/6	0,0-4,0	2,3	-	x (1)	EIF	C (5) e K (1)
123	8707-90	Outras carrocerias para tratores, veículos automotores para transporte de => 10 passageiros, carga ou usos especiais	0-6	2/2	0,0-4,0	2,0	-	-	EIF	A (1) e K (1)
124	8708-93	Embreagens e suas partes, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	0-6	4/4	0,0-2,5	1,3	-	x (2)	EIF	A (2) e K (2)

ANEXO B - CRONOGRAMA DE DESGRAVAÇÃO TARIFÁRIA DOS EUA NA TPP

Categorias de produto	Cronograma
EIF	Liberalização imediata
B3	Três reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do ano três do acordo.
B4	Quatro reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do ano quatro do acordo.
B5	Cinco reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do ano cinco do acordo.
B6	Seis reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do sexto ano do acordo.
B7	Sete reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do sétimo ano do acordo.
B8	Oito reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do oitavo ano do acordo.
B10	Dez reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do décimo ano do acordo.
B12	Doze reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do décimo-segundo ano do acordo.
B15	Quinze reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo / eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do décimo-quinto ano do acordo.
B16	Dezesseis reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do décimo-sexto ano do acordo.
B20	Vinte reduções anuais a partir da entrada em vigor do acordo. Eliminação completa de tarifas no dia 1 de janeiro do vigésimo ano do acordo.
US1	Redução da tarifa base em 40% na entrada em vigor do acordo, reduções adicionais de 5% da tarifa base cada em 1 de janeiro do ano 4 e em 1 de janeiro do ano 5. Eliminação completa da tarifa através de nova redução em 1 de janeiro do ano 12.
US2	Redução da tarifa base em 50% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 11. Em 1 de janeiro do ano 12, eliminação da tarifa.
US3	Redução da tarifa base em 55% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 11. Em 1 de janeiro do ano 12, eliminação da tarifa.
US4	Tarifa base mantida até 31 de dezembro do ano 8. Quatro reduções anuais a partir de 1 de janeiro do ano 9. Tarifas eliminadas em 1 de janeiro do ano 12.
US5	Tarifa base mantida até 31 de dezembro do ano 4. Tarifa eliminada a partir de 1 de janeiro do ano 5.
US6	Redução da tarifa base em 35% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 10. Em 1 de janeiro do ano 11, eliminação da tarifa.
US7	Redução da tarifa base em 35% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 12. Em 1 de janeiro do ano 13, eliminação da tarifa.
US8	Redução da tarifa base em 35% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 5. Em 1 de janeiro do ano 6, redução adicional da tarifa base em 15%. Permanência da tarifa resultante até 31 de dezembro do ano 10. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 11.
US9	Redução da tarifa base em 35% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 6. Em 1 de janeiro do ano 7, redução adicional da tarifa base em 15%. Permanência da tarifa resultante até 31 de dezembro do ano 12. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 13.
US10	Redução da tarifa base em 50% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 10. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 11.

Categorias de produto	Cronograma
US11	Redução da tarifa base em 50% na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 12. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 13.
US12	Redução da tarifa em 5% ad valorem na entrada em vigor do acordo. Permanência da tarifa no nível resultante até 31 de dezembro do ano 3. Reduções de percentuais ad valorem em 1 de janeiro dos anos 4, 7, 9 e 11. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 12.
US13	Tarifa base permanece sem alteração até 31 de dezembro de 2021. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro de 2022.
US14	Tarifa base permanece sem alteração até 31 de dezembro do ano 6. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 7.
US15	Tarifa base permanece sem alteração até 31 de dezembro do ano 14. Reduções percentuais ad valorem em 1 de janeiro dos anos 15, 20 e 22. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 25.
US16	Tarifa base permanece sem alteração até 31 de dezembro do ano 14. Reduções percentuais ad valorem (percentuais diferentes dos produtos US15) em 1 de janeiro dos anos 15, 20 e 22. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 25.
US17	Tarifa base permanece sem alteração até 31 de dezembro do ano 29. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 30.
US18	Redução da tarifa base em 50% na entrada em vigor do acordo. A partir de 1 de janeiro do ano 2, 14 reduções anuais iguais no dia 1 de janeiro de cada ano. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 15.
US 19	Redução da tarifa base em 20% na entrada em vigor do acordo. A partir de 1 de janeiro do ano 2, 19 reduções anuais iguais no dia 1 de janeiro de cada ano. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 20.
US20	Tarifa não pode ser mais alta do que aquela aplicável no cronograma de desgravação do acordo EUA – Austrália.
US21	Tarifa não pode ser mais alta do que aquela aplicável no cronograma de desgravação do acordo EUA – Peru.
US22	Redução da tarifa base em 50% na entrada em vigor do acordo. A partir de 1 de janeiro do ano 2, 9 reduções anuais iguais no dia 1 de janeiro de cada ano. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 10.
US23	Redução da tarifa base em 33% na entrada em vigor do acordo. A partir de 1 de janeiro do ano 2, 19 reduções anuais iguais no dia 1 de janeiro de cada ano. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 20.
US24	Redução da tarifa base em 20% na entrada em vigor do acordo. A partir de 1 de janeiro do ano 2, 29 reduções anuais iguais no dia 1 de janeiro de cada ano. Eliminação da tarifa em 1 de janeiro do ano 30.
US25	Eliminação imediata de tarifa na entrada em vigor do acordo com referência a certos produtos do capítulo 98 do SH (importações pessoais, produtos químicos de laboratório etc.)
TRQ	Direitos alfandegários serão regidos pelos termos da TRQ (cota tarifária) definidos no Apêndice A do cronograma de liberalização dos EUA.
SG-US(x)	Bens sujeitos a salvaguardas específicas a países, conforme Apêndice B do cronograma de desgravação dos EUA.

ANEXO C -CRONOGRAMA DE DESGRAVAÇÃO TARIFÁRIA DOS EUA NO ACORDO COM A COREIA DO SUL

Categorias de produto	Cronograma
A	Eliminação da tarifa na entrada em vigor do acordo.
B	Eliminação da tarifa em duas reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 2.
C	Eliminação da tarifa em três reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 3.
D	Eliminação da tarifa em cinco reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 5.
E	Eliminação da tarifa em seis reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 6.
F	Eliminação da tarifa em sete reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 7.
G	Eliminação da tarifa em dez reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 10.
H	Eliminação da tarifa em quinze reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 15.
I	Tarifa base reduzida em 5% na entrada em vigor do acordo. Reduções adicionais crescentes em 1 de janeiro dos anos 2 a 10. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 10.
J	Tarifa base permanece inalterada até 31 de dezembro do ano 8. A partir de 1 de janeiro do ano 9, quatro reduções anuais iguais. Tarifa eliminada em 1 de janeiro do ano 12.
K	Tratamento de isenção de tarifas mantido.
R e S	Regras específicas referentes a certos produtos do capítulo 98 do SH (importações pessoais, produtos químicos de laboratório etc.).

ANEXO D - PRINCIPAIS DISPOSIÇÕES EM COMÉRCIO DE SERVIÇOS, INVESTIMENTOS E COMPRAS GOVERNAMENTAIS NOS ACORDOS SELECIONADOS

Quadro 1 - Comércio transfronteiriço de serviços – principais disposições dos acordos selecionados						
Cobertura do capítulo	Setores e medidas excluídas do capítulo	Acesso a mercados, tratamento nacional e de NMF	Presença local	Outras disposições	Reservas	Novos serviços
Ambos os acordos: comércio transfronteiriço de serviços (modos 1 e 2 do GATS). Modo 3 incluído em investimentos e modo 4 é objeto do capítulo de entrada provisória de pessoas de negócios na TPP.	Em ambos acordos, setores tratados em capítulo específicos (financeiros, telecomunicações, etc.), além de, subsídios, compras governamentais, serviços de transporte aéreo (e serviços auxiliares).	Sim, nos dois acordos.	Exigência não permitida nos dois acordos	Regulação doméstica, reconhecimento de qualificações e transparência são artigos dos capítulos de ambos os acordos.	Ambos os acordos: Reservas horizontais e setoriais a TN, NMF, presença local e acesso a mercados apresentadas nos Anexos I e II sob a forma de listas negativas. Nos dois acordos, há (i) uma lista ilustrativa (não vinculante) de medidas sub-federais não conformes, por setor e, no caso da TPP, também com o detalhamento de medidas não conformes por jurisdição; e (ii) uma lista de melhoria dos compromissos de acesso a mercado consolidados pelos EUA no GATS.	Na TPP, reserva horizontal de acesso a mercado. No acordo com a Coreia, não há referência.

Quadro 2 - Investimentos – principais disposições dos acordos selecionados							
Conceito de investimento	Âmbito de aplicação	Acesso a mercados e Tratamento Nacional	Tratamento NMF	Nível mínimo de tratamento	Requisitos de desempenho	Cláusula de expropriação indireta	Solução de controvérsias Investidor – Estado
Ambos os acordos: Conceito amplo (asset-based), cobrindo vasta gama de ativos. Inclui investimentos em serviços (considerado modo 3 de comércio de serviços no GATS).	Nos dois acordos, obrigações se aplicam aos níveis central e subcentrais de governo. Investimentos cobertos pelo acordo são aqueles existentes na data de entrada em vigor ou posteriormente a ela.	Não há cláusula de acesso a mercado nos capítulos de investimentos. Tratamento nacional: presente nos dois acordos.	Em ambos os acordos, sim. Mas na TPP a cláusula de NMF do capítulo não se submete ao mecanismo de solução de controvérsias investidor - Estado.	Em ambos os acordos, tratamento segundo com direito internacional consuetudinário. Conceitos de tratamento justo e equitativo e garantia de proteção e segurança plena, conforme definidos pelo direito internacional consuetudinários. Anexos qualificam estes conceitos.	Nos dois acordos: TRIMs plus para exigências impostas ao investimento. Na TPP: proibição de TRIMs como condicionante da recepção de vantagens pelo investimento, com algumas exceções (mais amplas na TPP).	Nos dois acordos: sim, mas qualifica-se “expropriação indireta” segundo critérios que levem em conta o caráter e o impacto econômico do ato governamental. Medidas não discriminatórias adotadas em defesa do bem estar público não constituem expropriações indiretas, exceto em raras circunstâncias.	Nos dois acordos: sim, com detalhamento de procedimentos e exigências para acionar o mecanismo.

Quadro 3 - Compras governamentais- principais disposições dos acordos selecionados			
Âmbito de aplicação	Princípios e disciplinas gerais	Regras e procedimentos de licitação e de impugnação	Outras disposições
Há uma diferença entre a arquitetura e o conteúdo dos capítulos de compras governamentais dos dois acordos aqui considerados, mas isso não implica necessariamente discrepância entre eles no que se refere ao grau de compromissos assumidos e às condições de acesso a mercado. O capítulo de compras governamentais da TPP trata de acesso a mercados, mas também de transparência, e se aplica a bens, serviços em geral e serviços de construção adquiridos por entes governamentais em diferentes níveis- listados em anexos nacionais - através de diversas modalidades contratuais (inclusive concessão). Já o capítulo do acordo com a Coreia remete, para um grande número de regras e disciplinas (inclusive tratamento nacional e de nação mais favorecida, regras de origem, offsets, além de cláusulas sobre processamento das compras públicas) ao acordo de compras governamentais da OMC, de que participam os dois países. Além de incorporar regras do acordo da OMC, o capítulo detalha, em seus artigos, aspectos de procedimento das compras (condições para participação, especificações técnicas etc.).	Na TPP, tratamento nacional e não discriminatório. Método de compra: a licitação aberta deve ser em princípio utilizada para compras governamentais (mas há exceções: Limited Tendering). Regras de origem aplicadas a bens (e serviços, no caso do acordo com a UE) importados devem ser as regras do Acordo aplicadas ao comércio de bens. Proibição de condições compensatórias especiais: proibição de qualquer tipo de offset Capítulo aplica-se à compra de produtos digitais. No acordo com a Coreia, a cláusula de princípios gerais se refere especificamente e tão somente às compras públicas através de meios eletrônicos	Na TPP, regras buscando assegurar não discriminação nas várias etapas e várias modalidades do processo de licitação e contratação (publicação de informação pertinente, condições de participação, qualificação de fornecedores, definição das especificações técnicas do produto ou serviço, disponibilidade de documentação para participar das licitações, prazos, regras para contestação e impugnação de resultados etc.). No acordo com a Coreia, as regras se referem a aspectos específicos que, embora tratados no acordo da OMC, recebem aqui um detalhamento maior ou redação que busca evitar ambiguidades (redação introduzida por "for greater certainty" ...)	Na TPP, exceções relacionadas à segurança nacional, saúde, ordem pública, proteção da propriedade intelectual, proteção do meio ambiente etc. Outras exceções às disciplinas do Capítulo: aquisição de terras e imóveis, acordos não contratuais (inclusive subsídios e incentivos fiscais), compras para ajuda internacional ou relacionadas a acordos internacionais para o envio de tropas, etc.

ANEXO E - COMPROMISSOS, RESERVAS E EXCEÇÕES DOS EUA EM COMÉRCIO DE SERVIÇOS, INVESTIMENTOS E COMPRAS GOVERNAMENTAIS NOS ACORDOS SELECIONADOS

Quadro 1 - Compromissos, reservas e exceções dos EUA nos três temas	
Comércio transfronteiriço de serviços e Investimentos	As matrizes de compromissos nos capítulos de comércio transfronteiriço de serviços e investimentos dos dois acordos seguem o mesmo modelo: o de listas negativas de medidas que não cumprem as regras e disciplinas dos capítulos. Em ambos os acordos, as listas negativas contemplam medidas restritivas relacionadas a uma ou mais das seguintes disciplinas do capítulo de investimentos: acesso a mercados, tratamento nacional, tratamento de nação mais favorecida, requisitos de desempenho, composição da alta administração e da diretoria das empresas e acesso a mercados. No caso do capítulo de serviços, não constam reservas à proibição de requisitos de desempenho – que não existe neste capítulo – mas há reservas à proibição de exigência de presença local. Nos dois acordos há anexos listando medidas horizontais ou setoriais aplicáveis ao comércio de serviços e aos investimentos que as Partes se reservam o direito de manter ou de vir a adotar no futuro. Nenhum dos dois acordos se aplica a entidades subfederais de governo. Todas as medidas listadas como reservas horizontais ou setoriais, nos dois acordos, pelos EUA, são da alçada do governo federal. No entanto, nos dois acordos, há (i) uma lista ilustrativa (não vinculante) de medidas sub-federais não conformes, por setor e, no caso da TPP, também com o detalhamento de medidas não conformes por jurisdição; e (ii) uma lista de melhoria dos compromissos de acesso a mercado consolidados pelos EUA no GATS. Os perfis de reservas setoriais e horizontais dos EUA nos dois acordos são quase idênticos, cobrindo atividades de transporte, comunicação e serviços profissionais e sociais. O número de reservas é pequeno em ambos os acordos: menos do que 15 na primeira lista (medidas existentes) e menos de 10 na segunda lista (as reservas para medida que podem ser mantidas ou introduzidas – as chamadas “reservas futuras”). No entanto, as reservas constam do Anexo II (a segunda lista) são mais abrangentes, quanto ao número de disciplinas que “suspendem”, do que aquelas que fazem parte do Anexo I (a primeira lista). Além disso, a maioria das reservas do Anexo II se aplica a comércio de investimentos e serviços simultaneamente, ao contrário do que se observa no Anexo I. No comércio de serviços, os setores de transporte são os que têm presença mais relevante entre as reservas dos EUA. Neste e em outros setores de serviços, as reservas se referem, na maioria dos casos, às disciplinas de acesso a mercados e de tratamento de nação mais favorecida, além da proibição de exigência de presença local para a prestação de serviços. Em investimentos, há reservas horizontais e setoriais – estas relativas essencialmente a setores de serviços, com destaque para transportes e comunicação. O número de reservas aplicáveis ao comércio de serviços é idêntico ao que se impõe a investimentos. Medidas aplicáveis simultaneamente ao comércio transfronteiriço de serviços e aos investimentos são horizontais ou dizem respeito aos setores de transporte.

Compras governamentais	A metodologia de apresentação de compromissos específicos e reservas que consta dos dois acordos é a mesma, as diferenças entre eles limitando-se principalmente aos valores dos patamares: no caso do acordo bilateral, os patamares para bens e serviços (US\$ 100 mil) são inferiores aos da TPP (US\$ 130 mil). Nesse sentido, o acordo com a Coreia amplia o acesso ao mercado dos EUA, na comparação com a TPP. Observe-se que o patamar definido na TPP também é inferior ao aceito pelos EUA no acordo da OMC (US\$ 191 mil). A lista de atividades não cobertas pelo capítulo é mais ampla, no caso da TPP, que no do acordo com a Coreia. Em compras governamentais, a lista de entidades federais que se submetem às regras do capítulo dos dois acordos é bastante extensa nos dois acordos. Todos os bens estão cobertos pelas disposições do capítulo de compras governamentais da TPP e do acordo com a Coreia. No caso de compras do Ministério da Defesa, a lista de produtos aos quais se aplicam as disposições do capítulo é apresentada no anexo referente aos compromissos dos EUA. Há ainda algumas exceções em compras específicas de alguns Departamentos federais (Comércio, Agricultura, Transporte, Segurança Interna etc.). São excluídos produtos ditos “metais especializados”, devidamente listados, assim como armas, equipamentos bélicos, turbinas etc. No caso de serviços, o acordo com a Coreia remete à lista de compromissos dos EUA no acordo da OMC. Já a TPP inclui sob o acordo todos os serviços, mas é apresentada uma lista de serviços excluídos: transporte aéreo, operação de instalações governamentais, serviços de pesquisa e desenvolvimento etc. Já a lista de serviços de construção inclui todos os setores da divisão 51 do CPC, sem exceções, no caso do acordo com a Coreia, mas excetua, na TPP, os serviços de dragagem. As disposições dos capítulos de ambos os acordos não se aplicam, no caso dos EUA, a medidas adotadas para conceder preferências em compras públicas a pequenas empresas ou a negócios de propriedade de minorias.
-------------------------------	--

CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – DDI

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor de Desenvolvimento Industrial

Gerência Executiva de Assuntos Internacionais – AI

Diego Bonomo
Gerente-Executivo de Assuntos Internacionais

Fabrizio Panzini
Gerente de Negociações Internacionais

Constanza Negri
Gerente de Política Comercial

Alessandra Matos
Carolina Matos
Eduardo Alvim
Felipe Carvalho
Leandro Barcelos
Ronnie Pimentel
Silvia Menicucci
Equipe Técnica
Silvia Menicucci
Equipe Técnica

DIRETORIA DE POLÍTICAS E ESTRATÉGIA – DPE

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor de Políticas e Estratégia

Gerência Executiva de Pesquisa e Competitividade – GPC

Renato da Fonseca
Gerente-Executivo de Pesquisa e Competitividade

Carla Regina Pereira Gadêlha
Produção Editorial e Diagramação

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 Pré e Pós-Textual

CINDES Brasil
Consultoria



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA