

O SISTEMA HARMONIZADO PODE SER UTILIZADO COMO BARREIRA TÉCNICA? ANÁLISE DO CASO DA CACHAÇA, NO PERÍODO DE 2002 A 2007.

Alice Conde Dias

Mestre em Economia pelo PIMES/UFPE.

Tiago Farias Sobel

Doutorando em Economia pelo PIMES/UFPE.

Ecio de Farias Costa

Professor do PIMES/UFPE

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo central determinar os conflitos surgidos nas exportações brasileiras de cachaça a partir de sua classificação no SH, no período de 2002 a 2007; e avaliar se a nomenclatura foi utilizada para camuflar barreiras tarifárias e não-tarifárias decorrentes de políticas protecionistas, comportando-se como uma nova modalidade de barreira técnica. No caso específico da cachaça vendida ao mercado norte-americano, concluiu-se que, de fato, o enquadramento da cachaça no SH como uma simples aguardente de cana, quando aguardente de cana também é o rum, gerou barreiras à exportação da bebida brasileira para esse país. No entanto, esforços empreendidos por técnicos do governo brasileiro, por empresários e por entidades representativas para reverter os conflitos que atingiram as exportações da bebida, surtiram efeitos positivos, limitando as ações protecionistas norte-americanas à entrada da cachaça brasileira nesse mercado.

Palavras-Chave: Cachaça, Classificação SH/NCM, Protecionismo.

Abstract

This paper has the objective to determine the conflicts appeared in the brazilian exportations of cachaça from its classification in the SH, in the period of 2002 the 2007; and to evaluate if the nomenclature were used to camouflage decurrent tariff and non-tariff barriers of protectionistic politics, behaving as a new modality of barrier. In the specific case of cachaça sells in american market, one concluded that, in fact, of the framing of cachaça in the SH as simple aguardente of sugar cane, when aguardente of sugar cane also is rum, it generated barriers the exportation of the brazilian drink in U.S.A.. However, efforts undertaken for technician of the brazilian government, entrepreneurs and representative entities to revert the conflicts had reached that them, had occasioned positive effect, limiting the North American protectionistic actions on the entrance of cachaça Brazilian in its market.

Key Words: Cachaça, SH/NCM Classification, Protecionism.

1. Introdução

A utilização de medidas visando alterar o fluxo comercial (normalmente) em favor dos produtores nacionais é o que se entende por protecionismo, podendo estas ser de cunho tarifário ou não-tarfíario. No primeiro caso, segundo exemplifica Barral (2002), a proteção à indústria nacional se efetiva por meio da imposição de tarifas aduaneiras sobre bens importados; enquanto no segundo, as medidas se efetivam por mecanismos que vão desde a proibição direta até exigências administrativas (algumas vezes arbitrárias), que acabam inviabilizando a importação de produtos.

Neste último caso, a exigência do cumprimento de uma série de normas quanto à procedência e padronização do bem comercializável pode ser utilizada para fins protecionistas por diversos países.

Para a identificação precisa das mercadorias nas transações no comércio internacional, o Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA), hoje Organização Mundial das Alfândegas (OMA). E, em reunião com diversos países, criou, em 1994, o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH) (PRAZERES, 2002). Todos os países signatários do SH são obrigados a seguir o mesmo código de seis dígitos para classificar determinado bem. Somente a partir do 6º dígito, é que cada país (ou grupo de países) decide se deseja acrescentar outros dígitos, detalhando mais as mercadorias que lhe interessam (os EUA e a União Européia acrescentaram, aos seis dígitos obrigatórios, mais quatro; enquanto o Mercosul acrescentou apenas dois).

A classificação de algumas mercadorias no SH, contudo, tem gerado conflitos para o Brasil, na medida em que o enquadramento, ao nível internacional, desses bens exportáveis tem trazido limitações às suas exportações para países ricos, afetando, assim, negativamente a balança comercial brasileira. Podemos apontar a cachaça, bebida tipicamente brasileira, importante para as contas externas nacionais, como um dos produtos incluídos em estratégias protecionistas.

Segundo Shrader (2004), o conflito que prejudica a cachaça decorre de sua classificação fiscal em relação ao rum, uma vez que, mesmo resultando de processos de preparo diferentes, a bebida brasileira e a caribenha são classificadas na mesma Subposição¹ da NCM/SH: “Rum e outras aguardentes de cana”, na NCM/SH de 2002 (BRASIL, MDIC, Res.Camex nº 42, 2001); e “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”, na NCM/SH de 2007. Deste modo, a cachaça brasileira acaba perdendo competitividade no mercado norte-americano, ao ser sobretaxada e submetida a rigorosas exigências de licenciamento e de rotulagem (TTB²) e à autorização de órgão específico (FDA³).

Portanto, a questão da regulamentação e da padronização de determinados bens é bastante complexa, na medida em que as exigências que revestem a sua comercialização internacional podem tanto ser utilizadas como meio de promover o desenvolvimento do comércio, aprimorando-o, preservando a saúde dos povos e a segurança dos estados-nacionais; como também como forma dissimulada de protecionismo.

Neste sentido, procurou-se abordar o tema das barreiras técnicas sob uma nova perspectiva: a possibilidade do SH ser utilizado, em alguns casos, distorcidamente, como uma barreira técnica ao comércio internacional. Deste modo, o presente trabalho tem como objetivo central determinar os conflitos surgidos nas exportações brasileiras de cachaça a

¹ Na SH, os quatro primeiros dígitos são chamados de Posição, enquanto os 2 dígitos seguintes são chamados de subposições, sendo: i) Subposição de 1º nível XXXX.**X** (5º dígito); e ii) Subposição de 2º nível XXXX.**XX** (6º dígito).

² TTB - *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau*.

³ FDA - *Food and Drug Administration*.

partir de sua classificação no SH, no período de 2002 a 2007; e avaliar se a nomenclatura foi utilizada para camuflar barreiras tarifárias e não-tarifárias decorrentes de políticas protecionistas, comportando-se como uma nova modalidade de barreira técnica.

Para se atingir os objetivos pretendidos, o presente trabalho envolveu um estudo analítico-descritivo, de natureza qualitativa, dos conflitos originados a partir da classificação da cachaça no SH e do reflexo do conflito nas exportações brasileiras do produto. Deste modo, foram estudadas as normas internacionais, regionais e nacionais, que dizem respeito à classificação na nomenclatura do produto selecionado; ii) foram revistas as normas internacionais (norte-americanas) e nacionais, que dizem respeito à padronização e regulamentação da cachaça e do rum; e iii) analisadas as normas que versam sobre a produção e a comercialização das duas bebidas no mercado norte-americano, com o objetivo de entender as diferenças merceológicas entre elas nesse mercado específico.

Os dados para o período entre 2002 e 2007 foram extraídos, primordialmente, dos Sistemas Alice Web (MDIC), Lince Exportações, DW-Aduaneiro e Decisões-Web (RFB); contudo, também foram utilizados, subsidiariamente, outros Sistemas, como o Braziltradenet (MRE), a Agência de Promoção às Exportações (APEX), o BNDES e o SEBRAE. Com o objetivo de apresentar resultados um pouco mais atualizados, vale destacar que foram ainda coletados dados mensais das vendas externas da cachaça, de janeiro a maio de 2008 (dados mais atualizados, disponíveis no momento da finalização deste trabalho), para comparação com o mesmo período dos anos selecionados, a partir de 2002. Ademais, foram pesquisados outros sistemas internacionais para melhor entender as restrições impostas pelos EUA à cachaça brasileira, em razão dos conflitos de classificação que atingiram o produto em questão.

Por fim, cabe salientar que, para a realização deste estudo, tomou-se o cuidado de selecionar uma mercadoria exportada pelo Brasil que sofreu algum tipo de conflito na sua classificação no SH (ao nível internacional do código), ou seja, até o sexto dígito, já que uma discrepância em decorrência do enquadramento após o sexto dígito caracterizaria uma pendência ao nível regional (Mercosul), não atendendo, assim, aos objetivos deste trabalho.

O trabalho está estruturado da seguinte maneira, além desta introdução: na segunda seção é contextualizado o conflito existente na classificação da cachaça no mercado norte-americano; em seguida, é apresentada a classificação formal da cachaça e do rum no SH. Na sequência, são detalhados os tratamentos tarifários e não tarifários da cachaça para entrar nos EUA, seguidos da descrição completa dos dados mundiais da comercialização da bebida brasileira, dando destaque às exportações nacionais destinadas ao mercado norte-americano. Por fim, são feitas algumas considerações a respeito da barreira técnica imposta à cachaça nos EUA e, a seguir, apresentadas as considerações finais.

2. Cachaça não é rum

A cachaça, primeira bebida tipicamente brasileira, apesar de apreciada e encontrada em vários cantos do mundo, encontra uma série de restrições legais que dificultam suas exportações e reduzem sua competitividade frente aos outros concorrentes. De acordo com um artigo da Embaixada do Brasil, em Washington (BRASIL, MRE, FUNCEX, 2007), a classificação da cachaça, pelo *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau* (TTB), caracteriza-se como um destes principais entraves: “[...] em 2000, os Estados Unidos passaram a classificar a cachaça como rum⁴, o que submeteu os produtores brasileiros ao pagamento de um direito específico de 0,19 centavos por litro [...]. Adicionalmente, passaram

⁴ Segundo esse artigo, até essa data, a cachaça era importada como uma “especialidade de bebida destilada, derivada da cana-de-açúcar”.

a exigir que constasse no rótulo do produto a expressão rum brasileiro”. O TTB alegava que inexistia no *Code of Federal Regulations* (CFR) dos EUA uma classe de bebida denominada cachaça ou com as características do produto, tal qual ocorria, por exemplo, com a tequila.

Visando driblar o TTB e não estampar o nome da bebida caribenha no rótulo da cachaça, uma das estratégias utilizadas por boa parte dos exportadores brasileiros foi adicionar à bebida alguma substância (frutas, essências ou raízes, por exemplo) com a justificativa de diversificação do produto, o que alterava a sua classificação, deslocando-a da Subposição NCM/SN 2208.40.00 “Rum e outras aguardentes de cana” (designação constante da NCM/SN anterior) para a Subposição residual 2208.90.00 “Outros”, que contem outras bebidas alcoólicas do grupo das abrangidas pela Posição 2208, fugindo, consequentemente, da companhia do rum e das outras aguardentes de cana e da tributação que lhes era imposta (DIAS, 2000).

Este conflito é confirmado por documento da OMA (2003), relatando que, em reunião do Comitê do Sistema Harmonizado (CSH), realizada em setembro de 2003, diversos países, que se sentiam ameaçados na concorrência do mercado norte-americano de bebidas (Barbados, República Dominicana, Guiana, Jamaica e Sta. Lucia), protocolizaram consulta para esclarecer se a cachaça (que ainda não era reconhecida legalmente no Brasil como cachaça) deveria classificar-se na Subposição SH 2208.40, “rum e tafiá” (texto então vigente) ou na Subposição 2208.90, “outras bebidas alcoólicas”.

A Secretaria do CSH concluiu o seu relatório e passou a questão ao Comitê para a sua apreciação, assim resumindo-a: a) a cachaça era obtida por processo similar ao da destilação do rum; enquanto o rum era destilado do melaço, a cachaça era obtida diretamente do suco não refinado da cana-de-açúcar; b) a Subposição 2208.40 do SH referia-se a “rum e tafiá”, sendo “tafiá” considerada uma “variedade de rum⁵”; c) as Notas Explicativas do SH (NESH), referentes à Posição 2208, diziam que estavam abrangidas por ela “as bebidas espirituosas obtidas pela destilação, após a fermentação, do melaço ou do suco de cana-de-açúcar (rum e tafiá)” e “as bebidas espirituosas oriundas da destilação dos melaços da beterraba sacarina”; e d) a Posição 2208 abrangia a cachaça, como explicavam as NESH, entretanto, como o texto não se referia especificamente à Subposição 2208.40, deixava dúvidas sobre a classificação da bebida brasileira nessa Subposição, ainda que a cachaça, como tafiá, pudesse ser descrita como uma variedade de rum.

O Comitê do SH decidiu, portanto, que “*a bebida espirituosa obtida da destilação do suco fermentado da cana-de-açúcar, denominada de cachaça, enquadrava-se na Subposição SH 2208.40*” (DS269, 2003, OMA, 2008) e não na Subposição 2208.90, na qual o Brasil já a vinha classificando, possivelmente para escapar da tributação a ela imposta pelos EUA (terceiro maior importador da bebida brasileira).

Contudo, em janeiro de 2007, entrou em vigor uma mudança capaz de dar o empurrão necessário para que o TTB modificasse a forma de tratar a cachaça nos EUA. A Organização Mundial das Alfândegas (OMA), nas alterações promovidas no SH, adotou uma nova designação para a cachaça: “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar” (questão que será tratada mais a frente).

3. Classificação fiscal da cachaça e do rum

A aguardente de cana, caninha ou cachaça e o rum foram definidos de acordo com o Decreto nº 2.314 (de 1997) em seus artigos 90, 91 e 93, que sofreram importantes alterações

⁵ A ata da reunião cita o *Webster's Unabridged Dictionary* como fonte dessa definição de “Tafiá” (item 5 desse documento).

promovidas pelo Decreto nº 4.851 (de 2003). Deste modo, comparando as definições dadas à cachaça e ao rum pelas normas citadas (ver Quadro 1), observa-se que, apesar de resultarem de processos de preparo diferentes: no caso do rum, o produto final é uma *aguardente de cana leve*; no caso da cachaça é uma *cachaça meio leve*, a classificação fiscal de ambas as bebidas oriundas da cana-de-açúcar, ao nível internacional, é a mesma: 2208.40, e no Mercosul: 2208.40.00 (sem desdobramentos regionais, portanto).

Segundo Decisão prolatada pela Receita Federal do Brasil (RFB), em 2004, a bebida, cujo teor alcoólico em volume é superior a 0,5%, classifica-se entre as posições 2203 e 2206 ou na posição 2208. A cachaça e o rum não podem se classificar nas posições 2203 (Cervejas de malte), 2204 (Vinhos de uvas frescas) ou 2205 (Vermutes e outros vinhos de uvas frescas aromatizadas por plantas ou substâncias aromáticas). Da mesma forma, também não se enquadraram na Posição 2206, uma vez que essa Posição não abrange bebidas destiladas, mas apenas aquelas bebidas fermentadas que não constaram nas Posições 2204 e 2205 (BRASIL, RFB, Decisões em processos de Consulta, 2004). Deste modo, a Subposição 2208.40.00 acabou abrangendo tanto o rum, quanto a cachaça. Daí a razão das distorções nas suas exportações, porque, internacionalmente, estão enquadradas ambas as bebidas no mesmo código do SH (BRASIL, MDIC, Resoluções Camex nºs 42, 2001, e 43, 2006).

QUADRO 1 - COMPARAÇÃO ENTRE A PADRONIZAÇÃO DA CACHAÇA E A DO RUM

CACHAÇA	RUM
<u>Cachaça é a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de trinta e oito a quarenta e oito por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, com características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até seis gramas por litro, expressos em sacarose.</u>	<u>Rum é a bebida com a graduação alcoólica de trinta e cinco a cinqüenta e quatro por cento em volume, a vinte graus Celsius, obtida do destilado alcoólico simples de melaço, ou da mistura dos destilados de caldo de cana-de-açúcar e de melaço, envelhecidos, total ou parcialmente, em recipiente de carvalho ou madeira equivalente, conservando as suas características sensoriais peculiares.</u>

Fonte: elaboração própria, com base nos Decretos nºs 2.314 (1997) e 4.851 (2003).

Na Resolução Camex nº 42, de dezembro de 2001, que vigorou de 1º de janeiro de 2002 até 31 de dezembro de 2006 (revogada pela Resolução Camex nº 43, de 2006, tendo vigência a partir de janeiro de 2007), o texto da Subposição 2208.40.00 do SH, que antes era traduzida em português como “cachaça e caninha (rum e tafiá)”, passou a figurar, na versão de 2001/2002, como “rum e outras aguardentes de cana”, embora não tivesse havido quaisquer alterações no texto original em inglês e francês. A partir de janeiro de 2007, com a entrada em vigor da nova NCM/SH, a redação do texto da Subposição 2208.40.00 foi alterada para: “rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar” (MDIC, Resolução Camex nº 43, 2006).

4. Os tratamentos tarifário e não tarifário da Cachaça nos EUA.

Os exportadores brasileiros de cachaça submetem-se a uma série de restrições, não só tarifárias como também não-tarfárias para entrar no mercado norte-americano (BRASIL, MRE, Braziltradenet, 2008). Com relação ao primeiro tratamento, observa-se na Tarifa SH norte-americana (*Harmonized Tariff Schedule*) de 2006, que a cachaça, ainda constando com a designação anterior “Tafiá” (“Rum e Tafiá”)⁶, sofre tributação correspondente à Subposição

⁶ A designação SH utilizada nesse documento, obtido junto ao MRE (de 2006), ainda é a anterior: “Rum e Tafiá”, que na NCM/SH, versão em português, tinha sido reformulada para: “Rum e Outras Aguardentes de

SH 2208.40, conforme mostrado no Quadro 2. Vale ressaltar que não foi verificada qualquer variação nos valores tributados norte-americanos entre 2002 e 2007.

QUADRO 2 - AGUARDENTES DE CANA NA TARIFA SH DOS EUA.

2208.40 (rum e tafiá)

2208.40.20 rum e tafiá, envasados em recipiente de **até 4 litros, não excedendo US\$ 3,00/litro**

2208.40.40 rum e tafiá, envasados em recipiente de até 4 litros, excedendo US\$ 3,00/litro

2208.40.60 rum e tafiá, envasados em recipiente de **mais de 4 litros, não excedendo US\$ 0,69/litro**

2208.40.80 rum e tafiá, envasados em recipiente de mais de 4 litros, excedendo US\$ 0,69/litro

Fonte: elaboração própria, com base em dados retirados de Braziltradenet, MRE, 2008.

Na verdade, de um modo geral, este tratamento tarifário diz respeito à tributação incidente sobre todas as bebidas abrangidas por esse código, e se resume em um imposto e uma taxa: o *Proof Liter* (equivalente ao Imposto de Importação utilizado no Brasil) e o *Proof Gallon* (*Federal Excise Tax*), sendo, assim, tributadas as mercadorias desses códigos:

- 2208.40.20: **US\$ 0,237/litro (até 4 litros e até US\$ 3,00 o litro);**
- 2208.40.40: **livre do imposto** (até 4 litros e acima de US\$ 3,00 o litro);
- 2208.40.60: **US\$ 0,237/litro (mais de 4 litros e até US\$ 0,69 o litro);**
- 2208.40.80: **livre do imposto** (mais de 4 litros, acima de US\$ 0,69 o litro).

Os produtos abrangidos por esses códigos estão sujeitos ao pagamento da *Federal Excise Tax*, no valor de US\$ 13,50 por *proof gallon* (1 galão ou 3.785 litros com teor alcoólico de 50% ou 100 *proof*), taxa que é reajustada de acordo com a porcentagem de álcool do produto.

Já com relação ao tratamento não-tarifário, a legislação norte-americana prevê que sejam apresentados os seguintes documentos, além de registro próprio em órgão de controle:

- 1- **Importer's Basic Permit**: o importador nos EUA obtém essa permissão (licenciamento) do TTB *Alcohol, Tobacco Tax and Trade Bureau*, órgão regulador norte- americano.
- 2- **Certificate of Label Approval COLA** (por produto): é necessária a emissão desse Certificado de Aprovação do Rótulo, emitido pelo TTB - Washington; deve-se esclarecer que a classificação empregada pelo TTB é própria, para efeito de rotulagem das bebidas, e não deve ser confundida com a classificação do SH.
- 3- **Food and Drug Administration (FDA)**: de acordo com a legislação americana contra o bioterrorismo, desde dezembro de 2003, todos os exportadores de produtos consumidos por seres humanos ou animais nos EUA devem registrar-se previamente na entidade governamental norte-americana que controla a importação dessas mercadorias. O registro é gratuito e pode ser feito pela internet, através do preenchimento de formulário eletrônico próprio. A Lei determina, ainda, que as pessoas fornecam ao FDA “notícia prévia” dos produtos a serem embarcados para os EUA, aviso esse que deverá ser submetido ao FDA no “ícone” *Prior Notice System*, no sítio do órgão, disponível 24 horas por dia, durante os 7 dias da semana.

De acordo com as instruções expedidas pelo TTB (2008), o rótulo de uma bebida espirituosa destilada deve conter informações que a identifiquem claramente, discriminando os seus componentes e discorrendo sobre o seu processo de fabricação. Cita como exemplos:

Cana”, e, após o SH, 2007, passou a: “Rum e Outras Aguardentes provenientes da destilação, após a fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”.

GIM, proveniente das bagas de zimbro, devendo indicar no rótulo a commodity utilizada na sua destilação (ex. destilado de grãos); TEQUILA, bebida típica do México, proveniente da destilação da planta mexicana denominada *Agave Tequilana Weber* (variedade azul); RUM, destilado proveniente do suco fermentado, do mosto, do melaço ou de outros subprodutos da cana-de-açúcar.

O mesmo documento prevê ainda que no caso de determinada bebida espirituosa não se classificar em nenhuma das categorias previstas nas normas vigentes, em razão da adição de essências ou da utilização de destilados que não façam parte da relação do órgão, deverá constar em seu rótulo, além da sua composição específica (por exemplo, “Rum com essências naturais”), o nome fantasia da bebida (por exemplo, “*Spiced Rum*”).

QUADRO 3 - IMPORTAÇÕES DOS EUA DAS BEBIDAS DA SUBPOSIÇÃO SH 2208.40

ANO 2007	
PAÍS FORNECEDOR	US\$ (LITRO)
Jamaica	7.073.000,00
Trinidad e Tobaco	4.089.000,00
Rep. Dominicana	3.602.000,00
México	3.156.000,00
Nicarágua	2.654.000,00
Guatemala	1.905.000,00
Barbados	1.526.000,00
Brasil	1.238.000,00

Fonte: MRE, 2008.

Apesar de todas estas restrições, observa-se que o volume de importações US\$ (litro) das bebidas enquadradas nesse código SH (2208.40) pelos EUA, em 2007, era considerável, apresentando-se estruturado de acordo como o Quadro 3. Contudo, observa-se que a importação norte-americana da cachaça é bastante restrita, não só devido às razões tarifárias, como também às não-tarfárias.

5. As Exportações da cachaça.

Os dados do Siscomex da Subposição NCM/SH 2208.40.00, extraídos através do DW-Aduaneiro, foram objeto de depuração para que fossem excluídas as exportações brasileiras do rum, que totalizaram, entre 2002 e 2007, US\$ (FOB) 1,96 milhões. Estas vendas equivaleram a, aproximadamente, 3,3% das exportações nacionais de cachaça, que somaram no mesmo período US\$ (FOB) 58,82 milhões (BRASIL, RFB, DW, 2008).

A evolução destes dados, entre 2002 a 2007, é apresentada na Figura 1, onde se percebe um declínio de 9,6% das vendas, no período de 2002 a 2003, decréscimo esse a ser comparado, posteriormente, com o volume de exportações da cachaça misturada com frutas, essências ou raízes, no mesmo período, para analisar se essa queda correspondeu a um aumento nas vendas da bebida misturada; e/ou se pode ser atribuída aos reflexos decorrentes dos conflitos entre a cachaça e o rum, fruto da tributação imposta às bebidas desse código nos EUA. Ressalte-se que os EUA estão entre os maiores importadores da aguardente de cana brasileira (OMA, 2003).

Em 2004, o volume US\$ (FOB) das exportações da cachaça apresentou uma elevação de 21,8%, em relação a 2003, alta que se manteve estável em 2005 (22,9%), em comparação com 2004. Em 2006, a alta nas vendas do produto ao exterior prosseguiu, mas em ritmo menos

acelerado (crescimento de 15%, comparando-se ao valor exportado em 2005), o que também ocorreu em 2007 (crescimento de apenas 1,33% em relação à 2006).

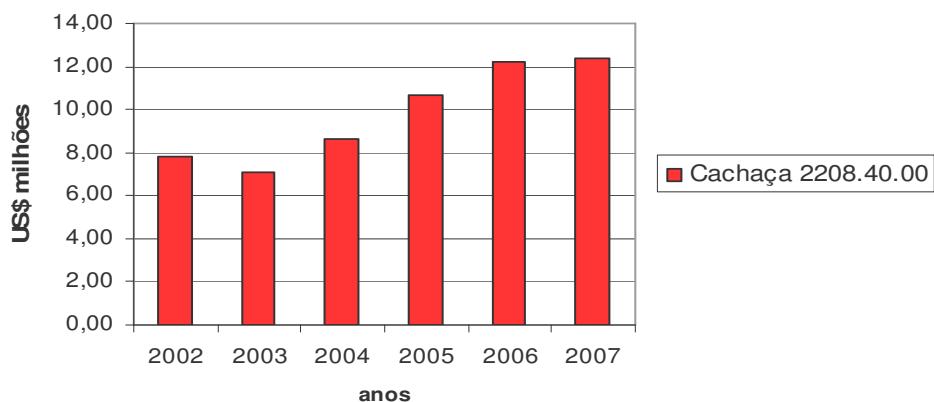


FIGURA 1 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA, US\$ (FOB), 2002-2007.

Fonte: elaboração própria a partir dos dados (depurados) do Siscomex, DW, RFB, 2008.

O preço médio da cachaça exportada em US\$ (FOB) por kg.(líq.), do código NCM/SH 2208.40.00, pode ser visualizado na Tabela 1, onde: em 2003, em comparação com o ano anterior, o preço médio do produto teve alta significativa de cerca de 35%, passando de 0,80 para 1,08; em 2004, o preço manteve-se praticamente estável, apresentando um pequeno acréscimo de 0,9% em relação a 2003; em 2005, houve uma elevação de 5,5%, em comparação à 2004; em 2006, a alta persistiu, atingindo 2,6%; e, finalmente, em 2007, em relação ao ano anterior, o preço teve um acréscimo de 31,4%.

Contudo, na mesma Tabela, analisando a quantidade exportada da cachaça no mesmo período (em kg./líq.), verifica-se que houve uma considerável variação nestes valores entre os anos: de 2002 a 2003, queda de 9.844.304 kg.(líq.) para 6.580.513 kg.(líq.) (atingindo o patamar mais baixo no período de análise); de 2003 para 2004, um pequeno acréscimo, passando de 6.580.513 kg (líq.) para 7.937.054 kg.(líq.); de 2004 para 2005, um aumento de 7.937.054 para 9.255.856 kg.(líq.), alta que prosseguiu em 2006, quando foram exportados 10.333.308 kg. (líq.); e, finalmente, de 2006 para 2007, uma queda, passando de 10.333.308 kg. (líq.) para 8.006.945 kg.(líq.).

TABELA 1 - PREÇOS MÉDIOS US\$ (FOB) DA CACHAÇA EXPORTADA, 2002 – 2007.

ANO	US\$ (FOB)	PESO - KG (LIQ)	PREÇO MÉDIO - KG (LIQ)
2002	7.852.201,00	9.844.304	0,80
2003	7.099.758,00	6.580.513	1,08
2004	8.645.435,00	7.937.054	1,09
2005	10.627.567,00	9.255.856	1,15
2006	12.213.870,00	10.333.308	1,18
2007	12.376.618,00	8.006.945	1,55

Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, DW (dados depurados), RFB, 2008.

Os dados relativos à quantidade da bebida brasileira exportada, aliados aos valores US\$ (FOB), não permitem avaliar com segurança se a alteração em sua designação, promovida pelo SH em 2006 e com vigência a partir de janeiro de 2007, teve maiores influências nas exportações nacionais da bebida, na comparação 2006-2007. Isto se deve, principalmente, porque os seus dois maiores importadores, no período avaliado, foram Alemanha e, bem atrás,

Portugal (ver Tabela 2); contudo, essa modificação visou primordialmente o mercado norte-americano da bebida.

Além dos dados referentes às importações dos três maiores compradores da cachaça brasileira, a Tabela 2 também destaca a UE que, no período analisado, somou um montante de importações no valor de US\$ 41,47 milhões, ou seja, cerca de 70% do total das exportações nacionais do produto, que atingiram US\$ 58,82 milhões.

Vale ainda observar que, neste mesmo período, Portugal, que importou quase a mesma quantidade que os EUA, pagou um preço médio em US\$/kg de 1,96; enquanto a Alemanha, que importou quase o dobro da quantidade importada por esses dois países, pagou o preço médio em US\$/kg de 0,71. Já os EUA adquiriram a cachaça pelo preço médio em US\$/kg de 2,15.

TABELA 2 - OS TRÊS MAIORES IMPORTADORES DA CACHAÇA, 2002 - 2007

PAÍS OU BLOCO ECONÔMICO	US\$ (FOB)	PESO KG (LIQ)
União Européia	41.465.529,00	33.870.276
Alemanha	13.325.080,00	18.753.990
Portugal	7.940.363,00	4.042.238
Estados Unidos da América	7.354.805,00	3.414.799

Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, Lince Exportações, RFB, 2008.

A Tabela 3 mostra a participação percentual, por país de destino, nas exportações de bebidas, no período de 2002 a 2007, desconsiderando a separação entre a aguardente brasileira e o rum, ou seja, a Tabela refere-se aos maiores importadores das bebidas classificadas no código NCM/SH 2208.40.00.

TABELA 3 - OS MAIORES IMPORTADORES DAS BEBIDAS DO CÓDIGO NCM/SH 2208.40.00, EM % (2002-2007).

PAÍS	%
Alemanha	16,77
Portugal	12,06
Estados Unidos	11,36
Espanha	6,52
Paraguai	6,20
Itália	5,46
Holanda	5,37
Uruguai	5,35
França	3,78
Argentina	3,51
Reino Unido	3,08

Fonte: elaboração própria, com base em dados do Siscomex, Lince Exportações, RFB, 2008.

A Figura 2 mostra o crescimento das exportações da cachaça (NCM/SH 2208.40.00) nos meses de janeiro a maio de 2002 a 2008. Como se pode constatar, o crescimento das exportações da cachaça, de janeiro a maio de 2008, em comparação com o mesmo período de 2007, saltou de US\$ (FOB) 4,29 para 6,08 milhões, o que representa um incremento nas vendas do produto ao exterior de 41,5%. Esse significativo aumento sugere que as alterações promovidas pela IV Emenda do SH, datada de 2006 e com vigência a partir de janeiro de 2007, surtiram efeitos positivos nas exportações da cachaça, principalmente se for levado em conta a valorização cambial do real frente às moedas internacionais no período, fato este que

torna a bebida doméstica mais cara no mercado internacional, acarretando efeitos negativos sobre as exportações nacionais.

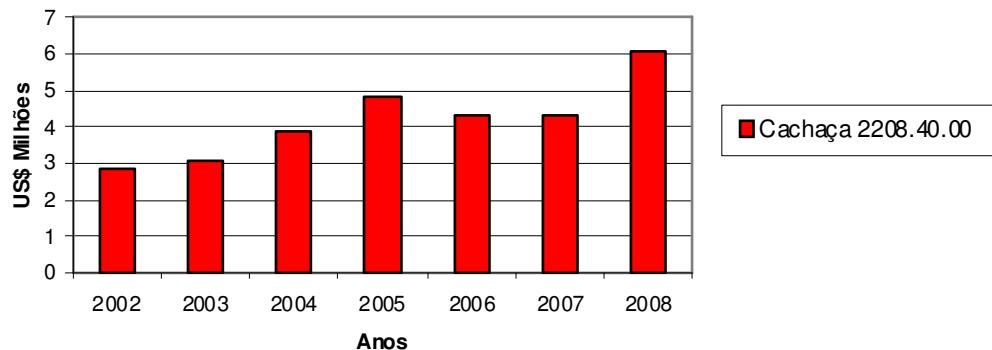


FIGURA 2 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA, JANEIRO A MAIO, US\$ (FOB), 2002 – 2008.
Fonte: elaboração própria, a partir de dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008.

Esta IV Emenda do SH, dentre outras modificações, alterou a designação de um dos produtos abrangidos pela Subposição 2208.40.00: “[...] **outras aguardentes de cana**” (na NCM/SH) e “Rum e **Tafiá**” (nos originais em inglês e francês do SH). Deste modo, a redação na NCM/SH (2002) que era “rum e **outras aguardentes de cana**”, na NCM/SH (2007) passou a ser “rum e **outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar**”, atendendo a antigas reivindicações brasileiras: diferenciar, no texto da Subposição, a aguardente brasileira do rum, seu principal concorrente e razão da dificuldade de sua maior inserção no mercado norte-americano.

Por outro lado, as bebidas classificadas no código da NCM/SH 2208.90.00 “outras bebidas alcoólicas”, são as bebidas “espirituosas”, preparadas com: aguardentes de vinho ou de bagaço de uvas, uísques, rum e “outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar” (a cachaça), entre outras. Tais misturas as deslocam de seu código original para o código residual 2208.90.00 da NCM/SH. As exportações totais entre 2002 e 2007 das “outras bebidas alcoólicas” são mostradas na Tabela 4 a seguir. Por sua vez, a Tabela 5 apresenta as exportações, para o mesmo período, da cachaça misturada com frutas, essências ou raízes (NCM/SH 2208.90.00), depuradas das exportações das “outras bebidas alcoólicas”.

TABELA 4 - EXPORTAÇÕES TOTAIS DE “OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS”⁷

ANO DE EMBARQUE	US\$ (FOB)	PESO KG (LIQ)
2002	1.760.486,00	2.831.028
2003	2.449.641,00	3.397.074
2004	2.889.882,00	3.437.170
2005	3.311.307,00	3.740.563
2006	4.364.707,00	4.204.010
2007	4.209.782,00	3.868.051

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008.

⁷ Os dados do Siscomex, coletados pelo DW-Aduaneiro, aqui se apresentam originais, englobando tanto a cachaça misturada, como as outras bebidas alcoólicas, do código da NCM/SH 2208.90.00.

TABELA 5 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA MISTURADA, 2002 – 2007.

ANO EMBARQUE	US\$ (FOB)	PESO KG (LIQ)	PREÇO MÉDIO US\$ (KG. LIQ)
2002	852.150,00	1.338.502	0,64
2003	1.453.728,00	1.819.204	0,80
2004	1.703.444,00	1.870.755	0,91
2005	2.310.588,00	2.692.847	0,86
2006	2.237.787,00	2.219.413	1,01
2007	1.660.950,00	1.643.012	1,01

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008.

Comparando-se os preços médios, em US\$ (FOB) kg.(líq.), da cachaça exportada misturada com frutas, essências ou raízes (código NCM/SH 2208.90.00), descritos na Tabela 5, com os preços médios da cachaça “pura” (código NCM/SH 2208.40.00), expressos na Tabela 1, verifica-se que a segunda teve um maior valor no mercado internacional em todo o período analisado, o que pode ser explicado pela sua qualidade, uma vez que, para bebidas misturadas, são utilizadas cachaças menos qualificadas.

A Figura 3 mostra as exportações totais das “outras bebidas alcoólicas”, agregando os dados referentes à “cachaça misturada” e às “outras bebidas alcoólicas sem a inclusão da cachaça misturada”. Já na Figura 4, é feita uma comparação das vendas externas das “outras bebidas alcoólicas sem a inclusão da cachaça misturada” com as da “cachaça misturada” (ambas abrangidas pela mesma Subposição NCM/SH 2208.90.00), isoladamente. A primeira Figura mostra a trajetória ascendente dos dados, excetuando-se a passagem entre 2006 e 2007. Já a Figura 4, revela que enquanto as vendas ao exterior da cachaça misturada seguiam uma trajetória ascendente entre os anos de 2002 e 2005 (atingindo o seu pico neste último ano), as vendas ao exterior das “Outras bebidas alcoólicas” praticamente mantiveram-se inalteradas. Contudo, entre os anos de 2005 e 2006, esta trajetória inverteu-se, quando as exportações da “cachaça misturada” começaram a declinar e as das “outras bebidas alcoólicas” a subir, mantendo-se a mesma tendência entre 2006 e 2007.

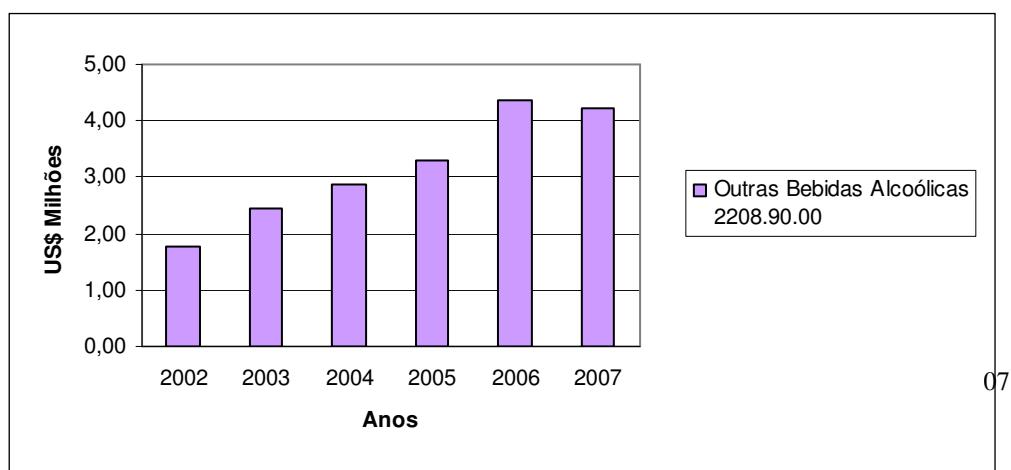


FIGURA 3 - EXPORTAÇÕES DAS OUTRAS BEBIDAS ALCOÓLICAS, US\$ (FOB), 2002-2007.
Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW, RFB, 2008.

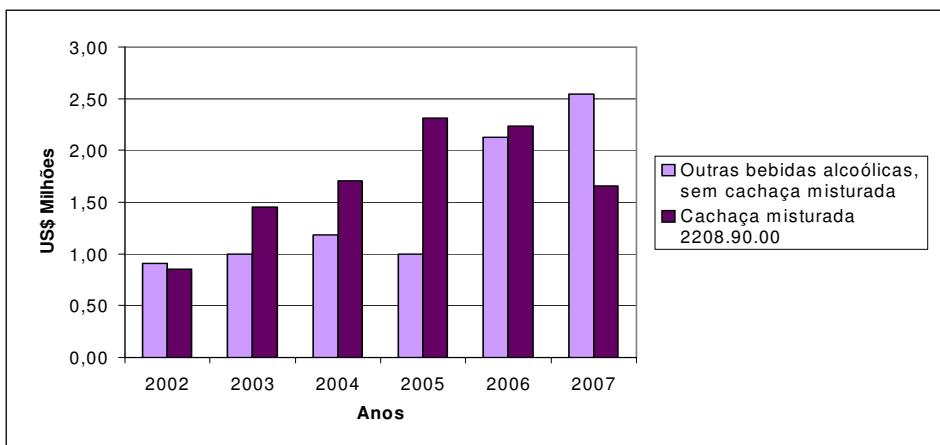


FIGURA 4 - COMPARAÇÃO ENTRE AS EXPORTAÇÕES DAS OUTRAS BEBIDAS (SEM A CACHAÇA MISTURADA) E AS DA CACHAÇA MISTURADA, US\$(FOB), 2002 -2007.

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW (depurados), RFB, 2008.

A Figura 5 compara as exportações da cachaça (sem misturas), no período de 2002 a 2007, com as exportações da cachaça misturada devendo ser observados, especialmente, o declínio no volume das exportações da cachaça misturada a partir de 2006 e a concomitante elevação, no mesmo período, das vendas da cachaça (sem misturas) da Subaposição NCM/SH 2208.40.00. Estes resultados sugerem que as alterações promovidas no SH, em 2006, podem ter provocado uma redefinição na produção e na exportação da cachaça (pura e misturada), principalmente no que diz respeito àqueles fabricantes que misturavam a bebida, não com o objetivo de diversificar a produção, mas para burlar a tributação incidente sobre a cachaça exportada aos EUA.

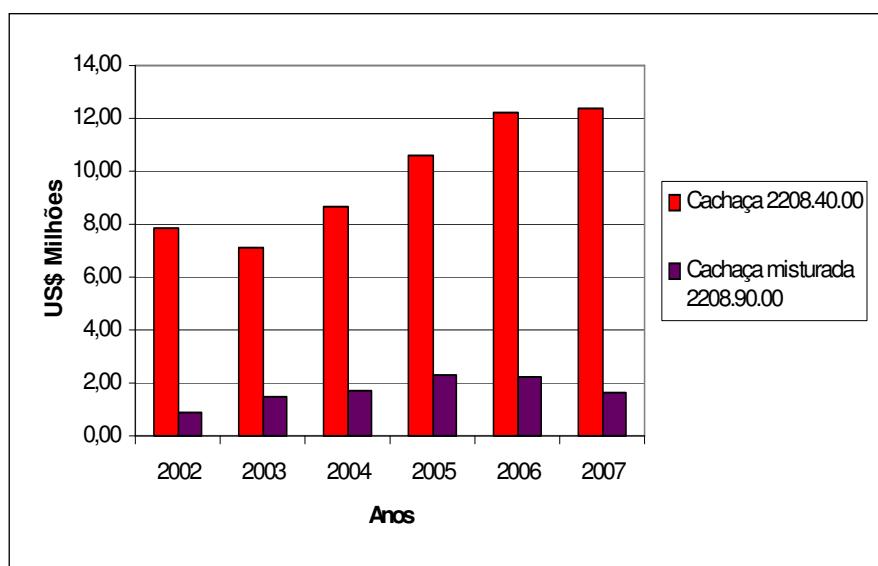


FIGURA 5 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA E DA CACHAÇA MISTURADA, US\$ (FOB), 2002 – 2007.

Fonte: elaboração própria, a partir de dados (depurados) do Siscomex, DW, RFB, 2008

A Tabela 6 pretende mostrar, em valores US\$ (FOB), os possíveis reflexos das exportações da cachaça (sem mistura) nas exportações da cachaça misturada, entre os anos 2005-2006 e 2006-2007. Deste modo, verifica-se, novamente, que entre 2005 e 2006 houve um aumento nas vendas ao exterior da cachaça (sem mistura), totalizando US\$ (FOB) 12,21 milhões; concomitante a uma redução nas exportações da cachaça misturada, que somaram, no mesmo período, US\$ (FOB) 2,24 milhões; as mesmas tendências foram mantidas para os dois bens entre os anos de 2006 e 2007, passando para US\$ (FOB) 12,38 milhões as exportações da cachaça (sem mistura) e para US\$ (FOB) 1,66 milhões as exportações da cachaça misturada.

TABELA 6 - EXPORTAÇÕES DA CACHAÇA E DA CACHAÇA MISTURADA, 2002-2007.

ANO EMBARQUE	US\$ (FOB)	
	Cachaça (sem mistura) NCM/SH 2208.40.00	Cachaça misturada NCM/SH 2208.90.00
2002	7.852.201,00	852.000,00
2003	7.099.758,00	1.454.000,00
2004	8.645.435,00	1.703.000,00
2005	10.627.567,00	2.311.000,00
2006	12.213.870,00	2.238.000,00
2007	12.376.618,00	1.661.000,00

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados do Siscomex, DW (dados depurados). RFB, 2008.

Este recuo nas exportações da cachaça misturada, de certo modo proporcional ao incremento das exportações da cachaça, sugere, mais uma vez, que a alteração promovida em 2006 no SH, em vigor a partir de 2007, designando com mais propriedade a aguardente de cana brasileira na Subposição do SH 2208.40, possa ter tido reflexos opostos na produção e exportação das duas bebidas analisadas, considerando principalmente o mercado norte-americano, nos períodos de 2005-2006 e 2006-2007, influindo positivamente no total das exportações brasileiras da cachaça.

6. O caso da Cachaça, uma barreira técnica?

Como mostrado anteriormente, uma série de indícios apontam para o fato de que os EUA, de fato, utilizam-se de barreiras tarifárias e não-tarifárias para barrar as importações da cachaça (da Subposição SH 2208.40). Em seu aspecto tarifário, a análise do conflito ocorrido na classificação sugere que o problema está na complexidade da tributação, que alia a quantidade da bebida (no vasilhame em que o produto é embalado) ao preço cobrado por litro, para aplicação de alíquota específica por litro da bebida, como também a taxação por galão de bebida à sua graduação alcoólica. Os EUA jogam, portanto, com duas tributações e cada qual com duas variáveis. É nessa complexa conjugação de fatores que, provavelmente, ocorre a discriminação de determinada bebida em relação a outras. Assim, no caso específico da cachaça, sua taxação acaba se sujeitando a diferentes tipos de tributação aplicados ao rum importado pelos EUA.

No que concerne às exigências não tarifárias, as divergências surgiram por conta da designação da bebida brasileira na medida em que o SH/NCM, até 2002, designava, na versão em português, as bebidas do código 2208.40.00 por “cachaça e caninha (rum e tafiá)”; após 2002, o Brasil reformulou esta versão para “rum e outras aguardentes de cana”, porque os exportadores brasileiros alegavam que a bebida brasileira não era rum e nem tafiá e por isso a enquadravam em: “outras bebidas alcoólicas” (Subposição SH 2208.9). Contudo, após a

reclamação de Barbados e outros países, em 2003, à OMA, a cachaça foi obrigada a retornar à Subposição SH 2208.4 e, consequentemente, à tributação incidente sobre as bebidas enquadradas nessa Subposição e às exigências não-tarifárias específicas desse código, nos EUA.

Assim, o Programa Brasileiro para o Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC), sob os auspícios do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), propôs uma mudança na regulamentação e padronização das bebidas alcoólicas no Brasil, reconhecendo a cachaça e a caipirinha como tipicamente brasileiras⁸. Deste modo, pela legislação a cachaça passou a ter um status específico e legalmente reconhecido de aguardente de cana legitimamente brasileira, que não se confundia com quaisquer outras aguardentes de cana no mundo (BRASIL, MAPA, 2003).

No entanto, o conflito não se resolveu, porque nos EUA ela continuou obrigada a ser rotulada como rum, tafiá ou aguardente de cana (no texto da Subposição constava “Rum e Tafiá”, mas a Subposição abrangia todas as aguardentes de cana, de acordo com as explicações das NESH). Ou seja, para os países importadores (incluindo os EUA), essa nova designação pouco significou, já que no momento de sua importação, a bebida era classificada segundo suas designações originais, no caso, “Rum ou Tafiá”.

Contudo, depois de intenso trabalho do governo brasileiro, das associações e dos produtores, em 2006 (com vigência a partir de janeiro de 2007) o Comitê do SH promoveu a alteração na designação da bebida brasileira para: “[...] outras aguardentes de cana, provenientes da destilação, após fermentação de produtos da cana-de-açúcar”.

Apesar de importante, este reconhecimento não pode ser considerado a solução dos problemas na inserção da bebida brasileira no mercado norte-americano, já que existem outros obstáculos presentes nesta relação. Mas, ao menos, pode-se dizer que o SH formalizou, no texto da Subposição, a definição de cachaça contida na legislação brasileira, dando suporte legal à sua classificação na NCM/SH, embora não a tenha expressamente denominado de cachaça, distingui-a do rum, da tafiá ou das demais aguardentes de cana. Assim, a partir da nova designação da cachaça no SH, o novo objetivo a ser seguido deve ser a inclusão da cachaça na relação de bebidas do TTB, o que facilitará certamente a sua inserção e divulgação no mercado norte-americano.

Vencendo, pouco a pouco, estes obstáculos, a cachaça vem se firmando no gosto dos consumidores norte-americanos. Embora ela tenha perdido um tempo precioso para fazer parte da cultura de consumo norte-americana, ainda não é possível a confirmação dos reais ganhos que serão obtidos com as alterações incorporadas no SH, tendo em vista o curto período transcorrido desde que as mesmas foram implantadas até a realização deste trabalho.

7. Considerações Finais

As ações protecionistas abrangem uma gama variada e criativa de medidas, e a classificação dos bens no SH, segundo suas especificidades, não escapa a essa lógica. Por esta razão, é preciso levar em consideração questões prejudiciais às exportações, principalmente, dos países emergentes, no momento da criação ou das alterações do SH. Como exemplo, pode ser citado o caso estudado neste trabalho. A hipótese do enquadramento da cachaça no SH

⁸ Até então o Decreto nº 2.314, de 1997, tratava da padronização da “Aguardente de cana, Cachaça e Caninha”, tendo sido substituído pelo Decreto nº 4.851, de 2003, que passou, então, a diferenciar a cachaça das demais aguardentes de cana, padronizando-a como bebida brasileira, com características exclusivas (objeto do Subcapítulo 5.1.3).

como uma simples aguardente de cana, quando aguardente de cana também é o rum, gerou barreiras às exportações da bebida brasileira ao mercado norte-americano.

Neste sentido, medidas foram tomadas para modificar a designação e a classificação da cachaça no SH, o que até 2006 não gerou resultados. Contudo, no final de 2006 e com vigência a partir de janeiro de 2007, foi adotada (internacionalmente) a designação “rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”, que permitiu distinguir a aguardente de cana brasileira do rum, da tafiá e das demais aguardentes de cana.

Esta medida, não resolve todos os problemas relacionados à entrada do produto no mercado norte-americano, contudo habilita o Brasil a pleitear tratamentos diferenciados para o produto no mercado norte-americano, tanto ao nível tarifário, quanto no que toca à exigência restritiva de rotulagem (não tarifária). Há que ressaltar a importância dos esforços empreendidos pelos técnicos do governo brasileiro, por empresários e por entidades representativas para reverter os conflitos que prejudicaram e ainda prejudicam as exportações nacionais, mas, também é preciso deixar claro que muito mais precisa ser feito.

Portanto, cada vez mais, deve-se estar atento a esta nova arma protecionista utilizada, principalmente, pelos países mais ricos, e buscar os instrumentos para combatê-la, com vistas a assegurar mercados para os produtos nacionais. Para isto, é necessário dispor de mão-de-obra capacitada no diz respeito ao conhecimento técnico (merceológico e de classificação), jurídico (detalhamento das normas nacionais, regionais e internacionais que regem a matéria) e econômico (aspectos econômicos que envolvem as questões levantadas) relativo ao tema abordado.

8. Referências Bibliográficas

BARRAL, Welber (org.). **O Brasil e o Protecionismo**. São Paulo. Edições Aduaneiras Ltda., 2002. 272 p.

BRASIL, Decreto nº 6.006, de 28 de dezembro de 2006. Aprova a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI). **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 29 dez. 2006, republicado em 08 jan. 2007.

_____. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966, alterada pela Lei Complementar nº 118, de 09 de fevereiro de 2005, Código Tributário Nacional (CTN). Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui Normas Gerais de Direito Tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios.

_____. Lei nº 9.430, de 1996, artigos 48 a 50, Decreto nº 70.235, de 1972, artigos 46 a 53; Instrução Normativa SRF nº 470, de 2007; e Portaria SRF nº 01, de 2001. Dispõem sobre o processo administrativo de consulta. **Diários Oficiais da União**, Brasília, DF, 1996, 1972 e 2007. Disponível em: www.fazenda.receita.gov.br Acesso em: ago. 2007.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras**, 1999. Disponível em: www.desenvolvimento.gov.br. Acesso em: ago. 2007.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Balança Comercial 1ª Semana de junho de 2008**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/portalmdic/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=567> Acesso em: jul. 2008.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Resoluções Camex nºs 42, de dezembro de 2001, e 43, de dezembro de 2006, vigentes a partir de janeiro de 2002 e janeiro de 2007, respectivamente. Aprovaram as Tarifas Externas Comuns de 2002 e 2007. **Diários Oficiais da União**, Brasília, DF, jan. 2002 e 2006.

_____. Ministério de Relações Exteriores. **Teorias e Sistemas de Comércio Internacional no Pós-Guerra**. José Sant'Anna, Instituto Rio Branco, Câmara dos Deputados. Disponível em: http://www2.mre.gov.br/irbr/irbr2/livros/teorias_sist_pos_guerra.pdf Acesso em: maio 2008.

_____. Ministério de Relações Exteriores. Resolução do Grupo do Mercado Comum nº 70, dez. 2006. Adapta a Nomenclatura Comum do Mercosul à IV Emenda do SH/2007. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, dez. 2006.

_____. Ministério de Relações Exteriores. Braziltradenet. **Informações sobre Produtos**. Disponível em: <http://www.braziltradenet.gov.br/UsuariosPesquisa/Cadastro/frmUsuarioPesquisa.aspx> Acesso em 04 jul. 2008.

_____. Ministério de Relações Exteriores. Embaixada do Brasil em Washington. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - FUNCEX, **Barreiras a produtos brasileiros no mercado dos Estados Unidos**, RJ, 2007.

_____. Secretaria da Receita Federal do Brasil, **Decisões Administrativas em Processos Consulta**. Ementas sobre Classificação Fiscal de: Cachaça, Rum e Outras bebidas alcoólicas, Sandálias de dedo, de borracha, e Cortes de Frango, salgados e congelados. Disponíveis em: www.receita.fazenda.gov.br Acesso em: ago 2007.

_____. Secretaria da Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa SRF nº 157, de 2002**, com as alterações das IN SRF nºs 481, de 2004, e 509, de 2005, e com a reformulação da **IN-RFB nº 807, jan. de 2008**. Dispõem sobre as Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH). **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 2002, 2004, 2005 e 2008.

DIAS, Alice. **Da Carta Régia de 1808 à Tarifa Externa Comum de 1994**: a evolução do Imposto de Importação. 2000. 66 f. Trabalho de Conclusão de Curso de Especialização em Comércio Exterior, Pós-Graduação em Comércio Exterior e Relações Internacionais, Faculdade de Economia, Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 2000.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DAS ALFÂDEGAS (OMA) *History*. Disponível em http://www.wcoomd.org/home_about_us_auhistory.htm. Acesso em 26 fev. 2008.

_____. *Classification of Cachaça* (item VII on Agenda), *Harmonized System Committee, 32nd Session* (NC0772E1), File number 2988, 2003 Disponível em http://www.usitc.gov/tata/bground/wco/N_xxx/NGxxx/NC0772E1 Acesso em jul.2007.

_____. *Classification of Cachaça*, *Harmonized System Committee, 32nd Session. Executive Summary - 32nd Session of the HS Committee (HSC)*, 2003. Disponível em: http://hotdocs.usitc.gov/tata/N_xxx/NCxxx/HSC_32_Executive_Summary.pdf Acesso em ago 2007.

_____. DANET, Michel. Secretário Geral da Organização Mundial das Alfândegas. **A Harmonização Alfandegária e a Facilitação do Comércio Internacional**. Disponível

em: http://usinfo.state.gov/journals/ites/1000/ijep/ijep_1010.htm Acesso em: 20 de fev. de 2008.

PRAZERES, Tatiana Lacerda. **Comércio Internacional e Protecionismo. As barreiras técnicas na OMC.** São Paulo: Edições Aduaneiras, 2003. p. 1-26.

SHRADER W. **História da Cachaça**, 2004, baseado no livro “The Alcohol Text Book, 3rd edition - published 1999”. Disponível em: www.armazemvieira.com.br. Acesso em 24 jul. 2007.

TARIFA DOS EUA, *Official Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated, United States National Trade Commission - Tariff Information Center*, 2007. Disponível em: <http://www.usitc.gov/tata/hts>. Acesso: 27 set. 2007.