

# O sistema harmonizado como barreira técnica

## Análise do caso da cachaça, no período 2002–2007<sup>1</sup>

Alice Conde Dias<sup>2</sup>  
Tiago Farias Sobel<sup>3</sup>  
Ecio de Farias Costa<sup>4</sup>

**Resumo** – O presente trabalho apresenta os conflitos surgidos nas exportações brasileiras da cachaça, a partir de sua classificação no Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), no período 2002–2007; e avalia a nomenclatura usada 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 do produto para reverter os conflitos que atingiram as exportações da bebida, surtiram efeitos positivos, limitando as ações protecionistas norte-americanas à entrada da cachaça nesse mercado.

**Palavras-chave:** classificação SH/NCM, tratamentos tarifário e não tarifário, protecionismo.

### The harmonized system as a technical barrier: analysis of the case of the cachaça in the period 2002–2007

**Abstract** – This paper presents the conflicts arising in Brazilian exports of cachaça from its classification in the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS) in the period 2002–2007; and evaluates whether the HS was used to camouflage tariff and non-tariff barriers due to protectionist policies, behaving like a new kind of technical barrier. In the specific case of cachaça sold to USA, it was concluded that, in fact, the guidelines of cachaça in HS as a simple sugar cane liquor, when sugar cane liquor is also rum, generated export barriers to the Brazilian drink to this country. However, efforts made by technicians from the Brazilian government, employers and representative bodies of the product to reverse the conflicts that affected its exports, had positive effects, limiting the USA protectionist actions on the entrance of cachaça in its market.

**Keywords:** SH/NCM classification, tariff and non-tariff treatments, protectionism.

<sup>1</sup> Original recebido em 3/8/2010 e aprovado em 10/8/2010

<sup>2</sup> Auditora Fiscal da Receita Federal e Mestre em Economia pelo Departamento de Economia, Pós-Graduação em Economia (Pimes), Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). E-mail: aliconde@uol.com.br

<sup>3</sup> Doutorando, Departamento de Economia, Pós-Graduação em Economia (Pimes), Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). E-mail: tiagosobel@yahoo.com.br

<sup>4</sup> Ph.D. em Economia Agrícola, professor do Departamento de Economia / Pós-Graduação em Economia (Pimes), Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). E-mail: ecio@yahoo.com

## Introdução

O uso de medidas que alteram o fluxo comercial (normalmente) em favor dos produtores nacionais é o que se entende por protecionismo. Essas medidas podem ser de cunho tarifário ou não tarifário. No primeiro caso, segundo exemplifica Barral (2002), a proteção à indústria nacional se efetiva por meio da imposição de tarifas aduaneiras sobre bens importados; já 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. Nesse último caso, a exigência do cumprimento de uma série de normas quanto à procedência e padronização do bem comercializável, pode ser usada para fins protecionistas, por diversos países.

Para identificação precisa das mercadorias nas transações no comércio internacional, em 1994, reunido com diversos países, o então Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA), hoje Organização Mundial das Alfândegas (OMA), criou 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 e, conseqüentemente, a mesma designação da mercadoria, para classificá-la. Só a partir do sexto dígito, é que cada país (ou grupo de países) acrescenta outros dígitos, detalhando mais os bens que lhe interessam (os Estados Unidos e a União Europeia acrescentaram, aos seis dígitos obrigatórios, mais quatro; enquanto o Mercosul acrescentou apenas dois).

A classificação de algumas mercadorias no SH (o enquadramento desses bens, em nível internacional da nomenclatura) tem gerado conflitos para o Brasil, na medida em que tem trazido limitações às exportações de alguns produtos para países ricos, afetando, assim, negativamente a Balança Comercial Brasileira. Pode-se apontar a cachaça, bebida tipicamente

brasileira, importante para as contas externas nacionais, como um dos produtos atingidos por esses conflitos, por conta de estratégias protecionistas por parte dos Estados Unidos.

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 Subposição<sup>5</sup> da NCM/SH: “Rum e outras aguardentes de cana”, na NCM/SH de 2002 (BRASIL, 2001); e “Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após fermentação, de produtos da cana-de-açúcar”, na NCM/SH de 2007. Assim, a cachaça brasileira acaba perdendo competitividade no mercado norte-americano, ao ser sobretaxada e submetida a rigorosas exigências de licenciamento, de rotulagem (TTB<sup>6</sup>) e de autorização por parte de órgão específico (FDA<sup>7</sup>).

Portanto, a questão da regulamentação e da padronização de determinados bens é bastante complexa. As exigências que revestem a comercialização internacional dessas mercadorias podem ser usadas tanto como meio de promover o desenvolvimento do comércio – aprimorando-o, preservando a saúde dos povos e a segurança dos países – como também a forma dissimulada de protecionismo.

Assim, procurou-se abordar o tema das barreiras técnicas sob uma nova perspectiva: a possibilidade de o SH ser utilizado, em alguns casos, distorcidamente, como uma barreira técnica ao comércio internacional. O objetivo deste trabalho é expor os conflitos surgidos nas exportações brasileiras da cachaça, a partir de sua classificação no SH, no período 2002–2007; e avaliar se a nomenclatura foi usada para camuflar barreiras tarifárias e não tarifárias decorrentes de políticas protecionistas, comportando-se como uma nova modalidade de barreira técnica.

<sup>5</sup> No SH, os quatro primeiros dígitos são denominados de Posição, enquanto os dois dígitos seguintes são chamados de subposições.

<sup>6</sup> TTB – *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau*.

<sup>7</sup> FDA – *Food and Drug Administration*.

Para atingir os objetivos pretendidos, o trabalho desenvolveu um estudo analítico-descriptivo, de natureza qualitativa, dos conflitos originados a partir da classificação da cachaça no SH e do reflexo do conflito nas exportações brasileiras do produto. Assim, foram estudadas:

- As normas internacionais, regionais e nacionais, que dizem respeito à classificação na nomenclatura do produto selecionado.
- As normas internacionais (norte-americanas) e nacionais, que dizem respeito à padronização e à regulamentação da cachaça e do rum.
- 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.

Para o período 2002–2007, os dados 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 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Com o objetivo de apresentar resultados 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. Além disso, foram pesquisados outros sistemas internacionais para melhor entender as restrições impostas pelos Estados Unidos à cachaça, 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. Discrepâncias em decorrência do enquadramento após o sexto dígito caracterizariam pendências em nível regional (Mercosul), não atendendo, assim, aos objetivos deste trabalho.

Além desta introdução, este trabalho está estruturado da seguinte maneira: no segundo item, é contextualizado o conflito existente na classificação da cachaça no mercado norte-americano; em seguida, no terceiro item, é apresentada a classificação formal da cachaça e do rum no SH e a padronização das duas bebidas na legislação brasileira; no quarto item, são detalhados os tratamentos tarifários e não tarifários da cachaça, para entrar nos Estados Unidos; o quinto item trata dos dados mundiais da comercialização da bebida brasileira, destacando as exportações nacionais destinadas ao mercado norte-americano; e, por fim, são feitas algumas considerações a respeito da barreira técnica imposta à cachaça nos Estados Unidos e, a seguir, são apresentadas as considerações finais.

## 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, DC, nos Estados Unidos, a classificação da cachaça pelo *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau* (TTB), caracteriza-se como um desses principais entraves:

[...] em 2000, os Estados Unidos passaram a classificar a cachaça como rum<sup>8</sup>, o que submeteu os produtores brasileiros ao pagamento de um direito específico de 0,19 centavo por litro [...]. (BOLETIM FUNCEX DE COMÉRCIO EXTERIOR, 2007).

<sup>8</sup> Segundo esse artigo, até essa data, a cachaça era importada como uma “especialidade de bebida destilada, derivada da cana-de-açúcar”.

Além disso, passaram a exigir que constasse no rótulo do produto a expressão "rum brasileiro". O TTB alegava que inexistia no *Code of Federal Regulations* (CFR), dos Estados Unidos, 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 usadas por boa parte dos exportadores brasileiros foi adicionar à bebida alguma substância (frutas, essências ou raízes), com a justificativa de diversificação do produto. Isso alterava sua classificação, deslocando-a da Subposição NCM/SH 2208.40.00: *Rum e outras aguardentes de cana* (designação constante da NCM/SH anterior) para a Subposição residual 2208.90.00: *Outros*, que contém outras bebidas alcoólicas do grupo das abrangidas pela Posição 2208, fugindo assim, da companhia do rum e das outras aguardentes de cana, e da tributação que lhes era imposta (DIAS, 2000).

O conflito é confirmado por documento da OMA (2003), relatando que, em reunião do Comitê do Sistema Harmonizado (CSH), ocorrida 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), protocolaram 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 Comitê do SH assim resumiu a questão em seu relatório:

- 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.

- A Subposição 2208.40 do SH referia-se a rum e tafiá, sendo tafiá considerada uma variedade de rum<sup>9</sup>.
- As notas explicativas do SH (NESH)<sup>10</sup>, 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.
- A Posição 2208 abrangia a cachaça, como explicavam as Notas Explicativas do Sistema Harmonização (NESH). Entretanto, como o texto dessa publicação subsidiária não se referia especificamente à Subposição 2208.40, deixava dúvidas quanto à classificação da bebida brasileira nessa Subposição, ainda que a cachaça, como tafiá, pudesse ser descrita como uma variedade de rum.

O relatório em questão seguiu para a apreciação do Comitê do SH. Nele, ficou decidido que

"a bebida espirituosa obtida da destilação do suco fermentado da cana-de-açúcar, denominada de cachaça, enquadrava-se na Subposição SH 2208.40" e não na Subposição 2208.90, na qual o Brasil a vinha classificando, possivelmente para escapar da tributação a ela imposta pelos Estados Unidos (terceiro maior importador da bebida brasileira) (OMA, 2008).

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 Estados Unidos. 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 adiante).

<sup>9</sup> A ata da reunião cita o *Webster's Unabridged Dictionary* como fonte dessa definição de "Tafiá" (item 5 desse documento).

<sup>10</sup> As Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH) são uma publicação subsidiária internacional, publicada pelo Comitê do SH, que contém explicações técnicas e exemplos sobre as mercadorias classificadas até o sexto dígito.

## Padronização da cachaça, e do rum, e sua classificação fiscal <sup>11</sup>

No Brasil, a aguardente de cana, caninha ou cachaça – e o rum – foram padronizados de acordo com o Decreto nº 2.314 (BRASIL, 1997), em seus artigos 90, 91 e 93, que sofreram importantes alterações promovidas pelo Decreto nº 4.851 (BRASIL, 2003).

Assim, comparando-se as características da cachaça às do rum (Tabela 1), observa-se que essas bebidas são obtidas por processos diferentes:

- Cachaça – Obtida pela destilação do mosto fermentado da cana-de-açúcar.
- Rum – Obtida pela destilação do melaço ou da mistura do destilado de caldo de cana e de melaço.

Além de características sensoriais e de envelhecimentos peculiares, ambos têm graduação alcoólica diferente:

- Cachaça de 38% a 48% em volume, a 20 °C.
- Rum de 35% a 54% em volume a 20 °C.

Contudo, a classificação fiscal, na nomenclatura internacional (SH) e na do Mercosul (NCM/SH), de ambas as bebidas oriundas da cana-de-açúcar, é a mesma: 2208.40 (SH) e 2208.40.00 (NCM/SH, sem desdobramentos re-

gionais). Assim, a Subposição 2208.40.00 acabou abrangendo tanto o rum, quanto a cachaça. Daí, a razão das distorções nas exportações da bebida brasileira, porque, internacionalmente, está enquadrada no mesmo código SH do rum (BRASIL, 2001, 2006).

A decisão prolatada pela Receita Federal Brasileira (RFB), em 2004, mostra, com clareza, o critério usado pelo SH, para o agrupamento das bebidas alcoólicas nas Posições do Capítulo 22, quando explica que:

- As bebidas, cujo teor alcoólico em volume é superior a 0,5%, classificam-se entre as Posições 2203 e 2206 ou na Posição 2208.
- Nas Posições 2203, estão as cervejas de malte, na 2204, os vinhos de uvas frescas, na 2205, os vermouths e outros vinhos de uvas frescas aromatizados por plantas ou substâncias aromáticas, e na Posição 2206, as bebidas fermentadas que não constaram nas Posições 2204 e 2205.
- A Posição 2207 não contém bebidas.
- A cachaça e o rum só podem se classificar na Posição 2208, que abrange as bebidas destiladas, como aguardentes de vinho ou de bagaço de uva, uísque, aguardentes de cana (a cachaça e o rum são aguardentes de cana), vodca, gim e genebra, licorês, etc. (BRASIL, 2004).

**Tabela 1.** Comparação entre a padronização da cachaça e a do rum.

Cachaça	Rum
É a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de 38% a 48% em volume, a 20 °C, obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar, com características sensoriais peculiares, podendo ser adicionada de açúcares até 6 g /L, expressos em sacarose	É a bebida com a graduação alcoólica de 35% a 54% em volume, a 20 °C, 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 de madeira equivalente, conservando suas características sensoriais peculiares

Fonte: Brasil (1997, 2003).

<sup>11</sup> A padronização diz respeito às características das bebidas disciplinadas em normas brasileiras, enquanto a classificação fiscal tem a ver com a codificação e a designação das bebidas na nomenclatura do SH, seguindo parâmetros próprios do acordo internacional.

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 traduzido 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 da Subposição em inglês e em 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” (BRASIL, 2006).

## Tratamentos tarifário e não tarifário da cachaça nos Estados Unidos

Os exportadores brasileiros de cachaça submetem-se a uma série de restrições, não só tarifárias como também não tarifárias, para entrar no mercado norte-americano (BRASIL, 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)<sup>12</sup>, sofre tributação correspondente

à Subposição SH 2208.40 (Tabela 2). Vale ressaltar que não foi verificada qualquer variação nos valores tributados norte-americanos, entre 2002 e 2007.

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

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

As bebidas abrangidas por esses códigos estão sujeitas ao pagamento da *Federal Excise Tax*, no valor de US\$ 13,50 por *proof gallon* (1 galão ou 3.785 L com teor alcoólico de 50% ou 100 *proof*), taxa que é reajustada de acordo com a porcentagem de álcool contida no produto.

Já com relação ao tratamento não tarifário, a legislação norte-americana obriga a

**Tabela 2.** Aguardentes de cana na Tarifa SH dos Estados Unidos.

Subposição SH	Designação
2208.40	Rum e tafiá
2208.40.20	Rum e tafiá, envasados em recipiente de até 4 L, não excedendo US\$ 3,00/L
2208.40.40	Rum e tafiá, envasados em recipiente de até 4 L, excedendo US\$ 3,00/L
2208.40.60	Rum e tafiá, envasados em recipiente de mais de 4L, não excedendo US\$ 0,69/L
2208.40.80	Rum e tafiá, envasados em recipiente de mais de 4 L, excedendo US\$ 0,69/L

Fonte: Brasil (2008) e United States (2006).

<sup>12</sup> A designação SH, usada neste documento, obtido junto ao MRE (BRASIL, 2006), ainda é a anterior: *Rum e Tafiá*, que na NCM/SH, versão em português, tinha sido reformulada para: *Rum e outras aguardentes de cana*, e, após o SH, 2007, passou a: *Rum e outras aguardentes provenientes da destilação, após a fermentação, de produtos da cana-de-açúcar*.

apresentação dos seguintes documentos, além de registro próprio em órgão de controle:

**Importer's Basic Permit** – Nos Estados Unidos, o importador obtém essa permissão (licenciamento) do TTB *Alcohol, Tobacco Tax and Trade Bureau*, órgão regulador norte-americano.

**Certificate of Label Approval Cola** (por produto) – É necessária a emissão desse Certificado de Aprovação do Rótulo, emitido pelo TTB, em Washington, DC; 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.

**Food and Drug Administration (FDA)** – De acordo com a legislação norte-americana contra o bioterrorismo, desde dezembro de 2003, todos os exportadores de produtos consumidos por seres humanos ou por animais – nos Estados Unidos – devem registrar-se previamente na entidade governamental que controla a importação dessas mercadorias. O registro é gratuito e pode ser feito via internet, mediante o preenchimento de formulário eletrônico próprio. A lei determina, ainda, que as pessoas forneçam ao FDA informação prévia dos produtos a serem embarcados para aquele país. Essa informação antecipada é submetida a esse órgão, no ícone *Prior Notice System*, no site disponível 24 horas por dia, durante os sete dias da semana.

De acordo com as instruções expedidas pelo TTB (2008), o rótulo de uma bebida espirituosa destilada deve conter informações que a identifique claramente, discriminando seus componentes e discorrendo sobre seu processo de fabricação. Cita como exemplos: Gim, proveniente das bagas de zimbro, devendo indicar no rótulo a *commodity* usada 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 do uso de destilados que não façam parte da relação do órgão, deverá constar em seu rótulo, além da sua composição específica (*Rum com essências naturais*), o nome fantasia da bebida (*Spiced Rum*).

Apesar de todas essas restrições, observa-se que o volume de importações US\$ (litro) das bebidas enquadradas nesse código SH (2208.40) pelos Estados Unidos, em 2007, era considerável, apresentando-se estruturado de acordo com a Tabela 3. Contudo, verifica-se que a importação norte-americana da cachaça é bastante

**Tabela 3.** Importações das bebidas da Subposição SH 2208.40, pelos Estados Unidos.

Ano 2007	
País fornecedor	US\$ (L)
Jamaica	7.073.000,00
Trinidad e Tobago	4.089.000,00
República 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

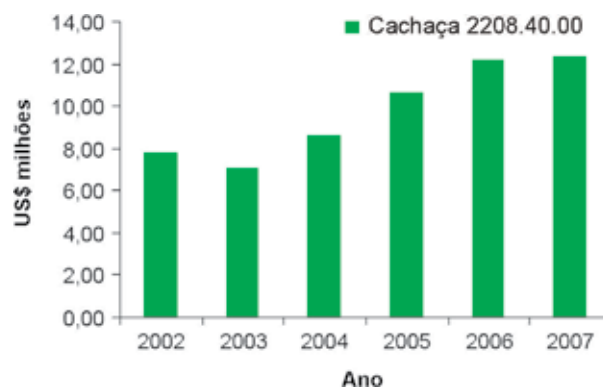
restrita, o que sugere que as razões tarifárias e não tarifárias apontadas tenham peso considerável nas exportações da cachaça para aquele país.

## 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 entre 2002 e 2007 totalizaram US\$ (FOB) 1,96 milhão. Essas vendas equivaleram a aproximadamente 3,3% das exportações nacionais de cachaça, que no mesmo período somaram US\$ (FOB) 58,82 milhões (BRASIL, 2008).

Entre 2002 e 2007, a evolução desses dados é apresentada na Figura 1, onde se percebe um declínio de 9,6% das vendas, no período 2002–2003, 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 Estados Unidos. Ressalte-se que esse país está 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



**Figura 1.** Evolução das exportações da cachaça, US\$ (FOB) no período 2002–2007.

Fonte: Cooxupé (2009).

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 a 2006).

O preço médio da cachaça exportada em US\$ (FOB) por kg (líq.), do código NCM/SH 2208.40.00, é mostrado na Tabela 4, 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

**Tabela 4.** Preços médios US\$ (FOB) da cachaça exportada (2002–2007).

Cachaça exportada			
Ano	US\$ (FOB)	Peso [kg (líq.)]	Preço médio [kg (líq.)]
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: Brasil (2008).



0,9% em relação a 2003; em 2005, houve uma elevação de 5,5%, em comparação a 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-se a quantidade exportada da cachaça no mesmo período (em kg (líq.)), verifica-se que houve uma considerável variação nesses valores entre os seguintes períodos:

- Período 2002–2003 – Queda de 9.844.304 kg (líq.) para 6.580.513 kg (líq.) (atingindo o patamar mais baixo no período de análise).
- Período 2003–2004 – Um pequeno acréscimo, passando de 6.580.513 kg (líq.) para 7.937.054 kg (líq.).
- Período 2004–2005 – 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.).
- Período 2006–2007 – Uma queda, passando de 10.333.308 kg (líq.) para 8.006.945 kg (líq.).

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. Isso deve-se, principalmente, ao fato de que seus dois maiores importadores, no período avaliado, foram Alemanha e,

bem atrás, Portugal (Tabela 5); 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 5 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, nesse mesmo período, Portugal, que importou quase a mesma quantidade que os Estados Unidos, 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 Estados Unidos adquiriram a cachaça pelo preço médio em US\$/kg de 2,15.

A Tabela 6 mostra a participação percentual por país de destino, nas exportações de bebidas, no período 2002–2007, desconsiderando a separação entre a aguardente brasileira e o rum, ou seja, essa tabela refere-se aos maiores importadores das bebidas classificadas no código NCM/SH 2208.40.00.

A Figura 2 mostra o crescimento das exportações da cachaça (NCM/SH 2208.40.00) 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%.

**Tabela 5.** Os três maiores importadores da cachaça (2002–2007).

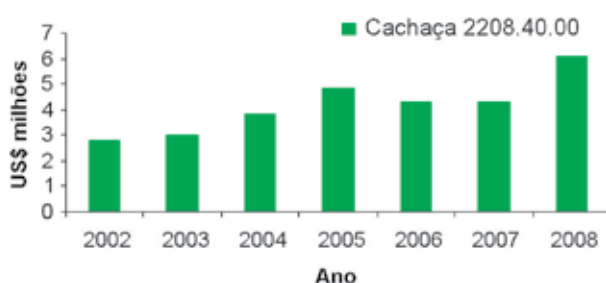
País ou bloco econômico importador	US\$ (FOB)	Peso [kg (líq.)]
União Europeia	41.465.529,00	33.870.276
Alemanha	13.325.080,00	18.753.990
Portugal	7.940.363,00	4.042.238
Estados Unidos	7.354.805,00	3.414.799

**Tabela 6.** Maiores importadores das bebidas do Código NCM/SH 2208.40.00, (2002–2007).

País exportador	%
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

Esse significativo aumento sugere que as alterações promovidas pela Quarta Emenda do SH, datadas 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.

Entre outras modificações, essa Emenda do SH alterou a designação de um dos produtos



**Figura 2.** Exportações da cachaça, de janeiro a maio, US\$ (FOB), (2002–2008).

Fonte: Cooxupé (2009).

abrangidos pela Subposição 2208.40.00: “[...] *Outras aguardentes de cana* (na NCM/SH) e *Rum e Tafiá* (nos originais em inglês e em francês do SH).

Assim, 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 sua vez, 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.

Entre 2002 e 2007, as exportações totais das *Outras bebidas alcoólicas* são mostradas na Tabela 7. Por sua vez, a Tabela 8 mostra 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*.

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 8, com os preços médios da cachaça “pura” (Código NCM/SH 2208.40.00), expressos na Tabela 4, verifica-se que a segunda teve maior valor no mercado internacional em todo o período analisado, o que pode ser explicado por sua qualidade, uma vez que, para bebidas misturadas, são usadas cachaças menos qualificadas.

A Figura 3 mostra as exportações totais das *Outras bebidas alcoólicas*, agregando os dados referentes à *Cachaça misturada* e às *Outras*

**Tabela 7.** Exportações totais de *Outras bebidas alcoólicas*<sup>(1)</sup>

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

<sup>(1)</sup> Os dados do Siscomex, extraídos do 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 8.** Exportações da Cachaça misturada, (2002–2007).

Ano de 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

**Figura 3.** Exportações das *Outras bebidas alcoólicas*, US\$ (FOB), 2002–2007.

Fonte: Cooxupé (2009).

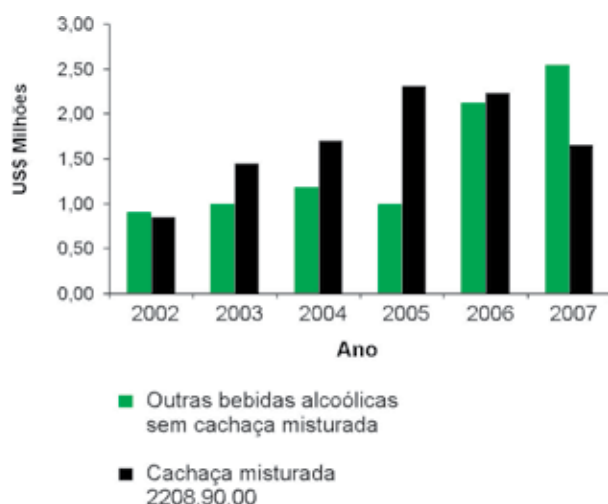
*bebidas alcoólicas sem a inclusão da cachaça misturada.*

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 Figura 3 mostra a trajetória ascendente dos dados, exceto a passagem entre 2006 e 2007.

A Figura 4 mostra que enquanto as vendas ao exterior da cachaça misturada seguiam uma trajetória ascendente entre 2002 e 2005 (atingindo seu pico nesse último ano), as vendas ao exterior das *Outras bebidas alcoólicas* praticamente mantiveram-se inalteradas.

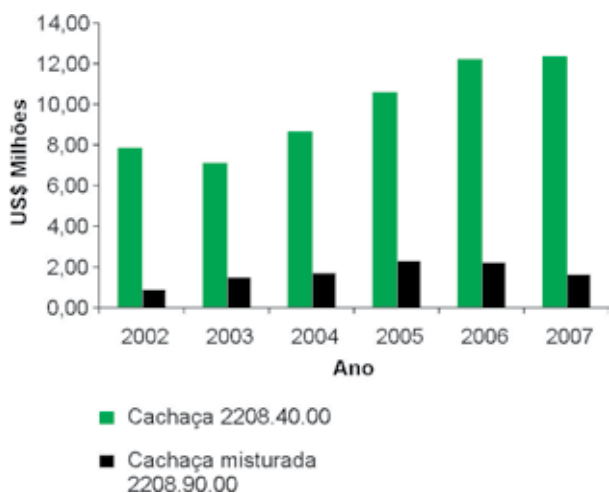
Contudo, entre 2005 e 2006, essa trajetória inverteu-se, quando as exportações da *Cachaça misturada* começaram a declinar e as das *Outras bebidas alcoólicas* a subir, mantendo-se a mesma tendência entre 2006 e 2007.



**Figura 4.** Comparação entre as exportações das (Outras bebidas sem a cachaça misturada) e as da cachaça misturada, US\$ (FOB), (2002–2007).

Fonte: Brasil (2008).

A Figura 5 compara as exportações da cachaça (sem misturas), no período 2002–2007, 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 Subposição NCM/SH 2208.40.00.



**Figura 5.** Exportações da cachaça e da cachaça misturada, US\$ (FOB), 2002–2007.

Fonte: Brasil (2008).

Esses 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 Estados Unidos.

A Tabela 9 mostra, em valores US\$ (FOB), os possíveis reflexos das exportações da cachaça (sem mistura) nas exportações da cachaça misturada, entre os períodos 2005–2006 e 2006–2007. Assim, novamente verifica-se que, entre 2005 e 2006, houve 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 no mesmo período somaram US\$ (FOB) 2,24 milhões; as mesmas tendências foram mantidas para os dois bens entre 2006 e 2007, passando para US\$ (FOB) 12,38 milhões as exportações da cachaça (sem mistura) e para US\$ (FOB) 1,66 milhão as exportações da cachaça misturada.

Esse recuo nas exportações da cachaça misturada, de certo modo proporcional ao incremento das exportações da cachaça, mais uma vez sugere 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 na exportação das duas bebidas analisadas, considerando-se principalmente o mercado norte-americano, nos períodos 2005–2006 e 2006–2007, influenciando positivamente no total das exportações brasileiras da cachaça.

## O caso da cachaça, uma barreira técnica?

Conforme mostrado anteriormente, uma série de indícios apontam para o fato de que os Estados Unidos, de fato, utilizam-se de barreiras tarifárias e não tarifárias para barrar as

**Tabela 9.** Exportações da cachaça e da cachaça misturada (2002–2007).

Ano de embarque	Exportações	
	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: os dados do Siscomex, extraídos do DW-Aduaneiro, aqui se apresentam originais, englobando tanto a cachaça misturada, como as outras bebidas alcoólicas, do Código da NCM/SH 2208.90.00.

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.

Portanto, os Estados Unidos jogam 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 importada pelos Estados Unidos, ela acaba se sujeitando a diferentes tipos de tributação.

No que concerne às exigências não tarifárias, as divergências surgiram por conta da designação da bebida brasileira, na medida em que, até 2002, o SH/NCM designava, na versão em português, as bebidas do código 2208.40.00 por *Cachaça e caninha (rum e tafiá)*; após 2002,

o Brasil reformulou essa 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, em 2003, após a reclamação de Barbados e de outros países à OMA, a cachaça foi obrigada a retornar à Subposição SH 2208.4 e, conseqüentemente, à tributação incidente sobre as bebidas enquadradas nessa Subposição, e às exigências não tarifárias específicas desse código, nos Estados Unidos.

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 na padronização das bebidas alcoólicas no Brasil, reconhecendo a cachaça e a caipirinha como tipicamente brasileiras<sup>12</sup>. Assim, 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 fabricadas em outros países (BRASIL, 2003).

<sup>13</sup> O Decreto nº 2.314, de 1997, que tratava da padronização da *Aguardente de cana, Cachaça e Caninha*, foi 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.

No entanto, o conflito não se resolveu, porque nos Estados Unidos, 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 Estados Unidos), essa nova designação pouco significou, já que no momento de sua importação, a bebida era classificada segundo sua designação no Código Internacional, 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, nesse reconhecimento não pode ser considerado a solução dos problemas na inserção da bebida brasileira no mercado norte-americano, já que existem outros obstáculos presentes nessa 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, distinguiu-a do rum, do 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 desse produto na relação de bebidas do TTB, o que certamente facilitará sua inserção e divulgação no mercado norte-americano.

Pouco a pouco, vencendo esses 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 dos Estados Unidos, ainda não é possível a confirmação dos reais ganhos que serão obtidos com as alterações incor-

poradas no SH, tendo em vista o curto período transcorrido desde que as estas foram implantadas até a realização deste trabalho.

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

Assim, medidas foram tomadas para modificar a designação da cachaça no SH, o que até 2006 não gerou resultados. Contudo, no final de 2006, 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, a cachaça, do rum, do tafiá e das demais aguardentes de cana.

Essa medida não resolve todos os problemas relacionados à entrada do produto no mercado norte-americano, mas habilita o Brasil a pleitear tratamentos diferenciados para o produto nesse mercado, tanto em 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 ainda precisa ser feito.

Portanto, cada vez mais, deve-se estar atento a essa nova arma protecionista usada,

principalmente, pelos países mais ricos, e buscar os instrumentos para combatê-la, com vistas a assegurar mercados para os produtos nacionais. Para isso, é necessário dispor de mão de obra capacitada no que 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) relativos ao tema abordado.

## Referências

BARRAL, W. (Org.). **O Brasil e o protecionismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002. 272 p.

BOLETIM FUNCEX DE COMÉRCIO EXTERIOR. **Barreiras a produtos brasileiros no mercado dos Estados Unidos**. Rio de Janeiro: Funcex, 2007.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Decreto nº 2.341 de 4 de setembro de 1997. Regulamenta a Lei nº 8.918, de 14 de julho de 1994, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 5 set. 1997.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Decreto nº 4.851 de 2 de outubro de 2003. Altera dispositivos do Regulamento aprovado pelo Decreto nº 2.314, de 4 de setembro de 1997, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 3 de out. 2003,

BRASIL. Ministério da Fazenda. Secretaria da Receita Federal do Brasil. **Decisões administrativas em processos consulta**. Ementas sobre classificação fiscal de: cachaça, rum e outras bebidas alcoólicas. Brasília, DF, 2004. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 25 ago 2007.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **Informações sobre Produtos**. Disponível em: <<http://www.braziltradenet.gov.br/UsuariosPesquisa/Cadastro/fmUsuarioPesquisa.aspx>>. Acesso em: 4 jul. 2008.

BRASIL. Ministério das 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.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Resoluções Camex nº 42, de 19 de dezembro de 2001. Dispõe sobre a aplicação de Imposto de Exportação sobre o couro wet blue e o couro salgado. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF: 20 dez. 2001.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Resoluções Camex nº 43, de 22 de dezembro de 2006. Altera a NCM e a TEC (Anexo I), a Lista de Exceções à TEC (Anexo II) e a Lista de Exceções de BIT, com vigência até 30/06/2007 (Anexo III), para adaptação às modificações do Sistema Harmonizado (SH-2007), a partir de 01/01/2007. **Diário Oficial da União**, Poder Executivo, Brasília, DF, 20 jan. 2007.

DIAS, A. **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 (Especialização em Comércio Exterior) - Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 2000.

OMA. Organização Mundial das Alfândegas. **Classification of Cachaça**. Harmonized System Committee, 32and. Session (NC0772E1). File number 2988. 2003. Disponível em: <[http://www.usitc.gov/tata/bground/wco/N\\_XXX/NGxxx/NC0772E1](http://www.usitc.gov/tata/bground/wco/N_XXX/NGxxx/NC0772E1)>. Acesso em: 25 jul. 2007.

OMA. Organização Mundial das Alfândegas. **History**. Disponível em: <[http://www.wcoomd.org/home\\_about\\_us\\_auhistory.htm](http://www.wcoomd.org/home_about_us_auhistory.htm)>. Acesso em: 26 fev. 2008.

PRAZERES, T. L. **Comércio internacional e protecionismo**: as barreiras técnicas na OMC. São Paulo: Aduaneiras, 2002. p. 1-26.

SHRADER W. **História da Cachaça**. Florianópolis: Armazém Vieira, 2004. Disponível em: <<http://www.armazemvieira.com.br>>. Acesso em: 24 jul. 2007.

TTB. Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau. Disponível em: <<http://www.ttb.gov>>. Acesso em: 20 jul. 2008.

UNITED STATES. **Official harmonized tariff schedule of the United States annotated**. Washington, DC: United States National Trade Commission, 2006. Disponível em: <<http://www.usitc.gov/tata/hts>>. Acesso: 27 set. 2007.