

Barreiras Comerciais: Os Picos Tarifários Japoneses e o Agronegócio Brasileiro

1. Introdução

Desde o início do século XX, a parceria entre Brasil e Japão se destaca pelas complementariedades sociais e comerciais, especialmente na área do agronegócio. Enquanto o Brasil é um dos maiores produtores mundiais desse setor, o Japão depende de importações para suprir sua demanda por alimentos. Com um mercado consumidor de 126,9 milhões de habitantes e uma área de aproximadamente 378,0 mil km², pouco maior que a do estado do Mato Grosso do Sul, o país é um dos maiores importadores mundiais de produtos do agronegócio, tendo comprado, em média, US\$ 119,1 bilhões entre 2012 e 2014. O Brasil contribuiu com US\$ 4,1 bilhões dessa cifra.

Para acessar esse grande mercado, os produtos brasileiros precisam passar pela alfândega japonesa, pagando elevadas tarifas de importação. No país existem, a princípio, três tipos de tarifas: as gerais (aplicadas sobre todos os produtos, de acordo com a Lei de Tarifas Aduaneiras

japonesa); as temporárias (que alteram as tarifas gerais e têm prioridade sobre elas); e as vinculadas à Organização Mundial do Comércio (OMC) (que seguem as tarifas máximas do acordo da OMC e têm prioridade sobre as gerais e as temporárias sempre que forem inferiores a elas). O Brasil, por ser um país em desenvolvimento, ainda tem acesso a um tipo especial de tarifa japonesa: o Sistema Geral de Preferências (SGP). Por meio dele, o Japão beneficia o exportador brasileiro com tarifas mais baixas para determinados produtos.

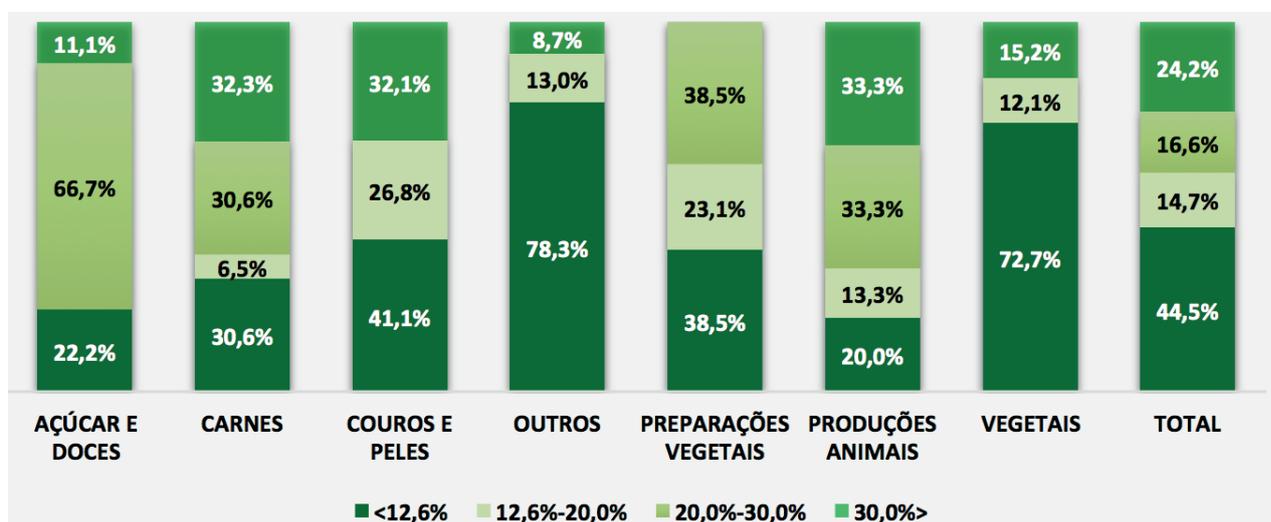
Cada uma dessas tarifas é apresentada de três formas: *ad-valorem*, específica ou composta¹. Vale dizer que o Japão costuma ter baixas alíquotas de importação, em média de 4,2% sobre o valor do produto importado.

Por vezes, no entanto, as tarifas japonesas podem subir a níveis extremos, tornando-se uma barreira proibitiva ao

comércio. Nesses casos, é possível dizer que o Japão utiliza **picos tarifários**. Segundo a OMC, picos tarifários são “tarifas relativamente elevadas, geralmente [aplicadas] sobre produtos ‘sensíveis’, entre níveis tarifários geralmente baixos”.

Neste trabalho, foram consideradas como picos aquelas tarifas que equivalem a pelo menos três vezes a média japonesa (4,2%), ou seja, 12,6%. O gráfico abaixo ilustra como, para os produtos selecionados para este estudo, diversos possuem algumas tarifas fora da faixa dos picos tarifários. Apesar disso, a maioria (55,5%) das tarifas encontra-se na faixa dos picos e, em alguns setores – especialmente aqueles ligados à pecuária – cerca de um terço das tarifas é superior a 30,0% do valor de importação. Muitas vezes, essas tarifas chegam a extremos superiores a 100,0%, como será demonstrado neste estudo.

Distribuição das tarifas japonesas para setores selecionados



Fonte: ITC's Market Map; WTO's Tariff Analysis Online | Elaboração: SRI/CNA

¹ Para a análise do perfil de países, dividimos as tarifas de importação entre as *ad-valorem*, quando se cobra uma porcentagem do valor dos itens importados, as **específicas**, quando as alfândegas cobram um valor fixo para uma determinada quantidade do produto, e as **compostas**, quando as tarifas incluem tanto porcentagens sobre valor importado quanto um valor fixo para cada quantidade desse produto

Internacionalmente reconhecidos como entraves ao comércio internacional e ao desenvolvimento, os picos tarifários são

2. METODOLOGIA

Inicialmente, foram selecionados os dados do comércio de todos os produtos² do agronegócio³ importados pelo Japão, do Brasil e do mundo. Também foram considerados os dados de exportação brasileira dos mesmos produtos para o mundo. Para minimizar os efeitos de distorções esporádicas no comércio, foi calculada a média dessas compras e vendas entre 2012 e 2014, para cada produto.

Inicialmente, foram avaliadas as tarifas Temporárias, Gerais e Vinculadas à OMC para cada produto, a fim de definir qual delas incide sobre as exportações brasileiras. Nos casos em que existiam tarifas do SGP aplicadas a um produto, essas tarifas preferenciais foram analisadas e os produtos se encontram destacados com um asterisco (*).

3. ANÁLISE DOS PRODUTOS

3.1. Carnes e miudezas

O Brasil é um grande produtor e exportador de **carnes e miudezas** (como línguas e patas) de bovinos, suínos e aves. O Japão, por sua vez, é o maior importador

especialmente frequentes no setor agropecuário. Por essa razão, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)

Com o objetivo de centralizar a análise em produtos com potencial real de comércio, foram excluídas da amostra mercadorias que não possuem **vantagem comparativa revelada**. O cálculo da Vantagem Comparativa Revelada⁴ (VCR) permite identificar os setores em que um país – no caso, o Brasil – é especializado. Os produtos com **vantagem comparativa revelada** são aqueles chamados de “parte forte da economia”, enquanto aqueles que não a possuem tendem a ser menos competitivos no mercado internacional.

Simultaneamente, foram retirados da amostra os produtos brasileiros que já possuem participação de ao menos 5,0% no mercado japonês, pois esses produtos conseguem chegar às prateleiras japonesas independentemente das tarifas locais.

analisa neste estudo os impactos dos picos tarifários japoneses nas exportações do agronegócio brasileiro.

Assim, do total de 1479 produtos do agronegócio analisados, foram identificados casos de picos tarifários afetando 306 (20,7%). Dessa amostra, foram retirados 251 produtos para os quais o Brasil não possui VCR. Em seguida, foram retirados 14 produtos brasileiros que já possuem participação relevante no mercado japonês. **Assim, sobram 41 produtos do agronegócio brasileiro que são competitivos, têm dificuldades para entrar no Japão e sofrem com picos tarifários japoneses.**

É importante citar que, ainda que sofram com tarifas consideradas altas, produtos como soja, café verde, álcool etílico, carne de frango e celulose não estão sujeitos a picos tarifários japoneses. Por esse motivo, tais produtos foram retirados da amostra desta pesquisa.

mundial de carne de frango e de suínos e o terceiro maior importador de carne vermelha. Apesar disso, o comércio bilateral de carnes segue pequeno, devido às

altas tarifas aplicadas pelo Japão a carnes, bem como às restrições sanitárias que impedem a importação de carne bovina *in natura* do Brasil.

Tabela 1 – Picos Tarifários para carnes in natura

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Carne bovina resfriada	Carne bovina sem osso	'020130	-	1.518,53	836,08	38,5
Carne bovina congelada	Outras peças de bovinos	'020220	-	10,62	39,39	38,5
	Carne bovina sem osso	'020230	0,03	1.261,23	4.340,18	38,5
Carne suína	Carcaças congeladas	'020321	-	0,09	75,46	Múltiplas Tarifas (0-157,7)
	Pernas, pás e pedaços, não desossados, congelados	'020322	-	8,34	35,57	Múltiplas Tarifas (0-202,24)
	Outras carnes, congeladas	'020329	4,14	2.826,43	1.229,24	Múltiplas Tarifas (0-185,16)

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

² Consideramos “produto” a subposição (códigos a seis dígitos) do Sistema Harmonizado (SH) da Organização Mundial das Alfândegas. Os capítulos (códigos a dois dígitos) do SH são chamados, neste trabalho, de “setores”, e as posições (códigos a quatro dígitos), “grupos”.

³ Na seleção de produtos do agronegócio estão os produtos do Acordo sobre Agricultura da OMC, pescados, produtos de tecelagem, couros, produtos da silvicultura e outros bens processados a partir de produtos agropecuários, com base na classificação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

⁴ A Vantagem Comparativa Revelada (VCR) é um índice desenvolvido pelo economista húngaro Béla Balassa em 1965 que indica a competitividade relativa de um país para certos produtos e serviços no mercado internacional.

Produtores brasileiros enfrentam dificuldades para vender diversas carnes bovinas ao Japão. Apesar de ter sido o segundo maior produtor mundial de carne bovina entre 2012 e 2014, e o maior exportador do produto, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), o país sofre com proibições sanitárias impostas pelo Japão, que impedem a importação de carne bovina *in natura*. Isso ocorre, pois, com a exceção do estado de Santa Catarina, o Brasil é um país considerado livre de febre aftosa (FA) com vacinação. Para os japoneses, isso coloca o país na categoria de região com possível surto da doença.

Além disso, os japoneses proíbem a importação de carnes *in natura* de todo o Brasil em razão de um caso atípico de encefalopatia espongiforme bovina (EEB, conhecido como o mal da vaca louca) que ocorreu no Paraná, em 2012. A CNA

defende a extinção dessas barreiras sanitárias, uma vez que o país possui um rebanho saudável com risco negligenciável para ambas as doenças, conforme certificado pela Organização Mundial de Saúde Animal (OIE, na sigla em inglês).

No entanto, mesmo que o mercado estivesse aberto, o Brasil enfrentaria tarifa de 38,5% para suas exportações tanto de carne bovina sem osso e resfriada quanto dessa carne congelada. Essa situação é ainda mais preocupante se for considerado que o Japão, 10º maior consumidor mundial dessas carnes, produziu, no período, apenas 41% do total consumido por sua população, ainda de acordo com o USDA.

No caso da carne suína, o Japão possui um complexo sistema de gatilhos tarifários que aplica tarifas crescentes dependendo de preços de referência no produ-

tor. Ademais, o país reconhece apenas o estado de Santa Catarina como livre da febre aftosa sem vacinação, importando carne suína brasileira apenas daquele estado. A CNA acredita que essa barreira sanitária restringe injustamente o direito do consumidor japonês de comprar carne suína brasileira, pois nosso país é livre (com vacinação) de circulação do vírus daquela doença. Da mesma forma, a própria OIE reconhece que as carnes originárias de regiões livres de febre aftosa são seguras independentemente do uso de vacinas.

Esses dois casos ilustram a necessidade de negociações voltadas à extinção de barreiras sanitárias que não estejam de acordo com regulamentação internacional e que prejudiquem indevidamente as exportações brasileiras.

Tabela 2 – Picos Tarifários para miudezas e preparações de carnes

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Miudezas	Miudezas bovinas, frescas ou refrigeradas	'020610	-	267,10	14,18	Múltiplas Tarifas (12,80-50)
	Línguas de bovino, congeladas	'020621	0,02	191,72	50,72	12,80
	Outras miudezas de bovino, congeladas	'020629	-	54,16	287,40	Múltiplas Tarifas (12,80-50)
	Outras miudezas de suíno, congeladas	'020649	-	64	93,89	Múltiplas Tarifas*(0,00-383,17)
Preparações e conservas de carnes, miudezas e sangue	Preparações e conservas de peru	'160231	-	0,81	242,70	Múltiplas Tarifas*(0-21,30)
	Preparações e conservas de frango	'160232	5,18	2.104,63	468,73	Múltiplas Tarifas (0-21,30)
	Preparações e conservas de bovinos	'160250	2,18	55,26	616,53	Múltiplas Tarifas (0-50)

* Produto incluído no Sistema Geral de Preferências (SGP) do Japão.

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

O Japão também aplica picos tarifários para **miudezas** (como línguas, intestinos, etc.) **bovinas e suínas** e, ainda, para **carnes processadas de peru, frango e bovinos**. No caso das miudezas de origem bovina, as tarifas variam de 12,8% a 50% do valor importado do produto. Para as miudezas suínas, há novamente tarifas progressivas, da mesma forma que ocorre com as carnes de suínos *in natura*. No caso dos **suínos**, especifica-

mente, o Japão foi o sexto maior consumidor mundial entre 2012 e 2014, mas foi apenas o oitavo produtor, segundo o USDA. Assim, as altas tarifas para essas carnes protegem um setor doméstico que, ainda que desenvolvido, supre apenas metade da demanda japonesa por carne suína.

Já para as **preparações à base de carnes**, o Japão aplica picos tarifários para

diversos produtos que incluam em sua fórmula carnes bovina e suína, mesmo quando a maior parte do produto consista em outras carnes, como as de frango e peru. Em todos esses casos, o consumidor japonês seria beneficiado pela redução das tarifas de importação ao Brasil, que reduziria os preços de alimentos de qualidade naquele país.

3.2. Produções animais

Além de ser um grande produtor de carnes, o Brasil destaca-se no cenário mundial como um grande produtor de diversas mercadorias de origem animal, como

láticos e mel. Já o Japão é reconhecido por seu protecionismo nesse setor, especialmente para os derivados de leite. Entre esses produtos, três sofrem com

picos tarifários no Japão: **alguns leites e cremes de leite, mel e proteínas derivadas de leite**, como demonstra a tabela a seguir.

Tabela 3 – Picos Tarifários para produções animais

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Leite e nata, concentrados ou adicionados de edulcorantes	Outros leites ou cremes de leite	'040299	-	1,54	56,84	Múltiplas Tarifas (25,5-138,90)
Mel natural	Outros leites ou cremes de leite	'040900	0,12	113,95	68,35	25,5
Preparações alimentícias não especificadas	Concentrados de proteínas e substâncias protéicas texturizadas	'210610	0,46	38,28	30,35	Múltiplas Tarifas (10,6-374,41) Cota tarifária: 133.940t para a linha 2106.10.140 Tarifa intra-cota: 12,5 Tarifa extra-cota: 374,41

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

Produtores brasileiros de **alguns leites ou cremes de leite** sofrem com tarifas que variam entre 25,5% e 138,90%. Nesse caso, é importante citar que há tarifas de 30% sempre que esses láticos são importados pela Corporação das Indústrias da Agricultura e Pecuária (ALIC), equivalente japonesa da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB).

Já para **concentrados de proteínas**, o Japão mantém uma cota de importação de 133,94 mil toneladas que inclui, além de outras proteínas lácteas, preparações compostas em sua maioria por proteína vegetal, mas que contenham pelo menos

30% de constituintes de leite. Esse limite quantitativo, somado a acordos preferenciais com 14 países em desenvolvimento e desenvolvidos, tornam o Brasil o 5º fornecedor de concentrados de proteínas texturizadas no mercado japonês, vendendo US\$ 459,3 milhões/ano (apenas 1,2% de participação naquele mercado). O país fica, assim, atrás de Estados Unidos (detentores de três quartos do mercado japonês para esses concentrados), China (com 13,2% do mercado japonês), Austrália (4,4%) e União Europeia (4,3%).

Já na apicultura, destaca-se a tarifa de 25,5% ao **mel natural**. Nesse caso, assim

como em outros casos de picos tarifários, uma série de acordos de livre-comércio assinada pelo Japão dificulta a entrada do mel brasileiro naquele mercado, que importa anualmente US\$ 113,95 milhões. O Japão já possui tratados preferenciais com países (como México, Vietnã e Índia) que, somados, são atualmente responsáveis por 18,6% das exportações mundiais de mel. Com a ratificação da Parceria Trans-Pacífico (TPP), grandes produtores como Nova Zelândia (4º exportador mundial) e Canadá (9º) poderão ter acesso preferencial ao mercado japonês, o que criará mais dificuldades para a exportação de mel brasileiro àquele país.

3.3. Produtos vegetais

Entre **produtos de origem vegetal** (como produtos hortícolas, cereais, oleaginosas e gomas, resinas e sucos de origem vegetal), foram identificados casos de picos tarifários para oito pro-

dutores nos quais o Brasil é competitivo no mercado internacional. Na grande maioria desses casos, o Japão garante tarifas reduzidas para diversos concorrentes brasileiros por meio de acordos

de livre-comércio e, ainda, por meio de tarifas preferenciais para países de menor desenvolvimento relativo, como Afeganistão e Lêmen.

Tabela 4 – Picos Tarifários para produtos vegetais pouco beneficiados

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)	Cota Tarifária
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)		
Legumes de vagem, secos, em grão	Feijão comum	'071333	0,26	19,09	27,1	Múltiplas Tarifas* (0-330,78)	Em média, 120.000t Tarifa intra-cota: 10% Tarifa extra-cota: entre 264,42% e 330,78%
	Feijão-fradinho (Vigna unguiculata)	'071335	-	1,38	1,89	Múltiplas Tarifas* (0-264,42)	
	Outros feijões	'071339	-	24,32	5,82	Múltiplas Tarifas* (0-264,42)	
Arroz	Arroz semi-branqueado ou branqueado	'100630	-	438,11	247,36	Múltiplas Tarifas (0-45,27)	-

* Produto incluído no Sistema Geral de Preferências (SGP) do Japão.

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

No caso de produtos vegetais com pouco beneficiamento, é notável o caso do **feijão**. Para **semente de feijão**, o Brasil recebe tarifas entre 0% e 3% (graças ao SGP japonês). Apesar disso, feijão para consumo humano sofre com uma cota tarifária de em média 120 mil toneladas (a depender de projeções anuais de demanda e produção, domésticas e internacionais). Com tarifas intra-cota de 10% e tarifas extra-cota variáveis, mas sempre superiores a 12,6%, a cota difi-

culta a entrada de **feijão comum, feijão fradinho e feijão-de-corda** brasileiros no Japão. Ademais, tratados de livre comércio entre o Japão e os grandes exportadores, Tailândia e Mianmar, dificultam ainda mais as vendas brasileiras de feijão àquele país.

Já no caso do arroz semibranqueado ou branqueado, o Japão não impõe cotas de importação, mas mantém uma tarifa específica equivalente a 45,27% do

valor de importação do produto. Essa tarifa pode, todavia, ser reduzida a zero quando for necessária a estabilização do mercado interno. Nesses casos, o único comprador é o governo japonês, que foi responsável pela importação de 99,9% do produto nos últimos anos. É possível que questões ligadas à burocracia das compras governamentais japonesas estejam dificultando a exportação brasileira do produto.

Tabela 5 – Picos Tarifários para produtos vegetais de maior beneficiamento

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Grãos de cereais trabalhados	Milho industrializado (descascados, em pérolas, cortados ou partidos)	'110423	0,01	2,19	8,94	Múltiplas Tarifas (16,2-18)
Goma-laca; gomas, resinas, gomas-resinas e oleorresinas naturais	Goma-laca e outras gomas, resinas, gomas-resinas, oleorresinas, naturais	'130190	0,04	6,79	14,88	Múltiplas Tarifas (0-17)
Sucos e extratos vegetais	Sucos e extratos de mamão seco, semente de pomelo ou ginkgo biloba seco	'130219	2,46	159,22	30,07	Múltiplas Tarifas (0-16,5)
Margarina	Margarina, exceto a margarina líquida	'151710	-	1,48	46,6	29,8

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

Entre os produtos vegetais com maior grau de beneficiamento, destacam-se três. O **milho brasileiro industrializado** sofre com tarifas de até 18% para entrar no Japão, enquanto exportadores de países como Malásia, Suíça, Indonésia e Chile pagam entre 3,3% e 11,5%.

Já no caso de **goma-laca**, usada como verniz, 14 países em desenvolvimento ou desenvolvidos não precisam pagar qualquer tarifa de importação, enquanto o produtor brasileiro deve lidar com tarifas

de até 17% para entrar naquele mercado. Por isso, Índia, Tailândia e Indonésia dominam três quartos do mercado japonês, que importa anualmente US\$ 6,79 milhões.

Da mesma forma, o Japão mantém tarifas preferenciais para exportações suíças e filipinas de **sucos de mamão seco, semente de pomelo ou ginkgo biloba**⁵. Nesse caso, tais acordos têm pouco efeito no comércio Brasil-Japão, pois os picos tarifários que incidem sobre o produto

brasileiro são aplicados apenas em casos excepcionais.

Finalmente, o país mantém picos tarifários para **margarina**. A cada ano, os japoneses importam US\$ 1,5 milhão nesse produto, ou 535 toneladas. Para comparação, o Brasil exporta anualmente 28,3 mil toneladas de margarina a seus parceiros comerciais. Apesar disso, as exportações para o Japão são nulas, talvez em razão da tarifa de 29,8% para esse produto.

3.4. Açúcar e doces

No setor de **açúcar e seus derivados**, o Brasil enfrenta picos tarifários para três produtos: açúcares de cana, gomas de

mascar e alguns doces. Apesar de ser um grande exportador de todas essas mercadorias, o Brasil ainda as exporta de forma

tímida para o Japão, como ilustra a tabela a seguir:

Tabela 6 – Picos Tarifários para açúcar e doces

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Açúcares de cana ou de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido	Açúcares de cana que não contenham flavorizantes e colorantes.	'170114	0,03	687,65	8.805,3	Múltiplas Tarifas (0-44,74)
Produtos de confeitaria sem cacau (incluído o chocolate branco)	Gomas de mascar, mesmo revestidas de açúcar	'170410	0,003	1,33	29,38	24
	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	'170490	0,18	103,71	132,05	Múltiplas Tarifas (0-25)

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

É interessante observar que o Japão é o 13º maior consumidor mundial de açúcar, absorvendo anualmente 2,1 milhões de toneladas do produto, segundo o USDA. Apesar disso, o país produz pouco mais de um terço de seu consumo em açúcares de beterraba e cana (mutuamente substituíveis), o que torna o país o 11º maior importador mundial do produto. Para suprir a demanda interna, o Japão importa mais de 99% de **açúcares de cana que não contenham flavorizantes e colorantes** a tarifa zero, havendo, todavia, casos excepcionais em que o país cobra tarifas de importação de até 44,74%.

No mercado japonês, o setor sucroalcooleiro brasileiro tem concentrado seus es-

forços na exportação de etanol. Ademais, ali o Brasil enfrenta a concorrência de países mais próximos do Japão, como Tailândia e Austrália (membros da TPP e responsáveis, respectivamente, por 55,7% e 31,9% das exportações de açúcar ao mercado japonês). Assim, as exportações de açúcar brasileiro para o Japão podem estar sendo inibidas mais pela concorrência com países vizinhos e pela estratégia de negócios brasileira do que pelos picos tarifários de fato.

Já para **gomas de mascar**, o Brasil tem de lidar com tarifas de 24% para entrar no mercado japonês, o que, somado a custos de transporte, torna nosso produto pouco competitivo no Japão. O mesmo

ocorre com **outros produtos de confeitaria**, como chocolate branco e caramelo, que devem pagar tarifas de importação equivalentes a um quarto de seu valor para entrar no Japão. Em geral, barreiras técnicas e peculiaridades daquele mercado dificultam a exportação desses doces àquele país. Entre 2012 e 2014, o Brasil manteve apenas 0,2% das importações japonesas desses doces, enquanto União Europeia deteve 54,8%. Além dos europeus, Estados Unidos, com 10,3% das importações, China (9,1%), Tailândia (7,7%) e Vietnã (4%) foram os principais fornecedores japoneses desses doces, em um mercado que chega a US\$ 103,7 milhões/ano no produto.

⁵ O ginkgo biloba é uma árvore de origem chinesa utilizada na fabricação de alimentos e chás terapêuticos.

3.5. Preparações a partir de vegetais e frutas

O Brasil é um dos principais produtores e exportadores mundiais de **preparações feitas a partir de vegetais e**

frutas, a exemplo dos sucos de laranja. Entre esses produtos, foram localizados picos tarifários japoneses para **ervilhas**

preparadas ou em conserva e suco de laranja.

Tabela 7 – Picos Tarifários para preparações a partir de vegetais e frutas

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Outros produtos hortícolas preparados ou conservados e não congelados	Ervilhas preparadas ou conservadas, exceto em vinagre ou ácido acético	'200540	-	0,54	4,9	Múltiplas Tarifas* (6,8-23,8)
Sucos de frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados, sem álcool	Sucos de laranja não congelados, não fermentados, com valor Brix menor ou igual a 20	'200912	0,04	5,67	408,15	Múltiplas Tarifas (21,3-29,8)

* Produto incluído no Sistema Geral de Preferências (SGP) do Japão.

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

A exportação ao Japão de **ervilhas preparadas ou em conserva** inclui, para produtores brasileiros, tarifas que variam entre 6,8% (devido ao Sistema Geral de Preferências) e 23,8%, dependendo de fatores como a forma de apresentação das ervilhas. Apesar de pequeno (US\$ 539,7 mil ao ano), o mercado japonês para esse produto é dominado pela China e por Taiwan que, juntos, suprem 98% das importações japonesas.

Já para sucos, o Japão é um dos maiores consumidores e importadores mundiais.

No caso dos sucos de laranja, por exemplo, o país é o quinto maior consumidor mundial e quarto maior importador (67,7 mil toneladas), segundo o USDA. Já o Brasil é o maior produtor e exportador desse suco, vendendo 1,13 milhões de toneladas ao ano. No entanto, o comércio bilateral de **sucos de laranja não congelados** é pouco expressivo, o que pode ser explicado, ao menos em parte, por tarifas entre 21,3% e 29,8% aplicadas ao produto brasileiro.

Os brasileiros concentram suas vendas

para o Japão em sucos de laranja congelados e com mais açúcar (isto é, maior valor Brix⁶), o que contribui para o baixo comércio bilateral de sucos não congelados. Com a concorrência da União Europeia (quarto maior exportador mundial de sucos de laranja e responsável por 45,9% do mercado japonês), Austrália (11º exportador mundial e detentor de 32,1% daquele mercado) e Estados Unidos (terceiro exportador mundial e fornecedor de 13,8% das importações japonesas), as exportações brasileiras mantêm-se em níveis baixos.

3.6. Peles e couros

O Brasil é um dos maiores produtores de **couros, peles e derivados**, exportando anualmente US\$ 3,03 bilhões em produtos do setor. O Japão, por sua vez, é um

importante comprador de diversos tipos de peles e couros e, por vezes, os exporta. Assim, para proteger sua indústria, o país mantém picos tarifários para dez

produtos de peles, couros e derivados, como pode ser notado nas duas tabelas a seguir.

Tabela 8 – Picos Tarifários para peles

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Peles com pelo curtidas ou acabadas (incluídas partes, desperdícios e aparas), não montadas, sem adição de outras matérias	Peles com pelo, curtidas ou acabadas de outros animais, inteiras, não reunidas	'430219	0,06	4,4	35,28	Múltiplas Tarifas* (3-15)
	Cabeças, caudas, patas, desperdícios e aparas, curtidas ou acabadas, não reunidas	'430220	-	0,63	0,77	Múltiplas Tarifas* (3-15)

* Produto incluído no Sistema Geral de Preferências (SGP) do Japão.

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

⁶ O Brix (ou grau Brix) é uma unidade que expressa a quantidade de sólidos solúveis contida numa solução, como sucos. É utilizada para medir a quantidade de açúcar presente nessas bebidas

No setor de **peles com pelo, curtidas ou acabadas**, o produtor brasileiro enfrenta picos tarifários na exportação de peles de ovelhas, bodes, coelhos ou lebres. A importação japonesa dessas peles movimentada, anualmente, US\$ 2,25 milhões, um comércio dominado por produtores chineses, vietnamitas, europeus e tailandeses. É importante citar que, devido ao SGP japonês, o Brasil recebe descontos

de 12 pontos percentuais para peles de raposas e de outros animais, pagando apenas 3% de tarifas para esses produtos – não sofrendo, assim, picos tarifários. Entre as peles desses animais, o Brasil possui 3,5% do mercado japonês, sendo seu quinto maior fornecedor e arrecadando, assim, US\$ 60 mil ao ano.

Uma situação semelhante ocorre para

peles de cabeças, caudas, patas, desperdícios ou aparas com pelo. Apesar de ter benefícios tarifários via SGP, o Brasil enfrenta tarifas de 15% sempre que esses materiais forem de ovelhas, bodes, coelhos e lebres, prejudicando o comércio bilateral. Anualmente, o Brasil exporta US\$ 765,33 milhões nessas peles, principalmente para Hong Kong, Vietnã e China.

Tabela 9 - Picos tarifários para couros

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)	Cota Tarifária	
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)		Primeira Categoria	Segunda Categoria
Couros e peles curtidos ou em crosta, de bovinos ou de eqüídeos, depilados	Outros couros e peles curtidos, no estado úmido	'410419	0,04	1,04	153,42	Múltiplas Tarifas (0-60)		-
Couros e peles curtidos ou em crosta, de bovinos ou de eqüídeos, depilados	Couros e peles curtidos, no estado seco (crust), plena flor; não divididos; divididos, com a flor	'410441	0,57	14,68	141,58	Múltiplas Tarifas (0-60)		
Couros preparados após curtimenta ou após secagem, couros e peles apergaminhados, de bovinos ou de eqüídeos, depilados	Couros e peles inteiros, plena flor, não divididos	'410711	-	7,7	47,04	Múltiplas Tarifas* (1,2-60)	214.000m ² Tarifa intracota: 12% Tarifa extracota: 30%	1.466.000 m ² Tarifa intracota: entre 12% e 16% Tarifa extracota: 30%
	Couros e peles inteiros, divididos, com a flor	'410712	0,01	11,03	923,35	Múltiplas Tarifas* (1,2-60)		
	Outros couros e peles inteiros	'410719	-	1,23	66,29	Múltiplas Tarifas* (1,2-60)		
	Couros e peles, incluídas as ilhargas, depilados, plena flor, não divididos	'410791	0,01	12,63	20,41	Múltiplas Tarifas* (1,2-60)		
	Outros couros e peles, incluídas as ilhargas, de bovinos ou de eqüídeos, preparados após curtimenta ou secagem	'410799	-	4,94	28,49	Múltiplas Tarifas* (1,2-60)		

* Produto incluído no Sistema Geral de Preferências (SGP) do Japão.

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

Além dos picos tarifários, o Japão mantém um complexo sistema de cotas de importação para diversas **peles e couros curtidos (tanned) ou em estado seco (crust) de bovinos, bubalinos ou equídeos**. Essas cotas, que totalizam 1,68 milhão de metros quadrados para produtores de todo o mundo, têm tarifas intra-cota variáveis entre 12% e 16% (a depender do produto importado), mas mantém uma tarifa extra-cota de 30% sobre o valor de todos os produtos nela incluídos. Além disso, há alguns tipos desses produtos que, em casos específicos (quando apergaminhados ou curtidos com crômio, por exemplo), não estão sujeitos aos limites de importação e possuem tarifas baixas. De fato, em muitos desses casos o Brasil é beneficiado pelo SGP japonês, que reduz tarifas de diversos **couros e peles**

apergaminhados de 6% para 1,2%, facilitando a entrada de produtos nacionais no mercado japonês. Por outro lado, mesmo excluídos do sistema de cotas, alguns **couros não apergaminhados pintados, coloridos, estampados ou em relevo** podem enfrentar tarifas de até 60%.

Um dos casos de picos tarifários nesse setor ocorre para **couros e peles de bovinos ou equinos, curtidos e em estado úmido**. Nesse caso, existe uma cota tarifária para todos os casos em que esse produto não seja curtido por crômio. A cota, todavia, afeta apenas 0,5% das importações japonesas do produto.

De todo modo, o sistema de cotas de importação prejudica a competitividade dessas peles e couros brasileiros, espe-

cialmente quando se considera que o Japão possui uma série de acordos comerciais. Esses tratados isentam produtos originários de países como Brunei, Camboja, Chile, Cingapura, Índia, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Peru, Filipinas, Suíça, Tailândia e Vietnã de participação nessa cota. Além de não serem sujeitos àquele limite de importação, tais países pagam tarifas que variam entre 2,2% e 8,2% para todos os produtos sujeitos a quotas para o Brasil. Além disso, as exportações brasileiras de couros para o Japão também são prejudicadas pela distância geográfica entre os dois países, que leva o exportador a optar por fretes aéreos (mais caros) para transportar seu produto até o consumidor japonês.

3.7. Outros produtos

Além dos diversos produtos citados anteriormente, o Brasil ainda tem seu comércio com o Japão prejudicado por três picos tarifários que, não se incluindo nas

classificações prévias, seguem relevantes para o agronegócio de ambos os países. Esse é o caso de determinados **bovinos domésticos vivos, rações e gelatinas e**

colas de origem animal e derivados (exceto derivados de caseínas).

Tabela 10 – Picos Tarifários para outros produtos

Grupo	Produto	Código do Produto (SH6)	Média 2012-2014			Tarifa Aplicada (%)
			Importação do Japão de Produto do Brasil (US\$ Milhões)	Importação do Japão Originária no Mundo (US\$ Milhões)	Exportação do Brasil para o Mundo (US\$ Milhões)	
Bovinos vivos	Outros bovinos domésticos vivos	'010229	-	23,83	155,27	Múltiplas Tarifas (46,97-78,28)
Rações	Outras preparações para alimentação de animais	'230990	0,49	388,29	187,92	Múltiplas Tarifas* (0-12,8)
Gelatinas e seus derivados; ictiocola e outras colas de origem animal, exceto cola de caseína	Gelatinas e seus derivados e colas de origem animal, exceto cola de caseína	'350300	1,48	95,91	287,57	Múltiplas Tarifas* (0-17)

* Produto incluído no Sistema Geral de Preferências (SGP) do Japão.

Fonte: ITC Trade Map, ITC Mac Map e OMC TAO | Elaboração: SRI/CNA

Para alguns **bovinos vivos**, o Japão aplica tarifas específicas de 46,97% e 78,28% do valor de importação dos produtos, dependendo do peso desses animais. Apesar dessas altas tarifas, a Austrália – que não recebe tarifas preferenciais para essas exportações – segue exportando cerca de US\$ 23,8 milhões nesses produtos ao Japão, dominando aquele mercado. O Brasil, sexto maior exportador mundial de bovinos vivos, tem a Venezuela e os países do Oriente Médio como maiores destinos para o seu pro-

duto. Entretanto, o Brasil não acessa o mercado japonês devido à proibição à importação desses animais brasileiros em razão de questões sanitárias ligadas à febre aftosa e EEB além das barreiras tarifárias. Assim, o fim da barreira sanitária, juntamente à redução das tarifas japonesas, contribuiria para o acesso do produto brasileiro àquele mercado.

No caso de **ração animal**, o Brasil enfrenta tarifas relativamente baixas para a maioria dos casos graças ao SGP japo-

nês, o que explica as exportações anuais de US\$ 490,33 mil desses produtos. Apesar disso, em casos excepcionais, produtores brasileiros devem lidar com tarifas de importação de 12,8%. Esses casos, que criam importações anuais de US\$ 2,07 milhões, poderiam se tornar nichos de exportação brasileira naquele mercado, beneficiando muitos estados brasileiros.

Finalmente, no caso de **gelatinas e colas de origem animal (exceto à base de**

caseína), o Brasil precisa lidar com picos tarifários de 17% para algumas gelatinas que não sejam utilizadas na indústria fotográfica e para algumas colas que não sejam produzidas a partir de peixes. Ain-

da que o Brasil tenha exportações de US\$ 1,47 milhão ao ano para o Japão mesmo nesses casos – o que prova a competitividade das colas e gelatinas nacionais – a redução dessa tarifa japo-

nesa potencializaria ainda mais as vendas brasileiras, reduzindo os custos desses produtos para o consumidor japonês e gerando emprego e renda no Brasil.

3.8. Conclusão

Com base no que foi exposto neste trabalho, é possível constatar que picos tarifários são bastante comuns e criam grandes barreiras para o comércio do agronegócio entre Brasil e Japão. Em diversos casos, o Brasil possui uma grande exportação para o mundo, mas o comércio bilateral é pequeno ou nulo, enquanto as tarifas japonesas chegam a níveis extremos, de mais de 300%. Esses casos podem ocorrer em meio ao uso de cotas tarifárias que, por vezes, possuem picos mesmo em sua tarifa intra-cota, como no caso dos feijões e de couros. Nesses casos, a redução das tarifas japonesas seria significativamente benéfica ao produtor e exportador do agronegócio brasileiro e a todo o país, que poderia lucrar com o aumento das vendas externas.

Apesar desses casos, foi possível notar que os picos tarifários nem sempre impedem o comércio bilateral. Para gelatinas e colas de origem animal e sucos e extratos de mamão, por exemplo, as altas tarifas japonesas não impedem que o Brasil

lucra com uma grande exportação desses produtos. De fato, mesmo em casos de ocorrência de cotas, o Brasil consegue exportar valores importantes de alguns produtos para o Japão, como o feijão comum. Mesmo nesses casos, a diminuição de tarifas poderia contribuir para uma ampliação do comércio bilateral.

É, ainda, interessante lembrar a posição do Japão. Geograficamente, o país é mais próximo de alguns grandes fornecedores de produtos do agronegócio (como Austrália, Nova Zelândia, Canadá e Estados Unidos) que do Brasil, o que pode afetar a competitividade dos produtos brasileiros ali. Além disso, o Japão já possui acordos comerciais com países como Austrália, Tailândia, Índia e México, o que dificulta ainda mais a entrada de bens brasileiros no mercado japonês.

Com a aprovação da Parceria Trans-Pacífico (TPP), o Japão reduzirá grande parte de suas tarifas para produtos vindos dos Estados Unidos da América, Ca-

nadá, Nova Zelândia, Vietnã e Indonésia, entre outros, aumentando ainda mais a concorrência para diversos setores do agronegócio brasileiro que atualmente exportam para aquele país. Os produtos brasileiros que já estão submetidos a picos tarifários, por sua vez, teriam ainda mais dificuldade para acessar esse, que é um dos maiores importadores mundiais de produtos do agronegócio.

Dessa forma, a realidade internacional e este estudo sobre os picos tarifários japoneses convergem em um ponto: é importante que o Brasil busque a redução das tarifas de importação japonesas para seus produtos. Com a baixa velocidade nas negociações do Sistema Multilateral de Comércio, resta ao Brasil buscar um acordo bilateral que permita ao agronegócio brasileiro ter um acesso competitivo ao grande mercado japonês. Dessa forma, as complementariedades entre os dois países podem se ampliar ainda mais, trazendo novos benefícios para as economias e sociedades brasileira e japonesa. 🌱

SUPERINTENDÊNCIA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Camila Nogueira Sande – Superintendente Interina de Relações Internacionais

Pedro Henrique Pereira – Coordenador de Inteligência Comercial

Pedro Henrique de Souza Netto – Assessor Técnico

Gabriela Coser Rivaldo – Assessora Técnica