

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS  
‘SAN TIAGO DANTAS’ – UNESP-UNICAMP-PUC/SP

**Camilla Silva Geraldello**

**MEDIDAS *ANTIDUMPING* E POLÍTICA DOMÉSTICA: O CASO DA  
CITRICULTURA ESTADUNIDENSE**

São Paulo  
2015

Camilla Silva Geraldello

***MEDIDAS ANTIDUMPING E POLÍTICA DOMÉSTICA: O CASO DA CITRICULTURA  
ESTADUNIDENSE***

Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais “San Tiago Dantas” – PUC/SP-UNESP-UNICAMP.

Área de concentração: Instituições, Processos e Atores

Orientador: Dr. Tullo Vigevani

São Paulo  
2015

Geraldello, Camilla Silva.

G354      Medidas *antidumping* e política doméstica : o caso da citricultura  
estadunidense / Camilla Silva Geraldello. – São Paulo, 2015.  
147 f. ; il. ; 30 cm.

Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) – UNESP/UNICAMP/PUC-  
SP, Programa San Tiago Dantas de Pós-graduação em Relações Internacionais, 2015.

Orientador: Tullo Vigevani.

1. Brasil – Suco de laranja – Indústria. 2. Suco de laranja – Indústria – Flórida  
(Estados Unidos). 3. Brasil – Comércio – Estados Unidos. 4. Comércio exterior –  
Regulamentação. 5. Direitos anti-dumping. 6. Estados Unidos – Política comercial. I.  
Autor. II. Título.

CDD 382.0981073

Camilla Silva Geraldello

**MEDIDAS *ANTIDUMPING* E POLÍTICA DOMÉSTICA: O CASO DA  
CITRICULTURA ESTADUNIDENSE**

Dissertação apresentada para obtenção do  
título de Mestre em Relações Internacionais do  
Programa de Pós-Graduação em Relações  
Internacionais “San Tiago Dantas” – PUC/SP-  
UNESP-UNICAMP.

Área de concentração: Instituições, Processos  
e Atores

Data de aprovação:

Banca examinadora:

---

Dr. Tullo Vigevani (orientador)

---

Dr. Christian Lohbauer (USP)

---

Dr. Marcelo P. Mariano (Unesp)

São Paulo, 05 de março de 2015.

*A meus pais e meu irmão*

## AGRADECIMENTOS

A meus pais, Fernando e Rosemary, e a meu irmão, Fernando Henrique, por apoiarem cada passo e cada decisão da minha vida acadêmica, muitas vezes sem nem saber ao certo (pelo menos no início) o que elas significavam. Mesmo assim, vocês enfrentaram as batalhas, comemoram as vitórias e me confortaram nas derrotas. Obrigada por serem minha sustentação e minha fonte de energia!

A meu orientador, Tullo Vigevani, por me guiar no mestrado, me “desorientar” (trazendo sempre novas questões para reflexão) e acreditar no meu trabalho.

A todos os professores do San Tiago Dantas, em especial ao Carlos Eduardo Carvalho, aos professores que estiveram presentes em minha banca de qualificação, Marcelo P. Mariano e Filipe A. Mendonça, e em minha banca de defesa, Christian Lohbauer.

Ao pessoal do Igepri (Instituto de Gestão Pública e Relações Internacionais): André Eiras, Sérgio Urbaneja, Fernando Fiamengi, Laura Torres, Amanda Bonome, Maysa Arashiro e Marcelo Fernandes de Oliveira.

Aos meus amigos “marilienses” (os que nasceram em Marília e os que conheci lá) Annie E. Pelissari, Aubrey Leonelli, Barbara Regina Vieira Lopes e José Lucas Bergamasco.

A meus amigos “Dantas”, Ana María Suarez, Laís Azeredo, Leandro Sampaio, Lucas Vasconcelos, Myung Joo Shin, Paulo Mortari, Priscila Villela, Rafael Almeida, Raphael Camargo, Rodrigo Fagundes César, Sara Toledo, Wilson Pedro Té, Alberto Montoya Jr., Arthur Murta, Carolina Pedroso, Daniel Martins, Diego Lopes, Fabio Arroyo, Elze Rodrigues, Juliano Aragusuku, Laís Thomaz, Lucas Leite, Neusa Bojikian, pelos happy hours, pelas confidências e pelo compartilhamento do mesmo sentimento de angústia que ronda todo pós-graduando.

A minha tia Dirce, minha madrinha Maria Aparecida e a Mônica Catarino por me acolherem em suas casas durante o período em que cursei as disciplinas do mestrado e todas as vezes em que precisei de um cantinho para ficar na Terra da Garoa.

À Capes (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior) pelo auxílio concedido.

E a Deus pela força, paciência e sabedoria em cada passo do caminho.

International legal arrangements have relatively more in common with the law of primitive societies studied by anthropologists, in which litigation is still emerging as a rather tenuous alternative to dispute resolution by force. International litigation is an institution of indeterminate character. It is not an inevitable response to legal disputes, nor does it supply a conclusive outcome. (HUDEC, 1987).

Os homens não são guiados pelos fatos e sim por suas próprias opiniões sobre os fatos, opiniões essas que podem ou não ser corretas, e normalmente não são. (ANGELL, 1951 apud GRIFFITHS, 2004).

## RESUMO

O objetivo desta dissertação é analisar o funcionamento da dinâmica política dos Estados Unidos no processo de tomada de decisões de política externa comercial no contencioso do suco de laranja na Organização Mundial de Comércio ocorrido entre 2009 e 2011, visando compreender como tal dinâmica influenciou o embate internacional. A utilização pelos EUA de metodologia já condenada pelo regime internacional de comércio para o cálculo de direitos *antidumping* sobre o produto brasileiro denota que, embora o segmento citricultor não articule cadeias produtivas na economia nacional, sua importância no Estado da Flórida e a importância estratégica deste Estado na dinâmica política interna estadunidense são suficientes para que o setor consiga superar as preferências de livre comércio das indústrias, garantindo proteção. Desta forma, mostraremos como os interesses dos citricultores da Flórida se organizaram e manipularam um conjunto de informações buscando influenciar tanto as instituições responsáveis pela formulação da política externa comercial quanto a dinâmica política estadunidense na defesa de suas demandas.

**PALAVRAS-CHAVES:** Política Externa Comercial; Estados Unidos; Contenciosos na OMC; Suco de Laranja; Antidumping.



## **ABSTRACT**

The goal of this work is to analyze the operation of politic dynamic in United States in the foreign commercial politics decision-making process in the orange juice contentious in the World Trade Organization (WTO) occurred between 2009 and 2011, for to comprehension how this dynamic had influenced the international dispute. The use of methodology already sentenced for the international trade regime to calculate antidumping duties about the Brazilian product by USA, replaced temporarily for application of phytosanitary measure, it shows that, although citrus sector don't articulate national productive chains with meaningful economic, your importance within Florida State and the Florida strategic importance within politic dynamic in USA are enough that the sector get overcome the preferences of industry's free market, and guaranteeing protection. So, seek to demonstrate how Florida citrus growers organize and operate a set of information seeking to influence both policy makers and the USA politic dynamic in order to defend their interests.

**KEYWORDS:** Foreign Trade Policy; United States; WTO Disputes; Orange Juice; Antidumping.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES E GRÁFICOS

Figura 1 -	Jogo de Dois Níveis	25
Figura 2 -	Área de Produção Comercial de Cítricos da Flórida	72
Figura 3 -	<i>Captain Citrus</i> versão 2011 e versão 2014 feita pela <i>Marvel Entertainment</i>	83
Figura 4 -	Visitas dos candidatos a presidência ou a vice-presidência nas últimas 5 semanas das eleições de 2004 (visitas aos Estados de origem dos candidatos não foram contabilizadas)	97
Figura 5 -	Gastos em propaganda na TV pelas campanhas nas últimas 5 semanas das eleições de 2004	98
Figura 6 -	Divisão dos distritos eleitorais da 113ª legislatura (colorido) e principais regiões produtoras de laranja na safra 2011-2012 (preto e branco)	106
Gráfico 1 -	Quantidade de vezes em que houve controvérsias sobre aplicação de medidas <i>antidumping</i> por Estado demandado	44
Gráfico 2 -	Setores protegidos pelos EUA com medidas <i>antidumping</i> contestadas na OMC	46
Gráfico 3 -	Porcentagem de FCOJ e NFC brasileiro exportado para os EUA – de outubro/2011 a dezembro/2013	62
Gráfico 4 -	Evolução da produção de cítricos nos EUA e na Flórida (1993-2013)	69
Gráfico 5 -	Produção de laranja na Flórida e em São Paulo de 1989 a 2010	71
Gráfico 6 -	Produção de suco de laranja concentrado congelado na Flórida e em São Paulo de 1961 a 2010	71
Gráfico 7 -	Evolução do investimento em <i>lobby</i> da <i>Florida Citrus Mutual</i> sobre o Governo Federal	103
Gráfico 8 -	Total de contribuições a candidatos por fonte de recursos	104
Gráfico 9 -	Total de contribuições da <i>Florida Citrus Mutual</i> a candidatos por partido	109

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Fatores que afetam o tamanho dos <i>win-sets</i>	26
Tabela 2 -	Tamanho dos grupos e possibilidade de cooperação para ação coletiva	32
Tabela 3 -	Quantidade de vezes em que houve controvérsias sobre aplicação de medidas <i>antidumping</i> por Estado demandado	42
Tabela 4 -	Participação da América do Norte nas exportações brasileiras de suco de laranja	60
Tabela 5 -	Associações de citricultores floridianos	78
Tabela 6 -	Candidatos que receberam doações da <i>Florida Citrus Mutual</i> (via PAC, <i>lobby</i> ou diretamente da organização)	106

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ALCA	Área de Livre Comércio das Américas
APE	Análise de Política Externa
APHIS	<i>USDA's Animal and Plant Health Inspection Service</i>
ARS	<i>Agricultural Research Service</i>
ASSOCITRUS	Associação Brasileira dos Citricultores
BIRD	Banco Mundial
CCE	<i>Committee of Continuous Existence</i>
CFP	<i>Comparative Foreign Policy</i>
CIPP	Convenção Internacional de Proteção das Plantas
CitrusBR	Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos
CREC	<i>Citrus Research and Education Center</i>
D	Partido Democrata
ECI	<i>Electioneering Communication Individual</i>
ECO	<i>Electioneering Communication Organizations</i>
EET	<i>Equalizing Excise Tax</i>
EPA	<i>Environmental Protection Agency</i>
EUA	Estados Unidos da América
FAO	Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação
FCM	<i>Florida Citrus Mutual</i>
FCOJ	<i>Frozen Concentrate Orange Juice</i>
FDA	<i>Food and Drugs Administration</i>
FDOC	<i>Florida Department of Citrus</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
FPA	<i>Foreign Policy Analysis</i>
FR	<i>Federal Register</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
GTACC	Grupo Técnico de Assistência e Consultoria em Citrus
I	Independente
IFAS	<i>Institute of Food and Agricultural Sciences</i>
ITA	<i>International Trade Administrative</i>
IXO	<i>Independent Expenditure Organization</i>
JDN	Teoria do Jogo de Dois Níveis
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>
NFC	<i>Not-from-concentrate</i>
NIFA	<i>National Institute of Food and Agriculture</i>
OIC	Organização Internacional do Comércio
OIE	Organização Internacional de Saúde Animal
OMC	Organização Mundial do Comércio
OMS	Organização Mundial da Saúde
OSC	Órgão de Solução de Controvérsias
PAC	<i>Political Action Committee</i>
PAP	Affiliated Party Committee

PIB	Produto Interno Bruto
PTY	<i>Party Executive Committee</i>
R	Partido Republicano
SPS	<i>Agreement on the Application of Sanitary and Phitosanitary Measures</i>
TBT	<i>Agreement on Technical Barriers to Trade</i>
TPA	<i>Trade promotion authority</i>
UF	<i>University of Florida</i>
USCBP	<i>United States Customs and Border Protectio</i>
USDA	<i>United States Department of Agriculture</i>
USDOC	<i>United States Department of Commerce</i>
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>
USTR	<i>United States Trade Representative</i>
WASP	<i>White Anglo-Saxon Protestants</i>
WTO	<i>World Trade Organization</i>

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>13</b>
<b>2</b>	<b>DISCUSSÃO TEÓRICA</b>	<b>20</b>
<b>2.1</b>	<b>As teorias de análise de política externa: o Jogo de Dois Níveis</b>	<b>24</b>
<b>2.2</b>	<b>Lógica da ação coletiva: <i>lobby</i> e decisões políticas</b>	<b>28</b>
<b>3</b>	<b><i>ANTIDUMPING</i> NA OMC</b>	<b>35</b>
<b>3.1</b>	<b>O Acordo <i>Antidumping</i></b>	<b>38</b>
<b>3.2</b>	<b>Acusações de usos desleais do Acordo <i>Antidumping</i> pelos EUA</b>	<b>41</b>
<b>3.3</b>	<b>O contencioso do suco de laranja entre Brasil e Estados Unidos</b>	<b>50</b>
<b>3.4</b>	<b>O pós-contencioso: medidas <i>antidumping</i> X medidas fitossanitárias</b>	<b>58</b>
3.4.1	As medidas fitossanitárias na OMC	62
<b>4</b>	<b>A CITRICULTURA ESTADUNIDENSE</b>	<b>66</b>
<b>4.1</b>	<b>Cadeia produtiva</b>	<b>67</b>
4.1.2	As processadoras brasileiras na Flórida	75
<b>4.2</b>	<b>A coalizão pela proteção do setor</b>	<b>77</b>
4.2.1	Florida Department of Citrus (FDOC)	80
4.2.2	A crise da citricultura nos anos 2000	84
<b>4.3</b>	<b>A determinação das medidas <i>antidumping</i></b>	<b>87</b>
<b>5</b>	<b>INTERAÇÃO ENTRE CITRICULTURA, CONGRESSO E ELEIÇÕES</b>	<b>93</b>
<b>5.1</b>	<b>Sistema político e eleições: o peso da Flórida</b>	<b>94</b>
5.1.2	Financiamento eleitoral	99
<b>5.2</b>	<b>Interação entre citricultura, Congresso e eleições</b>	<b>101</b>
<b>5.3</b>	<b>Perspectivas para o setor</b>	<b>110</b>
<b>6</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>114</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>116</b>
	<b>APÊNDICE A – CONTROVÉRSIAS NA OMC SOBRE <i>ANTIDUMPING</i></b>	<b>134</b>
	<b>APÊNDICE B – PRODUÇÃO DE LARANJAS E DE SUCO DE LARANJA CONCENTRADO CONGELADO NA FLÓRIDA E EM SÃO PAULO DE 1961 A 2010</b>	<b>145</b>
	<b>ANEXO A – FMC’ VOTER’S GUIDE</b>	<b>147</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Desde que assumiu a liderança no cenário internacional, os Estados Unidos da América (EUA) promovem em seus discursos as ideias kantianas e democráticas de institucionalismo, paz, cooperação e liberalização econômica. Todavia, os EUA utilizam-se constantemente do protecionismo direto e indireto no segmento agrícola: quando o assunto é importação de *commodities*, a política comercial externa agrícola dos EUA tende a ser contrária à ideia liberalizante norteadora da Organização Mundial do Comércio (OMC). Em vez de diminuir barreiras comerciais, terminam por criar novas e remodelar antigas.

Um exemplo recente deste comportamento foram as medidas *antidumping*<sup>1</sup> e as barreiras fitossanitárias<sup>2</sup> impostas ao suco de laranja brasileiro no mercado estadunidense. Desde 1980, o Brasil é o maior produtor de laranjas e de suco de laranja, em prejuízo da produção estadunidense<sup>3</sup>, e os EUA, que são o maior e mais lucrativo mercado nacional do suco de laranja, tiveram que se contentar com o segundo lugar na produção. Juntos, Brasil e EUA respondem por 81% da produção mundial de suco de laranja (FAVA NEVES et al, 2010). Contudo, o Brasil possui sozinho 85% da participação no mercado mundial. Isso porque o produto brasileiro conta com uma maior competitividade em sua cadeia produtiva em relação ao produto estadunidense, decorrente de maior tecnologia e condições naturais do país (FAVA NEVES et al, 2010). Calcula-se que, sem as restrições tarifárias, provavelmente haveria uma substituição da produção doméstica dos EUA pela importação do suco de laranja brasileiro (CARVALHO DA ROSA et al, 2013).

Embora o *Citrus Belt* estadunidense receba forte auxílio governamental com medidas de fomento, como crédito aos produtores, investimento em *marketing* para o consumo do produto local, programas de controle de doenças, entre outras, a Flórida, principal Estado do *Citrus Belt*<sup>4</sup>, vem sofrendo constantes perdas de produtividade em decorrência de geadas e furacões. Foram as geadas na Flórida da década de 1980 (1977, 1981, 1982, 1983, 1985 e 1989) que levaram o Brasil ao primeiro lugar em produtividade mundial. Já na década de

---

<sup>1</sup> Medidas de direitos *antidumping* são medidas que países importadores adotam para compensar o *dumping* (caso ocorra) na importação de algum produto. Sendo que o *dumping* ocorre quando um produto é vendido no exterior a um preço menor que no seu país de origem.

<sup>2</sup> Grosso modo, barreiras fitossanitárias são restrições impostas a importações por meio de critérios sanitários.

<sup>3</sup> A indústria citrícola nascente brasileira consolidou-se no período em questão, quando a citricultura da Flórida sofria uma redução na produção.

<sup>4</sup> A Flórida é responsável por 70% da produção de laranjas no país e foi a pioneira no setor de produção de suco pronto para consumo. Outros Estados que também produzem laranjas são o Texas, o Arizona e a Califórnia, porém esta produção é para consumo da fruta in natura e não para fabricação de suco.

2000, foram os furacões e a chegada de uma nova doença ao Estado – o *greening*<sup>5</sup> – os responsáveis pela diminuição da produção nos EUA – isto tudo em um só ano, 2005 (FAVA NEVES et al, 2010).

O Brasil é hoje responsável por 26% da produção mundial de laranja e por 53% da produção mundial de suco de laranja, sendo ainda o responsável pela exportação de 85% do suco de laranja consumido no mundo. Ou seja, três em cada cinco copos de suco de laranja consumidos no mundo são provenientes do Brasil. Em nenhum outro setor o Brasil possui liderança mundial tão grande quanto na citricultura. Nenhuma outra fruta é produzida no Brasil para fins industriais no mesmo volume que a laranja: em São Paulo 70% das laranjas são destinadas à produção do suco concentrado e em Minas Gerais, 86% são para esse fim. Esta posição vem sendo mantida devido à grande competitividade do país no setor, graças às boas condições de clima e solo locais, bem como de técnicas avançadas e da infraestrutura logística e estratégica do setor (FAVA NEVES et al, 2010).

“But nowhere on earth, or perhaps even the heavens, has the ‘golden fruit’ held more importance than in Florida, where growing and processing citrus has become a multi-billion dollar industry” (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012a). A indústria citrícola na Flórida movimenta US\$ 9 bilhões, sendo US\$ 1 bilhão em impostos, e gera aproximadamente 76.000 empregos, direta ou indiretamente, dado que 98% das laranjas são colhidas manualmente (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012a, c2012b).

Desta forma, frente aos problemas sanitários e ambientais, à liderança brasileira, ao destaque que a citricultura tem na Flórida e à presença marcante do suco de laranja na alimentação estadunidense, a Flórida vem tentando manter a viabilidade de sua produção. Para tanto, visando proteger seus produtores, os quais possuem custos mais elevados na produção da *commodity* em questão, desde que o Brasil ascendeu à liderança neste setor os EUA utilizam três mecanismos contra o produto brasileiro<sup>6</sup>: pico tarifário alto; processos de defesa comercial; e preferências comerciais a terceiros países, como o México (BRASIL, 2007, p. 17)<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Doença de difícil controle e que ainda hoje não possui um método de tratamento 100% eficaz. O Brasil optou por erradicar as árvores doentes e aplicar inseticidas e vem conseguindo bons resultados no controle da doença. Já a Flórida optou pela não erradicação das árvores atingidas pela doença e não vem conseguindo controlar a expansão do *greening* (JOAQUIM, 2013a, 2013b).

<sup>6</sup> O "suco de laranja brasileiro, talvez, juntamente com o açúcar e o algodão, [seja] um dos produtos agrícolas mais visados pelas barreiras comerciais [estadunidenses]." (CARVALHO DA ROSA et al, 2013, p. 51). Sendo o setor citrícola e o açucareiro os "mais penalizados pelas políticas comerciais adotadas pelos EUA, devido, principalmente, a competitividade brasileira." (CARVALHO DA ROSA et al, 2013, p. 53-4).

<sup>7</sup> Gostaríamos de esclarecer que "preferências comerciais a terceiros países" não são mecanismos protecionistas *per se*, porém, dado a utilização deste mecanismo como modo de diminuir a importação do produto brasileiro, ele acaba sendo percebido como um mecanismo de defesa.



Este protecionismo estadunidense criou diversos impasses comerciais, obrigando as autoridades brasileiras a levar a questão para a OMC em 2002 e 2008/2009. Em 2002, o problema foi um imposto aplicado pela Flórida ao produto importado, que além de taxar somente os importados, era investido no *marketing* do produto floridiano<sup>8</sup>. As partes não chegaram a um consenso sobre os painelistas e uma decisão de um juiz dos EUA foi na direção daquilo que era pretendido pelo Brasil, a diminuição do imposto, encerrando o caso antes da abertura do painel (LIMA, 2009a).

Já em 2008, após consultas, o Brasil decidiu pela abertura do painel na OMC, o qual iniciou em 2009 e terminou em 2011 com a vitória brasileira, como outras ocasiões<sup>9</sup>. O problema deste período foi os EUA aplicarem medidas *antidumping* baseadas no método do *zeroing*<sup>10</sup> contra o produto brasileiro desde 2005 em decorrência de petição liderada pela *Florida Citrus Mutual* (uma associação de citricultores). Este painel foi um dos últimos sobre o *zeroing*, que já vinha sendo condenado na OMC e os EUA eram o último país a ainda utilizá-lo. Isto porque, como veremos, o método não realiza uma comparação justa entre o preço no mercado doméstico do exportador e o preço no mercado do importador, favorecendo e alcançando porcentagens mais altas de *dumping* positivo principalmente quando há aumento na demanda interna do mercado importador (SAGGI; WU, 2013). Em 2005, os EUA produziram safras de laranjas menores, devido aos furacões dos anos anteriores e ao *greening*, logo, sua demanda pelo suco de laranja brasileiro aumentou. Todavia, o maior penalizado pela utilização do método é o consumidor final, que terá a disposição um produto mais caro. Logo, “[t]he main effect of the anti-dumping duties in this instance was not protection for American orange juice producers, but rather higher prices for downstream American consumers.” (SAGGI; WU, 2013, p. 406).

Ainda em 2008 formava-se no Brasil uma nova associação dos exportadores de cítricos – a CitrusBR (Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos) que congregou as principais indústrias exportadoras de cítricos (Citrosuco, Citrovita, Cutrale e Louis Dreyfus Commodities) e que nascia altamente profissionalizada, pois os membros da Diretoria e Presidência são pessoas com capacidade técnica especializada e contratadas para

<sup>8</sup> O governo do Estado da Flórida possui, em parceria com os citricultores, campanhas publicitárias para estimular o consumo do suco de laranja produzido no país, como veremos no capítulo 4.

<sup>9</sup> Entre elas, os contenciosos das patentes (OLIVEIRA; MORENO, 2007) e do algodão (LIMA, 2009b).

<sup>10</sup> O *zeroing* é uma forma de calcular *dumping* na qual apenas as transações nas quais o preço do produto é menor que seu valor normal são utilizadas para o cálculo do *dumping*, ficando de fora as transações nas quais o preço do produto é maior que seu valor no mercado interno do exportador. Ou seja, as transações nas quais não ocorre *dumping* não são levadas em consideração, sendo "zero". Logo, ao excluir parte das transações, como no caso em questão, haverá o aparecimento positivo de *dumping*. Todos os casos de utilização desta prática que chegaram a OMC foram condenados (SAGGI; WU, 2013).

atuarem na associação. Assim, podemos inferir três pontos importantes: 1º) que a aplicação das medidas *antidumping* pelo método do *zeroing* passou a ocorrer quando a citricultura estadunidense enfrentava problemas na produção, devido a causas sanitárias e ambientais, e quando solicitadas pela *Florida Citrus Mutual* em período de safras diminuídas; 2º) que o pedido de abertura do painel na OMC pelo Brasil ocorreu quando estourou a crise da bolha imobiliária nos EUA, a qual afetou o mundo todo; e 3º) o pedido brasileiro veio no momento em que houve um fortalecimento de seu setor citrícola exportador com a criação da CitrusBr.

Nesta vitória brasileira, pela primeira vez, os EUA não apelaram do resultado final e cumpriram a responsabilidade de retirar as taxas *antidumping* ao suco de laranja brasileiro em março de 2012. Todavia, mesmo os EUA enviando comunicados ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC afirmando que estudavam uma proposta de modificação do método de calcular as margens de *dumping* e as taxas de liquidação nos procedimentos *antidumping* (WORLD TRADE ORGANIZATION, 211c), uma medida fitossanitária foi imposta pouco antes do prazo final, em janeiro de 2012, contra um pesticida largamente utilizado na citricultura – o *carbendazim*<sup>11</sup> –, inclusive na brasileira.

Em 14 de março de 2012, a *United States International Trade Commission* (USITC) revogou as taxas *antidumping* impostas aos produtos brasileiros, pois considerou as acusações de *dumping* improcedentes e não danosas aos produtores estadunidenses. Portanto, mesmo a contragosto dos citricultores da Flórida, os EUA cumpriram o acordado no órgão internacional. Isto indica que cadeias produtivas sem articulações com setores industriais importantes, como no caso da citricultura, não possuem a mesma capacidade de conduzir os EUA a defender posturas protecionistas no mercado agrícola global, levando ao esgotamento da utilização do *zeroing*. Entretanto, o governo estadunidense manteve a alta tarifa de importação e aplicou uma medida fitossanitária, o que pode demonstrar disposição para a aplicação de novas formas de protecionismo, embora este não tenha sido o objetivo no caso em questão.

Isto posto, faz-se necessário responder a algumas questões, entre elas: por que a citricultura da Flórida é protegida com métodos condenados pelo regime internacional de comércio (o *zeroing*)? Como um setor com pequena participação na economia nacional dos EUA conseguiu superar as preferências de livre comércio das indústrias de exportação de alto valor agregado, se, para a economia estadunidense e seus consumidores, seria mais interessante que o produto brasileiro entrasse sem taxas extras? Por que os EUA estão

---

<sup>11</sup> Esta substância é proibida nos EUA e é utilizada por todos os produtores brasileiros. Entretanto, os níveis do produto que foram encontrados no suco brasileiro encontravam-se dentro dos padrões internacionais.

dispostos a aplicar diversas formas de protecionismo para proteger sua citricultura? Os EUA estariam buscando transformar as regras do comércio internacional, realizando protecionismo e ao mesmo tempo tentando obedecer à legislação internacional pró-liberalização do comércio internacional? Ou são medidas tomadas devido à importância política doméstica do Estado da Flórida?

Nossa hipótese é a de que os Estados Unidos, devido a sua organização político-burocrática doméstica (agências e suas estruturas e organização da sociedade civil), podem agir de modo contrário ao expresso no regime internacional do comércio visando atender suas demandas internas, seja de seus cidadãos ou empresas nacionais, para protegê-los quando estes grupos nacionais possuem grande influência ou poder político. Todavia, o grau de participação na economia nacional dos setores demandantes internos afetará a maneira que ocorrerá a ação no âmbito internacional: setores que articulam cadeias complexas nacionais terão uma defesa mais ferrenha, enquanto setores que não articulam cadeias nacionais terão uma defesa mais "branda", menos confrontacionista. O caso da laranja acaba por se destacar, pois não articula uma cadeia complexa nacional, porém a defesa é ferrenha, mostrando que suas ações de *lobby* são tão eficientes quanto as de cadeias complexas.

Procuraremos demonstrar nossa hipótese por meio da análise do contencioso do suco de laranja, no qual, como exposto acima, temos a utilização incorreta de ações contra práticas desleais pelos Estados Unidos. O caso nos mostra que se por um lado, a submissão dos interesses do segmento citricultor estadunidense ao painel da OMC sem recorrer da decisão demonstra que o conjunto da cadeia produtiva da laranja não articula cadeias complexas e relevantes na economia nacional estadunidense e devido ao esgotamento do uso do *zeroing*, ceder apresenta-se como a opção menos custosa no âmbito internacional. Por outro lado, a utilização de métodos sabidamente condenados pela OMC demonstra a relevância do setor citricultor da Flórida na dinâmica do sistema federativo dos Estados Unidos, haja vista a força e respaldo que tem tanto no Congresso Nacional quanto nas estruturas do Executivo responsável pela política comercial agrícola. Como veremos neste trabalho, isso em decorrência, em grande parte, ao papel decisivo que os votos da Flórida tem nas eleições (Congressuais e Presidenciais) e ao apoio financeiro dos produtores a estas campanhas eleitorais (LANGEVIN, 2006).

Neste sentido, a compreensão do fato de os EUA aplicarem direitos *antidumping* ao suco de laranja brasileiro por meio de método contrário as regras da OMC certamente está atrelada ao entendimento de como ocorre a influência e a pressão dos citricultores do Estado da Flórida na arena doméstica dos Estados Unidos. Isto porque “essas indústrias da Flórida

tem muito a perder se os Estados Unidos e o Brasil chegarem mais próximo de um comércio livre de commodities agrícolas” (LANGEVIN, 2006). De acordo com Carvalho da Rosa et al (2013, p. 51) se houvesse um acordo entre Brasil e EUA para retirar todas as barreiras ao suco de laranja brasileiro no mercado estadunidense haveria um aumento de 21,56% no comércio deste produto entre os dois países (pelo menos entre 1998 a 2008). O que enfraqueceria a produção doméstica estadunidense e, dependendo do caso, praticamente a eliminaria (CARVALHO DA ROSA et al, 2013, p. 54).

Deste modo, faremos uma breve revisão teórica sobre a teoria da influência dos atores domésticos nas negociações internacionais e da teoria da ação coletiva, pois acreditamos que tais teorias poderão nos auxiliar a compreender nosso estudo de caso. Tanto o protecionismo estadunidense quanto a disputa na OMC entre Brasil e EUA devem ser analisados como reflexo das demandas de grupos internos de cada país. Sobre o lado estadunidense temos os citricultores floridianos que exigem de seu governo, em âmbito estadual e federal, que sobretaxe o produto importado, seja via impostos domésticos ou via medidas *antidumping*, e que auxilie em campanhas para ativar o consumo do produto produzido localmente; e o governo estadunidense, que seguindo os princípios sobre os quais foi estabelecida a Federação, procura atender a tais demandas e arca com os custos internacionais provenientes desta ajuda.

A seguir, no capítulo “*Antidumping* na OMC”, analisaremos as regras do regime internacional de comércio para casos de *antidumping* (o Acordo *Antidumping* da OMC) e destacaremos os casos, a partir de 1995, em que medidas *antidumping* foram contestadas na OMC, dando maior atenção aos momentos em que houve a contestação da utilização do método *zeroing* e aos casos envolvendo os EUA. Assim, passaremos a análise do contencioso do suco de laranja dentro do regime internacional de comércio; o modo que a metodologia utilizada pelos EUA estava em desacordo com o regime internacional de comércio; e os desdobramentos do caso: a retirada das medidas *antidumping*, a aplicação da barreira fitossanitária e os reflexos desta barreira na importação do suco de laranja, passando brevemente por uma análise do Acordo de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (AMSF) da OMC.

No capítulo “A citricultura estadunidense”, trataremos da cadeia citrícola da Flórida; da organização da coalizão dos produtores para proteção do setor; das ações do *Florida Department of Citrus – marketing*, pesquisa, financiamento; a crise na qual o setor entrou nos anos 2000; e como são determinadas as medidas *antidumping* pelos órgãos competentes (*International Trade Administrative, United States Department of Commerce, United States*

*International Trade Commission*). Deste modo, delinearemos o setor e as iniciativas do governo para auxiliá-lo.

Ainda sobre o âmbito doméstico estadunidense, no capítulo “A interação entre citricultura, Congresso e eleições”, buscaremos compreender como se deu o processo na política doméstica estadunidense para a proteção do setor, mostrando a dinâmica eleitoral e o peso da Flórida nas eleições, devido a seus votos e ao financiamento de campanhas; e a interação entre o setor, o Congresso e as eleições, revelando o quanto as organizações citrícolas investem em *lobby* e apoio a candidatos, direta ou indiretamente. Com isto, poderemos entender como as instituições políticas absorvem as demandas internas e como a lógica do *lobby* atua neste processo e na política estadunidense. Por fim, levantaremos algumas perspectivas para o setor e passaremos a nossas considerações finais.

Nesta perspectiva, essa pesquisa procura demonstrar que casos de *antidumping* e de barreiras fitossanitárias não são apenas medidas aplicadas automaticamente pelos órgãos competentes estadunidenses de acordo com as regras estabelecidas internacionalmente, mas podem envolver cálculos políticos domésticos, levando a sua aplicação sem a real necessidade. O que nos ajuda a compreender o motivo do descumprimento de normas do regime internacional de comércio pelos EUA, os quais moldaram os padrões do regime. Testando nossa hipótese de que os EUA agora buscam transformar o sistema que eles mesmos criaram, utilizando-se das normas do sistema – de maneira distorcida.

## 2 DISCUSSÃO TEÓRICA

O contencioso do suco de laranja entre Brasil e Estados Unidos suscita questões relevantes tanto no âmbito internacional quanto doméstico sobre e para os dois países: por que existem tantas barreiras à entrada do produto brasileiro no mercado estadunidense? Por que o Brasil acionou a OMC somente em 2008, se as medidas *antidumping* são impostas desde a década de 1980? Como o Brasil conseguiu vencer o painel se o setor citrícola nacional ainda enfrenta dificuldades em articular produtores e indústrias? Ou a capacidade e a tecnicidade brasileira na OMC superam estes problemas internos? Por que os EUA, que contrariamente, possuem um órgão governamental que defende e representa seus citricultores perderam o contencioso, não recorreram e aplicaram uma nova proteção (as fitossanitárias) ao setor? Qual a importância da citricultura estadunidense no país? É política ou econômica? Nosso escopo neste trabalho, porém, será a parte relativa aos EUA, cuja maior disponibilidade no acesso a documentos nos permite atingir uma compreensão melhor dos fatos e das causas. Para tanto, parece-nos relevante discutirmos primeiramente algumas questões teóricas.

Entre os atores estadunidenses do caso, temos, além do Estado-nação (o ator no órgão internacional), os atores domésticos – alguns que fazem parte da burocracia deste Estado-nação e outros da sociedade civil organizada em associações de interesse comum. Nesta perspectiva, acreditamos que teorias pautadas na preponderância do Estado como único ator, as quais dominaram quase exclusivamente as análises sistêmicas da área de Relações Internacionais até a década de 1980, não são suficientes para entendermos o contencioso. Já as teorias que envolvem outros temas (economia e meio ambiente) e outros atores (Organizações Não Governamentais, Empresas Transnacionais, Organizações Intergovernamentais) que emergiram em meio ao debate aberto na área na década de 1970 e levaram a uma revisão do princípio do Estado-nação como ator unitário e racional (MOREIRA JR, 2012), parece-nos uma melhor opção em nosso caso.

Estas teorias liberais surgidas na década de 1970 pretendiam responder a determinados questionamentos para compreender a realidade que se impunha no momento, a saber: como se formam as preferências de cada Estado? O interesse nacional é sempre o mesmo? Qual o papel da sociedade nas decisões do Estado no cenário internacional? Ela participa? "[O]nde está o interesse nacional quando a ação do Estado tem consequências distributivas

domésticas?" (SOARES DE LIMA, 2000, p. 288). O Estado-nação não era visto mais como uma caixa-preta<sup>12</sup>.

Assim, o conflito sobre o que o interesse nacional requer é inevitável (MILNER, 1997). De acordo com Putnam (2010, p. 151), os *policymakers* discordam em quase todas as questões importantes sobre o que o interesse nacional e o contexto internacional demandam. Isso ocorre, pois o interesse nacional não é definido somente pelo Executivo – ele sofre influências do Legislativo, da opinião pública, dos grupos de interesse. Logo, "a escolha da política (externa) é resultado do jogo estratégico entre atores domésticos na luta pelo poder interno" (SOARES DE LIMA, 2000, p. 287).

A literatura estadocêntrica não tem as bases para teorizar o modo que as políticas doméstica e internacional interagem, dado que o Realismo clássico vê Estado e governo como sinônimos. "[I]ndependentemente da natureza do governo que esteja no poder, ele será sempre o mais fiel intérprete dos interesses nacionais" (SOARES DE LIMA, 2000, p. 285). Todavia,

[n]o contexto da hegemonia da economia de mercado e da democracia representativa liberal [as quais tem se consolidado na maior parte dos Estados], a perspectiva realista tende a perder o lugar predominante que ocupara. [...] Passam a ser privilegiadas nas análises correntes não apenas novas definições do conceito de segurança, como as possibilidades de cooperação internacional em função de normas compartilhadas existentes nas formações republicanas de governo. (SOARES DE LIMA, 2000, p. 267).

Nesta perspectiva, uma subárea do campo de política externa surgida no final dos anos 1950 e início dos anos 1960 (e que tem se desenvolvido como uma área separada das Relações Internacionais) ganha mais espaço: a Análise de Política Externa (APE ou FPA na sigla em inglês – *Foreign Policy Analysis*).

[...] FPA is distinguished from other theoretical approaches in international relations by its insistence that the explanatory focal point must be the foreign policy decision makers themselves and not larger structural or systemic phenomena. Explanatory variables from all levels of analysis, from the most micro to the most macro, are of interest to the analyst to the extent that they affect the decision making process. Thus, of all subfields in international relations, FPA is the most radically integrative theoretical interprise. Investigations into the roles that personality variables, perception and construction of meaning, group dynamics, organizational process, bureaucratic politics, domestic politics, culture and system structure play in foreign policy decision making are the core research agenda of FPA. (ENCYCLOPEDIA..., c2014a).

Deste modo, não somente os Estados, mas também os indivíduos, as organizações e as instituições são elementos chaves nas decisões de política externa e para se entender a natureza do sistema internacional, pois a "decisão do governo reflete a batalha política dentro

<sup>12</sup> Não entraremos aqui em uma discussão profunda sobre o debate entre Realismo e Liberalismo para não fugirmos a nossa análise central. Para mais informações ver SARFATI, 2005; NOGUEIRA; MESSARI, 2005.

[dele]. A política externa final é, assim, um compromisso, não refletindo o que o sistema exige, mas sim os que as diferentes facções dentro do governo de um Estado podem concordar" (HALRUTH, 2011, p. 5). Portanto, o ponto principal da FPA é explicar por que os atores fazem as escolhas que fazem, pois, de acordo com Hudson (2005, p. 3), são os indivíduos tomadores de decisões que determinam o comportamento do Estado.

Ainda segundo Hudson (2005), três obras construíram a base desta subárea – "*Decision Making as an Approach to the Study of International Politics*", de Snyder, Bruck e Sapin (1954); "*Pre-theories and Theories of Foreign Policy*", de Rosenau (1960); e "*Man-Milieu Relationship Hypotheses in the Context of International Politics*", Sprout e Sprout (1956). Estes primeiros trabalhos focaram na conceituação, no desenvolvimento da teoria específica do ator em vários níveis de análise e na experimentação metodológica.

Um dos autores que figuram neste primeiro momento é Graham Allison (1971) que vê a ação estatal como resultado do comportamento das organizações estatais, logo o Estado é um arranjo complexo de burocracias. As capacidades organizativas existentes dentro do Estado influem sobre a escolha feita pelos governos, sendo que as prioridades dessas organizações modelarão a implementação das ações governamentais. Como as organizações tendem a maximizar sua jurisdição e seu orçamento, os governantes que negligenciarem os cálculos de viabilidade administrativa correm risco de fracasso. Veremos que no caso dos Estados Unidos essa análise dos anéis burocráticos é uma máxima: o Estado norte-americano é de fato um arranjo complexo de burocracias (agências governamentais federais e estaduais) que tem mais espaço de atuação e orçamento que o próprio presidente, o qual não consegue tomar qualquer decisão sem ponderar o impacto da futura decisão sobre as ações destas agências<sup>13</sup>.

[G]rande parte das disputas burocráticas que Allison (1999) descreve como parte do processo de tomada de decisões continua durante todo o processo de execução. Isso ocorre porque o significado de qualquer política não está definido em uma decisão. É preciso ação para interpretar o que a política vai significar na prática. [...] O 'burocrático experiente' sabe que a decisão é apenas metade da batalha, e estão dispostos e capazes a dar forma ao processo de implementação na mudança de política de preferências. (HALRUTH, 2011, p. 6).

Outra metodologia que se desenvolveu neste início da FPA foi a *Comparative Foreign Policy* (CFP), a qual compara fontes internas da conduta externa de diferentes países, explorando a relação entre o tipo de ligação interna-externa de um país e seu sistema político e econômico e nível de desenvolvimento social. Algumas pesquisas também têm explorado

<sup>13</sup> Aprofundaremos esta análise no tocante a política externa comercial nos capítulos seguintes, nos quais apresentaremos as agências governamentais que cuidam do comércio exterior e que atuaram no contencioso.



em que medida certos padrões de comportamento, como manifestações violentas ou protestos, podem se espalhar de um Estado para outro (PFALTZGRAFF JR, c2014). Assim, na CFP os acontecimentos poderiam ser comparados ao longo das dimensões comportamentais, como positivos ou negativos, bem como a forma como os instrumentos de política externa (diplomático, militar, economia) foram utilizados na tentativa de influenciar os fatos (HUDSON, 2005, p. 9).

Hudson (2005) também destaca entre as primeiras abordagens de FPA, as análises que levaram em consideração as percepções e imagens na política externa (*Psychological and Societal Milieux of Foreign Policy Decision Making*) e foram muito importantes na agenda da subárea. Uma das linhas de análise possíveis aqui acredita que as características do indivíduo negociador são essenciais para a tomada de decisão; outra perspectiva de análise, por sua vez, realça as características nacionais e sociais. Entre os autores que trataram desta segunda abordagem temos Robert Putnam com o Jogo de Dois Níveis (que veremos mais detalhadamente na seção seguinte) e Almond e Lippman para os quais a opinião pública é incoerente e sem unidade em questões de política externa, tendo um grande impacto, sobre a condução da política externa (HUDSON, 2005, p. 12). Todavia, muitos outros autores têm tentado mostrar que a opinião pública e a opinião das elites afetam sim a política externa: Mueller mostrou que a mudança na opinião pública sobre assuntos internacionais ocorre por fatores racionais, citando o exemplo da Guerra do Vietnã (HUDSON, 2005, p. 12-13).

Com relação aos estudos contemporâneos de FPA, as áreas de desenvolvimento mais ativas são: as tomadas de decisão; as características do líder; cultura e identidade; a metodologia (novos modelos computacionais quantitativos); e a integração (HUDSON, 2005, p. 14). Ainda de acordo com Hudson (2005), novos rumos no estudo de grupos sociais e sua influência na política externa começaram a tomar forma; Van Belle (1993) combina de forma inovadora a teoria da escolha racional e a teoria dos jogos com a FPA para desenvolver uma compreensão teórica de imperativos políticos domésticos. Vemos assim que a teoria do ator específico é o tipo de teoria mais adequada para auxiliar a análise da tomada de decisão em política externa.

Nesta perspectiva, acreditamos que estas teorias que levam em consideração a influência dos atores domésticos nas negociações internacionais e teorias que tratam da organização e mobilização de grupos domésticos buscando seus interesses são as que nos auxiliarão a compreender nosso estudo de caso, o contencioso do suco de laranja entre Brasil e EUA. Tanto o protecionismo estadunidense quanto a disputa na OMC entre Brasil e EUA devem ser analisados como reflexo das demandas internas de cada país: temos em um nível os

citricultores floridianos que exigem de seu governo em âmbito estadual e federal que sobretaxe o produto importado, seja via impostos domésticos ou via medidas *antidumping*, e auxilie em campanhas que ativem o consumo do produto produzido localmente; e em outro nível, o governo estadunidense, que seguindo os princípios sobre os quais foi estabelecida a Federação, procura atender a tais demandas e arca com os custos internacionais provenientes desta ajuda. Isto posto, detalharemos teoricamente como ocorrem estas dinâmicas.

## 2.1 As teorias de análise de política externa: o Jogo de Dois Níveis

O contencioso em análise mostra um “envolvimento simultâneo em vários jogos: no jogo parlamentar e no jogo eleitoral propriamente dito para aos representantes no Congresso; [...] num jogo na política internacional e na política nacional para os líderes nacionais”. (TSEBELIS, 1998, p. 20). Isto porque, “os resultados de negociações comerciais em arenas multilaterais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC), são claramente diferenciais em termos de ganhos e perdas para distintos grupos econômicos” (SOARES DE LIMA, 2000, p. 289-90). O que as torna uma questão distributiva no âmbito doméstico e leva “interesses setoriais [...] a ser[em] articulados e contemplados nas agendas da política comercial externa [...]. Confirma-se, assim, a transitoriedade do interesse nacional, cada vez mais dependente das preferências das forças sociais e dos interesses da coalizão política vencedora [...]”. (OLIVEIRA; MILANI, 2012). Nesta perspectiva, dentre as teorias de *Análise de Política Externa*, aquela que melhor relaciona estes aspectos, mas que não o esgota, para o nosso caso, é a Teoria do Jogo de Dois Níveis (JDN).

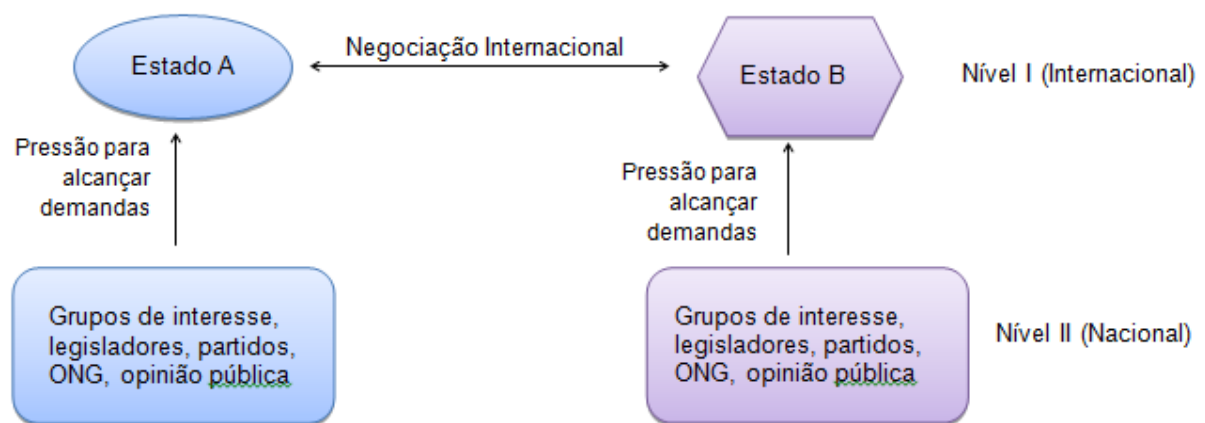
Esta teoria surge em 1989, quando Robert Putnam publica seu artigo “*Diplomacy and domestic politics – The logic of Two Level Games*”, fazendo uma reflexão sobre a ratificação de acordos internacionais por meio da demonstração da articulação entre o nível internacional (nível I) e o nível doméstico (nível II) durante as negociações desenvolvidas entre Estados – o Jogo de Dois Níveis (JDN): no nível I ocorrem as negociações internacionais na tentativa de um acordo e no nível II, simultaneamente, se manifestam as coalizões favoráveis ou contrárias às ações internacionais do Estado.

Com este modelo analítico, podemos perceber as relações entre a escolha de uma posição negociadora internacional e os interesses domésticos que os governos representam e a complexidade da ratificação do acordo. Assim, o processo de negociação pode avançar ou regredir dependendo da aprovação ou desaprovação dos atores domésticos ligados a questão

em negociação, ou seja, a dinâmica interna define as possibilidades da ação internacional. E essa dinâmica interna é determinada pela formulação e acomodação das preferências domésticas em coalizões políticas – os *win-sets* – as quais procuram influenciar a negociação segundo seus interesses (PUTNAM, 2010).

A forma que isto ocorrerá é definida pelas instituições democráticas de cada Estado e os processos de distribuição de poder na formulação da política externa, pois a organização do Estado interfere na tomada de decisão. Logo, um ponto fundamental para analisar este processo é compreender as relações entre Executivo e Legislativo (PUTNAM, 2010). A figura abaixo demonstra simplificadamente como ocorre este jogo na visão de Putnam.

**Figura 1 – Jogo de Dois Níveis**



**Fonte:** OLIVEIRA, 2005 (adaptado).

Como podemos observar, as coalizões políticas organizadas sob a forma de grupos de interesse, no nível nacional, tendem a buscar atingir seus objetivos por meio da pressão sobre o governo de modo que ele formule políticas que lhe sejam favoráveis. No que se refere ao nível internacional, Putnam (2010) argumenta que os governos visam à maximização de sua habilidade para satisfazer as demandas internas, concomitantemente com a minimização das consequências adversas de desenvolvimento externo. Dessa maneira, há uma relação entre as posições domésticas (*win-set*) e a possibilidade de se firmar o acordo, uma vez que a dimensão relativa dos *win-sets* respectivamente ao nível II irá afetar a distribuição dos ganhos a partir de conjuntos de barganha internacional. Quanto mais posições difusas no nível doméstico, mais força terá o governo na negociação internacional (nível internacional), pois, terá uma capacidade de barganha alta devido a grande variedade das demandas internas. Ou seja, as dissensões são benéficas por indicarem que se as negociações não forem ao encontro de seu *win-set*, o acordo não será ratificado. Contrariamente, quanto menor a variedade das

demandas internas – mais posições coesas ou consensuais no nível doméstico – a capacidade de barganha do governo vis-à-vis outros negociadores é diminuída, porém, será mais provável se alcançar um acordo (OLIVEIRA, 2005).

Logo, se esse acordo corresponder às expectativas desses grupos, mais facilmente será ratificado. Identifica-se, assim, uma relação de legitimidade entre os dois níveis, que é capaz de gerar credibilidade no cenário internacional (SOARES DE LIMA; SANTOS, 2001, p. 146). Esta credibilidade, por sua vez, promoverá uma maior eficácia nas negociações (SOARES DE LIMA; SANTOS, 2001), devido, em certa medida, à transparência e visibilidade do processo. Outro fator resultante de uma maior e mais efetiva interlocução entre os dois níveis é a estabilidade, que fornece um caráter mais resistente em relação a possíveis pressões para alteração de acordos internacionais (MARTIN, 2000, p. 13).

Contudo, Putnam (2010) ainda afirma que o nível II pode abandonar o nível I se não tiver plena certeza de que a negociação a seu favor está devidamente documentada. Portanto, deve-se prezar pelo não excesso de comprometimento, para que não se prometa mais do que se pode cumprir no acordo, pois isso levaria a deterioração da credibilidade externa.

Deste modo, a ratificação do acordo internacional afeta o tamanho da estrutura de ganhos domésticos, pois “aqueles [grupos de interesse do nível II] que perdem devem bloquear ou tentar alterar qualquer acordo internacional, enquanto aqueles que podem se beneficiar [do acordo internacional] devem pressionar para sua ratificação” (MILNER, 1997, p. 63). A tabela a seguir mostra os fatores que afetam o tamanho dos *win-sets*.

**Tabela 1 – Fatores que afetam o tamanho dos *win-sets***

<b>Preferências e coalizões do nível II</b>	Tamanho relativo das forças “isolacionistas” e “internacionalistas”; nível de politização do tema. *Desafio principal do negociador: gerenciar diferenças entre expectativas dos grupos interno e resultado negociável
<b>Instituições do nível II</b>	Procedimentos de ratificação
<b>Estratégias dos negociadores do nível I</b>	Status do negociador; poder de barganha; informações; atividades diplomáticas

**Fonte:** elaboração própria com base em PUTNAM, 2010.

Vemos que tanto a organização político-burocrática do Estado quanto as ações dos negociadores também afetam as preferências e coalizões domésticas. Assim, algumas vezes, “as pressões internacionais reverberam na política doméstica, alterando o equilíbrio doméstico

e as negociações internacionais" (PUTNAM, 2010, p. 166), podendo até mesmo "ocasionar uma reação doméstica adversa" (PUTNAM, 2010, p. 167).

Por conseguinte, depreende-se que muitos grupos pequenos são capazes de vetar acordos que mereceriam ser aprovados, além de tratados que nem foram cogitados para a ratificação. Há inúmeras explicações para isto. Entre elas, cabe destacar que o insulamento burocrático tende a reforçar as demandas por interesses protecionistas na medida em que reduz os custos da organização da pressão sob o tomador de decisão, especialmente em cenários de crise econômica (MANSFIELD e BUSCH, 1995); a ausência de diversificação econômica tende a gerar também protecionismo em contextos de instabilidades devido à lógica da especialização e concentração de interesses setoriais (GROSSMAN e HELPMAN, 2002); e a capacidade defensiva de grupos de interesse pequenos com *expertise* organizacional para a defesa das suas demandas em bases eleitorais com relevância política (ROGOWSKI, 1990).

Tais grupos podem dar o sinal verde ou vermelho para a legitimação de uma negociação internacional. Mas, aquilo que os fazem detentores desse potencial de influência são, principalmente, a capacidade de ter acesso à informação e sua perícia na articulação perante as instituições diretamente ligadas a seus interesses na arena do comércio internacional. Muitas vezes isto significa demonstrar que os interesses setoriais desses grupos são estratégicos para os interesses nacionais ou, no caso do contencioso do suco de laranja, estratégicos para a política interna do Estado.

Desta forma, os grupos de interesse participam do processo político servindo como órgãos consultivos do governo e dos parlamentares, informando-lhes o caminho desejado às políticas públicas de seu interesse, as quais podem, inclusive, contrariar acordos e regras internacionais no âmbito da OMC. Estes grupos buscam mobilizar informações sobre as políticas governamentais e suas mudanças; familiarizam-se com a administração de políticas estabelecidas; buscam influenciar *policy-making*, etc. A informação é um fator decisivo nesse processo; desde as eleições até o cotidiano do governo. Assim, ter *expertise* para acompanhar e alterar o rumo de políticas públicas é determinante para o sucesso no encaminhamento de demandas e interesses em qualquer país democrático.

Aplicando esse raciocínio à formulação de política externa comercial estadunidense, faz-se necessário reconhecer que a utilização das instituições e das informações pelos grupos de interesse nessa questão será determinante para a ratificação ou veto de acordos internacionais. Para Milner (1997), as instituições domésticas são essenciais à interlocução e fornecimento de informações para os grupos de interesse no nível II, pois a transmissão de

seus interesses para os negociadores internacionais depende de tais instituições. Portanto, o sucesso da defesa de interesse setorial encontra-se na capacidade do setor em mobilizar instituições e informações e transmiti-los devidamente ao negociador internacional (MILNER, 1997), travestindo seu interesse específico em interesse geral estrutural – um instrumento muito utilizado nos Estados Unidos.

Percebemos que no caso da citricultura nos EUA, embora ela não consiga travestir seus interesses específicos em interesses gerais, os negociadores reconhecem seu papel na estrutura política nacional e procuram atender os interesses do setor de alguma maneira. Isto porque as “indústrias como as dos cítricos e do açúcar, que contam com ativos fixos (terra) e proteção de mercado, normalmente demonstram uma capacidade notável para articular seus interesses, liderar coalizões e assegurar a lealdade das autoridades eleitas” (AVERY, 1998; BALDWIN; MAGEE, 2000 apud LANGEVIN, 2006)<sup>14</sup>.

A citação de Robert Strauss feita por Putnam ilustra muito bem esta dinâmica:

Durante meu mandato como Representante Especial de Comércio [dos Estados Unidos], gastei tanto tempo negociando com grupos domésticos (industriais e trabalhistas) e com membros do Congresso dos Estados Unidos quanto gastei negociando com nossos parceiros comerciais estrangeiros. (STRAUS, 1987, p. VII apud PUTNAM, 2010, p. 151).

Nesta perspectiva, acreditamos que

aprender tanto sobre as razões dos atores quanto sobre as regras que governam sua prática ‘capacita-nos a melhorar as previsões sobre o comportamento daqueles que agem de acordo com elas. Portanto, determinar o significado das ações nos dá algum conhecimento sobre causas’ (Rosenberg, 1988: 87). (ADLER, 1999, p. 216).

Desta forma, compreender como se formam as coalizões domésticas que afetam a barganha internacional é de extrema importância. Como o JDN é uma teoria sobre a barganha internacional e não sobre a formação das preferências nacionais, complementaremos nossa discussão teórica com a Teoria da Ação Coletiva.

## 2.2 Lógica da ação coletiva: *lobby* e decisões políticas

Ressaltamos acima que um dos níveis da negociação internacional, o âmbito doméstico, não é uníssono – existem diferentes forças e interesses internos atuando sobre a

<sup>14</sup> Langevin (2006) nos mostra que “durante uma era de negociações de livre comércio para o ALCAC-RD, a ALCA e a Rodada de Doha das deliberações na Organização Mundial do Comércio (OMC), os produtores de laranja e cana-de-açúcar da Flórida adoçaram suas relações com o Congresso, especialmente com aqueles membros que tinham assento nos comitês de agricultura e de comércio internacional. Além disso, eles apostaram pesado nos candidatos presidenciais republicanos, apesar da considerável incerteza eleitoral.” (LANGEVIN, 2006, p. 191).

ação estatal no nível internacional. Tais forças formam uma representação ou conjunto de representações, sendo a base adequada para a ação do Estado e, como são compostas por indivíduos, somente ocorre esta formação se existir um acordo entre estes indivíduos (HUDSON, 2005). Todavia, nem sempre esse processo é tranquilo, pois "problemas de ação coletiva são endêmicos à vida social." (SOARES DE LIMA, 2000, p. 275). Mas o que leva estes indivíduos a se associarem? E por que eles continuam associados?

Quem nos ajuda a responder essa pergunta é Mancur Olson que em sua obra "*A Lógica da Ação Coletiva*" (2011) desenvolve uma teoria sobre a formação e a permanência dos grupos de pressão. Olson (2011) explica que estes grupos são formados por indivíduos racionais (aqueles que procuram realizar seus objetivos por meios eficientes e efetivos) com interesse na obtenção de um mesmo benefício coletivo (OLSON, 2011, p. 77), que traga vantagens materiais para cada indivíduo do grupo (e não somente para o grupo com um todo). "[T]oda verdadeira representação [...] não é uma representação de pessoas, mas apenas uma representação de propósitos comuns." (COLE apud OLSON, 2011 p. 129)<sup>15</sup>.

O foco dos casos analisados por Olson reside no comportamento de indivíduos racionais que formam grupos econômicos, os quais são fundamentais no comportamento político e econômico de uma sociedade. Desta forma, um grupo de interesse ou grupo de pressão é um conjunto de indivíduos, empresas ou outro coletivo, com um ou mais interesses em comum, que se unem para exercer influência/fazer *lobby* sobre o governo na aprovação de leis favoráveis aos seus objetivos. Contudo, esta atividade de *lobby* não deve ser o fim da organização desse conjunto de indivíduos, mas um subproduto. Este é o caso da *Florida Citrus Mutual*, a maior associação de citricultores e indústrias<sup>16</sup>, que, como veremos, possui como objetivo "to helping Florida citrus growers produce and market their crops at a profit" (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012a).

Esse **lobby** poderá ter de levar a cabo uma considerável campanha. Se for encontrada uma resistência significativa, grandes quantidades de dinheiro serão necessárias. Os especialistas em relações públicas terão de influenciar os jornais, e pode ser preciso fazer alguma propaganda. Provavelmente será necessário contratar organizadores profissionais para armar 'manifestações espontâneas' envolvendo os angustiados produtores do setor industrial em questão e fazer esses produtores escreverem cartas a seus congressistas. Essa campanha tomará tempo de alguns produtores do setor industrial – e dinheiro. (OLSON, 2011, p. 23, grifo do autor).

<sup>15</sup> "As organizações com propósitos primariamente econômicos, como os sindicatos, as organizações rurais e outros tipos de grupos de pressão, normalmente afirmam que estão servindo aos interesses dos grupos que representam, e não que são acima de tudo organizações filantrópicas para ajudar outros grupos. Assim, seria surpreendente se a maioria dos membros desses 'grupos de interesse' sempre desprezasse seus próprios interesses individuais. Um grupo de interesse essencialmente egoísta normalmente não atrairia membros completamente desprendidos. Portanto, o comportamento centrado nos próprios interesses pode ser de fato comum em [algumas] organizações." (OLSON, 2011, p. 77).

<sup>16</sup> Existem outras organizações e algumas não possuem capacidade para fazer *lobby*.

Logo, o grupo de interesse precisará ter recursos financeiros e para tanto deverá arrecadá-los entre seus membros (algo também realizado pela *Florida Citrus Mutual*). O grupo precisará assim manter seus membros e conseguir novos e uma maneira é oferecer outros serviços, os chamados "incentivos seletivos". Estes incentivos extras são necessários para incentivar a participação na organização, pois os resultados alcançados por um grupo de pressão de um determinado setor por meio de *lobby* podem beneficiar a todos os integrantes deste setor, mesmo os que não fazem parte do grupo que acionou o *lobby*. Destarte, para os membros pequenos a atividade lobística pode ser um fator indiferente para definir sua entrada e permanência no grupo, já que mesmo sem participar (e pagar por isto) podem receber os benefícios difusos, principalmente nos EUA, onde uma ação individual vale coletivamente<sup>17</sup>.

Nesta perspectiva, grupos de pressão apenas formar-se-ão quando um grupo de indivíduos com o mesmo objetivo tem capacidade de implementar medidas coercitivas ou oferecer incentivos seletivos aos membros do grupo, pois "se os indivíduos em qualquer grande grupo estiverem interessados em seu próprio bem-estar, eles **não** irão fazer voluntariamente nenhum sacrifício para ajudar seu grupo para atingir suas metas políticas (públicas ou coletivas)" (OLSON, 2011, p. 140, grifo do autor). Assim, Olson (2011) acredita que é mais fácil alcançar um objetivo em pequenos grupos (mais organizados e ativos) do que em grandes (mais desorganizados e inativos)<sup>18</sup>. Isso ocorre devido aos altos custos dos grupos grandes em se organizarem e da dificuldade enfrentada por eles em dissuadir o comportamento *free rider*<sup>19</sup>, pois em grupos grandes o *free rider* é difícil de ser identificado, já que sua não contribuição não impede o alcance do bem coletivo. Contrariamente, nos grupos pequenos, a não contribuição de um dos membros reduz a possibilidade do bem coletivo, fazendo com que o *free rider* seja facilmente identificado. É em decorrência disto que os grandes grupos (como todos os consumidores) têm dificuldades em formar uma ação coletiva.

Segundo Olson (2011, p. 45), os grupos pequenos conseguem não recorrer à coerção ou a algum outro estímulo além do próprio benefício coletivo para obtê-lo. Isto, pois, cada membro ficará com uma porção substancial do ganho total. Já nos grupos grandes, a porção

---

<sup>17</sup> A chamada *class action*.

<sup>18</sup> Os grupos muito grandes são chamados por Olson (2011) de grupos latentes, os quais se distinguem pelo fato de que "se um membro ajudar ou não ajudar a prover o benefício coletivo, nenhum outro membro será significativamente afetado e, portanto, nenhum terá razão para reagir." (OLSON, 2011, p. 62-3).

<sup>19</sup> O comportamento do *free rider* (ou do carona) implica em se beneficiar dos ganhos do grupo sem pagar os custos ou em não ter prejuízos nas perdas do grupo. Isto é, ao não contribuir para o bem coletivo pega "carona" no resultado benéfico ou não tem que arcar com os prejuízos de um resultado maléfico.



que cada membro receberá do ganho total será pequena (embora, mesmo em grupos pequenos, os membros maiores contribuirão mais que os membros menores e, conseqüentemente, os primeiros sentirão mais os prejuízos que os últimos). Além disso, nos grupos pequenos os custos de organização são mais baixos, tornando-os mais eficazes em fazer pressão política e dar apoio político (votos, contribuições de campanha, etc.) (SHUGHART II, c2008). Portanto, como afirma Schattschneider (1960 apud OLSON, 2011, p. 160), a "política de pressão [...] é essencialmente a política dos grupos pequenos", os quais atuam como empreendedores políticos (*political entrepreneurs*), "dispostos a arcar de forma desproporcional com os custos da ação coletiva em troca de interesses próprios, como projeção e liderança." (OLIVEIRA; ONUKI; OLIVEIRA, 2006, p. 478). Caso da *Florida Citrus Mutual* ao liderar a coalizão que pediu a imposição de medidas *antidumping* sobre o suco de laranja brasileiro a partir de 2005.

Assim,

[o] número e o poder das organizações lobísticas que representam as empresas norte-americanas é de fato surpreendente em uma democracia que opera de acordo com a regra da maioria. [...] **O alto grau de organização dos interesses empresariais, assim como o poder desses interesses, deve estar ligado em grande parte ao fato de que a comunidade empresarial divide-se em uma série de "indústrias" (geralmente oligopolísticas), cada uma das quais contendo apenas um número francamente pequeno de empresas** [que é claramente o caso da citricultura na Flórida]. (OLSON, 2011, p. 158, grifos do autor).

Em decorrência desta influência e força dos grupos pequenos, os políticos que buscam reeleição acabam tendo fortes incentivos para atender às demandas destes grupos, o que leva Shughart II (c2008) a afirmar que "representative democracy frequently leads to a tyranny of the minority". Nesta perspectiva, a lógica da ação coletiva explicaria o motivo pelo qual os agricultores têm garantido subsídios governamentais à custa de milhões de consumidores não organizados, que pagam preços mais altos por alimentos, e o motivo pelo qual os fabricantes de têxteis têm se beneficiado de barreiras comerciais em detrimento dos compradores de vestuário, dado que se fossem votadas separadamente, tais medidas não passariam (SHUGHART II, c2008). Todavia, Shughart II (c2008) explica que por meio de barganhas, nas quais os representantes dos Estados agrícolas concordam em negociar seus votos em nome do protecionismo comercial em troca de promessas de apoio para os subsídios agrícolas dos representantes dos Estados, ambos os projetos conseguem obter uma maioria.

Tabela 2 – Tamanho dos grupos e possibilidade de cooperação para ação coletiva

	Grupos pequeños: Docenas a algunos cientos de personas	Grupos grandes: Miles y millones de personas
Cooperación voluntaria	Comunidades que garantizan confianza y reciprocidad. Grupos de empresarios políticos. La interacción estratégica es posible.	La cooperación unilateral está sujeta a la incertidumbre.  Interacción estratégica difícil y aún imposible.
Cooperación involuntaria	Comunidades donde se ejerce ostracismo y presión social. La interacción estratégica es posible.	Hay empresarios de la acción colectiva, en especial “la clase política”, que usan, estratégicamente, incentivos selectivos y coerción, y que crean ambientes para la confianza a gran escala.

Fonte: CANTE, 2007, p. 168.

Deste modo, Balbinotto Neto (2010) levanta algumas implicações da teoria de Olson:

1. Não há países que tenham obtido uma organização perfeitamente simétrica de todos os grupos com interesses comuns e, conseqüentemente atinjam resultados ótimos de negociações abrangentes.
2. As sociedades estáveis com fronteiras inalteradas tendem a acumular mais grupos de interesse (*collusions*) e organizações de ação coletiva no tempo.
3. Membros de ‘grupos pequenos’ têm um poder organizacional desproporcional em prol da ação coletiva, e esta desproporção diminui mas não desaparece em sociedades estáveis.
4. Em geral os grupos de interesse e organizações de ação coletiva reduzem a eficiência e o rendimento agregado das sociedades em que operam e tornam a vida política mais conflituosa.  
[...]
7. As organizações de grupos de interesse reduzem a capacidade de uma sociedade em se adaptar a novas tecnologias e a realocar recursos em resultado de mudanças, e portanto, reduzem a taxa de crescimento econômico.<sup>20</sup>  
[...]
9. A acumulação destas organizações de grupos de interesse aumenta a complexidade da regulação, o papel do Governo, e a complexidade dos compromissos, e mudam a direção da evolução social.

Percebemos que essas afirmações são particularmente verdadeiras ao caso dos Estados Unidos – uma sociedade estável e com fronteiras inalteradas há quase 150 anos<sup>21</sup>. Inúmeras

<sup>20</sup> Para o caso dos EUA, não podemos afirmar que esses grupos de pressão reduzem a capacidade da sociedade de se adaptar a novas tecnologias e levam a realocar recursos e a consequente redução na taxa de crescimento, pois os EUA continuam sendo grandes desenvolvedores de tecnologia de ponta e continuam crescendo, embora esse crescimento não seja tão próspero quanto antes. Em 1999 a taxa de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) dos EUA era de 4,1% (US\$ 9,255 bilhões); em 2000 de 5%; em 2001, 0,3%; em 2002, 2,45%; em 2003 de 3,1%; em 2004, 4,4%; em 2005 de 3,2%; em 2006, 3,2%; em 2007 de 2%; em 2008, 1,1%; em 2009 de -2,6%; em 2010, 2,8%; e em 2011 de 1,7% (US\$ 15,290 bilhões), de acordo com o Index Mundi (c2014).

organizações de ação coletiva foram se formando dentro dos EUA: em 1968 haviam 10.300 grupos de interesse, já em 1988 haviam 20.600; após a 2ª Guerra Mundial foram registrados 500 lobistas e em 2014, 11.509 lobistas (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014a; ENCYCLOPEDIA..., c2014b).

Assim, nosso estudo de caso mostrará como os grupos pequenos têm demonstrado seu poder de influência sobre a política estadunidense. Ao mesmo tempo em que a atuação destes grupos demonstra o nível de democracia liberal de uma sociedade, tornando o processo político mais transparente, eles também a tornam mais conflituosa, aumentando a complexidade da regulação, do papel do Estado (o qual deve tentar ajustar cada interesse e cuidar da regulação deles) e dos compromissos assumidos em âmbito internacional. Deixando o quadro político do país cada vez mais complexo.

Não deve passar despercebido o fato da existência dos grupos de interesse nos casos de política externa ser criticado por alguns especialistas em comércio internacional e Ex-secretários de Estado, como Henry Kissinger, para o qual era quase impossível conduzir efetivamente a política externa numa sociedade aberta; Dean Acheson, que observou que a limitação imposta por práticas políticas democráticas tornou difícil de conduzir negócios estrangeiros sobre o interesse nacional; e George Shultz, lamentando a proscrição de iniciativas diplomáticas executivas pelo Congresso, que foi persuadido por lobistas. Isto, pois estes homens de Estado tiveram (e têm) que conciliar os interesses nacionais dos Estados Unidos, ditado pelo presidente, com as demandas e expectativas de outras nações, contudo, eles acabam expostos também aos grupos de interesse que podem constranger as relações diplomáticas (ENCYCLOPEDIA..., c2014b). O que corrobora com nossa análise de FPA focada na Teoria dos Jogos de Dois Níveis.

Nesta perspectiva, vemos que a Teoria da Ação Coletiva consegue explicar como grupos com pequeno número de membros influenciam decisões políticas e econômicas de âmbito nacional e reflexo internacional, o que nos leva à Teoria do JDN. Esta base teórica será fundamental para analisarmos nosso estudo de caso, pois com ela compreenderemos como um setor com pequena participação na economia nacional dos EUA consegue demandar proteção da competição internacional por diversas vias, superando as preferências de livre comércio das indústrias de exportação de alto valor agregado e criando alternativas às regras do comércio internacional.

---

<sup>21</sup> De acordo com Visentini e Pereira (2008), em 1867 os EUA compraram o Alasca da Rússia e assim atingiram seu território atual.

Isto posto, no próximo capítulo mostraremos os casos, a partir de 1995, em que medidas *antidumping* foram impostas pelos EUA sem que houvesse as condições necessárias para a aplicação de tais medidas, ou seja, muito provavelmente foram impostas para atender a grupos de pressão específicos. Para comprovar tal afirmação, analisaremos as regras do regime internacional de comércio para casos de *antidumping* e medidas fitossanitárias. Assim, poderemos analisar nosso estudo de caso dentro do regime internacional de comércio e o modo que a metodologia utilizada pelos EUA estava em desacordo com o mesmo.

### 3 ANTIDUMPING NA OMC

Salientamos em nossa discussão teórica dois aspectos para análise de nosso estudo de caso: o processo de negociação internacional, influenciado pela pressão doméstica; e os grupos de interesse que aplicam essa pressão. Nesta perspectiva, abordaremos neste capítulo o processo de negociação internacional do contencioso do suco de laranja, cujo objeto foi a contestação dos direitos *antidumping* impostos à importação do produto brasileiro nos Estados Unidos e seus desdobramentos. Antes, porém, faz-se necessário compreendermos as normas que regem o uso das medidas *antidumping* e os antecedentes de contestações sobre o uso destas medidas. Para tanto, precisamos ter em mente que desde o fim da II Guerra Mundial, os países engajados na economia mundial buscaram remover barreiras impostas contra o fluxo de bens, serviços e capitais no comércio internacional. Para facilitar essa tarefa, foi discutida em Bretton Woods, em julho de 1944, a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC)<sup>22</sup>.

Entretanto, as negociações para sua efetivação não avançaram e a questão do comércio internacional passou a ser tratada no âmbito do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), o qual vigoraria enquanto a carta da OIC não fosse ratificada<sup>23</sup>. Todavia, esta organização nunca chegou a constituir-se e o que, de fato, regeu o comércio internacional entre 1947 e 1994, quando se constituiu a Organização Mundial do Comércio (OMC), foi o GATT. Este acordo ofereceu as condições institucionais e políticas à realização das rodadas

---

<sup>22</sup> Segundo Vigevani, Oliveira e Mariano (2003), “[o]s acordos de Bretton Woods, de julho de 1944, previram a necessidade de se aumentar a cooperação entre os países capitalistas na economia mundial, visando tanto à ampliação do comércio internacional quanto à criação dos instrumentos institucionais para um modelo de desenvolvimento que evitasse os erros da desordem econômica, do protecionismo, da não-conversibilidade monetária e do comércio administrado. Para atingir estes objetivos, foram discutidas em Bretton Woods as diretrizes para a criação de três grandes instituições internacionais: o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BIRD) e a Organização Internacional do Comércio (OIC).” (VIGEVANI; OLIVEIRA; MARIANO, 2003, p. 48).

<sup>23</sup> “A conferência internacional para a sua criação realizou-se em Cuba, de novembro de 1947 a março de 1948, quando foram negociados os termos para sua implantação e funcionamento, e que resultaram na Carta de Havana. Este documento nunca foi ratificado pelos Estados Unidos visto que a grande maioria dos congressistas receava que ele restringisse a soberania do país no tocante ao comércio internacional. Acrescente-se o fato de que o Congresso era constitucionalmente detentor dos poderes em relação ao comércio internacional e não parecia disposto a delegá-los à Administração e ao Presidente. Ressalte-se que a não abdicação de qualquer espécie de poder de soberania era questão essencial para o Congresso, tendo sido objeto de discussão no final de 1944 no tocante às Nações Unidas. [...] A resolução do impasse resultante da não ratificação pelo Congresso dos Estados Unidos da Carta de Havana ocorreu em 1948, por meio de um Acordo Provisório entre 23 países, dentre os quais os Estados Unidos. Por este Acordo, ficou estabelecida a adoção de um único segmento da Carta de Havana – o de Política Comercial (Capítulo IV) –, relativo às negociações de tarifas e regras sobre o comércio internacional; mais tarde, ele passou a ser denominado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT). Este Acordo Provisório foi possível pelo fato de o Congresso ter autorizado o poder Executivo a assinar acordos dessa natureza.” (VIGEVANI; OLIVEIRA; MARIANO, 2003, p. 48-49).

de negociações multilaterais sobre comércio internacional, zelando pelo seu cumprimento até a sua incorporação por meio da criação da OMC ao final da Rodada Uruguai (1986-1994). Assim, a OMC pode ser considerada como a primeira organização internacional criada após a Guerra Fria (THORSTENSEN, 2001).

Conquanto, as medidas previstas no GATT e os acordos assinados nos 50 anos de sua vigência, mesmo com a constituição da OMC, em 1994, tenham continuado válidos, a OMC trouxe um mecanismo novo para o regime de comércio internacional: o poder delegado ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) para autorizar sanções/retaliações a Estados que agissem contrariamente as normas do organismo (desde que comprovadas pelo órgão). Além do mais, novos acordos foram firmados, como o "Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio" (*Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT*) e o "Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias" (*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS*), necessários devido ao aumento da aplicação das barreiras não-tarifárias provocado pela redução das tarifas de produtos industriais, entre os quais máquinas agrícolas. Novos temas também foram inclusos, como a agricultura (FONSECA; HIDALGO, 2006) que havia ficado fora das negociações do GATT, pois os Estados Unidos queriam proteger seu mercado de importações. Assim, somente após o Acordo *Blair House*<sup>24</sup>, antes da conclusão da Rodada Uruguai, é que a agricultura começa a fazer parte das negociações do GATT (THORSTENSEN, 2001). Ainda de acordo com Thorstensen (2001), houve uma redução de 15% das tarifas agrícolas como um todo e de aproximadamente 40% das tarifas agrícolas estadunidenses.

Desde então, a OMC vem buscando ampliar a liberalização comercial nas negociações tarifárias do setor agrícola, haja vista as manobras que os países que exportam produtos de alto valor agregado colocam para a entrada das *commodities* em seus mercados, principalmente Estados Unidos e União Europeia, visando à defesa de grupos internos específicos e não da nação como um todo. Fonseca e Hidalgo (2006) exemplificam o caso estadunidense: "embora a tarifa média dos EUA seja muito baixa, os picos tarifários, as quotas tarifárias e as barreiras não-tarifárias tornam o mercado norte americano extremamente protegido no caso dos diversos produtos agrícolas e também insumos industriais" (FONSECA; HIDALGO, 2006, p. 13). Logo, temos de um lado, os países desenvolvidos com

---

<sup>24</sup> Foi assinado em novembro de 1992 entre EUA e a, à época, Comunidade Europeia. Este acordo reduziu subsídios às exportações e os apoios domésticos aos produtores; converteu as barreiras não-tarifárias em tarifas equivalentes; consolidou todas as tarifas e as reduziu; abriu acesso a quotas mínimas para produtos que estavam bloqueados por meio de proteção (THORSTENSEN, 2001, p. 68). Thorstensen (2001) destaca como uma das críticas que com tais medidas, ele acabou legalizando políticas agrícolas protecionistas dos países desenvolvidos.

indústrias tradicionais afetadas pela concorrência internacional, que desejam pouca liberalização agrícola e se utilizam de manobras para bloquear a entrada desses produtos em seus respectivos mercados. E, do outro, países desenvolvidos e, principalmente, em desenvolvimento como o Brasil com vantagens comparativas (tecnologia e mão de obra) para a produção agrícola, que desejam obter mais mercados e sofrem com as barreiras protecionistas (THORSTENSEN, 2001).

Desta maneira, se por um lado, no âmbito das negociações multilaterais da OMC, há a redução de tarifas alfandegárias, por outro, os países desenvolvidos "procuram novas alternativas para defender a indústria doméstica e dar vazão às pressões exercidas por grupos internos que buscam compensar a falta de competitividade internacional com barreiras comerciais disfarçadas" (DI SENA JÚNIOR, 2003, p. 73) – as chamadas barreiras não-tarifárias. O que anula os ganhos provenientes da redução tarifária e o prejuízo tende a sempre afetar mais os países em desenvolvimento.

O problema decorre do fato de que estes países “tradicionais” se utilizam de medidas permitidas pela OMC, tais como as medidas *antidumping*, medidas compensatórias, medidas de salvaguarda e os subsídios, mas nem sempre conforme a previsão legislativa da entidade. Deste modo, os mecanismos que serviriam para proteger os membros da OMC contra práticas desleais acabam sendo as próprias práticas desleais, ao servirem para resguardar interesses de setores econômicos com baixa competitividade internacional e alto grau de influência política junto às instituições de seus respectivos países (DI SENA JÚNIOR, 2003). Ainda segundo Di Sena Júnior (2003), os países desenvolvidos usam tanto as medidas *antidumping* para restringir o livre comércio que elas têm servido mais como um mecanismo protecionista no sentido de barreira não tarifária, do que como punição por obtenção de vantagens extraordinárias causada pelo *dumping*<sup>25</sup>.

Como a salvaguarda e os subsídios<sup>26</sup> exigem uma contrapartida do país importador, as medidas *antidumping* tornam-se mais ágeis e eficientes na busca da proteção, pois são um mecanismo seletivo contra um país ou empresa que não exige compensações e permite uma maior flexibilidade de interpretação (THORSTENSEN, 2001). Devido, entre outros fatores, à

---

<sup>25</sup> A prática do *dumping* é entendida por muitos como predatória uma vez que serve para eliminar concorrentes e elevar unilateralmente os preços, gerando lucros monopolistas para a empresa praticante (DI SENA JÚNIOR, 2003). Outros, ao contrário, veem o *dumping* como uma estratégia de negócios legítima, derivada de economias de escala decorrentes do comércio internacional (DI SENA JÚNIOR, 2003). A visão que prevalece é a primeira.

<sup>26</sup> As medidas de salvaguarda são baseadas na não seletividade, devendo ser impostas a determinado produto e não a determinado país. O país que as impõe deve ceder em outras áreas. Já os subsídios exigem que o governo abdique de bens ou capital, seja por meio de isenções fiscais ou até mesmo repasses ou por meio de doações de terras.

fragilidade dos critérios técnicos para sua caracterização, conduzindo a algumas arbitrariedades na aplicação dessa medida, que deveria proteger temporariamente o mercado interno que as impõe.

Embora tais medidas só possam ser aplicadas sob os quatro princípios que regem o Acordo *Antidumping* da Rodada Uruguai e condicionam a adoção de medidas *antidumping*: tipificação, exclusividade (ambas por meio do enquadramento no Artigo VI do GATT), objetividade (aplicadas somente para neutralizar ou impedir *dumping*) e não cumulação (não aplicar dois tipos de medidas), alguns Estados encontram meios de distorcer o acordo e usá-lo sempre que desejam (DI SENA JÚNIOR, 2003). Para serem enquadradas no Artigo VI (Acordo *Antidumping*) do GATT e se caracterize o *dumping* é necessário que ocorram três condicionantes simultâneos: fato, dano e nexo causal (DI SENA JÚNIOR, 2003). Nesta perspectiva, faz-se necessário analisarmos o Artigo VI do GATT.

### 3.1 O Acordo *Antidumping*

De acordo com Carvalho da Rosa et al (2013)

Existem 3 tipos de *dumping*, o persistente, que é a tendência contínua de um monopolista doméstico a maximizar os lucros através da venda de uma *commoditie* a um preço mais alto internamente, pois não há concorrência, e a um preço mais baixo no estrangeiro, devido à concorrência dos outros países. O *dumping* predatório que é a venda de uma *commoditie* temporariamente abaixo do seu preço de custo, a fim de eliminar os concorrentes estrangeiros, mas logo após os preços sobem para que se possa aproveitar o monopólio recém-adquirido. E por fim, o *dumping* esporádico que é a venda externa de uma *commoditie* a um preço abaixo do seu preço de custo ou a preço externo inferior ao interno, para que possa descarregar o excedente da produção, não previsto, sem ter de baixar os preços praticados internamente. (CARVALHO DA ROSA et al, 2013, p. 35).

Vemos nesta tipificação de *dumping* que há uma diferença entre o *dumping* como atividade econômica e o *dumping* como prática condenável internacionalmente. Porém, para a OMC esta diferença não é levada em consideração e todos os tipos são condenáveis<sup>27</sup>. Segundo o parágrafo 1 do Artigo VI do GATT, o *dumping*

is to be condemned if it causes or threatens material injury to an established industry in the territory of a contracting party or materially retards the establishment of a domestic industry. For the purposes of this Article, a product is to be considered as being introduced into the commerce of an importing country at less than its normal value, if the price of the product exported from one country to another

<sup>27</sup> Cordovil (2009) destaca que no GATT de 1947 o *dumping* não foi proibido *per se*, "mas somente aquele que causasse o dano. Como notado por alguns autores [como Verlmult e Waer (1996)], alguns países queriam defender o interesse de certas indústrias que sobreviviam se beneficiando dos preços baixos dos produtos importados." (CORDOVIL, 2009, p. 20).



- (a) is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country, or,
- (b) in the absence of such domestic price, is less than either
  - (i) the highest comparable price for the like product for export to any third country in the ordinary course of trade, or
  - (ii) the cost of production of the product in the country of origin plus a reasonable addition for selling cost and profit.

Due allowance shall be made in each case for differences in conditions and terms of sale, for differences in taxation, and for other differences affecting price comparability. (GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE, 1986, p. 10).

Deste modo, para o *dumping* ser caracterizado devem existir três condicionantes simultâneos: fato (a existência do *dumping*), dano (o prejuízo à indústria doméstica do país importador) e nexo causal (a demonstração de que o *dumping* do exportador está causando prejuízo à indústria doméstica do importador). Logo, o parágrafo 1º do Artigo 2º do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT, o Acordo *Antidumping*, define que ocorre *dumping* quando:

a product is to be considered as being dumped, i.e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country. (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994a, p. 145).

Segundo o parágrafo 4 deste mesmo artigo, uma comparação equitativa deverá ser efetuada no nível *ex-fábrica* entre o **preço de exportação** e o **valor normal** e deverá considerar as vendas realizadas. O parágrafo 4 também diz que a existência do *dumping* deverá ser determinada com base na comparação entre o valor normal médio ponderado e o preço médio ponderado **de todas as exportações equivalentes** ou entre o valor normal e os preços de exportação apurados **em cada transação** (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994a, grifos nossos). Isto trará alguns embates, como veremos adiante no caso do contencioso do suco de laranja, no qual o OSC condenou os EUA por violarem este parágrafo (SAGGI; WU, 2013).

A normal value established on a weighted average basis may be compared to prices of individual export transactions if the authorities find a pattern of export prices which differ significantly among different purchasers, regions or time periods, and if an explanation is provided as to why such differences cannot be taken into account appropriately by the use of a weighted average-to-weighted average or transaction-to-transaction comparison. (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994a, p. 147).

O Artigo 2º ainda apresenta informações detalhadas para o cálculo do valor normal e do preço de importação. Já o dano é caracterizado no Artigo 3º como “unless otherwise specified, be taken to mean material injury to a domestic industry, threat of material injury to a domestic industry or material retardation of the establishment of such an industry”

(WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994a, p. 148). Para verificar a existência de dano é necessário o exame objetivo baseado em provas positivas do aumento do volume das importações em comparação com a produção nacional e de seu efeito sobre os preços “se houve subvalorização nos preços das importações objeto de dumping em relação aos preços do mercado interno. Nenhuma destas análises pode ser feita de forma separada” (CORDOVIL, 2009, p. 38). Ou seja, “[it] shall include an evaluation of all relevant economic factors and indices having a bearing on the state of the industry” (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994a, p. 148), incluindo queda real ou potencial das vendas, dos lucros, da produção, da participação no mercado, da produtividade, do retorno dos investimentos ou da ocupação, da capacidade instalada, fatores que afetem os preços internos, efeitos negativos reais ou potenciais sobre o fluxo de caixa, estoques, emprego, salários, crescimento, capacidade para aumentar capital ou obter investimentos (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994a).

No Artigo 3º ainda é estabelecida a necessidade da relação causal entre as importações e o dano.

The demonstration of a causal relationship between the dumped imports and the injury to the domestic industry shall be based on an examination of all relevant evidence before the authorities. The authorities shall also examine any known factors other than the dumped imports which at the same time are injuring the domestic industry, and the injuries caused by these other factors must not be attributed to the dumped imports. Factors which may be relevant in this respect include, inter alia, the volume and prices of imports not sold at dumping prices, contraction in demand or changes in the patterns of consumption, trade restrictive practices of and competition between the foreign and domestic producers, developments in technology and the export performance and productivity of the domestic industry. (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994a, p. 149).

Apenas após investigações (Artigo 1º), baseadas em fatos e não somente em alegações, conjecturas ou possibilidades que constatem a ameaça de dano causada pelo *dumping*, é que se aplicam medidas *antidumping*. A ameaça de dano precisa ser claramente previsível e iminente (THORSTENSEN, 2001, p. 121) e as provas devem ser reais. Portanto, as medidas *antidumping* são exceções autorizadas pela OMC com a finalidade de proteger temporariamente o mercado interno do país que ganha o direito de impô-las. Assim, tanto os países desenvolvidos quanto os países em desenvolvimento “incorporaram o antidumping a suas legislações” (CORDOVIL, 2009, p. 26).

Entretanto, como já ressaltamos, alguns países utilizam as medidas *antidumping* mais como um mecanismo protecionista na lógica de barreira não-tarifária, em vez de punir estratégias de obtenção de lucros altos com o *dumping*. Essa é uma das críticas ao Acordo, dado que cada membro pode realizar a leitura que achar mais conveniente do texto: alguns

países não analisam todos os elementos necessários e que influenciam no *dumping* alegando que alguns critérios são mais importantes que outros. Logo, os países se utilizam do Acordo de forma protecionista conforme julgarem necessário para cada situação – podendo aplicá-lo de modo diferente entre si e dentro do mesmo país, o que aumenta as reclamações e a vontade de negociar uma nova redação para o acordo (CORDOVIL, 2009, p. 33-4)<sup>28</sup>.

Um dos países frequentemente acusados de fazer uso desta tática são os EUA, isto porque com o crescimento na concorrência internacional, os EUA passaram a se enxergar mais como competidores do que como protetores do regime de comércio internacional (KRUEGER et al, 1998). Goyos Júnior (1995) chega a afirmar que “nos EUA, *dumping* é tudo aquilo que se pode convencer o governo norte-americano de agir contra, nos termos da lei *antidumping*” (GOYOS JÚNIOR, 1995, p. 80). O que fica claro quando percebemos que no mesmo período em que a Rodada Uruguai começou, os EUA “estavam no ápice do uso das medidas antidumping como política industrial [...]. A administração americana argumentava que altas medidas antidumping contra importações 'desleais' eram necessárias para preservar o mercado” (CORDOVIL, 2009, p. 22). Nosso estudo de caso, como procuraremos demonstrar, faz parte desta lógica de pensamento. Deste modo, na seção seguinte mostraremos as contestações do uso das medidas *antidumping* na OMC, focando nas acusações contra os EUA de utilização do *dumping* como barreira não-tarifária.

### 3.2 Acusações de usos desleais do Acordo *Antidumping* pelos EUA

Em decorrência dos problemas sobre o Acordo, seja pela discricionariedade ou pelas dúvidas quanto aos conceitos empregados no Acordo, a interpretação sobre a correta utilização da aplicação de medidas *antidumping* baseadas no Acordo tem ficado a cargo do OSC da OMC.

[...] o novo Acordo Antidumping é uma evolução em relação ao Código Antidumping. O instrumento da OMC serviu para trazer transparência em relação à forma de aplicação das medidas, bem como (e principalmente), ao controle desta aplicação pela OMC. Ficou definido o papel do mecanismo de solução de controvérsias no caso de má interpretação, por um Membro, das normas do Acordo. (CORDOVIL, 2009, p. 24-5).

O OSC foi estabelecido como um elemento essencial para a segurança e previsibilidade do regime do comércio internacional instituído pela OMC. Seu objetivo é

<sup>28</sup> Cordovil (2009) ainda destaca que os EUA propuseram a inclusão de mais transparência nos processos de investigação respaldados pelo Acordo: qualquer pessoa deveria poder ver os documentos das investigações e eles deveriam estar disponíveis na internet.

encontrar uma solução positiva para as diferenças. Assim, quando um Estado discorda de medidas adotadas por outro que impedem a entrada de seus produtos naquele mercado, o Estado reclamante/demandante<sup>29</sup> avisa ao OSC que realizará primeiramente encontros entre os envolvidos (conversas/consultas), sem painelistas, visando um acordo. Caso as partes não cheguem a uma solução, o(s) demandante(s) pode(m) requerer a instauração de um painel que julgará o caso. Para o painel as partes tem que acordar na escolha de 3 a 5 painelistas, os quais tem papel de árbitro. Caso não haja consenso nesta escolha, o Diretor-Geral da OMC é quem os escolhe. Com o painel instaurado são realizadas audiências, onde cada parte expõe seus argumentos, que levarão a um relatório parcial e posteriormente a um relatório final. Se uma das partes não concordar com a decisão, pode solicitar uma revisão por meio do Órgão de Apelação (GOYOS JÚNIOR, 1995). Para que a decisão seja cumprida, o OSC tem poder para impor suas decisões e pode permitir que os ganhadores apliquem retaliações aos perdedores em caso de descumprimento (THORSTENSEN, 2001).

Segundo Preto (2011), “diversos autores argumentam que o OSC tem, em geral, exibido um padrão de decisão em favor do país reclamante, [o que] tende a induzir mais livre-comércio, já que estimula a eliminação da (possível) barreira comercial em questão” (PRETO, 2011, p. 101). Isso tem ocorrido mesmo quando os EUA são os demandados (PRETO, 2011). Nesta perspectiva, de 1995 a 31 de maio de 2014, houve 94<sup>30</sup> casos que chegaram ao OSC com a acusação de que um Estado utilizava de modo distorcido as medidas *antidumping*, como vemos abaixo (no Apêndice A encontra-se esta tabela ampliada com o número e o *status* do painel e o produto em disputa):

**Tabela 3 – Quantidade de vezes em que houve controvérsias sobre aplicação de medidas *antidumping* por Estado demandado<sup>31</sup>**

Estado demandado	Quantidade de vezes que houve controvérsias sobre aplicação de medidas <i>antidumping</i>	Estado demandante
<b>Estados Unidos</b>	39	Coreia (seis vezes); China (cinco vezes); México (cinco vezes); Japão (quatro vezes); União Europeia (três vezes); Vietnã (duas vezes); Itália (duas vezes);

<sup>29</sup> Estado demandado é o país que está sendo acusado de algo na OMC e Estado demandante é aquele que acusa.

<sup>30</sup> São 90 casos com o termo "*antidumping*" em seu título, 3 casos com o termo "*zeroing*", que é um método de *antidumping*, como explicaremos a seguir, e 1 caso com os dois termos. Pesquisa feita em consulta ao site da OMC em 31 de maio de 2014 no seguinte link: <[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm)>.

<sup>31</sup> Aqui consideramos somente a primeira parte, ou seja, o Estado que pede a abertura do pedido de investigação, pois outros países podem questionar a mesma medida – são as chamadas terceiras partes.

		Tailândia (duas vezes); Brasil (duas vezes); Argentina (duas vezes); Índia (duas vezes); Equador; França e Alemanha; Canadá; Alemanha
<b>União Europeia</b>	11	Índia (quatro vezes); China (duas vezes); Noruega; Brasil; Rússia; Argentina; Indonésia
<b>China</b>	7	União Europeia (três vezes); Japão; EUA (três vezes)
<b>México</b>	5	EUA (três vezes); Brasil; Guatemala
<b>África do Sul</b>	4	Brasil; Indonésia; Turquia; Índia
<b>Argentina</b>	4	Peru; Brasil; Alemanha e Itália; Itália
<b>Índia</b>	3	Taiwan, Penghu, Kinmen e Matsu; Bangladesh; União Europeia
<b>Equador</b>	2	México (duas vezes)
<b>Guatemala</b>	2	México (duas vezes)
<b>Trinidad e Tobago</b>	2	Costa Rica (duas vezes)
<b>Egito</b>	2	Paquistão; Turquia
<b>Brasil</b>	2	Argentina; Índia
<b>Rússia</b>	1	Alemanha e Itália
<b>Paquistão</b>	1	Indonésia
<b>Chile</b>	1	Argentina
<b>Canadá</b>	1	EUA
<b>República da Coreia</b>	1	Indonésia
<b>Peru</b>	1	Argentina
<b>Filipinas</b>	1	Coreia
<b>Turquia</b>	1	Brasil
<b>Tailândia</b>	1	Polônia
<b>Austrália</b>	1	Suíça
<b>Venezuela</b>	1	México

Fonte: elaboração própria com base em WORLD TRADE ORGANIZATION, 2014.

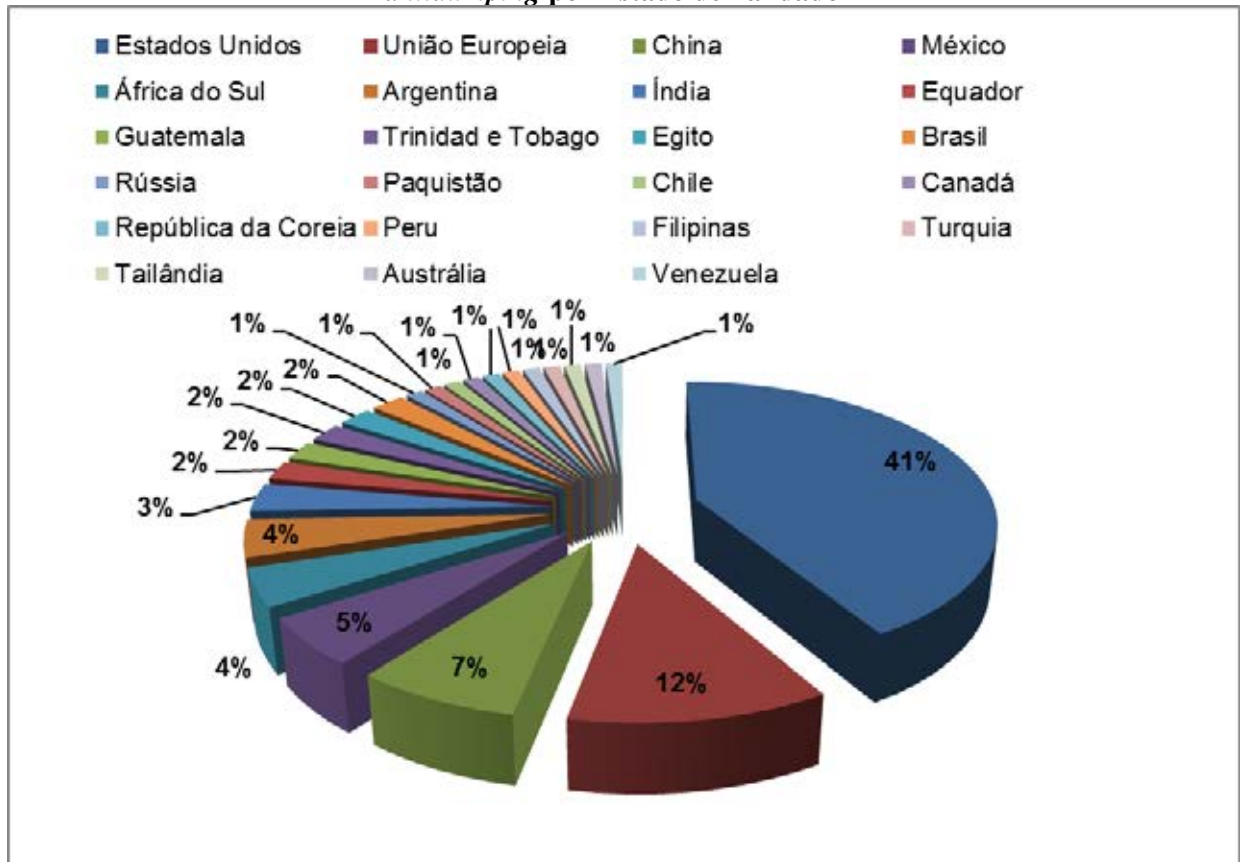
No tocante aos países demandados, observamos que Estados Unidos e União Europeia, juntos, representam 53,2% dos casos em que foi pedida a avaliação do OSC sobre a aplicação de medidas *antidumping* contra importações. Sendo que os EUA representam sozinhos 41,5% destas contestações, isto pois,

[a]s metodologias utilizadas pelos órgãos responsáveis pela condução das investigações nos Estados Unidos (Departamento de Comércio - DoC e *International Trade Commission* - ITC), bem como as interpretações dos acordos da OMC e das leis norte-americanas (muitas vezes comprovadamente contrárias às regras multilaterais), levam à imposição de barreiras proibitivas às exportações de certos produtos brasileiros aos Estados Unidos (BRASIL, 2007, p. 14).

Assim, entre 1980 e 1989, os EUA abriram domesticamente 395 novas investigações sobre *antidumping*, tendo uma queda no número de investigações após a década de 1980,

porém com um aumento do número de países demandados em um mesmo processo (CORDOVIL, 2009). O que também mudou foram os países afetados pelas medidas *antidumping* estadunidenses: antes prevalentes sobre países desenvolvidos, hoje sobre países em desenvolvimento. Como exemplo temos “that over 60% of the stock of products covered by U.S. anti-dumping orders in place between 2006 and 2009 were on exports sourced from developing countries” (BOWN; PRUSA, 2011, p. 359).

**Gráfico 1 – Quantidade de vezes em que houve controvérsias sobre aplicação de medidas *antidumping* por Estado demandado**



**Fonte:** elaboração própria com base em WORLD TRADE ORGANIZATION, 2014.

Destacamos que antes da constituição da OMC e nos primeiros anos do novo órgão (até o início dos anos 2000), os países desenvolvidos eram os principais demandantes de contestações. Isto pode ter ocorrido pelo receio dos países em desenvolvimento ou de menor desenvolvimento relativo de que o órgão fosse beneficiar os países desenvolvidos, como ocorria no antigo GATT, no qual as decisões eram tomadas pelos membros mais influentes e apoiadas pelos demais em troca de pequenas concessões, o que teve fim na Reunião Ministerial de Seattle em 1999 (THORSTENSEN, 2001). Porém, as coalizões que se formaram no início dos anos 2000 entre os Estados em desenvolvimento e de menor

desenvolvimento relativo para as negociações da Rodada Doha e suas influências nos desdobramentos da Rodada quebraram o padrão anterior. Assim, a partir de 2001-02 os Estados em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo deixam de ser os mais demandados e passam a ser os que mais demandam nos processos abertos na OMC (RAMANZINI JÚNIOR; VIANA, 2012, p. 61).

Como exemplo, temos o fato de que entre 2003 e 2004, Brasil, Índia, China e África do Sul foram os responsáveis por 32% das medidas *antidumping* impostas no mundo (CORDOVIL, 2009). Além de que entre 1995 e 2004 os EUA “perderam em 74% dos casos que alcançaram um relatório final [e] em 86% dos casos nos quais as partes demandantes eram países em desenvolvimento” (PRETO, 2011, p. 108). Demonstrando que “os interessados em contestar práticas norte-americanas não apenas o fizeram mais vezes, mas também que eles encontram mais sucesso ao fazê-lo” (PRETO, 2011, p. 109), sendo muitas dessas derrotas nos casos de aplicação de medidas de salvaguarda e *antidumping* e de contestação de suas políticas agrícolas e de subsídios.

Mesmo assim, parece que os EUA não se sentiram constrangidos em continuar aplicando as medidas *antidumping*, principalmente após a crise econômica e financeira internacional de 2008. Com a crise, muitos países têm aumentado o uso de medidas *antidumping*, embora este aumento não seja alto para os padrões históricos (US..., 2011). Segundo o Global Trade Alert (2014a; 2014b), de 2009 até hoje, os EUA implementaram 176 medidas de defesa comercial (*antidumping*, direitos compensatórios e salvaguarda) (43,24%) e 170 medidas que discriminam ou que podem discriminar os interesses comerciais de outros países (41,77%). A totalidade dessas medidas protecionistas afetou 51 setores e 143 parceiros comerciais<sup>32</sup>.

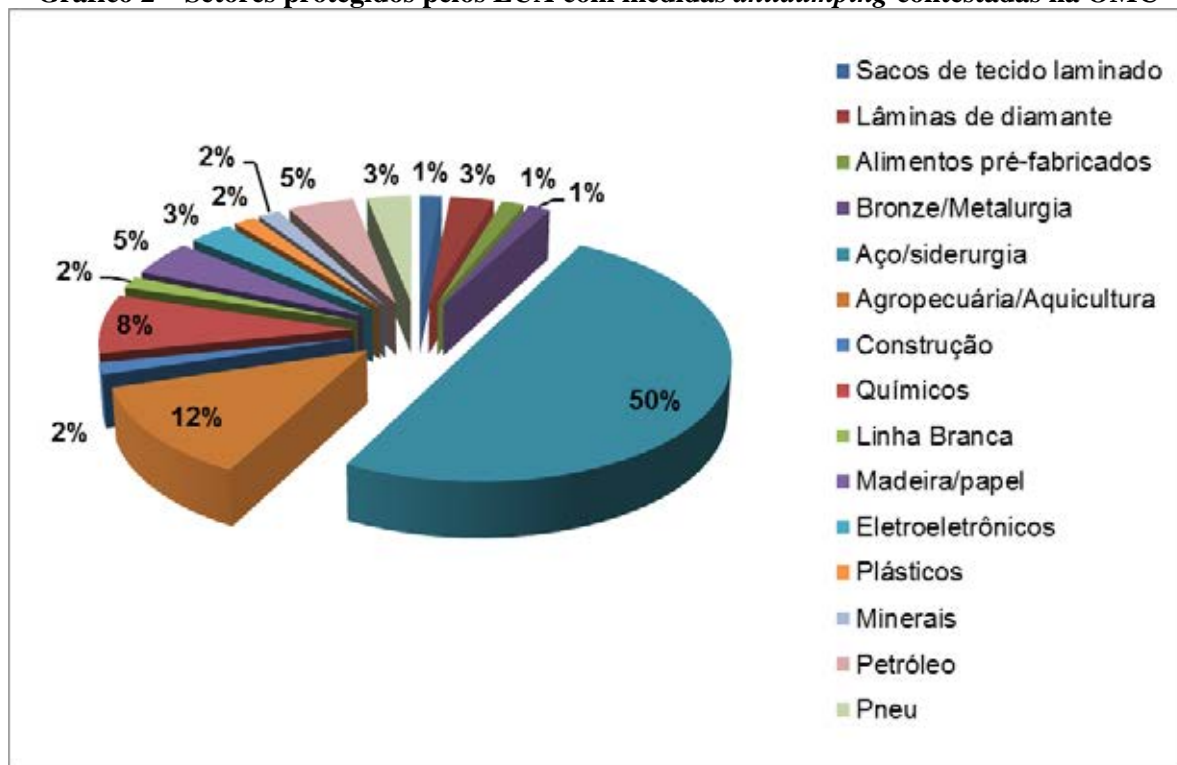
Entre os casos levados a OMC temos 15 segmentos (sendo a maioria de indústrias tradicionais) protegidos pelas medidas: Aço/siderurgia; Agropecuária/Aquicultura; Construção (cimento); Lâminas de diamante; Linha Branca (lavadoras); Madeira/papel; Eletroeletrônicos (semicondutores e receptores); Plásticos (sacos de polietileno); Minerais (silício); Químicos (ureia sólida, nitrito de sódio, ácido cítrico); Sacos de tecido laminado; Alimentos pré-fabricados; Bronze/Metalurgia; Petróleo; e Pneu (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2014). Sendo o setor de aço/siderurgia aquele que mais demandou

<sup>32</sup> Em contrapartida, os EUA implementaram 61 medidas que não são discriminatórias e envolvem liberalização, o que representa somente 14,98% das medidas implementadas de 2009 a setembro de 2014 (GLOBAL TRADE ALERT, 2014a; 2014b).

proteção<sup>33</sup>, pois de acordo com Zarnic (2002 p. 12) este setor tem 30% mais chances de ter seu pedido atendido pelo governo estadunidense. O que justificaria o fato de metade das medidas contestadas na OMC ser sobre este setor. Zarnic (2002) ainda explica que as razões pelas quais um setor é protegido pelas medidas *antidumping* nos EUA e na União Europeia passam pela pressão política e eleições domésticas, assim como pela influência de fatores econômicos e a natureza particular da investigação de dano, como é o caso do suco de laranja.

Desta maneira, as empresas nacionais usam as medidas *antidumping* para se protegerem estrategicamente dos concorrentes estrangeiros por utilizarem metodologias que encontram *dumping* até mesmo quando ele não ocorre. Cerca de 90% dos casos considerados como desleais sob as regras do Acordo *Antidumping* na Austrália, Canadá, UE e nos EUA não teriam sido questionados se fosse uma empresa nacional a realizar a venda no mercado interno (ZARNIC, 2002, p. 9). Logo, para Zarnic (2002), assim como para nós, não resta dúvida de que as medidas *antidumping* nos EUA, embora pautadas na legislação internacional, são impostas baseadas mais no jogo político interno do que na eficiência da indústria nacional protegida, reforçando seu caráter seletivo e discriminatório, como veremos.

**Gráfico 2 – Setores protegidos pelos EUA com medidas *antidumping* contestadas na OMC**



**Fonte:** elaboração própria com base em WORLD TRADE ORGANIZATION, 2014.

<sup>33</sup> Sobre medidas protecionistas impostas em prol da siderurgia estadunidense, ver CINTRA, 2007.



Nesta perspectiva, as medidas *antidumping*, em especial o *zeroing*, uma das metodologias que encontra *dumping* mesmo quando ele não ocorre, tem posto em prova os limites do OSC, tendo absorvido a atividade dos membros, dos Grupos Especiais e do Órgão de Apelação mais que qualquer outra controvérsia (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a; US..., 2011). De acordo com Bown e Prusa (2011), “o Zeroing has been the subject of more than 13% of all WTO panel investigations (phase 2) and almost 20% of all WTO AB reports (phase 3)” (BOWN; PRUSA, 2011, p. 370).

O *zeroing* é um método de cálculo de *dumping*, onde apenas as transações nas quais o preço do produto é menor que seu valor normal são utilizadas para o cálculo do *dumping*, excluindo as transações nas quais o preço do produto é maior que seu valor no mercado interno do exportador. Ou seja, as transações nas quais não ocorre *dumping* não são levadas em consideração. Por exemplo,

if the US imports widgets from Japan, and US commerce authorities are looking at three cases -- widget one, which sells for \$100 in the US market and \$150 in Japan; widget two, which sells for \$75 in the US and \$100 in Japan; and widget three, which sells for \$175 in the US and \$100 in Japan -- the average dumping margin would ordinarily work out to zero, with the higher-priced third widget negating the effects of the other two. However, by setting the third value to zero, the US ignores the negative margin and the result is a total dumping margin of \$75, which would then serve as the basis for the US' calculation of antidumping duties to impose. (US..., 2011, p. 4).

Logo, ao excluir parte das transações, ocorre inflação artificial das margens de *antidumping* e haverá o aparecimento positivo de *dumping*. Na prática, com o *zeroing* “is more likely to convert a negative dumping determination into a positive one when price changes are driven by variations in demand relative to when they are driven by variations in the cost of exporting.” (SAGGI; WU, 2013, p. 377).

EUA e União Europeia eram os maiores praticantes do *zeroing* (e os únicos contestados sobre isso na OMC), contudo, com as derrotas nos casos *EC – Bed Linen* para a Índia (DS141, em 1998) e *EC – Pipe Fittings* para o Brasil (DS219, em 2000) a União Europeia deixa de utilizar o método e passa a demandar painéis como primeira ou terceira parte contra os EUA para que também deixassem de usar<sup>34</sup>. Desde então, a OMC tem condenado o uso desta metodologia e os EUA tornam-se os únicos a utilizá-la (US..., 2011; SAGGI; WU, 2013).

<sup>34</sup> “In a recent arbitration to determine the amount of retaliatory sanctions Brussels could levy against the US, the EU estimated its losses resulting from the practice at over \$300 million annually” (US..., 2011, p. 5).

Logo, das 39 vezes em que os EUA foram contestados na OMC sobre sua aplicação de medidas *antidumping* em 19 vezes foi discutido o uso do método do *zeroing* contra países desenvolvidos e em desenvolvimento – União Europeia, Japão, México, Canadá, Equador, Tailândia, Vietnã, Brasil e Coreia do Sul (SAGGI; WU, 2013; PRUSA; RUBINI, 2013; BOWN; PRUSA, 2011). Entre os produtos que sofreram as medidas encontramos aço (México – DS344), camarão (Equador – DS335, Tailândia – DS343), suco de laranja (Brasil – DS382) e lâminas de diamante (Coreia do Sul – DS402) (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a; BOWN; PRUSA, 2011)<sup>35</sup>. Em todos estes casos o *zeroing* aplicado pelos EUA foi condenado e o OSC recomendou que a metodologia fosse alterada. Mesmo assim, embora aleguem o contrário, as leis *antidumping* dos EUA continuaram em desconformidade com a OMC.

[...] nem sempre os EUA se adequam. Os principais casos desse tipo ocorrem quando o nível de poder do contestador é similar ao norte-americano e o tema é sensível. Há, então, tendência de que o caso vá ao final do [Sistema de Solução de Controvérsias] e que a solução seja lenta e problemática. Os casos referentes à Foreign Sales Corporation; Copyright; Lei Antidumping e Emenda Byrd, nos quais a UE foi reclamante, são exemplos. Além da incapacidade da UE de forçar a adequação imediata, a política doméstica norte-americana dificulta o processo. (LIMA, 2009a, p. 5).

Em dezembro de 2006, os EUA proibiram o uso do *zeroing* nas novas investigações iniciais de margens de *dumping*, permitindo a prática nas outras fases (revisões administrativas, *five-year sunset reviews* e *new shipper reviews*) dos processos de direitos *antidumping* já em vigor, originando novos conflitos comerciais. Assim, em dezembro de 2010, o Departamento de Comércio (USDOC) propôs a extensão da proibição de utilizar o *zeroing* nas revisões administrativas, tentando evitar a retaliação por parte da União Europeia, Japão e outros parceiros comerciais. Soma-se a isso a pressão que os EUA têm feito por uma legalização explícita da metodologia do *zeroing* nas negociações da Rodada Doha, conquanto afirmem que o Acordo *Antidumping* já permita esta prática (US..., 2011).

No entanto, a OMC e a União Europeia mostraram-se céticas quanto ao pleno cumprimento desta medida pelos EUA, pois a proposta não chega a prever danos ou outros tipos de compensação e apenas serviria para os casos futuros (US..., 2011). Além do mais, a nova determinação do USDOC deixa uma margem de manobra para a possível utilização do *zeroing* ao permitir a aplicação de método de comparação diferente e mais apropriado para as

<sup>35</sup> Ou seja, 10 Estados demandaram a análise do *zeroing* na OMC. Para uma discussão mais acurada sobre o *zeroing* no Acordo *Antidumping* da OMC ver VERMULST; IKESON, 2007; PRUSA; VERMULST, 2009; PRUSA; VERMULST, 2011; PRUSA; RUBINI, 2013; e BOWN; PRUSA, 2011.

*reviews*, sem esclarecer qual seria este método, nem quando seria apropriado usá-lo (FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO, 2011). Entretanto, para o então líder democrata na Câmara dos Representantes do Comitê *Ways and Means*, que tem jurisdição sobre aspectos importantes da política comercial dos Estados Unidos, o Departamento de Comércio propôs a busca pela conformidade com regras da OMC já criticadas pelos EUA (US..., 2011).

Todavia, um painel entre México e EUA no âmbito do NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) concluiu que

the use of zeroing is also inconsistent with U.S. law. In 2010, the United States Court of Appeals for the Federal Circuit (CAFC) concurred that zeroing is not mandated by U.S. statutes, as it had already done in at least two previous cases. [USDOC] itself agreed with the Court's interpretation when it decided to abandon the use of zeroing in original investigations in the end of 2006 – in itself an action deemed by the United States Court of International Trade (CIT) in accordance with U.S. law. (FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO, 2011, p. 3).

Em janeiro de 2011 o resultado do painel *US – Use of Zeroing in Anti-Dumping Measures Involving Products from Korea* era contrário à prática estadunidense e em abril de 2011 o painel *US – Orange Juice* também condenava o uso do *zeroing*. Assim, havia jurisprudência interna e externa favorável à adequação das normas dos EUA na questão do *antidumping*. Entretanto, somente em fevereiro de 2012, após acordos entre EUA, UE e Japão de seus conflitos sobre *zeroing*, é que os EUA deixaram de usar o *zeroing* nas revisões administrativas, *five-year sunset reviews* e *new shipper reviews* (CHO, 2012; SAGGI; WU, 2013). Conquanto, a ausência de compensações por direitos impostos anteriormente e o problema apontado acima sobre a margem para a utilização do *zeroing* continue existindo no texto final do USDOC (CHO, 2012).

Dado o panorama geral sobre o *antidumping* na OMC, podemos passar para a análise de nosso estudo de caso, no qual trabalharemos, além do âmbito jurídico na OMC, o âmbito doméstico da questão (nossos dois níveis de análise). O contencioso do suco de laranja brasileiro aconteceu devido a uma medida imposta para proteger um setor nacional deficitário e não da prática de *unfair trade* do exportador. Veremos na seção seguinte que Estados Unidos e Brasil discordaram da interpretação e quanto ao método utilizado para o cálculo e aplicação da medida *antidumping* do outro, sendo que o governo estadunidense utilizou-se do *zeroing* para provar que existia *dumping*, quando na verdade não havia. Entretanto, após a metodologia ser novamente condenada, coincidentemente, uma barreira não-tarifária passou a ser aplicada – uma medida fitossanitária, que, como veremos, além de prejudicar os

exportadores brasileiros, prejudicou a própria indústria estadunidense. Ou seja, a eliminação do *zeroing* não significou que as importações dos EUA estariam sujeitas a menos proteção, dado que outro tipo de barreira foi imposta, como Bown e Prusa (2011, p. 362) alertam<sup>36</sup>.

### 3.3 O contencioso do suco de laranja entre Brasil e Estados Unidos

Os EUA além de serem desenvolvedores de produtos de alta tecnologia, devido a sua extensão territorial e diversidade de clima e relevo, também são grandes produtores e exportadores da área agrícola<sup>37</sup>. Seus principais produtos são trigo, milho, soja, algodão, suco de laranja, carne bovina, carne suína e produtos lácteos; tais culturas estão entre a primeira e quarta maiores produções mundiais: a produção de trigo estadunidense está em quarto lugar na produção mundial; a de milho em primeiro; a de soja em segundo; a de algodão em terceiro; a de suco de laranja em segundo; a de carne bovina em quarta; a de carne suína em terceiro; e a de laticínios em terceiro (INDEX MUNDI, c2014c). Logo, é de se esperar que outros países que tentem entrar em seu mercado com tais produtos ou derivados não sejam bem recebidos pelos produtores locais. Um exemplo deste fato é o suco de laranja que, segundo Carvalho da Rosa et al (2013), juntamente com o setor açucareiro, "são os mais penalizados pelas políticas comerciais adotadas pelos EUA" (CARVALHO DA ROSA et al, 2013, p. 53).

Até 1962, os EUA eram o maior produtor de laranja e de suco de laranja mundial, todavia após uma série de geadas (1977, 1981, 1982, 1983, 1985 e 1989) no Estado da Flórida, causando perdas na safra de até 52 milhões de caixas; uma “diminuição de conteúdo de suco na fruta em razão do congelamento das células e polpa da laranja”; e uma queda na produção das safras subsequentes devido à morte de milhares de árvores em razão da queda de temperatura (FAVA NEVES et al, 2010, p. 13). Isso possibilitou a ascensão brasileira no setor, que na safra de 1981/82 tornou-se o maior produtor mundial de laranja e suco de laranja

<sup>36</sup> “Suppose that zeroing were eliminated and this policy change resulted in significantly less use of anti-dumping by the United States. Would this mean that U.S. imports would be subject to much less protection? Perhaps not. More likely is that some new type of protection would emerge. What would be the alternative to anti-dumping? Given that countries appear to desire access to flexibility with their trade policy and the historical evidence of episodes in which there is ‘some’ political-economy need for some form of discretionary import protection, anti-dumping may be less worrisome economically than many other scenarios that might emerge.” (BOWN; PRUSA, 2011, p. 362). De fato, as barreiras fitossanitárias nos parecem um pior cenário que as medidas *antidumping* pelos motivos que veremos na seção 3.4.1.

<sup>37</sup> Atualmente a pauta exportadora estadunidense é composta da seguinte forma: 9,2% de produtos agrícolas (soja, frutas, milho); 26,8% de produtos químicos orgânicos; 49,0% de bens de capital (de transistores, aeronaves, peças para veículos automóveis, computadores, equipamentos de telecomunicações); e 15,0% de bens de consumo (automóveis, medicamentos) (INDEX MUNDI, c2014b).

(posição que ainda se mantém)<sup>38</sup>. Assim, durante a década de 1980, os EUA transformaram-se no maior comprador do produto brasileiro, consumindo 53% das exportações (FAVA NEVES et al, 2010). Tal cenário levou os EUA a utilizarem três mecanismos contra o produto brasileiro: pico tarifário alto<sup>39</sup>; processos de defesa comercial; e preferências comerciais a terceiros países, como o México e América Central e Caribe, os quais são isentos de tarifas (BRASIL, 2007, p. 17).

Nesta perspectiva, de 1982 até 1º de janeiro de 2000, os EUA impuseram direitos compensatórios<sup>40</sup> ao suco de laranja concentrado e congelado brasileiro que importavam; a partir de 1987 até 2010, direitos *antidumping*, por meio de uma medida imposta de forma definitiva<sup>41</sup>; e a partir de 2012, medidas fitossanitárias. No entanto, "as medidas *antidumping* são os maiores alvos de disputas entre Brasil e EUA. Em 1994, importadores americanos e citricultores brasileiros entraram com uma ação contra a cobrança da taxa na Justiça da Flórida" (CARVALHO DA ROSA et al; 2013, p. 43). Porém, somente em junho de 2003 foi homologado o acordo judicial desta ação, o qual foi incorporado ao "Código Estadual de Cítricos em abril de 2004 e [no mês seguinte foi encaminhada uma] notificação conjunta ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, informando que um acordo mutuamente satisfatório havia sido realizado entre as partes e a disputa estava encerrada" (CARVALHO DA ROSA et al 2013, p. 43).

De acordo com a Embaixada do Brasil em Washington (BRASIL, 2007, p. 18), sete empresas brasileiras conseguiram a revogação dos direitos *antidumping* entre 2002 e 2007, porém, ao mesmo tempo em que isto ocorre, novas investigações são abertas contra o produto brasileiro. Tanto que a "proteção ao suco de laranja encorajou o ingresso de companhias estrangeiras na indústria citrícola da Flórida, que passaram a produzir internamente.

<sup>38</sup> Como veremos no capítulo 4, a Flórida é o principal Estado produtor de laranjas nos Estados Unidos e sua localização geográfica favorece a formação de geadas e furacões. Foram os grandes prejuízos devido às geadas de 1962 na Flórida que impulsionou e consolidou a indústria nascente de suco concentrado Brasil a se lançar no mercado internacional (FAVA NEVES et al, 2010).

<sup>39</sup> Atualmente, a tarifa paga pelo suco de laranja concentrado congelado (*Frozen Concentrate Orange Juice - FCOJ*) para entrar nos EUA é de US\$ 415/ton e pelo suco de laranja não concentrado (*Not-from-concentrate - NFC*) é de US\$ 42/ton (FAVA NEVES et al, 2010). Uma das tarifas mais altas impostas a produtos importados nos EUA que gira em torno de 25% sobre o valor do produto (LOHBAUER, 2011).

<sup>40</sup> Direitos compensatórios são utilizados "com o objetivo de compensar qualquer privilégio ou subsídio aplicado, direta ou indiretamente, sobre a fabricação, produção ou exportação de qualquer mercadoria. Nenhum membro da OMC poderá cobrar qualquer direito compensatório sobre a importação de qualquer produto do território de outro, a menos que determine que o efeito do subsídio cause ou ameace causar prejuízo material a uma indústria doméstica estabelecida ou atrase fisicamente o estabelecimento de uma indústria doméstica" (ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS, c2014).

<sup>41</sup> "O governo americano abriu um processo em 04/06/1986, decidido preliminarmente em 23/10/1986 e definitivamente julgado em 12/05/1998, resultando em uma imposição de um **direito definitivo antidumping** de 0% a 2,52% sobre as importações do produto brasileiro" (FONSECA; HIDALGO, 2006, p. 14, grifos nossos).

Estima-se que mais de 50% da capacidade de processamento do Estado esteja hoje nas mãos de empresas brasileiras" (BRASIL, 2007, p. 19). Além destas saídas, o governo brasileiro levou este problema a OMC<sup>42</sup>.

O primeiro episódio relacionado à prática de imposição de direitos *antidumping* pelos EUA contra o Brasil na OMC data de 21 de dezembro de 2000. Austrália, Brasil, Chile, a então Comunidade Europeia, Índia, Indonésia, Japão, Coreia do Sul e Tailândia, seguidos posteriormente por Canadá e México, solicitaram consultas a respeito da modificação da *Smoot-Hawley Tariff Act* de 1930 feita por meio da *Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000*, que ficou conhecida como Emenda Byrd. De acordo com o grupo demandante, a Emenda Byrd era incompatível com o Acordo *Antidumping*, o Acordo de Subvenções e Medidas Compensatórias, o Acordo de estabelecimento da OMC e incompatível com mais quatro artigos do GATT, dado que a Emenda estabeleceu que a receita obtida com a cobrança dos direitos *antidumping* e compensatórios seriam distribuídos aos peticionários destes direitos (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2003; BRASIL, 2007). O que, na prática, seria um incentivo a estas petições.

No ano seguinte foi estabelecido um Grupo Especial para discussão do caso e em 2002 saiu o resultado: as medidas adotadas pelos EUA foram consideradas incompatíveis com os Acordos *Antidumping* e o de Subvenções e Medidas Compensatórias, porque era uma medida específica não admissível no âmbito destes acordos. Entretanto, somente em 2006, os EUA aprovaram a lei *Deficit Reduction Omnibus Reconciliation Act – Public Law 109-171, Subtitle F, section 7601* que revoga a Emenda Byrd, ou seja, durante este período os peticionários que solicitaram abertura de investigação para imposição de medidas *antidumping* e antissubsídios continuaram recebendo os direitos recolhidos pelo governo estadunidense (BRASIL, 2007).

Durante este primeiro caso sobre direitos *antidumping*, houve o início dos questionamentos brasileiros ao modo como a exportação de seu suco de laranja era recebida pelos EUA, todavia em 2002 o problema não foi de *dumping*, foi um imposto aplicado às importações brasileiras de suco de laranja concentrado pelo Estado da Flórida, o *Equalizing*

---

<sup>42</sup> É interessante notar que apesar das medidas contra o produto brasileiro começarem na década de 1980 somente nos anos 2000 é que o Brasil utiliza-se dos mecanismos da OMC. Acreditamos que isso é devido, em parte, ao fato do órgão ter se constituído em 1995, embora o Acordo *Antidumping* já estivesse em vigor antes desta data; e em partes devido ao fato de que logo após a constituição do órgão os Estados que mais recorriam eram os desenvolvidos, como ressaltamos anteriormente. Carvalho da Rosa et al (2013) destacam ainda com relação aos EUA que a partir do ano 2000 as "negociações sobre a implantação da ALCA [Área de Livre Comércio das Américas] elucidaram melhor a real situação das aplicações de políticas comerciais dos EUA com relação ao resto da América" (CARVALHO DA ROSA et al, 2013, p. 53). Também não podemos nos esquecer de que em 2005 a citricultura estadunidense passou por uma grande crise, o que acentuou a prática dos direitos *antidumping*, como veremos no capítulo 4.

*Excise Tax* (EET). Este imposto era uma medida para compensar o *Florida Box Tax* cobrado dos produtores da Flórida que incide sobre as caixas de laranjas colhidas. O Brasil julgava-o como improcedente, tanto pelo fato do seu imposto equivalente para os nacionais ser cobrado no produto não processado quanto pelo fato dos produtores de outros Estados dos EUA não estarem sujeitos ao imposto, demonstrando um desrespeito ao princípio do tratamento nacional da OMC.

Neste caso, o painel não chegou a ser aberto devido à falta de consenso entre as partes sobre a escolha dos painelistas; as boas negociações entre os países; e a solução de um processo judicial na Flórida, no qual um juiz decidiu que a isenção aos produtores de outros Estados dos EUA era inconstitucional (LIMA, 2009a). Desse modo, o EET passou a ser aplicado a todos os produtores nacionais, porém sendo o valor cobrado menor do que o de produtores de outros países. Por fim, Brasil e EUA anunciaram, em 2004, que haviam chegado a um acordo e a Flórida tornou facultativo o pagamento de parte do imposto que era destinado à propaganda do produto floridiano. Aqui já vemos, como ressaltado por Lima (2009a, p. 16), que "a pressão em dois níveis, o interno e o externo, parece ter sido relevante para o sucesso brasileiro e a adequação às regras da OMC". Ainda mais pelo fato do próprio USTR (*United States Trade Representative*) ter a consciência de antemão que "seria improvável uma defesa de sucesso na OMC" (LIMA, 2009a, p. 14).

Contudo, o mesmo não ocorreu em novembro de 2008, quando o Brasil solicitou ao OSC da OMC que realizasse consultas aos EUA para averiguação das determinações do USDOC (*United States Department of Commerce*) sobre as importações de suco de laranja das empresas brasileiras Montecitrus, Cutrale, Fisher e 'outras' para averiguar direitos *antidumping* com relação a medidas adotadas pela USCBP (*United States Customs and Border Protection*) e de determinadas leis, regulamentos, procedimentos, práticas e metodologias dos EUA aplicadas desde 2005.

De acordo com o documento da OMC, que registra a abertura desta consulta (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2008), para o Brasil, tais medidas seriam incompatíveis com as obrigações correspondentes aos EUA em virtude dos Acordos da OMC, na medida em que distorceriam o "cálculo da margem de dumping ao ignorar aquelas operações nas quais o valor de exportação do produto é superior ao seu valor normal no mercado doméstico" (CONTENCIOSO..., 2010, p. 1), situação conhecida como *zeroing*. A investigação aberta pelo OSC para avaliar se as medidas foram ou não aplicadas corretamente se dividiu em três partes: a investigação inicial; o primeiro exame administrativo, que verificou o período de 24 de agosto de 2005 a 28 de fevereiro de 2007; e o segundo exame administrativo, que verificou

o período de 1º de março de 2007 a 29 de fevereiro de 2008 (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011b). Houve ainda um terceiro exame que verificou o período de abril de 2008 a agosto de 2010.

Na primeira reunião do Grupo Especial do OSC foram considerados os documentos do *Federal Register*, nos quais consta a indicação do setor industrial nos EUA representado pelas empresas *Citrus Mutual*, *Citrus Belle*, *Citrus World Inc.* e *Southern Gardens Citrus*, que era materialmente ferido pelas importações dos sucos de laranja da Montecitrus, Cutrale e “outras”. Nestes documentos está descrito todo o processo de análise (inflado) dos EUA para justificar a aplicação das medidas *antidumping* contra as citadas empresas brasileiras<sup>43</sup>.

Para o Brasil, as medidas descritas foram feitas pelo método do *zeroing*, por não contabilizarem todas as transações feitas, acarretando em prejuízos às empresas brasileiras. Supondo que as consultas não mudariam os métodos de cálculo estadunidenses, em agosto de 2009, o Brasil solicitou a abertura de um Grupo Especial no OSC. Suposição que foi confirmada pelo próprio Grupo Especial ao comprovar que **o *zeroing* não era uma medida ocasional, mas sim aplicado de forma contínua**: usada contra a importação do suco de laranja brasileiro de 2005 até 2010 (os EUA apenas deixaram de usá-la após a divulgação da investigação inicial), caracterizando-a como prática. Assim, foram colocadas três questões que o painel deveria responder: 1) se um comportamento constante de um membro da OMC pode ser avaliado pelo OSC; 2) a comprovação da prática deste comportamento (no caso, o *zeroing*) pelo demandante (o Brasil); e 3) a incompatibilidade do *zeroing* com os acordos da OMC (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a).

Desta forma, os argumentos utilizados pelo Brasil basearam-se no cumprimento dos Acordos *Antidumping*, os quais estariam sendo interpretados de forma equivocada pelos EUA. Assim, o *zeroing* seria contrário à forma recomendada pelo Acordo *Antidumping*, pois não realizaria uma “comparação equitativa”, já que *dumping* e margem de *dumping* são definidos no Acordo “em relação ao ‘produto’ como um todo e não em relação às operações de exportação individuais”. É “a conduta [de exportação] sobre os preços, refletida em **todas** as operações que se fez ao longo de um período de tempo” (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a, p. F-2, grifos nossos). Ao utilizar o *zeroing* boa parte das exportações ficou fora do cálculo, favorecendo a aparição de *dumping* positivo.

Os negociadores dos EUA, por sua vez, argumentaram que sua interpretação também era correta, pois nem todas as transações eram pertinentes para o cálculo do *dumping*. E que

---

<sup>43</sup> No capítulo 4 descreveremos tal processo.



utilizar o *zeroing* não afetou o cálculo da margem de *dumping* já que ele pode não aparecer em todas as transações. Argumentou também que existem vários métodos para se calcular o *dumping*: o produto em seu conjunto; cada transação individual com o produto; ou ambos os critérios; invocando que no próprio Acordo há a ressalva de que algumas disposições podem ter várias interpretações. Para os EUA, o *zeroing* não afetou as empresas brasileiras, já que, em seu entendimento, este procedimento deve ser analisado com base nos efeitos e não em seu uso; só havendo infração se houver efeito prejudicial. O Brasil deveria demonstrar o efeito e não o uso da medida. Ainda alegaram que a acusação de *zeroing* feita pelo Brasil seria relativa a medidas futuras indeterminadas que não existiam no momento em que o Brasil apresentou a solicitação de estabelecimento de um grupo especial (e que poderiam não existir nunca) e sendo assim, o Grupo Especial não poderia julgá-las (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a).

Os negociadores do Brasil contra-argumentaram afirmando que se existem vários métodos de cálculo de *dumping*, então cada membro tem seu conceito de *dumping*. E, se assim for, o OSC serviria exatamente para isso: resolver as diferentes interpretações de tratados comerciais. Desta forma, a delegação brasileira alegou ser fundamental atribuir ao termo o mesmo sentido em todo o Acordo, pois vários significados poderiam gerar contradições no próprio Acordo. Os representantes brasileiros acreditavam que o Acordo era claro sobre o conceito de *dumping* que deveria ser calculado sobre o conjunto e não em transações específicas. O pagamento dos indevidos direitos *antidumping* pela Cutrale e Fisher foi utilizado como demonstração do efeito do *zeroing* e como casos concretos para validar a capacidade do Grupo Especial para resolver o caso. Os diversos exames administrativos, por sua vez, elucidaram a continuidade do uso do *zeroing*<sup>44</sup>, o qual era o padrão nos programas utilizados pelos EUA para calcular o *dumping* (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a), como veremos no capítulo 5.

Tanto Brasil quanto EUA valeram-se de casos precedentes<sup>45</sup> para formular suas posições, conduzindo o OSC a alguns impasses. Todavia, mesmo o Grupo Especial

---

<sup>44</sup> "The Panel's findings indicate that **the zeroing methodology was repeatedly used in a string of determinations, made sequentially in periodic reviews and sunset reviews over an extended period of time.** The density of factual findings in these cases, regarding the **continued use of the zeroing methodology in a string of successive proceedings pertaining to the same antidumping duty order,** provides a sufficient basis for us to conclude that the zeroing methodology would likely continue to be applied in successive proceedings whereby the duties in these four cases are maintained" (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a, p. 65, grifos do autor).

<sup>45</sup> Sobre problemas com uso do *zeroing* os EUA citaram os casos *United States — Subsidies on Upland Cotton e Indonesia - Autos* e o Brasil o caso *United States - Continued Zeroing* (embasando a capacidade do Grupo Especial para resolver o caso).

concordando com os EUA no fato de que é possível calcular o *dumping* em transações específicas, estas devem ser do produto em seu conjunto, como afirmaram os negociadores do Brasil. O Grupo Especial também concordou com o argumento brasileiro com relação ao *zeroing* não ser uma comparação equitativa, porque a maioria das transações, neste caso, foi negativa e ficou de fora do cálculo. Sendo o próprio *zeroing* uma infração contra o GATT. Outro ponto em que o Grupo concordou com os negociadores do Brasil foi com relação ao significado dos conceitos, considerando os utilizados pelo Brasil como os únicos admissíveis (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a).

Em abril de 2011, o Grupo Especial do OSC condenou o uso do (*simple*) *zeroing* pelos EUA, considerando-o incompatível com os princípios da OMC, especificamente com o Artigo 2.4 do Acordo *Antidumping* por não realizar uma comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal (SAGGI; WU, 2013). “From an economics standpoint, there was little justification for the anti-dumping duties against Brazilian orange juice or the use of zeroing in determining and calculating those duties. At no point did Brazilian orange juice producers pose an anti-competitive threat.” (SAGGI; WU, 2013, p. 405). Isto porque,

[...] weather shocks in the US reduced the output of local OJ producers thereby leaving larger residual demand for Brazilian exporters. Thus, it was a negative supply shock to the domestic OJ industry in the US that translated into a larger residual demand curve facing Brazilian exporters which in turn lead to an increase in their exports. (SAGGI; WU, 2013, p. 404).

Nessa perspectiva, o Grupo Especial do OSC recomendou que os EUA seguissem as normas contidas no Acordo *Antidumping* e, mesmo podendo recorrer da decisão, pela primeira vez, os EUA não se utilizaram desse recurso. Como consequência, o caso em 17 de junho de 2011 o OSC adotou a resolução do Grupo Especial e os EUA tiveram nove meses, a partir desta data (até 17 de março de 2012), para retirar as taxas *antidumping* aplicadas ao suco de laranja brasileiro.

Antes disso, porém, os EUA enviaram, em dezembro de 2011, um comunicado ao OSC demonstrando como estava a aplicação das medidas solicitadas pelo órgão até então. Afirmou também que seu Departamento de Comércio havia anunciado, em dezembro de 2010, uma proposta de modificação do método de calcular as margens de *dumping* e as taxas de liquidação em determinado procedimento *antidumping*, inclusive em exames administrativos. A proposta do Departamento foi:

to compare monthly weighted average export prices with monthly weighted average normal values, and to grant an offset for comparisons that show an export price that exceeds normal value in the calculation of the weighted average margin of dumping and assessment rate (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011c).

Todavia, o comunicado termina alegando que existe um prazo para a sociedade civil estadunidense opinar sobre esta proposta e que ela ainda terá que passar pelo Congresso. Processo que observamos no capítulo 2 e que demanda tempo, haja vista a influência do setor citrícola na Flórida e a importância deste Estado na política e na economia dos EUA, como veremos nos capítulos seguintes. O mesmo comunicado foi enviado ao OSC em janeiro de 2012.

Entretanto, ao mesmo tempo em que as medidas do OSC eram cumpridas e o *zeroing* retirado, em janeiro de 2012, a *Food and Drugs Administration* (FDA) iniciou testes em toda a importação de suco de laranja, seja brasileiro ou não, devido a uma denúncia de uma empresa estadunidense engarrafadora de suco que encontrou *carbendazim* (substância cancerígena presente em fungicidas) no suco brasileiro em níveis abaixo do permitido mundialmente<sup>46</sup>. Essa substância é proibida nos EUA desde 2009 e utilizada por todos os produtores brasileiros e por europeus. Segundo o presidente da Associtrus<sup>47</sup>, “o trabalho vai ser encontrar produtos alternativos para atender o mercado americano porque a citricultura brasileira não consegue produzir sem o uso desses defensivos” (EUA..., 2012a). Essa nova barreira (fitossanitária) poderia ser vista como uma maneira de burlar a resolução do OSC, contudo, ao mesmo tempo em que prejudica o exportador brasileiro, prejudica os produtores domésticos estadunidenses, como veremos a seguir.

O comunicado dos EUA ao OSC de fevereiro dizia que a mudança em seu procedimento metodológico estava em fase de conclusão. Desta forma, em 12 de março de 2012, os EUA comunicaram ao OSC que em 14 de fevereiro de 2012 havia sido publicada pelo USDOC no *Federal Register* (UNITED STATES OF AMERICA, 2012a) uma modificação de seus procedimentos visando seguir o recomendado pelo órgão internacional. Esta modificação consistia no fato de que, a partir de 16 de abril de 2012, o USDOC calcularia a média e a avaliação das taxas de *dumping* de modo a não provocar deslocamentos para o seu aparecimento, utilizando metodologia consistente com a OMC, ou seja, o cálculo de *dumping* não será mais feito pelo método do *zeroing*. E também faria revisões antes dos cinco anos estabelecidos pelo *sunset review*, caso sua metodologia seja considerada inconsistente pela OMC (UNITED STATES OF AMERICA, 2012a).

---

<sup>46</sup> Inclusive na União Europeia, maior mercado da exportação do suco brasileiro e rígida com padrões fitossanitários.

<sup>47</sup> Associtrus – Associação Brasileira dos Citricultores – é a entidade que reúne os pequenos e médios produtores e a que possui maior influência em âmbito nacional e em sindicatos (como o Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Bebedouro e o Sindicato Rural de Bebedouro) ou associações regionais.

Por fim, em 14 de março de 2012, dias antes do prazo final, o órgão de comércio exterior dos EUA, a *United States International Trade Commission* (USITC), após a realização de exame para a extinção da imposição dos direitos *antidumping* sobre o suco de laranja brasileiro, determinou a revogação das taxas *antidumping* impostas aos produtos brasileiros, pois considerou as acusações de *dumping* improcedentes e não danosas aos produtores estadunidenses (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2012a). Em abril, o USDOC acolheu tal revogação. Assim, todas as importações de suco de laranja brasileiro posteriores a 09 de março de 2011 não estão sujeitas a pagar direitos *antidumping* e as que pagaram foram reembolsadas (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2012b). O que foi estendido para 1º a 08 de março de 2011 (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2012c)<sup>48</sup>.

Para o então presidente da CitrusBR<sup>49</sup>, Christian Lohbauer, esta foi uma decisão política, o que traz mais vantagens para o Brasil do que a decisão da OMC, uma decisão técnica (PORTO, 2012a). Já a citricultura floridiana lamentou a decisão:

‘A *Florida Citrus Mutual* está extremamente decepcionada com essa decisão e vamos avaliar os próximos passos, inclusive um recurso de apelação. [...] Durante os últimos cinco anos [...], processadores brasileiros continuaram despejando produto barato nos Estados Unidos, pois seu mercado é residual, e não consigo ver nenhuma razão para eles pararem de fazê-lo, especialmente se a ordem *antidumping* acabar’, Michael Sparks, executivo-chefe do grupo de produtores. (PORTO, 2012b).

Portanto, mesmo a contragosto dos citricultores da Flórida, os EUA cumpriram o acordado no órgão internacional devido aos custos envolvidos no não cumprimento do acordo, levando ao encerramento do caso em fevereiro de 2013. Porém, ainda manterão a alta tarifa de importação e a não tolerar o uso do *carbendazim*, o que corrobora com parte de nossa discussão teórica, no tocante à importância do jogo doméstico nos posicionamentos internacionais dos países. Como veremos nos capítulos seguintes, mesmo com baixa capacidade de articular cadeias produtivas de maior densidade econômica, a citricultura estadunidense consegue influenciar decisões governamentais de seu interesse, obtendo benefícios (ou somente não tendo prejuízos), corroborando com a outra parte de nossa discussão teórica sobre grupos de interesse.

<sup>48</sup> Este último comunicado foi feito em junho de 2012. Os comunicados dos meses restantes de 2012 e de janeiro de 2013 foram iguais a este de junho de 2012. Somente em fevereiro de 2013 é que Brasil e EUA entraram em acordo sobre uma solução mutuamente satisfatória para este caso.

<sup>49</sup> É a sigla da "Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos" do Brasil que reúne as grandes empresas produtoras de suco de laranja – Citrusuco, Citrovita/Cutrale e Louis Dreyfus *Commodities*.

Nesta perspectiva, para termos um melhor entendimento sobre este fato analisaremos a seguir qual a diferença entre as medidas *antidumping* e as medidas fitossanitárias e o que a substituição de uma medida pela outra trouxe de benefícios e prejuízos para as duas partes.

### 3.4 O pós-contencioso: medidas *antidumping* X medidas fitossanitárias

Embora o fungicida *carbendazim* não tenha mais registro nos EUA desde 2009 (tornando-se proibido), os produtores brasileiros o utilizam nas culturas de citros há mais de 21 anos no combate a "pinta-preta"<sup>50</sup> e na quantidade delimitada pelo *Codex Alimentarius*<sup>51</sup>, programa da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO) e da Organização Mundial da Saúde (OMS) que define regras de segurança dos alimentos em todo o mundo (EUA..., 2012a), e não haviam tido problemas com a FDA até janeiro de 2012, quando uma engarrafadora de suco da Coca-Cola denunciou a presença de traços do fungicida no suco importado do Brasil. Logo após tal descoberta, a FDA suspendeu a importação do produto e cotejou destruir ou proibir a comercialização do produto que havia sido importado antes de janeiro de 2012, caso existissem traços do fungicida – medida que seria tomada caso houvesse comprometimento da segurança alimentar. Desta forma, entre janeiro e fevereiro, 24 carregamentos de suco de laranja brasileiro e canadense<sup>52</sup> foram recusados (FREITAS JR, 2012)<sup>53</sup>.

De acordo com Lohbauer e Abrahão (2014), tal medida foi tomada em cumprimento da legislação doméstica dos EUA e visou somente à proteção da segurança alimentar, dado que o suco consumido nos EUA é dependente do produto brasileiro. Deste modo, a falta total do produto brasileiro acarreta prejuízos à indústria da Flórida, pois sem o suco brasileiro a oferta no mercado interno estadunidense torna-se escassa e o preço sobe, o que pode reduzir o consumo e consequentemente deixar as indústrias domésticas dos EUA em dificuldades.

Contudo, somente restou aos produtores e indústrias brasileiros deixarem de utilizar o fungicida e foi o que fizeram no momento seguinte à suspensão, em 03 de fevereiro de 2012 (menos de um mês depois da suspensão). Os produtores brasileiros solicitaram "prazo de 18 meses para erradicar completamente o fungicida dos laranjais brasileiros, e [o presidente da

<sup>50</sup> A "pinta preta" é uma doença causada por fungos que afetam as culturas de cítricos e que "tem se espalhado rapidamente nos últimos anos pelos laranjais brasileiros" (MURPHY, 2012).

<sup>51</sup> O limite estabelecido pelo Codex do fungicida é de 1 miligrama por quilo de citros (mil partes por bilhão) (EUA..., 2012b).

<sup>52</sup> O Canadá também importa o suco brasileiro e "reexporta para os EUA o excedente [em seu mercado interno]" (DORFMAN; FRANÇA; DURAN, 2013, p. 43).

<sup>53</sup> Vale destacar também que o *carbendazim* tem valor mais baixo que seu substituto – custa cerca de 30% menos (DORFMAN; FRANÇA; DURAN, 2013).

CitrusBr afirmou] que os fabricantes irão adotar nos seus contratos com os fornecedores uma cláusula proibindo o uso do carbendazim" (MURPHY, 2012). Ainda foi solicitado a FDA que durante o período de erradicação do uso do fungicida o Brasil pudesse embarcar o suco com níveis acima dos permitidos pelos EUA, porém, este pedido foi negado.

Tal fato gerou uma mudança no tipo de produto importado: houve uma diminuição na importação do suco de laranja concentrado congelado (FCOJ), que apresentou níveis de *carbendazim* acima dos permitidos por ser concentrado, e um aumento do suco não congelado (NFC), o qual apresenta baixos níveis de *carbendazim* por já estar diluído (MENDES; LOPES, 2012). Deste modo, o setor citrícola brasileiro também solicitou que a fiscalização fosse realizada no suco pronto para beber (uma mistura entre o FCOJ brasileiro e o suco produzido nos EUA) e não na versão concentrada; pedido reforçado por associação representante da indústria dos EUA<sup>54</sup>. A FDA por sua vez, negou este outro pedido alegando que a fiscalização deve ser feita no suco na forma em que chega aos EUA (MURPHY, 2012). O impasse inicial levou o, à época, presidente da CitrusBr a afirmar que "se os americanos seguirem na linha que adotaram agora, há um risco de que eles não tenham parte da matéria prima necessária para ter um bom suco, então provavelmente o preço vai aumentar, vai ter menos suco disponível e a qualidade vai cair" (EUA..., 2012c).

Os sucos, porém, não apresentam diferença somente com relação à concentração do fungicida, o sabor (o NFC é mais parecido com o suco espremido na hora) e a taxação são diferentes. Nos EUA, que até 2006 importaram do Brasil mais o FCOJ do que o NFC, o FCOJ importado é taxado em US\$ 415/ton e o NFC importado em US\$ 42/ton (FAVA NEVES et al, 2010).

**Tabela 4 – Participação da América do Norte nas exportações brasileiras de suco de laranja**

<i>Ano</i>	<i>Exportação de FCOJ para América do Norte</i>		<i>Exportação de NFC para América do Norte</i>	
	<b>Tons Brix Original</b>	<b>Participação</b>	<b>Tons Brix Original</b>	<b>Participação</b>
<b>2000</b>	261,356	20%	-	-
<b>2001</b>	190,008	14%	-	-
<b>2002</b>	194,872	16%	29,644	21%
<b>2003</b>	228,953	17%	73,564	26%
<b>2004</b>	147,143	12%	78,630	24%
<b>2005</b>	204,360	15%	83,033	18%

<sup>54</sup> A *Juice Products Association* alegou que "that no one drinks orange juice concentrate and therefore the levels of carbendazim in orange juice should be evaluated on an 'as consumed' basis, which is a more logical and practical way to assure safety for the consumer" (JUICE PRODUCTS ASSOCIATION, 2012).

<b>2006</b>	183,541	15%	134,478	24%
<b>2007</b>	252,434	20%	256,590	32%
<b>2008</b>	159,254	14%	206,670	22%
<b>2009</b>	141,505	13%	280,112	30%

**Fonte:** FAVA NEVES et al, 2010 (dados selecionados).

Todavia, mesmo com a tarifa mais alta, o FCOJ era preferido pelo exportador brasileiro, pois o NFC, apesar da produção em si ser mais barata, é mais perecível e ocupa um volume maior que o FCOJ, o que facilita a exportação de FCOJ e dificulta a exportação de NFC<sup>55</sup>. Tavares (2006) destaca, por exemplo, que somente em 2003 após adquirir navios mais rápidos e maiores, a Citrosuco conseguiu exportar uma quantidade maior de NFC aos EUA. O que alterou o mercado deste tipo de suco nos EUA, forçando as indústrias estadunidenses a reduzirem seus custos (TAVARES, 2006).

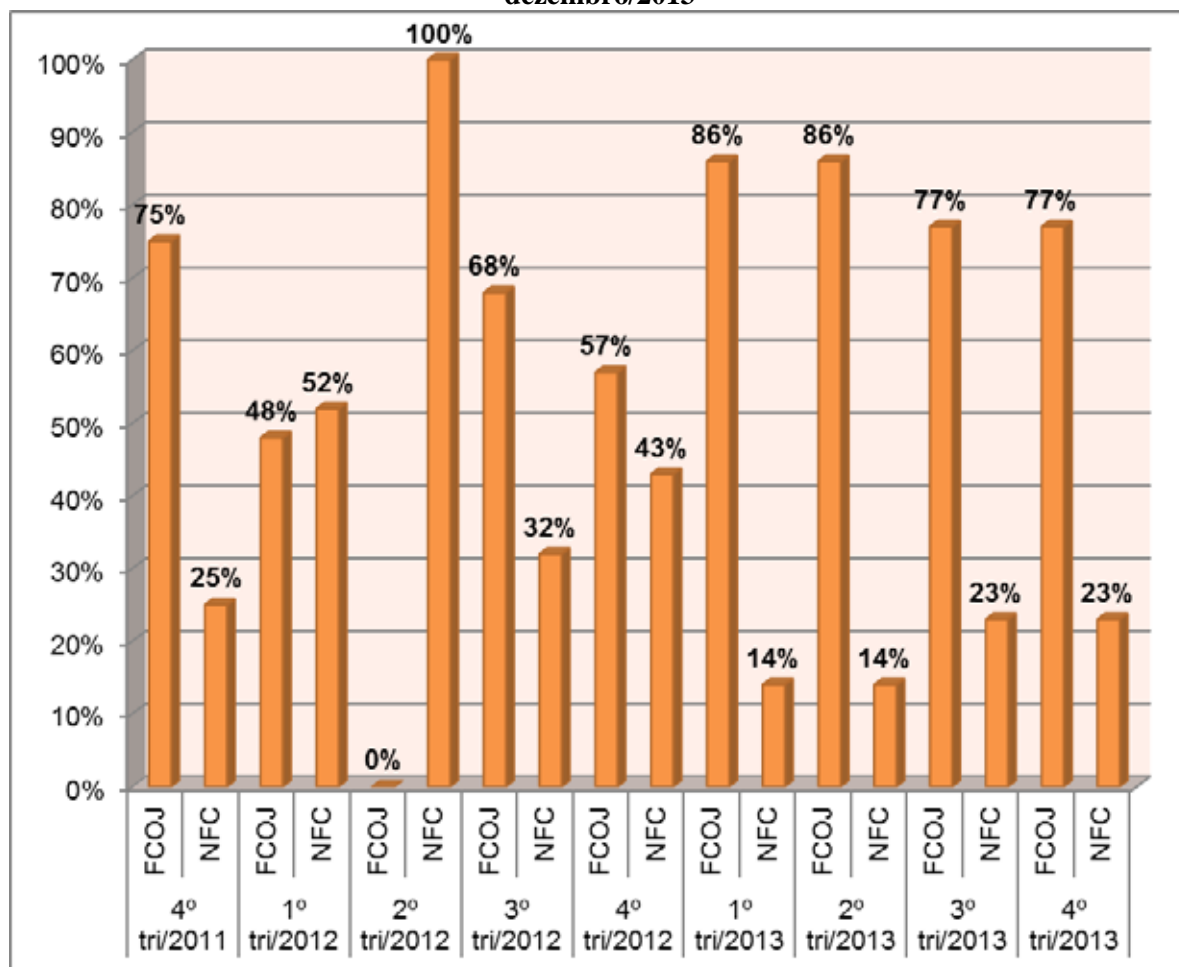
Nesta perspectiva, no último trimestre de 2011, o FCOJ representava 75% das importações, enquanto o NFC, 25%. Em fevereiro os EUA não importaram suco do Brasil e mesmo as importações em março de 2012 tendo sido maiores que as importações de março de 2011, as importações do FCOJ brasileiro no primeiro trimestre de 2012 caíram 15% em comparação com 2011. O FCOJ representou 48% e o NFC 52% das importações. Já no segundo trimestre de 2012, não houve importação de FCOJ, somente de NFC (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS EXPORTADORES DE SUCOS CÍTRICOS, [2013?]). Neste momento (em junho de 2012), a FDA não encontra mais resíduos do pesticida nos sucos importados.

Assim, a partir do terceiro trimestre de 2012, a importação de FCOJ volta a superar a de NFC: 68% e 32%, respectivamente. Este aumento indubitavelmente está ligado ao fato de em outubro de 2012, apenas oito meses após o início da não utilização do *carbendazim* na citricultura brasileira, as importações do FCOJ brasileiro ocorrerem sem a presença do fungicida proibido (APÓS..., 2012). Mesmo assim, o estoque de suco no Brasil chegou em dezembro de 2012 a quase 1,2 milhão de litros, o equivalente a um ano de produção<sup>56</sup>.

<sup>55</sup> “[U]ma quantidade de NFC equivale a sete vezes o mesmo volume de [FCOJ]” (TAVARES, 2006, p. 229).

<sup>56</sup> Lohbauer e Abrahão (2014) explicam que este alto estoque foi decorrente, na verdade, das altas safras de 2011-12 e 2012-13 e da queda da demanda mundial; não somente devido ao problema com o *carbendazim*.

**Gráfico 3 – Porcentagem de FCOJ e NFC brasileiro exportado para os EUA – de outubro/2011 a dezembro/2013**



**Fonte:** elaboração própria com base em ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS EXPORTADORES DE SUCOS CÍTRICOS, [2013?], 2013.

A alta na importação do FCOJ manteve-se nos dois primeiros trimestres de 2013, quando a importação de FCOJ foi de 86%, logo a importação cresceu 11,4% de 2012 para 2013 – e a importação de FCOJ também, passando de 70% para 79% do total de suco importado (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS EXPORTADORES DE SUCOS CÍTRICOS, 2013b). Todavia, as vendas domésticas do FCOJ "caíram para a mínima histórica de 1,71 milhão de galões [entre abril e maio de 2014], com os consumidores preferindo o suco diluído" (CAEM..., 2014). Assim, qual o impacto destas medidas?

#### 3.4.1 As medidas fitossanitárias na OMC

O Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS) da OMC determina que os Estados podem aplicar medidas sanitárias e fitossanitárias para proteger a saúde animal ou vegetal de seu território de riscos de pragas, doenças, aditivos ou contaminações que podem



entrar no país por meio da importação. Contudo, o SPS diz que não pode haver discriminação arbitrária entre os membros da OMC (não deve ser uma medida seletiva contra determinado país), não devendo constituir-se como uma barreira não-tarifária e procurando reduzir ao mínimo possível os efeitos negativos da medida sobre o comércio (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994b).

A determinação deve ser baseada em padrões científicos e normas, recomendações ou diretrizes internacionais e com comprovação que sua imposição trará a proteção desejada, caso seja com critérios mais elevados que as diretrizes internacionais (WORLD TRADE ORGANIZATION, 1994b). Thorstensen e Jank (2005) destacam ser importante a determinação “buscar harmonizar as medidas aplicadas com base em padrões internacionais estabelecidos pela Comissão do Codex Alimentarius, pela Organização Internacional de Saúde Animal (OIE) e pela Convenção Internacional de Proteção das Plantas (CIPP)” (THORSTENSEN; JANK, 2005, p. 51). Como essas medidas afetam diretamente o comércio agropecuário, ela deve ser “a mais adequada e menos onerosa para o comércio à disposição do Membro que a implementou; o encorajamento à adoção destas medidas de modo multilateral, sempre que possível; e a obrigação de transparência, notificando e realizando consultas” (LUPI; CARVALHO, 2002, p. 100).

Deste modo, destaca-se que as medidas mais rígidas que o padrão internacional, adotados, sobretudo, por União Europeia e Estados Unidos

acabam por automaticamente minar toda a função dos padrões internacionais estabelecidos pela Codex Alimentarius à medida que sempre são apresentadas justificativas científicas que respaldam uma restrição sanitária e fitossanitária ainda mais severa do que a dos padrões internacionais. (MORAES, 2011, p. 56).

Ou seja, nem todas as medidas sanitárias e fitossanitárias podem ser consideradas somente como de proteção a saúde; algumas servem apenas para disfarçar barreiras comerciais, “a fim de possibilitar que o poder público de determinado país aja contra o fluxo comercial” (MORAES, 2011, p. 57). Contudo, neste caso específico, as medidas fitossanitárias não podem ser consideradas como protetoras da citricultura da Flórida, pois “[...] a avaliação do FDA não levou em consideração os impactos econômicos sobre os produtores e consumidores americanos” (LOHBAUER; ABRAHÃO, 2014, p. 91), os quais dependem do produto brasileiro para a obtenção do produto final, como veremos no capítulo 4. Estimou-se que “the U.S. economy would immediately lose 300 to 500 jobs at juice processing plants, port facilities and other businesses directly impacted by a shutoff of Brazilian OJ [...]. It would lose 1,000 jobs in the next 18 months” (BOUFFARD, 2012) e que

“U.S. juice companies would lose between \$46 million and \$118 million in profits this year and the federal government would lose \$50 million in tariff money” (BOUFFARD, 2012).

Desta forma, a suspensão da importação do suco com resíduos de *carbendazim* foi decorrente da não renovação de seu registro nos órgãos competentes estadunidenses e o cumprimento da legislação doméstica sem considerar os efeitos econômicos negativos a citricultura estadunidense.

Carbendazim is a component of a fungicide that is registered with the EPA [Environmental Protection Agency] for use on food crops in the U.S. While not currently registered for use on citrus in the U.S, a fungicide with carbendazim was registered for use on oranges in the U.S. from 2002 through 2008 but according to the manufacturer, for economic reasons they chose not to renew the registration. (JUICE PRODUCTS ASSOCIATION, [2014?]).<sup>57</sup>

Logo, como o pesticida “não está mais registrado para o uso, também carecem de registro testes sobre sua segurança, toxicidade e níveis de consumo adequados nas agências reguladoras americanas. Sem registro, a presença dessa substância em produtos [...] se torna ilegal” (DORFMAN; FRANÇA; DURAN, 2013, p. 43). Soma-se a isso o fato de na safra 2010-11, devido “uma conjunção de fatores climáticos atípicos” (LOHBAUER; ABAHÃO, 2014, p. 89), os produtores terem aplicado mais vezes o *carbendazim* nos pomares brasileiros, gerando uma maior concentração do pesticida no produto final (LOHBAUER; ABAHÃO, 2014, p. 89). O que fez o produto ser detectado pela FDA, dado que se o pesticida é usado há mais de 20 anos no Brasil e nunca apareceu nos testes entre 2009 e 2012. Assim, embora a aplicação das medidas fitossanitárias contra o suco de laranja brasileiro em 2012 não possa ser considerada como protecionistas à citricultura da Flórida, não podemos descartar a possibilidade que isso venha ocorrer, principalmente em outros setores.

Nesta perspectiva, o contencioso do suco de laranja na OMC e seus desdobramentos somente podem ser compreendidos se levarmos em conta o caráter protecionista no âmbito do mercado e não da efetiva existência de *dumping* e da proteção da saúde pública. Porém, por que proteger tanto este setor? Qual o poder ou influência da citricultura na dinâmica interna dos EUA? Para respondermos a tais questões, após demonstrarmos neste capítulo a ilegalidade do protecionismo estadunidense com relação ao suco de laranja brasileiro, segundo a OMC, passaremos nos capítulos seguintes à demonstração de nossa hipótese, de que os Estados Unidos agem de modo contrário ao exposto no regime internacional do comércio visando atender suas demandas internas, seja de seus cidadãos ou empresas nacionais, protegendo-os, principalmente quando o setor afeta a dinâmica do sistema

<sup>57</sup> Lohbauer e Abrahão (2014, p. 87) destacam que o não registro do *carbendazim* foi uma demanda da própria EPA, a qual desde 2002 pressionava os produtores a não solicitar a renovação do registro do pesticida.

federativo dos Estados Unidos, por ter força e respaldo na Câmara de Deputados e no Senado quanto nas estruturas do Executivo responsável pela política comercial agrícola (LANGEVIN, 2006).

## 4 A CITRICULTURA ESTADUNIDENSE

No presente capítulo delineamos a cadeia citrícola da Flórida e explicamos como foram determinadas as medidas *antidumping* contra o suco de laranja brasileiro, visando compreender alguns aspectos internos que levaram ao contencioso (o aspecto político será abordado no capítulo seguinte). Aqui procuramos mostrar a conjuntura doméstica da citricultura na Flórida e como estes atores domésticos influenciaram a decisão governamental de aplicar direitos *antidumping* sobre a importação brasileira. Tal conjuntura passa pela popularidade do suco de laranja pronto<sup>58</sup> nos Estados Unidos, que atravessa classes, diferenças culturais, raciais e regionais: em 2009, cerca de três quartos das famílias estadunidenses compravam o produto (FERDMAN, 2014).

O suco de laranja concentrado tornou-se uma bebida típica do café da manhã nos EUA na década de 1950, quando um grupo de cientistas desenvolveu um novo processo de preservação do suco baseado na desidratação de alimentos feita durante a Segunda Guerra Mundial<sup>59</sup>. O suco que era vendido até então era muito pouco consumido devido ao gosto ruim, porém, com a nova técnica e a propaganda feita pela indústria o produto tornou-se um sucesso – o consumo per capita de suco de laranja passou de menos de 8 quilos por pessoa em 1950 para mais de 20 quilos por pessoa em 1960. A produção de suco concentrado na Flórida também deu um salto saindo de 226 mil litros em 1946 para mais de 116 milhões em 1962. A popularidade do suco concentrado cresceu e tornando-se tradição do café da manhã estadunidense, pelo menos até os anos 1990, quando o consumo começa a declinar (FERDMAN, 2014; HAMILTON, 2009).

De acordo com Wexler (2014), na temporada 2012-2013, a venda de suco de laranja nos EUA atingiu o menor nível dos últimos 15 anos. Ou seja, desde 1998, apesar do crescimento da população dos EUA, vem ocorrendo uma queda nas vendas de suco de laranja<sup>60</sup> e no consumo per capita que se reduziu em 34,3% de 2004 a 2013 (FAVA NEVES; TROMBIN; KALAKI, 2014). Ferdman (2014) nos apresenta dois motivos. O primeiro é uma

<sup>58</sup> Nos Estados Unidos o consumo do suco feito “na hora” não é muito comum; o comum é o consumo do suco vendido já pronto (concentrado ou não). Nesta perspectiva, toda vez que nos referirmos a suco de laranja falamos do suco pronto e não do suco feito no momento do consumo.

<sup>59</sup> Vale destacar que muitos alimentos que consumimos amplamente nos dias atuais foram desenvolvidos para a guerra, tais como o feijão enlatado, o leite condensado, o leite em pó, etc. O próprio suco de laranja “enlatado” foi desenvolvido pela necessidade de fornecer vitamina C para as tropas no exterior durante a Segunda Guerra Mundial (HAMILTON, 2009).

<sup>60</sup> Entre abril e maio de 2014 houve mais uma queda, esta de 5,2% em comparação com o mesmo período de 2013. “Foi o menor volume de vendas desde as quatro semanas encerradas em 31 de agosto de 2013, o que reforça o enfraquecimento da demanda pelo produto. [...] os preços atingiram US\$ 6,31 por galão no mesmo período, alta de 2,4%, enquanto a receita total caiu 3%” (CAEM..., 2014).

mudança no comportamento alimentar dos estadunidenses que deixaram de tomar café da manhã: em 1971, 89% dos adultos estadunidenses faziam a refeição; a partir de 2002 a porcentagem caiu para os 82% e em 2009 somente 44% faziam a refeição todos os dias, segundo dados da *National Health and Nutrition Examination Surveys* (INTERNATIONAL FOOD INFORMATION COUNCIL FOUNDATION, 2008). Ainda entre as mudanças no comportamento alimentar, cabe destacar que os consumidores mais jovens são mais dispostos a substituir o suco de laranja por uma bebida com menos açúcar e, como veremos, o apelo da indústria sobre a vitamina C do suco, na visão de Ferdman (2014), não se justifica devido a uma proliferação de comprimidos da vitamina.

O segundo motivo na diminuição das vendas ressaltado por Ferdman (2014) é o aumento nos preços do produto, o qual poderá se tornar um produto de luxo em decorrência dos altos valores de venda que poderão alcançar. Este aumento dos preços está relacionado à redução da produção doméstica devido a diversos fatores – doenças nos pomares, intempéries climáticas, valorização da terra, aumento dos custos de produção, etc. Isto, pois, até chegar à casa dos estadunidenses, a produção de suco de laranja envolve uma ampla gama de atores e relações que destoam da imagem simples do pequeno produtor idealizada pelo “*marketing* do agronegócio nas embalagens de sucos, na mídia e inclusive na Internet” (FERNANDES; WELCH, 2013, p. 4).

A produção começa com os produtores da fruta (organizados em cooperativas em sua maioria), passa pelas indústrias processadoras e pelas engarrafadoras e chega ao comércio varejista e aos consumidores. Neste processo ainda atuam viveiristas (produtores de mudas), “fornecedores de maquinário, produtos químicos e biológicos, [...] bancos e agentes financeiros, empresas de *marketing* e instituições de pesquisa, além do governo [com suas políticas de auxílio ou não a produção do produto]” (LIMA, 2011, p. 13). Ou seja, uma cadeia com muitos atores que perdem ao verem as vendas do suco cair. Nesta perspectiva, detalharemos a seguir a cadeia produtiva doméstica estadunidense do suco de laranja pronto e como os citricultores têm tentado superar as dificuldades a partir dos anos 2000.

#### **4.1 Cadeia produtiva**

Brasil e EUA são os maiores produtores mundiais de laranja e suco de laranja, sendo os responsáveis por 96% do suco de laranja produzido no mundo (FAVA NEVES et al, 2010). Os EUA, a partir da década de 1980, tornaram-se o segundo maior produtor mundial de laranjas e de suco de laranja com 28% da produção mundial (FAVA NEVES et al, 2010),

mantiveram-se, porém, como o maior mercado nacional consumidor do produto, pelos motivos expostos anteriormente, e como “grandes pesquisadores e divulgadores dos benefícios do suco de laranja por todo o mundo, fazendo uma propaganda ‘gratuita’ [do produto brasileiro]” (LEME, 2005, p. 2).

“But nowhere on earth, or perhaps even the heavens, has the ‘golden fruit’ held more importance than in Florida, where growing and processing citrus has become a multi-billion dollar industry” (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012a). Uma indústria que movimenta US\$ 9 bilhões, dos quais US\$ 1 bilhão em impostos, e gera aproximadamente 76.000 empregos, direta ou indiretamente, sendo que 98% das laranjas são colhidas manualmente (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012a, c2012b). Há no Estado uma política de incentivo à mão de obra rural, na qual somente 20% das frutas podem ser colhidas com máquinas. Porém os citricultores encontram

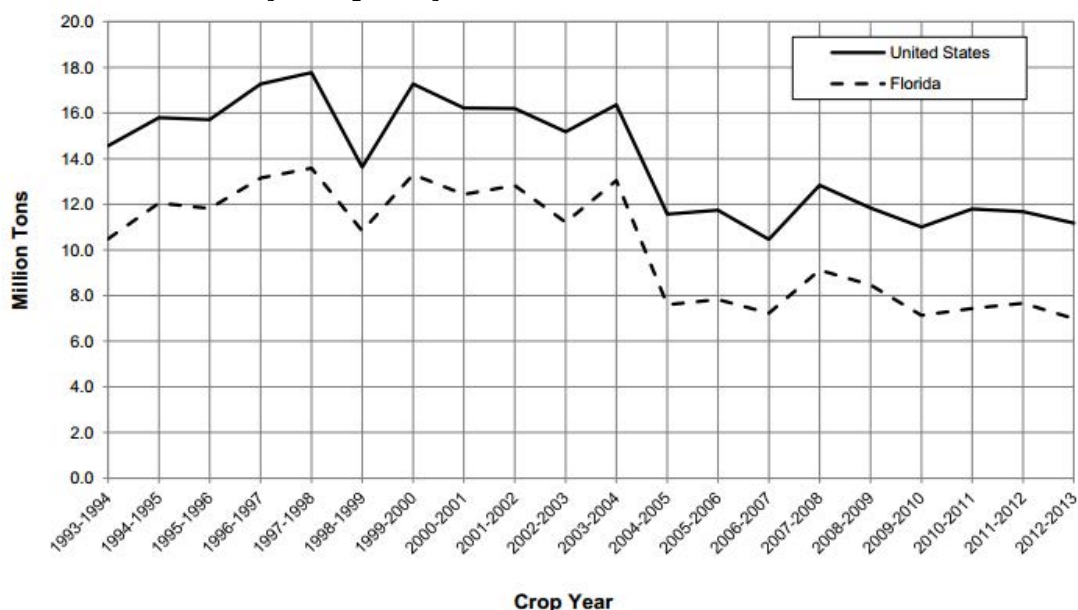
dificuldades de manter mão de obra para trabalhar no campo. Embora o programa para manter os funcionários preveja remuneração de 12 dólares por hora, mais moradia e benefícios – o que representa mais de 20 dólares por hora – os funcionários continuam achando melhor trabalhar na cidade por US\$ 7,1/hora – preço mínimo da Flórida. (NETO, 2011, p. 16).

Mesmo assim, nenhuma outra fruta é produzida no país para fins industriais no mesmo volume que a laranja: 78% das laranjas plantadas vão para o processamento e 96% destas para a produção de suco (FAVA NEVES et al, 2010). A citricultura responde por 21,1% das receitas da agricultura na Flórida (NORBERG, 2008), sendo que o setor agropecuário do Estado é responsável por 3,37% do PIB dos EUA (BRASIL, [2010?])<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Vale destacar aqui que a Flórida possui um PIB de US\$ 744 bilhões, sendo o 4º maior dos EUA, atrás da Califórnia, Texas e Nova Iorque (BRASIL, [2010?]).

**Gráfico 4 – Evolução da produção de cítricos nos EUA e na Flórida (1993-2013)<sup>62</sup>**



Fonte: FLORIDA, 2014a.

A laranja, oriunda da Ásia, chegou aos EUA pelas mãos dos espanhóis ainda no século XVI. Porém, começou a ser cultivada comercialmente somente no século XIX na Flórida, devido a seu clima favorável. Na península, o clima subtropical e o solo provou ser ideal para o crescimento das sementes que os primeiros colonos plantaram e que tem florescido desde então (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012a). Desta forma, a fruta foi produzida em larga escala no Estado que, no início do século XX, tornou-se o maior produtor mundial de laranja<sup>63</sup> e com as frutas excedentes das safras desenvolveu-se a produção de suco de laranja (HAMILTON, 2009).

O Estado da Flórida, pioneiro no processamento do suco com sua primeira indústria aberta em 1915 (HAMILTON, 2009), já foi responsável por 90% da produção dos EUA (SOUZA; URIARTE; LIMA, 1970). Todavia, embora a península da Flórida possua um clima ameno com 300 dias de sol por ano (o que lhe deu o apelido de *Sunshine State*), solos férteis e vários lagos e rios, sua localização entre o Oceano Atlântico e o Golfo do México lhe rende tempestades no fim do dia, granizo, ventos, tornados e furacões (STATE OF FLORIDA, 2014). Sendo rota dos tornados que se formam na região do Caribe (GARCIA JÚNIOR, 2006). Como resultado, é o Estado mais atingido por trovões e por tornados dos EUA e possui a maior precipitação média anual do país.

<sup>62</sup> A diferença é a produção do Texas, do Arizona e da Califórnia. Tais cadeias não serão detalhadas neste estudo haja vista serem destinadas para consumo in natura e a preponderância da produção floridiana no setor.

<sup>63</sup> Até 1919-1920, a Califórnia era o maior produtor de laranja dos EUA (UNITED STATES OF AMERICA, 1949).

Este constrangimento geográfico acarretou (e acarreta) prejuízos à agroindústria flordiana. Até a década de 1960 os EUA eram responsáveis por 50% da produção de laranja, porém, a partir de 1962, a citricultura estadunidense vem sofrendo prejuízos com geadas<sup>64</sup>, passando na década de 1970 a ser responsáveis por 30% da produção mundial de laranja (SOUZA; URIARTE; LIMA, 1970). Isto porque “o agricultor precisa de bastante capital para voltar a produzir depois de uma geada, já que leva até doze anos para uma árvore começar a produzir uma quantidade suficiente de fruta para dar lucro” (FERNANDES; WELCH, 2013, p. 13). Foram as geadas das décadas de 1970 e 1980 (1977, 1981, 1982, 1983, 1985 e 1989) que permitiram a ascensão do Brasil ao primeiro lugar na produção mundial de laranjas e de suco de laranja<sup>65</sup>, ao terem causado perdas na safra de até 52 milhões de caixas; uma “diminuição de conteúdo de suco na fruta em razão do congelamento das células e polpa da laranja”; e uma queda na produção das safras subsequentes devido à morte de milhares de árvores por causa da queda de temperatura (FAVA NEVES et al, 2010, p. 13). Neste período, os EUA tornaram-se o maior comprador do produto brasileiro, consumindo 53% das nossas exportações (FAVA NEVES et al, 2010).

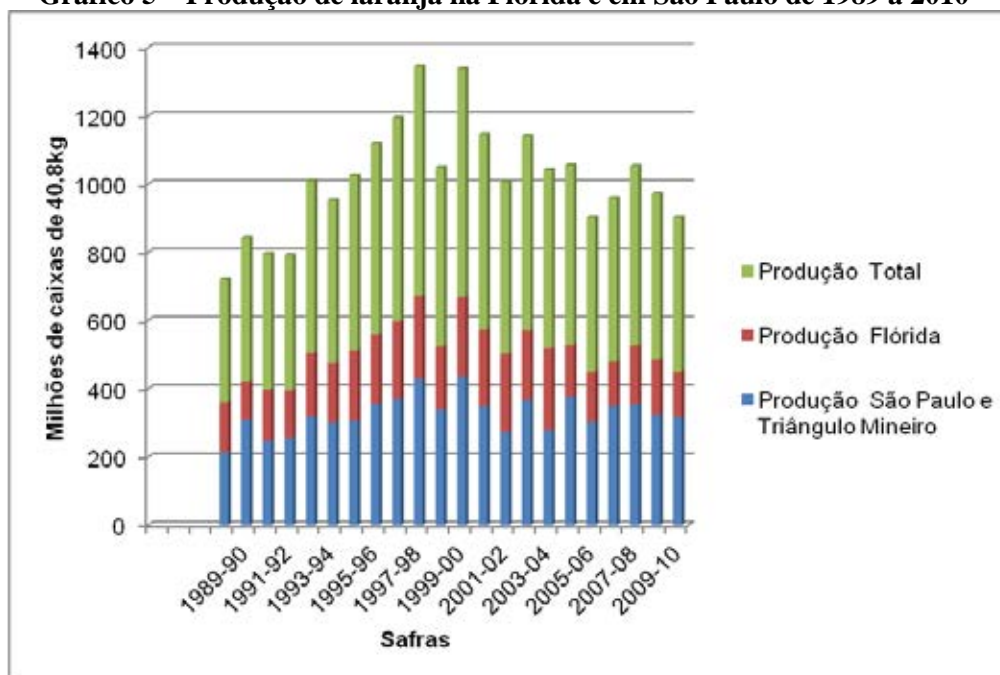
---

<sup>64</sup> “A agricultura de laranja no Estado de São Paulo já tinha uma tradição de produção de fruta para um mercado doméstico de ‘suco fresco’ no Brasil e a geada flordiana de dezembro de 1962, abriu caminho para a entrada dos brasileiros e investimentos norteamericanos. Dezenas de técnicos americanos de diversas empresas e até da USDA (o Ministério da Agricultura dos EUA) atenderam à demanda dos citricultores do Brasil ambiciosos para construir fábricas de suco concentrado e exportar seu produto para os EUA.” (FERNANDES; WELCH, 2013, p. 15-16).

<sup>65</sup> A indústria nascente brasileira consolidou-se nesse período de crise da citricultura da Flórida. Um exercício interessante seria questionarmos se não tivessem ocorrido essas geadas e a Flórida mantido sua produção se a citricultura brasileira teria conseguido superá-la. Jim Griffiths, fundador e ex-diretor executivo da Citrus Grower Associates, suspeitava que “if the Florida freezes of 1962 and the 1980s had not occurred, Brazil ‘might not have found out what kind of gold mine they had’.” (HAMILTON, 2009, p. 111).



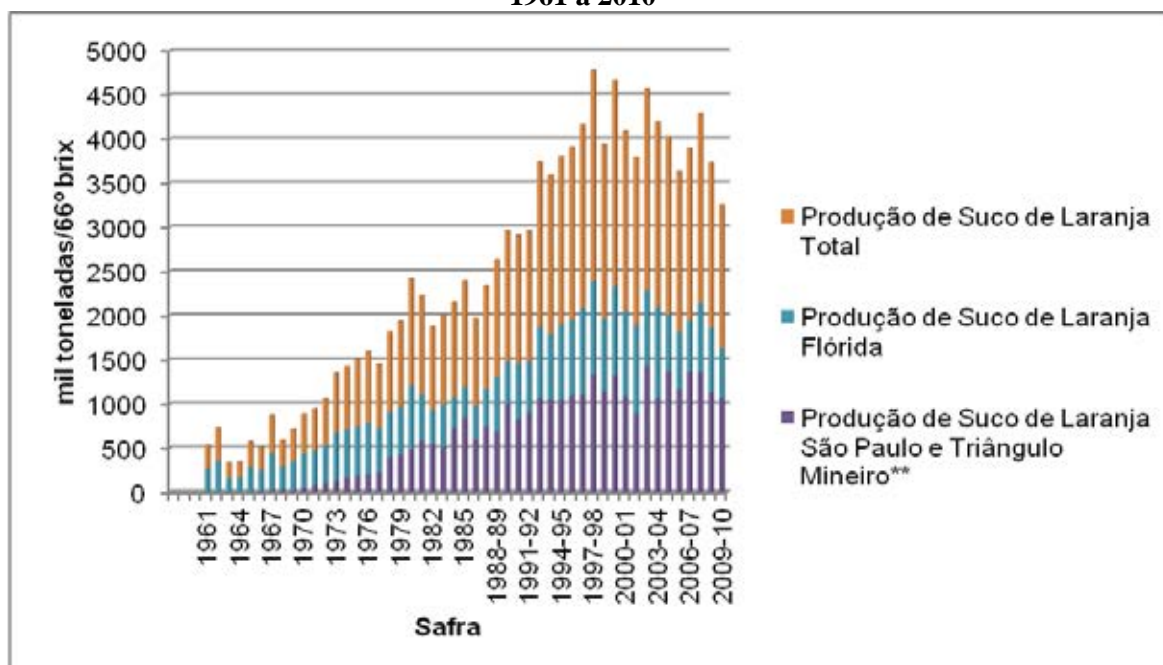
**Gráfico 5 – Produção de laranja na Flórida e em São Paulo de 1989 a 2010\***



\* sem dados disponíveis sobre a quantidade de caixas de laranja produzidas nas duas regiões nos anos de 1961 a 1987.

**Fonte:** elaboração própria com dados de BRAGA; SILBER, 1993, p. 86; e FAVA NEVES et al, 2010, p. 48-9 (dados selecionados).

**Gráfico 6 – Produção de suco de laranja concentrado congelado na Flórida e em São Paulo de 1961 a 2010<sup>66</sup>**



\*\* os dados da produção brasileira de 1961 a 1987 são referentes somente ao Estado de São Paulo. Os dados a partir de 1988 é que incluem o Triângulo Mineiro.

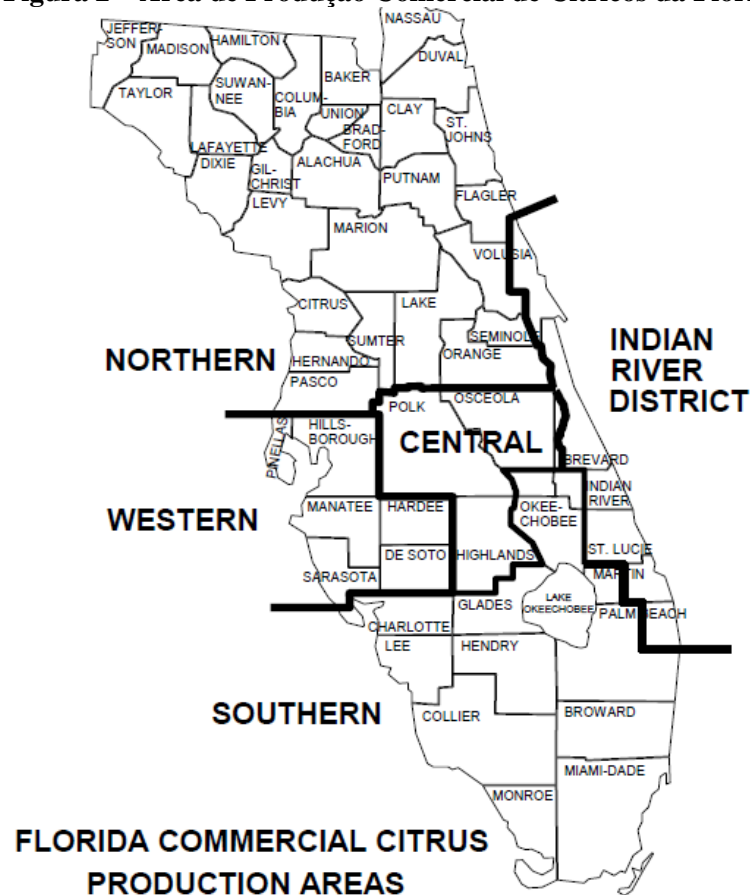
**Fonte:** elaboração própria com dados de BRAGA; SILBER, 1993, p. 86; e FAVA NEVES et al, 2010, p. 48-9 (dados selecionados).

<sup>66</sup> Mais detalhes sobre os dois gráficos podem ser encontrados no Apêndice B.

Na safra 2013/2014, a projeção é que sejam colhidas na Flórida 110,3 milhões de caixas de laranja, caso se confirme será o menor volume em 24 anos (CAEM..., 2014).

Para tentar se proteger, o *citrus belt* estadunidense migrou gradualmente, nas décadas de 1980 e 1990, 180 km ao sul e sudoeste do Estado para regiões de temperaturas mais elevadas (FAVA NEVES et al, 2010), pois é onde há menor probabilidade de geadas. Contudo, esta não foi apenas uma mudança de eixo geográfico, mas também de tecnologia de produção – os novos pomares formaram-se com tecnologias modernas de irrigação, as quais suprimem o *déficit* hídrico e oferecem proteção térmica as árvores em caso de geadas de baixa intensidade (FAVA NEVES et al, 2010, p. 13).

**Figura 2 – Área de Produção Comercial de Cítricos da Flórida**



Fonte: FLORIDA. 2014a.

Segundo Fava Neves et al (2010), esta migração acarretou um rendimento industrial (medido por meio da quantidade de caixas necessárias para produzir uma tonelada de suco de laranja congelado – FCOJ – a 66° Brix) inferior ao que se vem atingindo, porém com uma

produtividade agrícola maior<sup>67</sup>. O rendimento industrial da Flórida em 2009/10 foi de 226 caixas, enquanto a do Brasil de 257 (FAVA NEVES et al, 2010). Ou seja, a Flórida mostrou-se mais atrativa com uma eficiência 14% melhor que a brasileira, pois necessita de menos caixas de laranja para produzir uma tonelada de suco congelado e concentrado (FCOJ), conquanto as duas cadeias produzam frutas com bastante suco. O que as ajuda a se manterem como líderes. Assim, a produção floridiana que havia caído para 104 milhões de caixas em 1984/85, voltou ao ápice em 1997/98, com 244 milhões de caixas de laranja (FAVA NEVES et al, 2010, p. 13).

Apesar da migração, contudo, no início dos anos 2000 a produção foi prejudicada por furacões, como o Wilma que além da devastação ajudou a espalhar o cancro cítrico nos pomares<sup>68</sup>, e pela chegada de uma nova doença – o *greening* que atingiu o sul da Flórida em 2005 e acarretou grande prejuízo, como pudemos observar nos gráficos 5 e 6 nas safras posteriores a 2005.

Devido a essas condições climáticas e geográficas, a safra floridiana ocorre de outubro a abril de cada ano. E embora a produtividade média floridiana seja 25% maior que a brasileira<sup>69</sup>, não vem acontecendo renovação das árvores, gerando uma queda no número de árvores de 19% nos últimos anos, o que se refletirá na produtividade. Isto é decorrente da valorização imobiliária que as regiões produtoras vêm sofrendo, dado que muitos produtores venderam pomares próximos às cidades, nos quais foram construídos condomínios residenciais (FAVA NEVES et al, 2010)<sup>70</sup>. “Florida citrus is losing its link to the state’s identity” (HAMILTON, 2009, p. 118).

Além da produtividade e atratividade maior da Flórida com relação ao Brasil para a produção de laranja, Fava Neves et al (2010) cita outros fatores que aumentam a competitividade da citricultura estadunidense internamente:

a **proximidade** do parque citrícola e industrial da Flórida em relação ao consumidor americano; o acesso direto do produtor floridiano ao **crédito barato** no mercado financeiro (tornando desnecessária a realização de adiantamentos de pagamento por parte da indústria para o financiamento do capital de giro da safra); a ausência cambial na moeda; a **não incidência de impostos de importação** na produção local (da ordem de U\$ 415 por tonelada de FCOJ); e o resultado de décadas de **investimentos em marketing** para convencer o consumidor americano de que o

<sup>67</sup> Este rendimento pode ser chamado de vocação ou atratividade da região.

<sup>68</sup> Este foi o “13º furacão a se formar em 2005 na região do Caribe e no Golfo do México.” (TAVARES, 2006, p. 84). Sendo que a produção ainda estava tentando se recuperar dos furacões de 2004: Charley, Frances, Ivan e Jeanne, os quais ocorreram entre 13 de agosto e 25 de setembro (TAVARES, 2006).

<sup>69</sup> “Na última década, a Flórida obteve produtividade média de 2,56 caixas/árvore, o Cinturão Citrícola de São Paulo e Triângulo Mineiro obteve média de 2,06 caixas/árvore neste mesmo período” (FAVA NEVES et al, 2010).

<sup>70</sup> O setor de aluguéis e *leasing* imobiliário corresponde a 17,7% do PIB do Estado (BRASIL, [2010?]).

suco de laranja “produzido 100% na Flórida” é um produto de melhor qualidade, o que justificaria preços mais elevados. (FAVA NEVES et al, 2010, p. 35, grifos nossos).

Talvez, os principais fatores apresentados sejam o crédito barato, a não incidência de impostos de importação (embora haja impostos de produção como o *Florida Box Tax*<sup>71</sup>) e o *marketing* de que o suco produzido na Flórida é de melhor qualidade, fato que atualmente é contestável dado que a maioria dos produtos com este rótulo possui algum componente brasileiro em sua formulação. É claro que a proximidade do setor com o consumidor e o câmbio devem ser levados em conta. Todavia, qualquer produto exportado terá esse tipo de desvantagem com relação ao mesmo produto nacional, pelo menos na maioria dos casos.

Até mesmo impostos sobre o produto importado, como o EET incidente sobre a tonelada de suco congelado, que gerou discórdia entre Brasil e EUA em 2002, eram utilizados para a propaganda do produto nacional: dois terços do EET eram destinados à promoção do suco de laranja local, por meio de publicidade e descontos aos produtos estadunidenses (LIMA, 2009a). Como salientamos no capítulo 3, devido às negociações entre Brasil e EUA e a conclusão de um processo judicial doméstico que afetava diretamente o caso, a Flórida alterou sua legislação “tornando facultativo o pagamento da parcela do imposto destinada ao *marketing* do produto norte-americano” (BRASIL, [2010?], p. 3). Na nova legislação, os importadores de produtos cítricos podem se recusar a pagar até dois terços do EET e objetar que o terço restante não seja dirigido a atividades de publicidade, relações públicas ou *marketing* pelo FDOC. Podendo apenas se vincular a ações relativas à manutenção e administração do FDOC e à elaboração de pesquisas e estudos. Lima (2009a) ainda destaca que os citricultores argumentaram que esta propaganda feita pelo FDOC aumentava a demanda, a qual a produção estadunidense não conseguia suprir, o que acarretaria um aumento das importações. Soma-se ao fato de que o suco comercializado nos EUA é uma mistura entre o produto nacional e o produto importado, sendo as engarrafadoras as responsáveis por realizar tal mistura.

Portanto, o segundo lugar da produção estadunidense foi condicionado ao longo do tempo por uma série de variáveis (geografia, clima, tecnologia, preço da terra, etc.). Entretanto, desde a retomada do setor citrícola nos Estados Unidos, a liderança brasileira no segmento, também condicionada pelas mesmas variáveis, porém com sucessos maiores e sem

<sup>71</sup> Imposto cobrado dos citricultores floridianos sobre as caixas de laranjas colhidas destinado ao *marketing* do produto da Flórida. Sua origem é um imposto de 1935 cobrado para “pagar parte dos custos de controle de qualidade, pesquisa de mercado, e propaganda” (FERNANDES; WELCH, 2013, p. 14).

correspondência direta com a questão do *dumping* no comércio internacional agrícola, passou a ser tratada como “ameaça” externa.

Assim, a partir de 1980, a premissa estadunidense com relação ao suco de laranja brasileiro passa a ser a de “considering Brazil’s interventionist trade policies, the prevailing belief in the United States was that any Brazilian industry was guilty of unfair trade practices until proven innocent” (BRAGA; SILBER, 1993, p. 92). Em decorrência dessa reação contra o produto brasileiro e para fugir da tarifa de exportação, indústrias brasileiras instalam-se na Flórida nos anos 1990. Hart (2004) destaca também que o aumento na produção de laranjas na Flórida e no consumo de NFC; a queda no consumo de FCOJ; e as vantagens na exportação dos EUA para a Europa (o maior mercado do produto brasileiro) seriam outros pontos para o impulso a entrada das indústrias brasileiras na Flórida.

#### 4.1.1 As processadoras brasileiras na Flórida

A primeira indústria processadora de suco de laranja do Brasil a se instalar na Flórida foi a subsidiária brasileira da Cargil, com a compra da *Procter & Gamble Citrus Hill*; em seguida foi a vez da Coinbra (Comércio e Indústrias do Brasil)-Frutesp comprar a *Winter Gardens Coop.*; depois a Cutrale comprou duas fábricas da *Minute Maid*, da Coca-Cola; e por fim, a Citrosuco comprou a fábrica da *Alcoma* (HART, 2004). Na década seguinte, “em 2001 a Cargil e a *Louis Deyfus* adquiriram uma planta adicional e desse modo as quatro empresas passaram a ter um total de 8 fábricas” (TAVARES, 2006, p. 117) nos EUA. Porém, “em 2004, a Citrosuco e a Cutrale [as duas maiores indústrias brasileiras] compraram o setor citrícola no Brasil da americana Cargil” (FERNANDES; WELCH, 2013, p. 7).

Deste modo, de 2004 a 2012 existiam somente quatro processadoras de suco no Brasil (as 4C’s): três brasileiras, a Suco Cítrico Cutrale Ltda.; a Citrosuco Ltda. – Grupo Fisher; e a Citrovida Ltda. – Grupo Votorantim; e uma de propriedade do grupo francês *Louis Dreyfus Commodities*, a Coinbra (FERNANDES; WELCH, 2013). Todavia, no ano de 2012 houve a fusão entre a Citrosuco e a Citrovida. Ou seja, durante quase 10 anos, das empresas que atuavam no Brasil somente a Citrovida não possuía instalações na Flórida e atualmente, com a fusão citada acima, todas as empresas que atuam no Brasil, atuam também na Flórida.

Já na Flórida em 2001-2002 existiam 12 processadoras atuando em 18 plantas industriais, das quais 8 plantas eram das empresas brasileiras e 2 da Tropicana, da PepsiCo que além de operar no Brasil, demanda suco da Citrosuco (HART, 2004). Assim, se nos anos 1990 as empresas brasileiras com atuação na Flórida controlavam de 45 a 50% do

processamento, nos anos 2000 elas passaram a controlar 74% do processamento de suco de laranja (HART, 2004).

As indústrias processadoras brasileiras e estadunidenses vendem o suco processado às indústrias engarrafadoras estadunidenses e europeias. De acordo com Tavares (2006), a PepsiCo Inc., a Coca-Cola Inc. e a *Citrus World Inc.* engarrafavam 60% do suco nos EUA e considerando-se suas marcas próprias (*Tropicana*, *Minute Maid* e *Florida's Natural*, respectivamente), as três controlavam 80% do mercado estadunidense. Ressaltamos que a Cutrale após comprar as fábricas da Coca-Cola continuou vendendo o produto a própria Coca-Cola<sup>72</sup> e que a Citrosuco possui contrato com a PepsiCo para vender suco nos países da América do Sul (TAVARES, 2006; FERNANDES; WELCH, 2013). Vemos, desta forma, que o processo de industrialização e comercialização do suco de laranja se torna cada vez mais oligopolístico<sup>73</sup>.

Hoje a Coca-Cola conta com 26 instalações na Flórida e anunciou em 2013 um “investimento de US\$ 2 bilhões para apoiar o plantio de [25 mil acres] de novos pomares de laranja em parceria com a Cutrale Citrus Juices e Peace River Citrus. [Devendo trazer] em 25 anos [...] mais de 4.100 empregos diretos e indiretos para o Estado” (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CITRICULTORES, 2013, p. 1). Também em parceria com a Cutrale, a Coca-Cola “compra quase um terço da safra de laranja da Flórida, apoiando mais de 400 produtores locais” (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CITRICULTORES, 2013, p.1) e juntas destinaram em 2010 US\$ 1,5 milhões a *University of Florida's Citrus Research and Development Foundation* para a pesquisa sobre o *greening*, doença que vem diminuindo a

<sup>72</sup> “Coca-Cola wanted guidance on how to cut the high cost of operating Minute Maid’s juice plants. Morris [a former financial consultant for Coca-Cola] found that processing plants have a 7–8 percent return on investment. “Why in the world would Coke put money in something doing 8 percent when it can put money in something doing 25 percent?” he said he asked himself at the time. The “something” doing 25 percent was the Minute Maid brand label. The solution for Coke, in Morris’s opinion, was to outsource processing to a company for whom an 8 percent return would be worthwhile. Cutrale, which already supplied Minute Maid with Brazilian-processed orange juice, was an obvious choice. Lacking a brand label and the corresponding goodwill that makes the label profitable, Cutrale had good reason to accept the offer.” (HAMILTON, 2009, p. 112).

<sup>73</sup> Tanto é assim que no Brasil houve a “Operação Fanta” da Polícia Federal e da Secretaria de Direito Econômico para investigar o cartel. Um dos depoentes nesta investigação, Dino Tofini (ex-empresário do setor de suco de laranja) da extinta CTM Citrus, afirma que “o cartel atuava tanto no mercado interno como no externo. A venda do suco lá fora era só para quem o cartel quisesse. Eles faturam horrores na Bolsa Mercantil de Nova York porque o cartel tem todas as informações. Quando o preço cai, eles retiram 800 mil toneladas de suco do mercado e os preços voltam a subir.” (OPERAÇÃO..., 2010). A reportagem também afirma que “o Ministério Público de SP enviou documento ao Departamento de Justiça americano para que os EUA também investiguem as empresas que exportam suco para lá.” (OPERAÇÃO..., 2010). O que já foi investigado pelo governo estadunidense sobre as indústrias brasileiras de suco de laranja instaladas na Flórida foram as violações das normas de segurança do trabalho pela Cutrale. Desde 1997 “a empresa já foi autuada por 42 violações “graves” e sete violações repetidas pela Agência de Segurança e Saúde Ocupacional dos EUA, pagando US\$ 122.765 em acordos.” (KIERNAN; JELMAYER, 2014). No mesmo período no Brasil foram abertas 286 investigações trabalhistas da Cutrale.

produção de laranjas tanto na Flórida quanto em São Paulo, como veremos nas próximas seções. Assim, além de processar 50% das laranjas da Flórida (HAMILTON, 2009), as indústrias brasileiras na Flórida também possuem seus próprios pomares, o que desestimula o pequeno e médio produtor a plantar (ocorrendo o mesmo no Brasil), contribuindo com a lista de problemas do setor.

Desta maneira, a *Florida's Natural* e a Tropicana apareciam no imaginário dos estadunidenses como os últimos bastiões da indústria processadora da Flórida contra a dominação brasileira: o suco *not from concentrate* da Tropicana significava para a população “*not from Cutrale*” ou “*not from Citrosuco*” (HAMILTON, 2009), pois a Tropicana ainda realiza o processamento nos EUA. Ambas as marcas representariam sucos “*not from any other Brazilian-owned company*”. Contudo, quando as indústrias brasileiras passam a exportar NFC para os EUA nos anos 2000, como destacamos no capítulo 3, a Tropicana além de manter suas processadoras passou a comprar o suco brasileiro da Citrosuco e, de acordo com notícias da mídia local, manteve conversas sobre um possível empréstimo para construção de uma fábrica da Citrovita na Flórida, comprometendo-se a comprar o suco desta possível fábrica (HAMILTON, 2009)<sup>74</sup>. O mesmo ocorreu com a *Florida's Natural* que para manter a competitividade frente a produtores mais rentáveis de NFC também importa suco brasileiro, não podendo ostentar seu rótulo de 100% Flórida (HAMILTON, 2009). Até mesmo as essências utilizadas para a fabricação do suco 100% Flórida podem conter laranjas brasileiras<sup>75</sup>.

Apesar deste quadro de predomínio das processadoras brasileiras na Flórida e a superação das dificuldades sanitárias melhor sucedidas da citricultura brasileira, produtor e produção na Flórida ainda não foram suplantados pelas indústrias brasileiras. O setor citricultor estadunidense se mantém mobilizado e organizado, entre outros motivos, para fazer valer seus interesses junto ao seu governo contra esta liderança brasileira, tratada como “ameaça” externa. Nesta perspectiva, na seção seguinte passaremos a análise desta organização e mobilização.

## 4.2 A coalizão pela proteção do setor

<sup>74</sup> “The Tropicana director confesses the company ‘is buying from Brazilian NFC’, but he says the amount is ‘tiny’, making it nothing more than a ‘hobby’.” (HAMILTON, 2009, p. 144).

<sup>75</sup> “Oranges are grown worldwide. And we get some of the flavor components from Brazil. You’ll see barrels of cold-pressed oil from Brazil in all of the flavor companies’ parking lots. So how you keep the traceability of that is a big challenge.” (HAMILTON, 2009, p. 163).

Uma característica latente da sociedade estadunidense são as diversas organizações em grupos de indivíduos ou empresas em prol de benefícios comuns e seletivos (restritos aos membros do grupo), os quais passam por aspectos econômicos (impostos ou subsídios) e políticos (leis), que, devido à organização político-burocrática dos EUA, conseguem influenciar (ou ao menos fazer-se ouvir durante) as decisões referentes ao setor do qual fazem parte. São os chamados grupos de interesse ou pressão, conforme discutido no capítulo 2 – aqui veremos o lado empírico desta discussão e como o grupo de interesse citrícola vai ao encontro da questão da ação coletiva.

Nesta perspectiva, existem na Flórida várias organizações de citricultores e centros de pesquisa (que também existem em outros Estados da Federação) voltados à melhoria da produção, desde controle de doenças a aumento na eficiência produtiva, como pode ser visto na tabela abaixo. Embora algumas, como a *Florida's Natural*, sejam “controladas por funcionários de alto nível que têm domínio das informações [e] os próprios produtores não tem poder de decisão”, os produtores acreditam que uma cooperativa fortemente profissionalizada é a melhor opção para se “evitar uma dependência total nos processadores brasileiros” (FERNANDES; WELCH, 2013, p. 18).

**Tabela 5 – Associações de citricultores floridianos**

<b>Associação</b>	<b>O que é</b>
<b><i>Florida Citrus Mutual</i></b>	Organização comercial privada fundada em 1948 que representa os citricultores da Flórida, que atua nas áreas de Comunicação; Economia e Informações de Mercado; Relações com o Citricultor; e Relações com o Legislativo.
<b><i>Gulf Citrus Growers Association</i></b>	Sua área engloba cinco regiões do sudeste da Flórida: <i>Charlotte, Collier, Glades, Hendry e Lee Counties</i> .
<b><i>Indian River Citrus League</i></b>	Criada em 1931 por citricultores que produziam em uma faixa na costa leste da Flórida chamada de <i>Indian River</i> .
<b><i>Peace River Valley Citrus Growers Association</i></b>	Foi a primeira proposta de associação, visando representar os citricultores das regiões de <i>De Soto, Hardee, Manatee e Sarasota</i> . Também é responsável por informar sobre os impactos da indústria e serviços como um canal de informações relevantes.
<b><i>Highlands County Citrus Growers Association</i></b>	Foi a primeira associação a proteger e aumentar a viabilidade e lucratividade comercial dos cítricos produzidos na <i>Highlands County</i> . A associação parece aumentar a agricultura e o <i>marketing</i> de todos citricultores dentro da região.
<b><i>Florida Fruit and Vegetable Association (FFVA)</i></b>	Entre suas atividades está a administração do <i>FFVA Mutual Insurance Co.</i> , um fundo de previdência dos agricultores.
<b><i>Florida Gift Fruit Shippers Association Inc.</i></b>	Líder mundial em transporte e distribuição de produtos perecíveis, o que traz alta qualidade, mais eficiência e menor custo para os membros deste serviço.



<b><i>Florida State Horticultural Society (FSHS)</i></b>	Fundada em 1888 é uma das mais antigas associações da agricultura dos EUA, sendo modelo para muitas que surgem ao redor do mundo. Todo ano publica o <i>Annual Meeting</i> .
<b><i>Florida Citrus Packers</i></b>	Reconhecida como a porta-voz oficial da indústria citrícola da Flórida. É uma associação sem fins lucrativos, fundada em 1960, que opera uma taxa sobre o embarque dos membros. A participação na organização é voluntária. Os embarques dos membros da companhia representam aproximadamente 90% do volume de todo embarque de cítricos na Flórida. Suas ações visam resolver os problemas dos membros.
<b><i>Florida's Natural Growers – Citrus World Inc.</i></b>	Cooperativa organizada em 1933 por produtores que tinham interesse em trazer os melhores produtos cítricos para o mercado. Conta hoje com mais de mil membros de 13 associações de produtores.
<b><i>Juice Products Association</i></b>	Associação comercial que representa a indústria de produtos de frutas e suco. Entre os membros estão processadores, embaladores, extratores, corretores e comerciantes de frutas, fornecedores da indústria e laboratórios de análise de alimentos, incluindo as empresas envolvidas no comércio de FCOJ da Flórida, da Califórnia e do Texas.

Fonte: ULTIMATE CITRUS, 2014.

Dentre estas, a *Florida Citrus Mutual* é a principal representante dos citricultores e aquela que se destaca em nosso estudo de caso por ter sido o empreendedor político da coalizão contra o produto brasileiro. A *Florida Citrus Mutual* se dedica a ajudar os citricultores da Flórida a produzir e comercializar suas colheitas com lucro, sempre pensando no melhor modo de atender os interesses dos produtores, seja no Congresso ou no campo. De acordo com seu site, a *Florida Citrus Mutual* está “looking out for the best interest of the growers every day, whether it is in the halls of Congress or the groves of Florida’s citrus belt” (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012c).

Segundo a própria associação, nas últimas três temporadas, ela tem sido fundamental na obtenção de quase US\$ 1 bilhão em ajuda para medidas preventivas de controle de doenças e para amenizar os efeitos dos altos custos de produção dos citricultores da Flórida (RIBEIRO, 2014), além do sucesso na conquista de financiamento de pesquisa e de proteção aos citricultores contra ameaças internacionais (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012c), notadamente as brasileiras<sup>76</sup>. “[Florida Citrus] Mutual has also been successful in convincing the International Trade Commission [USITC] that the Brazilians have dumped orange juice in the United States at less than fair market value” (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d) e

<sup>76</sup> Conforme foi ressaltado no capítulo 2, o grupo de pressão não deve ter como único fim o *lobby* para ser bem sucedido e conseguir mais membros.

em conservar a alta tarifa de importação, mantida por W. Bush nas eleições de 2004 mesmo com uma rodada de negociações liberalizantes da OMC em curso, como veremos no capítulo 5 (HAMILTON, 2009).

Nesta direção, a associação atua nas áreas de Comunicação; Economia e Informações de Mercado; Relações com o Citricultor; e Relações com o Legislativo. Desenvolvendo atividades como publicação de relatórios sobre tendências de preços e rendimentos de frutas; assistência aos citricultores em relação a questões sobre a produção, trabalho, regulamentação, pragas e doenças, bem como quaisquer outros desafios relacionados ao seu negócio; **educação de políticos sobre a importância da tarifa sobre as importações brasileiras e monitores de *dumping* por processadores estrangeiros**; monitoramento de órgãos estaduais e federais; **relacionamento forte com legisladores** e altos funcionários, tanto a nível estadual e federal, para garantir que os produtores tenha uma voz forte em Washington. Tarefas essenciais de uma organização de comércio com mais de 8.000 membros produtores (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012c).

Isto possibilita a demanda por proteções diversas dos órgãos governamentais estadunidenses à citricultura da Flórida, que, como vimos acima, encontra dificuldades desde a década de 1960, passando por bons e ruins momentos. Entre os ganhos do setor citricultor relacionados à suas demandas e interesses, podemos citar a recente conquista na *Farm Bill* aprovada em 2014 da destinação de US\$ 125 milhões ao combate do *greening* ao longo de 5 anos, resultado de “*lobby* bem feito” para Michael Sparks, diretor da organização (RIBEIRO, 2014); e as atividades desenvolvidas pelo Departamento dos Cítricos da Flórida, o *Florida Department of Citrus* (FDOC). Esta regulação estatal ajuda o setor a garantir seu funcionamento, pois como afirma a família Story: “a competição do Brasil poderia acabar com a agricultura e a indústria de laranja da Flórida, se não fossem medidas protecionistas na política agrícola dos EUA.” (FERNANDES; WELCH, 2013, p. 17-18).

#### 4.2.1 Florida Department of Citrus (FDOC)

O FDOC foi criado em 1935 e sua missão é desenvolver o mercado da indústria cítrica da Flórida visando aumentar o bem-estar econômico dos citricultores, da indústria cítrica e do próprio Estado (NORBERG, 2007). O FDOC está dividido no *Flórida Juice*, para a população em geral, e no *Florida Department of Citrus Economic Research*, que atende aos produtores. Em âmbito federal existe ainda o *Citrus Administrative Committee*,

administrado pelo *United States Department of Agriculture* (USDA) “that sets minimum sizes and grades of fresh Florida Citrus” (UNITED STATES OF AMERICA, 2014a).

O FDOC cuida e regula todos os aspectos da cadeia da indústria citrícola na Flórida: pesquisa, produção, adubação, padrões de vencimento, colheita, licenciamento, transporte, rotulagem, embalagem e processamento, incluindo *marketing* interno e externo (Canadá, Europa e Ásia) (FLORIDA, [201-]a). Ele é gerido por uma comissão, a *Florida Citrus Commission*, que conta com nove membros, sendo composta por citricultores, processadores<sup>77</sup> e embaladores, indicados pelo governador do Estado (FLORIDA, [201-]a), mas representativos das instituições que cuidam dos interesses dos citricultores. A Comissão supervisiona e orienta as atividades do FDOC, definindo o valor anual do imposto especial sobre o consumo, bem como os padrões de qualidade para todos os citros cultivados, embalados ou processados na Flórida.

Para financiar suas atividades, o Departamento cobra um imposto dos citricultores sobre cada caixa de cítricos que se move pelos canais comerciais, os quais são incentivados e mantidos pelo próprio Departamento. Como explicitado na seção anterior, o FDOC cobrava uma taxa dos produtos importados para manter uma de suas principais atividades: o *marketing*.

Conjuntamente com a indústria citrícola, o Departamento incentiva os consumidores a comer e beber os cítricos da Flórida todos os dias, por meio de comunicados sobre os benefícios para a saúde e nutrição que o produto traz, incentivando os consumidores a incluir o suco de laranja em suas vidas diariamente (FLORIDA, 2009). Para tanto, o FDOC elabora anualmente planos de *marketing* integrados projetados para manter a demanda por cítricos da Flórida, procurando agregar valor ao suco de laranja da Flórida. Os comerciais para a televisão são pautados em 5 eixos:

- 1) "**Milagre**" – enfatiza o poder todo-natural do suco de laranja floridiano que responde por 25% da dose diária recomendada nos EUA de frutas;
- 2) "**Bebida de poder original**" – enfatiza os benefícios naturais de imunidade do suco de laranja floridiano;
- 3) "**Descubra**" – enfatiza os nutrientes do suco de laranja floridiano através de pistas visuais dentro do comercial;

---

<sup>77</sup> Desde 2011, existem dois representantes de processadoras: James S. Horrisberger, diretor da Coca-Cola, e Michael W. Haycock, Vice-presidente de Operações da Tropicana, cujos mandatos vão até 31 de maio de 2015 (FLORIDA, [201-]b).

- 4) "**Cada gota**" – enfatiza a combinação única de nutrientes em apenas uma gota de suco de laranja flóridiano;
- 5) "**Uma vez por dia**" – enfatiza o poder e simplicidade de apenas um copo de suco de laranja flóridiano (FLORIDA, 2009).

O público alvo desses comerciais são as pessoas acima de 35 anos, que se preocupam mais com a saúde e pensam em suas escolhas. Na safra 2011-2012, foram investidos mais de US\$ 10 milhões em “vídeos e propagandas através da Internet voltadas ao condicionamento físico das mulheres” (LIMA NETO, 2012). O plano ainda tem como meta colocar o produto em restaurantes, escolas e grandes supermercados (FLORIDA, 2009). Para tanto, possui uma linha de propaganda voltada ao público escolar, que passa pelo fornecimento de informações sobre o suco e receitas para os professores e responsáveis pela merenda infantil até a propaganda propriamente dita para os escolares. Esta propaganda é feita por meio de vídeos sobre citricultores e produção de suco e pela personagem “*Captain Citrus*”, que, baseado em atividades para professores do ensino fundamental e nas histórias em quadrinhos, ensina aos alunos, por meio de atividades que reforçam matemática, estudos sociais, linguagem e artes plásticas, a importância de uma alimentação saudável e um estilo de vida ativo, nos quais o consumo regular de suco de laranja 100% Flórida é parte fundamental (FLORIDA, 2014b).

O *Captain Citrus* foi criado originalmente em 2011 pelo FDOC e reformulado pela *Marvel Entertainment* em setembro de 2014 por cerca de US\$ 1 milhão. A *Marvel Entertainment* produzirá três histórias em quadrinhos digitais, um trailer animado e um concurso (DORAN, 2014)<sup>78</sup>. Uma das histórias será impressa e distribuída gratuitamente para um milhão de crianças em todo o país, juntamente com um guia do professor. De acordo com o Diretor Executivo do FDOC, com o desenho feito pela *Marvel Entertainment*, “*Captain Citrus is now an asset that can be used worldwide*” (FLORIDA, 2014b).

---

<sup>78</sup> Esta não foi a primeira vez que uma grande indústria de entretenimento participou de propaganda do suco 100% Flórida. Entre 1970-1987, a Disney apoiou a *Florida Citrus Commission* com o *Orange Bird*, em troca de patrocínio para um de seus parques. A mascote havia caído no esquecimento quando o contrato de patrocínio terminou, mas em 2004 voltou a ter sucesso no parque da Disney em Tóquio, o que fez a empresa voltar a utilizá-la formalmente a partir de 2012 (BEVIL, 2012). Também já haviam apostado na parceria com a Fox Studio, utilizando-se o filme “Era do Gelo”, “para cativar as crianças e apostar no futuro” (LIMA NETO, 2012, p. 24).

**Figura 3 – Captain Citrus versão 2011 e versão 2014 feita pela Marvel Entertainment**



Versão 2011

Versão 2014 feita pela Marvel Entertainment

Fonte: DORAN, 2014.

A cada três meses o FDOC divulga o impacto dessas publicidades sobre os consumidores. Segundo Bouffard (2004), o valor gasto com publicidade pelo FDOC só é menor que o valor destinado à pesquisa de doenças dos cítricos. Para o controle de doenças, em especial o *greening*, que como veremos foi um dos motivos da redução da produção citrícola da Flórida a partir de 2005, o FDOC conta com a ajuda do *Citrus Research and Education Center* (CREC) do *Institute of Food and Agricultural Sciences* (IFAS) da *University of Florida* (UF), um centro de pesquisa que se concentra totalmente em apenas uma *commodity*: os citros. O CREC descobre e oferece soluções inovadoras que capacitam os citricultores para uma conduta empresarial responsável e lucrativa (CITRUS RESEARCH AND EDUCATION CENTER, 2012). Foram seus pesquisadores que desenvolveram a tecnologia atual para fazer suco de laranja concentrado congelado (CITRUS RESEARCH AND EDUCATION CENTER, 2012).

Silva e Benvença (2005) relatam que em viagem ao CREC em agosto de 2005, o professor emérito da UF, Harold W. Browning,

fez questão de mencionar que os pesquisadores trabalham em função dos interesses dos produtores e da indústria de processamento, parceiros no suporte financeiro desde a origem do centro em 1917. A mensagem do diretor foi: ‘Nós entendemos que para prosperar, precisamos nos adaptar. É o que estamos fazendo’. (SILVA; BENVENÇA, 2005, p. 25)<sup>79</sup>.

<sup>79</sup> Os autores fazem parte de um grupo brasileiro de pesquisa em citros, o Grupo Técnico de Assistência e Consultoria em Citrus – GTACC, que está constantemente em contato com pesquisadores da *University of*

O financiamento destas pesquisas vem de impostos por caixa de laranja cobrados dos produtores, gerido pela *Citrus Research Development Foundation* (CRDF), a qual, a partir de 2008, financiou US\$ 80 milhões em projetos, sendo 114 exclusivamente sobre o *greening* (JOAQUIM, 2013a). Desde 1995, o FDOC já investiu US\$ 15 milhões de impostos em colheita mecânica<sup>80</sup> e pesquisa e desenvolvimento (ROKA et al, 2009). O USDA também tem procurado auxiliar por meio do grupo *Multi-Agency Coordination* (MAC) HLB, que reúne o *USDA's Animal and Plant Health Inspection Service* (APHIS), o *Agricultural Research Service* (ARS) e o *National Institute of Food and Agriculture* (NIFA), além dos departamentos da Agricultura da Flórida e o próprio FDOC. O órgão federal investiu US\$ 1 milhão para apoiar projetos de pesquisa em busca de soluções práticas, de curto prazo para a doença (UNITED STATES OF AMERICA, 2014b).

Em 2009 “o governo federal e o estadual, juntos, destinaram 16 milhões de dólares para a pesquisa sobre Greening e Cancro Cítrico”, e em 2010, “o investimento complementar será de 10 milhões de dólares para a continuidade dos projetos já em andamento e mais 2,5 milhões de dólares para novas pesquisas” (STAMATO, 2010). Em 2014, foi liberado pelo governo dos EUA US\$ 130 milhões para pesquisa (APÓS..., 2014). Entretanto, não há um programa oficial de medidas contra o *greening* (STAMATO, 2010), fator decisivo para a não superação da crise em que a citricultura floridiana entrou com a chegada da doença, causando a intensificação dos problemas do setor.

#### 4.2.2 A crise da citricultura nos anos 2000

O início da década de 2000 era novamente um momento ruim na citricultura da Flórida. Os produtores estavam enfrentando dificuldades com os custos de produção (entre os quais a mão de obra e sua falta), a valorização da terra como investimento imobiliário (a citricultura estava e está sendo substituída pelo desenvolvimento imobiliário nas áreas próximas à costa) e a disseminação do cancro cítrico e do *greening* (SILVA; BENVENGA, 2005). Destas duas doenças, o cancro cítrico é menos devastador e os citricultores

---

Flórida e de outras instituições estadunidenses, bem como com produtores, trocando experiências sobre o setor por meio de seminários, visitas e conferências. Tais experiências são expostas na revista editada pelo GTACC, a “Ciência e Prática”. Ver **CIÊNCIA E PRÁTICA**. Bebedouro: [s.n]: GTACC. 2000-. Trimestral.

<sup>80</sup> Entretanto, “apesar de representar o ‘sonho de consumo’ dos citricultores da Flórida, a colheita mecânica nunca conseguiu atingir mais do que 10% da área colhida de citros do Estado. São muitos problemas a serem resolvidos [tais como] custo das máquinas, manutenção e viabilidade econômica do processo, [...] detalhes do manejo.” (LIMA NETO, 2012, p. 24).

estadunidenses tem conseguido controlá-lo em decorrência de uma lei de erradicação, a qual eliminou um terço das plantas. Já o *greening*, desde sua chegada à Flórida, tem se espalhado rapidamente, dado que a prática adotada pelos produtores floridianos tem sido aplicações nutricionais e de inseticidas, os quais não possuem muita eficiência nas plantas já infectadas. O método que tem se apresentado melhor até o momento é o utilizado nos pomares brasileiros: aplicações nutricionais somadas à erradicação das árvores infectadas, o que não é feito na Flórida devido a não aceitação dos citricultores de uma nova lei de erradicação. Logo, como não há ações coletivas no combate à doença, cada árvore infectada contamina as demais e pomares inteiros estão em risco nos EUA (STAMATO, 2010; JOAQUIM, 2013a, 2013b; TOZATTI, 2014).

'It's the most devastating issue the industry currently faces and has ever faced,' Matt Salois, chief economist at the Florida Department of Citrus [...]. 'We lose more trees in a given year than are actually being planted.' The US orange-tree population has fallen by nearly 25% since 2003, according to the USDA (FERDMAN, 2014).

Além da morte de árvores, que ocorre em até 2 anos e meio após a infecção, a doença “torna o fruto amargo e provoca a sua queda antes que ele amadureça” (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CITRICULTORES, 2014, p. 5) e mesmo as frutas que amadurecem são menos produtivas. Consequentemente, a importação de suco aumentou. Hoje nos 32 condados da Flórida onde a fruta é cultivada 80% dos pomares “estão contaminados pela a bactéria causadora do *greening* [...] como consequência, na atual safra, pelo menos 30% dos frutos – o dobro em comparação ao ano passado – caíram” (APÓS..., 2014). Estima-se como prejuízos a perda de 6.600 postos de trabalho, US\$ 1,3 bilhão em receita e US\$ 3,6 bilhões em atividades econômicas no geral (JOAQUIM, 2012). O que leva muitos a crer que a citricultura entrou “num ciclo de decadência que pode não ter volta” (APÓS..., 2014).

Paralelamente, o número de viveiros na Flórida diminuía drasticamente nos anos anteriores a crise na citricultura, devido a “menor procura por mudas pelo setor produtivo, baixa remuneração obtida pelos viveiristas além da falta de mão de obra” (ZANETTI; GRAF, 2005). O que refletiu em sua produtividade, levando a uma produção inferior a 200 milhões de caixas de laranja/ano em 2006 (GARCIA JÚNIOR, 2006)<sup>81</sup>.

Delineava-se um quadro de risco do setor.

Se for vista pelo lado racional, é uma situação muito definida. Atualmente, o risco de se investir em citricultura na Flórida é muito grande. Seja pelos atuais quadros econômicos do País e do mundo, seja pela demanda de suco, pelo aumento significativo dos custos dentro da atividade ou pelo panorama de doenças que assola

<sup>81</sup> A produção da Flórida antes dos furacões era de, em média (2001-2005), 220 milhões de caixas de laranja/ano (ZANETTI; GRAF, 2005). Já a de 2006 foi de 130 milhões de caixas (GARCIA JÚNIOR, 2006). Hoje a safra ainda gira em torno de 103 milhões de caixas.

a cultura, a citricultura não se mostra como um investimento promissor a curto prazo. (STEGER, 2008, p. 8).

Acrescenta-se, como lembrado por Tozatti (2014), que na Flórida não existem culturas alternativas para ocupar o espaço da citricultura, como existe a cana-de-açúcar no Brasil. Logo, até o “dinheiro oriundo da citricultura, que previamente seria destinado à publicidade, necessita ser realocado para as pesquisas do complexo ‘Greening’.” (JOAQUIM, 2008, p. 16).

Também em 2005, a citricultura mundial passava por uma crise de desvalorização cambial e com a diminuição da produção nos EUA pela segunda safra, “os estoques de passagem e o abastecimento do mercado americano [foram comprometidos], exigindo importações crescentes para o atendimento doméstico” (NEVES, 2006, p. 24).

Desta maneira, procurando manter seu mercado, em dezembro de 2004 e janeiro e fevereiro de 2005, a *Florida Citrus Mutual*, a *A. Duda & Sons Inc. (Citrus Belle)*, a *Citrus World Inc.*, o *Peace River Citrus Products Inc.* e a *Southern Garden Citrus Processing Corporation (Southern Gardens)* solicitaram ao USDOC que aplicasse “antidumping duties to offset the unfair prices offered by Brazilian processors on both bulk frozen concentrated orange juice (FCOJ) and not-from-concentrate (NFC) orange juice” (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d). A coalizão de citricultores alegava que o produto brasileiro era importado a um valor menor do que o vendido em seu mercado, causando prejuízos às indústrias estadunidenses. Isto porque nos EUA as indústrias domésticas podem pedir ao USDOC e a USITC que apliquem medidas *antidumping* mediante investigações que comprovem *dumping* por empresas estrangeiras que prejudiquem as nacionais (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d), como veremos na seção seguinte.

Por fim, em agosto de 2005, O USDOC aceitou a queixa da *Florida Citrus Mutual* de que a indústria brasileira estava praticando *dumping* por vender o produto brasileiro nos EUA à “valores inferiores ao custo de produção praticado pelas processadoras brasileiras na safra 2003/04” (NEVES, 2006, p. 24). Segundo a Florida Citrus Mutual,

the anti-dumping case not only brought a gross trade injustice to light but it also helped bring stability back to a market that was suffering from chronic low prices and grower losses. Thanks in part to the order, the situation has turned around, and we have been able to focus more on greening and other challenges. (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d).

Ou seja, as medidas *antidumping* foram solicitadas no momento em que havia retração na produção da Flórida, levando a um aumento na importação brasileira devido à demanda interna dos EUA pelo suco (SAGGI; WU, 2013). Mesmo assim, não foram eficazes para conter a entrada do produto. Como Lima (2011) destaca “crises agrícolas são frequentes e na



ausência da intervenção estatal os produtores provavelmente se auto-destruiriam [...] ou seriam postos para fora do mercado caso não recebessem apoio para modernizar sua produção e se tornarem competitivos” (LIMA, 2011, p. 13).

Portanto, nos últimos anos o foco da proteção da *Florida Citrus Mutual* aos seus membros migrou severamente às questões atinentes ao comércio internacional agrícola. Entre elas, destacam-se medidas *antidumping* contra os produtores brasileiros, as quais permitem a realização do protecionismo e a obediência estadunidense à legislação internacional pró-liberalização do comércio internacional, como demonstramos no capítulo anterior. Veremos a seguir como as associações do suco de laranja conseguem obter proteção contra as importações analisando como as medidas *antidumping* foram determinadas.

#### 4.3 A determinação das medidas *antidumping*

Para que uma medida *antidumping* seja imposta a algum produto importado nos EUA é necessário, primeiramente, que uma indústria doméstica ou uma associação realize investigações prévias sobre a existência do *dumping*, arcando com os custos desta. Havendo a comprovação do *dumping* esta indústria doméstica solicita aos órgãos governamentais que apliquem medidas *antidumping* sob a empresa estrangeira que prejudica as nacionais (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]a). O processo de investigação pelo governo estadunidense envolve duas questões: 1) se houve a prática de *unfair trade* e 2) se houve prejuízo à indústria nacional, sendo um prejuízo suficiente para se abrir a investigação (ZARNIC, 2002).

Desde 1979, os órgãos responsáveis por acolher as solicitações e investigar estas duas questões são o USDOC, que determina a existência de *dumping*, e a USITC, que determina a existência de dano (IRWIN, 2005). O USDOC tem responsabilidades nas áreas de comércio, desenvolvimento econômico, tecnologia, empreendedorismo e desenvolvimento de negócios, gestão ambiental e pesquisa e análise estatísticas e possui uma agência especializada em comércio internacional, a *International Trade Administrative* (ITA), que trabalha para aumentar os negócios globais e auxiliar organizações estadunidenses a competir dentro e fora do país (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]b). A ITA atua em quatro eixos: *U.S. and Foreign Commercial Service*; *Manufacturing and Services*; *Market Access and Compliance*; e *Import Administration*, sendo este o responsável por desenvolver e aplicar políticas e programas contra práticas de comércio desleais (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]b).

Já a USITC é uma agência independente com amplas responsabilidades de investigação sobre questões de comércio, que investiga os efeitos das importações objeto de *dumping* e subsídios em indústrias nacionais, bem como as salvaguarda globais. Ela também julga casos envolvendo importações que infringem direitos de propriedade intelectual, servindo, portanto, como um recurso Federal, onde os dados de comércio e informações relacionados com a política de comércio são recolhidos e analisados. Tais informações e análises são fornecidas para o Presidente, o USTR e o Congresso, facilitando o desenvolvimento da política comercial dos EUA. A maioria das informações e análises da USITC ficam disponíveis ao público para promover a compreensão de questões de comércio internacional (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]a).

É por meio da agência ITA do USDOC, que as empresas apresentam suas demandas sobre prejuízos de importações e solicitam que o governo investigue as práticas dos parceiros comerciais dos EUA. Em seu site é possível encontrar dicas de como preparar uma petição. No entanto, o próprio site alerta que para uma petição ser bem sucedida é preciso que a empresa gaste tempo e recursos **substanciais** para recolher e apresentar as informações necessárias para que o USDOC determine se os critérios legais para a abertura de uma investigação formal foram preenchidos adequadamente (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]b). Assim, percebemos que, conquanto a *Smoot-Hawley Tariff Act of 1930* permita que qualquer indústria nacional, pequena ou uma coalizão de várias empresas de grande porte, possa apresentar uma petição, a indústria nacional afetada deve ser bem organizada e ter disponíveis recursos para arcar com os custos iniciais do processo.

Quando o USDOC aprova a petição da indústria, ele publica um aviso sobre o início do processo no *Federal Register* (FR). Após o USDOC analisar as vendas e os custos do período de investigação para determinar se o *dumping* ocorreu e concluir que ele ocorre, determinará a margem de *dumping* (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]a). Em seguida, a USITC determina se a indústria nacional é materialmente ferida ou ameaçada de dano material por causa das importações sob investigação. Para tanto, ela considera todos os fatores econômicos relevantes, incluindo a saída da indústria nacional, as vendas, participação de mercado, emprego e lucros (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]a). Caso os dois órgãos cheguem a determinações finais afirmativas sobre as suas questões individuais, o USDOC emitirá uma ordem de direito *antidumping* para compensar o *dumping* ou uma ordem de direito de compensação para compensar o subsídio (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]a). Todavia, somente o USDOC é quem tem autoridade para iniciar ou não a investigação.

Zarnic (2002) destaca que

it should be considered that agency's discretion is supreme. There exists no such method to define the cause of material injury; it is often not clear whether it is because of dumping or because of other factors. Common practice is that cases are not explained due to regard of formal economic analysis. Normally the USITC comments decisions using the tables and charts to confirm profits and decline in employment, but they seldom assume the causality between them and increased imports. It seems that there is no such considerable effort to separate the injurious effects of dumped imports from other causes. (ZARNIC, 2002, p. 11).

Assim, o *dumping* é calculado em cinco momentos: 1) quando o *dumping* é detectado nas *original investigations*, no qual o cálculo é feito por comparação de média por média ou transação por transação. Aqui o *dumping* é instituído e constitui somente uma estimativa da responsabilidade futura (BOWN; PRUSA, 2011); 2) nas *administrative or periodic reviews*, no qual há comparação por média de transação (*transaction-to-average*); 3) nas *new shipper reviews*, também ocorre comparação por média de transação (*transaction-to-average*); 4) nas *changed-circumstance reviews*, no qual as margens são calculadas nos estágios iniciais do caso; e 5) nas *sunset reviews*, que também são calculadas nos estágios iniciais do caso (OWENBY, [entre 2005 e 2012]). Nas revisões é onde ocorre o pagamento efetivo do *dumping*, elas analisam a manutenção ou modificação do direito vigente e “são realizadas por solicitação da indústria norte-americana ou do(s) exportador(es) brasileiro(s) afetado(s)” (BRASIL, 2007, p 14).

O USDOC utiliza de 2 a 5 programas de computador para calcular estas margens, muitos dos procedimentos de cálculos que utiliza não são universais e o método que utilizará depende do caso em questão (OWENBY, [entre 2005 e 2012]). Todos os métodos incluem um dos dois tipos de *zeroing*: o *model zeroing* (utilizado nas *original investigations* e *sunset reviews*), no qual o produto é subdividido em modelos baseados em diferenças nas características físicas, nas preferências dos consumidores e na utilização final, sendo realizada uma comparação *weighted-average-to-weighted-average method*<sup>82</sup> (W-W) para cada modelo em vez de para o produto como um todo; ou o *simple zeroing* (utilizado nas *administrative reviews*, *new shipper reviews* e *sunset reviews*), no qual a margem de *dumping* é calculada sem modelos por *weighted-average-to-transaction method* (W-T) ou *transaction-to-*

<sup>82</sup> “The USDOC calculates the amount of dumping for each U.S. model by deducting the U.S. weighted-average price from the weighted-average price of the comparison market model it identified as identical or most similar to the U.S. product. Next, to derive a single overall weighted-average dumping margin, the USDOC sums the dumping amounts for only those U.S. models for which there was positive dumping, and divides this by the total ex-factory value of all U.S. models. Although the USDOC includes the sales to which “negative” dumping amounts are attributable when calculating the total ex-factory value of all U.S. models, it includes only positive dumping values when summing the overall dumping amount for the product.” (OWENBY, [entre 2005 e 2012], p. 4).

*transaction*<sup>83</sup> (T-T) (OWENBY, [entre 2005 e 2012]; PRUSA; VERMULST, 2008; SAGGI; WU, 2013).

Nas palavras de Owenby ([entre 2005 e 2012], p. 6), “the zeroing procedures are an integral element that always form part of the standard margin calculation program”, mas que poderia ser eliminado em poucos minutos (PRUSA; RUBINI, 2013) removendo-se as linhas “WHERE EMARGIN GT 0” e “WHERE UMARGIN GT 0” da programação dos softwares (OWENBY, [entre 2005 e 2012], p. 19)<sup>84</sup>. Todavia,

[t]he structure of the USDOC antidumping computer programs is purposeful and critical. The manner and order in which procedures and calculations are executed are intrinsically linked to the U.S. antidumping laws and policies. The USDOC cannot randomly alter the structure of key components of the calculation procedures in the standard computer programs without risking violating its laws or changing its policies. (OWENBY, [entre 2005 e 2012], p. 3).

Deste modo, a forte oposição à reforma dos métodos do USDOC torna difícil não usar o *zeroing* (BOWN; PRUSA, 2011): mesmo com a modificação ocorrida em 2011, ainda há brechas para utilizar o método, como vimos. De acordo com Prusa e Vermulst (2012), entre os cerca de 200 casos de direitos *antidumping* inflados pelo *zeroing* que existem nos EUA, aproximadamente 20 tem margens suficientemente baixas para justificar uma disputa na OMC.

No caso do suco de laranja brasileiro após o USDOC aceitar a petição da *Florida Citrus Mutual*, ele iniciou as investigações enviando um questionário às empresas brasileiras Cutrale, Citrosuco, Louis Dreyfus *Commodities*, Cargill Citrus e Montecitrus<sup>85</sup>. O objetivo foi analisar os custos de produção do suco de laranja no Brasil, as vendas no mercado interno e as vendas no mercado estadunidense do suco de laranja produzido no Brasil (LOHBAUER, 2011). O Departamento concluiu que “imports of certain orange juice from Brazil are being, or are likely to be, sold at less than fair value” (UNITED STATES OF AMERICA, 2005a, p.

<sup>83</sup> “The USDOC compares weighted-average ex-factory comparison market prices for a given time period (typically, monthly) to the ex-factory prices of individual U.S. sales. Prices in the comparison market are weight-averaged by month, model and, where applicable, level of trade. The USDOC calculates the amount of dumping for each U.S. sale by deducting the U.S. price from the monthly weighted-average price of the comparison market model it has identified as identical or most similar to the U.S. product sold in a month contemporaneous to the month of the U.S. sale. To derive a single overall weighted-average dumping margin, the USDOC sums the dumping amounts for only those U.S. sales for which there was positive dumping, and divides this by the total ex-factory value of all U.S. sales.” (OWENBY, [entre 2005 e 2012], p. 4-5).

<sup>84</sup> Valerie Owenby foi perita na OMC na caso DS322 (ver tabela 3 no Apêndice A) e é programadora de computadores sobre *antidumping*. A autora faz uma descrição detalhada sobre a programação dos softwares utilizados pelo USDOC para a determinação das margens de *dumping*. Ver Owenby, [entre 2005 e 2012].

<sup>85</sup> A Citrovita (Grupo Votorantim) foi excluída desta investigação por, na ocasião, possuir um processo de *dumping* em andamento. Seu processo foi encerrado no final de 2005, o que a liberou de nova investigação (LOHBAUER, 2011).

7233), pois, as informações recebidas das empresas brasileiras foram compatíveis com as informações passadas pelas empresas estadunidenses. Em seguida, o USDOC notificou a USITC sobre suas conclusões.

Neste momento, a USITC determinou que havia uma razoável indicação de que as importações de suco de laranja brasileiro causavam prejuízos materiais as indústrias estadunidenses (UNITED STATES OF AMERICA, 2005a). Uma determinação negativa da USITC resultaria no fim das investigações.

While both the Department and the ITC must apply the same statutory definition regarding the domestic like product (section 771(10) of the [Tariff] Act [of 1930]), they do so for different purposes and pursuant to a separate and distinct authority. In addition, the Department's determination is subject to limitations of time and information. Although this may result in different definitions of the like product, such differences do not render the decision of either agency contrary to the law. (UNITED STATES OF AMERICA, 2005a, p. 7234).

As margens de *dumping* encontradas pelo USDOC em agosto de 2005 foram de 24% a 60% nas vendas realizadas no período de outubro de 2003 a setembro de 2004 (LOHBAUER, 2011). Posteriormente, quando os dados enviados pelas empresas brasileiras foram analisados, estes percentuais foram revisados, ficando entre 19% para a Cutrale e 14% para a Citrosuco (UNITED STATES OF AMERICA, 2005b). Em fevereiro de 2006, a USITC ratificou e aprovou essa decisão do USDOC (NEVES, 2006).

Na primeira revisão do processo, em 2007 (abrangendo o período entre agosto de 2005 a fevereiro de 2007), as margens ficaram em 0,51% para a Sucocítrico Cutrale e 3% para a Citrosuco (LOHBAUER, 2011). Já na segunda revisão, em 2008 (abrangendo o período de março de 2007 a fevereiro de 2008), as margens ficaram em 2% para a Sucocítrico Cutrale e de zero para a Citrosuco (LOHBAUER, 2011). Na quinta e última revisão, as taxas oscilaram entre zero e 8% (LOHBAUER, 2011). O mecanismo do USDOC para determinar tais taxas *antidumping* foi à comparação de cada venda, ou seja, de cada transação, feita no mercado estadunidense (UNITED STATES OF AMERICA, 2005b), realizando o *simple zeroing* como confirmado no painel da OMC (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2011a).

Com a decisão da OMC, contrária as práticas estadunidenses, o USITC revogou “the existing antidumping duty order on certain orange juice from Brazil would not be likely to lead to continuation or recurrence of material injury within a reasonably foreseeable time” (UNITED STATES OF AMERICA, 2012b). Logo, o *United States Customs and Border Protection* (USCBP) concordou com a determinação. No mesmo período, foi imposta a proibição de importação de suco produzido com laranjas tratadas com o *carbendazim* que

além de prejudicar os exportadores brasileiros, prejudicou os citricultores estadunidenses, como discutimos no capítulo anterior.

Vemos, portanto, que a determinação das medidas *antidumping* sobre o suco de laranja brasileiro somente foi possível devido a organização e articulação da citricultura na Flórida, já que como destacamos anteriormente é a indústria afetada quem deve fornecer dados suficientes aos órgãos estadunidenses para que iniciem uma investigação. Caso o setor não fosse bem articulado, seria difícil conseguir as provas necessárias para as investigações regulares do USDOC ao suco de laranja brasileiro.

Todavia, mesmo esta estrutura de recebimento de demandas setoriais pelo governo estadunidense sendo bem articulada, ela acabou perdendo a disputa na OMC em decorrência, por um lado, da metodologia empregada e pela incapacidade do setor em articular cadeias produtivas nacionais que fizessem o governo dos EUA defender suas demandas com maior afinco (não recorrer da decisão demonstra tal fato). Por que proteger o setor, que tem pequena participação na economia nacional dos EUA, até o esgotamento da medida escolhida? Como também já afirmamos, acreditamos que a decisão de proteger um setor nos Estados Unidos via *antidumping* gira em torno de questões políticas e não tanto econômicas. Para compreendermos tal hipótese e um dos pontos principais sobre a articulação de grupos de interesse, o *lobby* e a influência do setor no cenário político, passaremos no capítulo seguinte a análise da relação entre a citricultura da Flórida, o Congresso estadunidense e as eleições.

## 5 INTERAÇÃO ENTRE CITRICULTURA, CONGRESSO E ELEIÇÕES

Para compreendermos todos os aspectos que envolveram o âmbito doméstico dos Estados Unidos no contencioso, faz-se necessário o entendimento da dinâmica política interna do país, pois como vimos, a prática de utilização de métodos fora das normas do regime internacional de comércio depende do peso econômico e político do setor envolvido. Em nosso estudo de caso, o peso econômico da citricultura nacionalmente não é muito expressivo, assim como em âmbito estadual, todavia, há o peso simbólico da citricultura na Flórida<sup>86</sup> e o peso político desta indústria.

Como a citricultura é o braço forte da agricultura da Flórida, as associações de produtores dispendem grandes somas de recursos para os políticos nas eleições em todos os níveis de disputa – distrital, estadual e federal. Em troca, recebem tanto a manutenção da alta tarifa de importação do produto estrangeiro, aprovação de leis favoráveis e destinação de recursos para pesquisa e crédito à produção. Logo, em questões internacionais, como vimos no capítulo anterior, a citricultura pode agir como veto *player* e impedir a modificação doméstica.

Assim, o resultado das ações internacionais dos EUA em disputas de comércio dependem muito de quais atores domésticos estão envolvidos (LIMA, 2009a, 2009b). Se a ação depende do Executivo, é mais provável que ocorra, porém, se depende do Legislativo, este sofre a influência direta dos grupos de interesse da medida em questão, tornando mais difícil a mudança. Demonstração disso, foi depois da ratificação do NAFTA, em 1995, os desafios legislativos que as indústrias de cítricos lançaram para tentar influenciar o Congresso e barrar a ameaça do livre comércio das *commodities* agrícolas. Para tanto, contribuíram com grandes cifras nas eleições do Congresso em 1998 e 2002<sup>87</sup> para os Partidos Democrata e Republicano, os quais “prometeram proteger as laranjas da Flórida contra o livre-comércio” (LANGEVIN, 2006, p. 185). O que levou a aprovação em 2002 de uma “*Farm Bill*” favorável ao protecionismo agrícola (LANGEVIN, 2006).

Percebe-se com isso que com relação à citricultura até mesmo o Executivo sente os custos de descontentar este grupo de interesse, pois o setor apresenta “uma capacidade notável para articular seus interesses, liderar coalizões e assegurar a lealdade das autoridades eleitas”

<sup>86</sup> Hamilton (2009) relembra praticamente em toda sua obra essa questão da simbologia da laranja na Flórida: a laranja transformou-se na identidade visual do Estado ao longo do século XX.

<sup>87</sup> De 40 setores da economia estadunidense, as contribuições do setor agrícola para estas campanhas ficam entre o 8º e 10º lugares no total de contribuições. Sendo que as indústrias de cítricos ficaram entre as 20 primeiras maiores contribuições dentro do subsetor de frutas e vegetais, obtendo o 6º lugar com o valor total de US\$ 317.068,00 para as eleições de 1998, 2000 e 2002 (LANGEVIN, 2006).

(AVERY, 1998; BALDWIN; MAGEE, 2000 apud LANGEVIN, 2006), como veremos. Ainda mais ao lembrarmos que foram os votos da Flórida os responsáveis pela eleição do presidente George W. Bush em 2000. Logo, segundo Lima (2011), proteger e sustentar um setor agrícola em dificuldades constantes pode ser um interesse estratégico de Estado devido à importância infraestrutural do setor para os EUA ao reduzir instabilidades internas.

Desta forma, mostraremos neste capítulo a lógica do sistema político estadunidense no tocante às questões de comércio internacional, a qual leva o governo a prestar auxílio à citricultura na Flórida devido ao apoio financeiro dos produtores as campanhas eleitorais e ao peso que o Estado da Flórida representa nas eleições (Congressuais e Presidenciais) (LANGEVIN, 2006).

### 5.1 Sistema político e eleições: o peso da Flórida

O sistema político dos Estados Unidos é formado por uma rede de alianças, escolhas e favores complexos (TOINET, 1994, p. 195) que se entrelaçam e formam um sistema ambíguo e repleto de contradições. Nessa rede, as instituições políticas são fortemente influenciadas (e pressionadas) pelos atores do sistema (governantes, população, partidos, grupos de interesse, imprensa). Tanto que o corpo burocrático nos EUA é geralmente formado por pessoas graduadas (mesmo as secretárias) que transitam entre empregos públicos e privados. Esta aproximação entre público e privado é às vezes tão forte que algumas estruturas administrativas parecem um prolongamento das empresas privadas (TOINET, 1994)<sup>88</sup>.

O Congresso é o principal receptor das pressões dos diversos atores – população em geral, grupos de pressão, imprensa, presidência (com seu poder de veto), burocracia governamental – tanto na primeira parte dos trabalhos das comissões<sup>89</sup>, quando colhem as informações para propor projetos de lei, quanto na hora da votação destes projetos. Sendo a Câmara especialmente afetada por tais grupos, em virtude do curto espaço entre uma eleição e outra. Deste modo, ela está totalmente sujeita e dominada por localismos, levando mais de 90% dos representantes e 77% dos senadores a se reeleger. O que também é facilitado com os diversos cargos a distribuir que o parlamentar possui, ajudando-o a manter seu mandato (seja em âmbito federal, estadual ou subnacional e até mesmo o Judiciário dispõe desta facilidade).

<sup>88</sup> Segundo Toinet (1994), mais de 90% dos postos-chaves no governo são ocupados pelo WASP (*White Anglo-Saxon Protestants*), os quais são donos da metade das maiores empresas privadas, fazem parte de alguma dinastia familiar e contam com uma rede de contatos formada nas melhores escolas e faculdades do país.

<sup>89</sup> De acordo com Toinet (1994), nas comissões ocorrem a maior parte dos trabalhos. Embora todas sejam iguais, algumas têm mais prestígio que outras – como as orçamentárias e as de política externa e defesa –; ser nomeado (pelo partido) para uma ou outra comissão pode mudar uma carreira política.



Isto gera um Congresso com poder fragmentado e um controle lento e imperfeito do Executivo (TOINET, 1994).

Tramitam e são decididos no Congresso pontos extremamente importantes, como aprovação de orçamentos, e com definições amplas de fácil manipulação e absorção das pressões sofridas pelos parlamentares – regulação do comércio internacional (nenhum Estado pode cobrar qualquer imposto sobre as importações ou exportações sem o consentimento do Congresso), ratificação de tratados, bem-estar geral e defesa comum, tratados desiguais, guerras ou invasões desnecessárias podem ser justificados pela evocação da proteção dos Estados Unidos da América. Bastam apenas bons *lobbies* nos parlamentares ou pressão midiática (TOINET, 1994).

Contudo, ao longo do tempo, o Congresso delegou certos poderes, tais como a elaboração do orçamento anual, que se mantiveram (e se mantém) no Executivo, o que lhe deu meios para “chantagear” os parlamentares. Mesmo tendo que passar pela aprovação do Congresso, em várias ocasiões nas quais os parlamentares ameaçaram vetar ou diminuir investimentos em algumas áreas que para o Executivo eram essenciais (militar), a presidência advertiu que se ocorresse, utilizaria os recursos de outras áreas para as áreas essenciais – em claro desrespeito aos *checks and balances* (TOINET, 1994).

Nas relações internacionais, a Presidência também ganhou certa liberdade de ação para negociar tratados com o antigo *fast-track*, atual *trade promotion authority* (TPA). No TPA o Congresso “estabelece as extensões das concessões que o Executivo pode realizar numa negociação internacional” (MENDONÇA; LIMA; CEPALUNI, 2011, p. 21), que após revisões de ambos os poderes é colocado em votação no Congresso sem possibilidade de emendas. O que evita a incorporação ou modificação pelo Congresso de elementos negociados. Ainda assim, para Toinet (1994), apesar da clara rixa entre Executivo e Legislativo desde o início do nascimento do sistema, a presidência tornou-se a pedra angular do sistema estadunidense, sendo o unificador da nação.

Esta trama pode ser observada durante todo o mandato de um governante, mas provavelmente é nas questões eleitorais que fica mais evidente. Os representantes da Câmara são eleitos dentro de distritos<sup>90</sup>, o que diminui o tamanho de sua campanha e reforça o localismo. Já a campanha presidencial demanda o maior gasto – não só por ser feita em todo o território, mas também pelas primárias internas aos dois grandes partidos (Democrata e

---

<sup>90</sup> Há uma divisão diferente dos distritos eleitorais para cada cargo. Na Flórida, de acordo com o Censo de 2010, para a Câmara baixa estadual são 120 distritos; para a Câmara alta estadual são 40 distritos; e para a Câmara baixa federal (a Câmara dos Representantes) são 27 – os 27 votos do Colégio Eleitoral. Cada distrito elege um representante (FLORIDA, 2014c).

Republicano) (TOINET, 1994). Todavia, como o voto não é obrigatório os Democratas e Republicanos também gastam tempo e recursos em campanhas para reduzir/manter ou ampliar o número de eleitores<sup>91</sup>, que nas eleições presidenciais votarão nos delegados do Colégio Eleitoral, o órgão responsável por votar e eleger o presidente. Este Colégio Eleitoral é composto por 538 delegados, divididos entre os Estados Federados proporcionalmente a sua população. Se a população de um Estado cresce, ele ganha mais delegados, valendo o inverso. A Flórida, por exemplo, teve um aumento populacional entre 1976 e 2004, acarretando em um aumento de 58,8% no número de delegados no Colégio Eleitoral, passando de 17 para 27 seus votos (LANGEVIN, 2006). Ficando atrás somente de Califórnia (55), Texas (34) e Nova York (31) em número de delegados (UNITED STATES OF AMERICA, 2014c).

Conquanto a campanha nestes Estados com maiores números de delegados seja importante, devido ao perfil da população e sua tradição de votarem em determinado partido, maiores recursos de tempo e dinheiro são gastos nos Estados “indecisos”, aqueles que oscilam entre os dois partidos – os “Estados Campo de Batalha” ou “Estados Campo de Balanço” e em inglês os “*Purple/Swing States*” ou “*Battleground States*” – e acabam decidindo as eleições. Isto, pois, quem obtém a maioria dos votos em um Estado fica com todos os votos pertencentes a este Estado no Colégio Eleitoral (sistema *winner-take-all*). Assim, nos Estados não-indecisos não existe a necessidade de persuadir ninguém a mudar de voto.

Um exemplo de *Battleground States* é a Flórida que até 1988 era vista como Estado base republicano, passando entre 1992 e 1996 para Estado “republicano ‘marginal’ com menos certeza de vitória” (LANGEVIN, 2006, p. 194) e chegando a década de 2000 como Estado indeciso. Assim, desde 1976, com exceção apenas da primeira vitória de Bill Clinton em 1992, o candidato vencedor em seu território foi o Presidente eleito, incluindo a eleição de Barack Obama em 2008<sup>92</sup> e sua reeleição em 2012. Nas eleições de 2000 e 2004, seus votos foram decisivos para a eleição de George W. Bush, que recebeu todos os votos possíveis da Flórida no Colégio Eleitoral (LANGEVIN, 2006). Em 2000, até a contabilização dos votos da Flórida, último Estado a finalizar a contagem, a eleição estava favorável ao então vice-presidente dos EUA, o democrata Albert Arnold “Al” Gore Jr.

Al Gore estava à frente [de George W. Bush] na votação popular nacional por mais de 200 mil votos (uma cifra que subiria nas semanas subsequentes, conforme as contagens iam sendo finalizadas). No Colégio Eleitoral, Gore havia vencido, ou estava à frente, nos estados que emitiram 267 votos eleitorais, ao passo que Bush teve 246; eram necessários 270 para a vitória. Todos os olhos estavam sobre o

<sup>91</sup> Sobre este assunto ver KEYSSAR, 2014, p. 425-486. Keyssar (2014) mostra as manobras de republicanos para invalidar as campanhas democratas de registro de eleitores, os quais seriam mais propensos a votar nos democratas.

<sup>92</sup> Obama recebeu todos os 27 votos possíveis da Flórida no Colégio Eleitoral (ELEIÇÕES..., 2008).

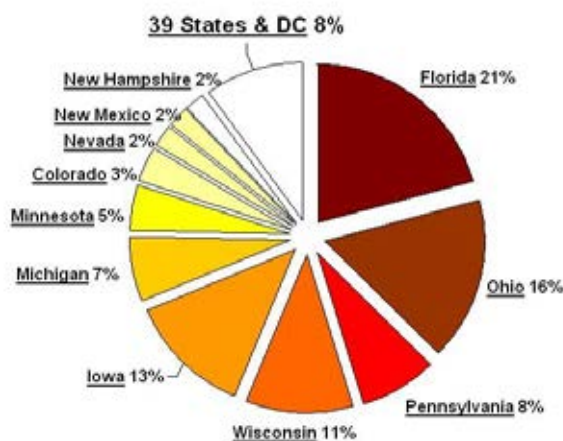
estado da Flórida, onde cerca de 6 milhões de votos haviam sido computados, e Bush estava na frente por menos de dois mil votos. A margem era minúscula (0,03%) e facilmente reversível numa recontagem [...]. [Ou seja,] quem quer que fosse oficialmente considerado o vencedor na Flórida – e o destinatário de seus 25 votos eleitorais – se tornaria o presidente dos Estados Unidos. (KEYSSAR, 2014, p. 425).

Houve a recontagem somente dos registros das máquinas de votação e uma redução na vantagem de W. Bush, porém “havia milhares de cédulas com potencial de erro na contagem [...]. Outras eram questionáveis em termos legais” (KEYSSAR, 2014, p. 426). Como afirma Keyssar (2014), “a eleição na Flórida foi [...] um empate estatístico: a margem de vitória para qualquer pretendente em potencial era menor do que a margem de erro do mecanismo de contagem de votos” (KEYSSAR, 2014, p. 426).

Estes problemas eleitorais e desconfiças de fraudes nas eleições da Flórida em 2000, além de levantarem inúmeras discussões sobre o processo eleitoral nos EUA, levaram os candidatos à presidência das eleições de 2004 a um alto investimento no Estado. Sendo que também em 2004 houve o questionamento de vários aspectos do processo de eleição (registro de eleitores, contagem de votos, acessibilidade à cédula, tipo de cédula), vistos como problemáticos e com capacidade de afetar o resultado final (KNAPP, 2004).

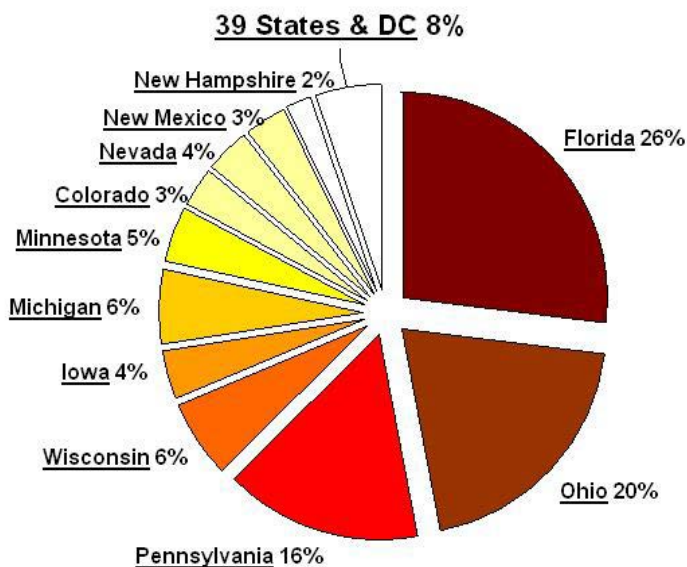
As eleições de 2004 foram dominadas por três *Battleground States*: Flórida, Ohio e Pensilvânia. “Together these three states have just 14% of the American population but accounted for an absolute majority of the money spent on TV advertising and more than 45% of presidential and vice presidential candidate visits during the campaign’s peak season” (FAIR VOTE, 2005, p. 3). Nas figuras abaixo temos exemplos da proporção investida nos *Battleground States* em 2004:

**Figura 4 – Visitas dos candidatos a presidência ou a vice-presidência nas últimas 5 semanas das eleições de 2004 (visitas aos Estados de origem dos candidatos não foram contabilizadas)**



Fonte: FAIR VOTE, 2005, p. 12.

**Figura 5 – Gastos em propaganda na TV pelas campanhas nas últimas 5 semanas das eleições de 2004**



Fonte: FAIR VOTE, 2005, p. 12.

Vemos nas figuras que praticamente um quarto dos recursos gastos na eleição de 2004 foi destinado a influenciar os 6% da população estadunidense que reside na Flórida. Assim, se em 2000 W. Bush ganhou na Flórida por uma margem de 0,03%, em 2004 esta margem foi de 5%, ficando para Ohio (o Estado com a menor margem – 2,1%) a herança de receber grandes investimentos em 2008.

Mesmo assim, vemos que a diferença não é grande e não permite nenhuma tranquilidade aos Partidos Republicano e Democrata. “Cada vez mais o resultado das eleições da Flórida é incerto” e tanto republicanos quanto democratas “gastam consideráveis quantias de tempo e dinheiro [...] para assegurar os votos do Estado no Colégio Eleitoral” (LANGEVIN, 2006, p. 194). Ampliando o poder de pressão dos grupos de interesse do Estado, especificamente os citricultores. Hamilton (2009) nos lembra que em 2004, a *Florida Citrus Mutual*, que tem vigorosamente feito campanha para a manutenção de tarifas comerciais (ao contrário da tendência mundial), doou quatro milhões de dólares nas eleições para este objetivo. “[US]\$2.6 million, came from a voluntary 1.5 cent fee growers paid on each box of oranges harvested in the state during the 2003-04 season [...]. Citrus Mutual [...] contributed \$500,000 cash and nearly \$1 million in loans to the campaign” (BOUFFARD, 2004), isto em uma safra reduzida em decorrência dos furacões que atingiram o Estado. Este “investimento” foi recompensado quando, pouco antes da eleição, W. Bush desembarcou na Flórida e anunciou o compromisso com os citricultores de manter a tarifa federal sobre o suco

de laranja importado (o brasileiro), mesmo frente a negociações iminentes na OMC (HAMILTON, 2009, p. 111). Logo este apoio recebido da Flórida por W. Bush fez com que o presidente perdesse parte de sua margem de manobra com relação ao livre comércio agrícola, exatamente no período em que se discutia uma rodada de liberalização comercial na OMC. O que mostra a importância fundamental da Flórida e de sua citricultura nas eleições. Isto nos leva a refletir sobre mais um ponto relacionado às eleições: o financiamento eleitoral.

### 5.1.2 Financiamento eleitoral

A questão do financiamento eleitoral é mais um aspecto que necessitamos compreender para entender como a citricultura consegue ter suas demandas atendidas pelo governo dos EUA. O financiamento pode ser público ou privado. Para receber o financiamento público eleitoral é necessário estar no Partido Democrata ou no Republicano. Consequentemente, os partidos atuam no financiamento e na formação dos candidatos: eles recebem e gerenciam os recursos que empresas doam visando garantir benefícios futuros com os governantes eleitos. Se os candidatos à presidência optarem pelo financiamento público, não poderão receber fundos privados e neste nível de governo todos os candidatos devem prestar contas de suas fontes de financiamento (TOINET, 1994). Os candidatos à presidência deverão arrecadar uma quantidade inicial para então solicitar o financiamento público; e terão seus gastos de campanha limitados, inclusive seus recursos pessoais (CORRÊA, 2013) – o que não acontece na escolha pelo financiamento privado, onde os gastos são ilimitados. Em campanhas que alcançaram gastos em torno de seis bilhões de dólares em 2012, oito vezes e meia mais cara que a eleição anterior (UCHINAKA, 2012), este teto para utilização de recursos no financiamento público ajuda a entender a preferência pelo financiamento privado, como veremos a seguir.

Ainda sobre o financiamento público, no nível estadual, há Estados que não exigem detalhes dos recursos arrecadados, mas a maior parte dos Estados exige a renúncia ao financiamento privado, caso haja a escolha pelo financiamento público (CORRÊA, 2013). No caso da Flórida, é necessário apresentar à *Division of Elections* documentação sobre as contribuições, que passarão por uma auditoria após a eleição. Além disso, o candidato deve respeitar os limites de despesa definidos pela *Division of Elections*, que em 2014 foi de US\$ 2,00 por eleitor registrado<sup>93</sup> para as campanhas de Governador e Vice-governador e de US\$ 1,00 por eleitor registrado para as campanhas de Oficial de Gabinete. Também devem

<sup>93</sup> Em 30 de junho de 2013 haviam 12.533.884 eleitores registrados (FLORIDA, 2014d).

levantar uma quantia inicial (somente de residentes na Flórida e sem contar seus recursos pessoais ou partidários) antes de obterem o financiamento público (FLORIDA, 2014d).

Com relação ao financiamento privado para cargos federais, pessoas físicas podem doar diretamente até US\$ 2.500,00 por candidato e US\$ 30.800,00 para os comitês eleitorais, enquanto empresas e sindicatos não podem doar diretamente a candidatos ou partidos, somente podem financiar os custos administrativos dos chamados *Political Action Committee* (PAC), grupos que se formam para fazer campanha a um candidato ou a alguma pauta específica. As doações aos PAC's de pessoas físicas e as contribuições destes diretamente a campanhas também são limitadas (pessoas físicas podem doar US\$ 5.000 e PAC's, US\$ 5.000 ao candidato e até US\$ 15 mil/ano ao partido) (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014b). Entretanto, caso os recursos do PAC sejam para “gastos independentes” (gastos não coordenados com os Comitês de candidatos, mas que beneficiam ou não a algum candidato) não há limites. Isto foi possível devido ao caso *Citizens United vs. Federal Election Commission*, de 2010, no qual a Suprema Corte decidiu que limitar doações de pessoas jurídicas a campanhas eleitorais seria uma supressão da liberdade de expressão (AVELAR, 2012). Ou seja, qualquer pessoa jurídica que queira ajudar ou prejudicar algum candidato pode gastar o valor que desejar para fazer isso. O PAC da *Florida Citrus Mutual* começou em 2012 a elaborar um *FCM Voter's Guide* para cada eleição, pedindo para os eleitores votarem e indicando qual candidato deve receber o voto<sup>94</sup>.

Também existem as *527 organization* ou *527 group*, grupos com isenção fiscal em decorrência da seção 527 do *Internal Revenue Code* para arrecadar dinheiro para atividades políticas (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014b) – o *soft money*. Os 527 não possuem limites de recebimento de doações para atuarem nas eleições, porém não podem pedir votos explicitamente a um candidato. Avelar (2012) exemplifica que isso pode não ser relevante:

Tomemos um exemplo, a Swift Boat Veterans for Truth, uma organização 527 que investiu dezenas de milhões de dólares em comerciais de televisão que caluniavam o candidato democrata à Presidência em 2004, John Kerry, dizendo que ele havia colaborado com o inimigo na Guerra do Vietnã. Os comerciais manipulavam as posições antiguerra abraçadas, depois da volta ao país, por um militar condecorado, em favor, evidentemente, do seu único adversário, George W. Bush [...]. O efeito dos comerciais foi devastador, decisivo para o resultado da eleição. Os Swift Boaters não precisavam pedir votos para Bush para que soubéssemos que trabalhavam para ele. (AVELAR, 2012).

<sup>94</sup> Os candidatos indicados no guia de 2014 a Governador, Rick Scott (R); Procurador-Geral, Pam Bondi (R); Secretário da Agricultura, Adam Putnam (R); e Secretário de Finanças, Jeff Atwater (R) foram reeleitos. Todos os indicados para o Congresso Nacional também. Ver o Anexo A.

Nas eleições de 2012, US\$ 970 milhões foram arrecadados por organizações independentes, sendo que os gastos da campanha de 2008 foram de US\$ 700 milhões (UCHINAKA, 2012). Ou seja, somente a arrecadação de um tipo de “patrocinador” de candidatos conseguiu mais recursos que todos os gastos da eleição anterior. Deste modo, fica claro o porquê da escolha pelo financiamento privado pelas campanhas presidenciais.

A lei sobre o financiamento privado de campanhas na Flórida estipula como limite da doação de pessoas físicas e comitês<sup>95</sup> os valores (seja em dinheiro ou algum objeto de valor) de US\$ 3.000 a candidatura a cargo estadual ou para juiz da Suprema Corte; e US\$ 1.000 a candidatura para juiz de tribunal distrital de recurso ou tribunal de comarca e para cargos legislativos ou *multicounty*. Empréstimos são considerados contribuições, no entanto, empréstimos feitos por candidatos para suas próprias campanhas não possuem limitações. Tanto candidatos quanto comitês devem informar nome e endereço das pessoas que fizeram a contribuição ou o destinatário da despesa total e a ocupação (para as contribuições acima de US\$ 100). Assim, todas as contribuições, empréstimos, investimentos, distribuições e transferências, independentemente da quantidade, devem ser informadas (FLORIDA, 2014e).

Com o exposto nessa seção, percebemos a formação de um ciclo vicioso: para assegurar votos em *Battleground States* é necessário gastar grandes somas de dinheiro, as quais serão arrecadadas junto à sociedade – com pessoas físicas ou jurídicas – que cobrará ações governamentais em seu favor. Como é o caso de um dos *win-sets* mais importantes da Flórida, a citricultura, que desde sua regulamentação na década de 1950, passando por sua proteção a concorrência externa (principalmente a partir da década de 1980), até os dias atuais recebe diversos auxílios governamentais.

## 5.2 Interação entre citricultura, Congresso e eleições

Os grupos de pressão da sociedade civil que tem a intenção de influir no Congresso devem registrar-se perante a instituição ou no Departamento da Justiça e prestar um relatório periódico de suas atividades, caso não tenham esta intenção, não precisam deste registro – uma brecha para organizações que não aceitam o controle (TOINET, 1994). Alguns grupos possuem lobistas em tempo integral e outros os contratam no período necessário. Hoje há em

<sup>95</sup> Duas ou mais pessoas físicas ou organizações que contribui ou expressamente defende a eleição ou a derrota de um candidato e faz investimentos ou doações de mais de US\$ 500 anuais; além de patrocinar proposta de emenda constitucional, buscando as assinaturas de eleitores registrados. São classificados em *Political Committee (PAC)*; *Committee of Continuous Existence (CCE)*; *Party Executive Committee (PTY)*; *Affiliated Party Committee (PAP)*; *Electioneering Communication Organizations (ECO)*; *Electioneering Communication Individual (ECI)*; e *Independent Expenditure Organization (IXO)* (FLORIDA, 2014e).

torno de 10 mil lobistas cadastrados no Congresso, segundo o *Center for Responsive Politics* (2014a). Entre estes lobistas encontram-se os funcionários da *Florida Citrus Mutual* registrados como lobistas federais dedicados a questões políticas no Congresso e agências federais, como Michael Sparks (que gerencia todas as atividades de *lobby* estaduais e federais da organização); e lobistas de escritórios parceiros da *Florida Citrus Mutual*, como o *Akin, Gump, Strauss, Hauer, & Feld LLP*<sup>96</sup>, para a comunicação com membros do Congresso e outros formuladores de políticas federais, e a empresa *Barnes & Richardson*, no tocante a questões comerciais e tarifárias (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d).

O *lobby* de Sparks resultou na recente conquista da destinação de US\$ 125 milhões da *Farm Bill* 2014 ao combate do *greening*. Os recursos serão usados tanto para pesquisa sobre a doença quanto para assistência financeira a produtores de mudas para replantar árvores afetadas por desastres naturais e pela doença, bem como a substituições, custo de plantio e preparação do local para citricultores que tiveram perdas de árvores devido a doença (FL FARM..., 2014). Ressalta-se também que o Subcomitê criado e responsável por gerir os recursos conta com nove membros: cinco citricultores da Flórida, um do Texas e três da Califórnia<sup>97</sup> ou Arizona (UNITED STATES OF AMERICA, 2014d). Nas palavras de Sparks, “I can’t thank the members of Florida’s Congressional delegation enough for their hard work on this issue. They have worked tirelessly on this legislation. We took a big step forward today, because of them” (FARM..., 2014). Os membros da delegação da Flórida no Congresso destacados por Sparks são o senador Bill Nelson e os representantes Vern Buchanan, Dennis Ross, Tom Rooney, Steve Southerland, Daniel Webster, Mario Diaz-Balart, Kathy Castor, Patrick Murphy, Ted Yoho, Ander Crenshaw e Bill Posey; além do Secretário da Agricultura da Flórida, Adam Putnam (FARM..., 2014). Todos, como veremos adiante, receberam financiamento da *Florida Citrus Mutual* em alguma de suas campanhas eleitorais.

Tal conquista é a demonstração da visão da *Florida Citrus Mutual* de que

the Federal legislative and regulatory process often is the best avenue for resolving competitive challenges and maximizing potential opportunities for the Florida citrus industry. Mutual helps growers interpret and shape governing laws, enabling them to achieve and maintain market leadership (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d).

<sup>96</sup> Este escritório possui entre seus lobistas, ex-congressistas, como o democrata Vic Fazio e o republicano Bill Paxon (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014c).

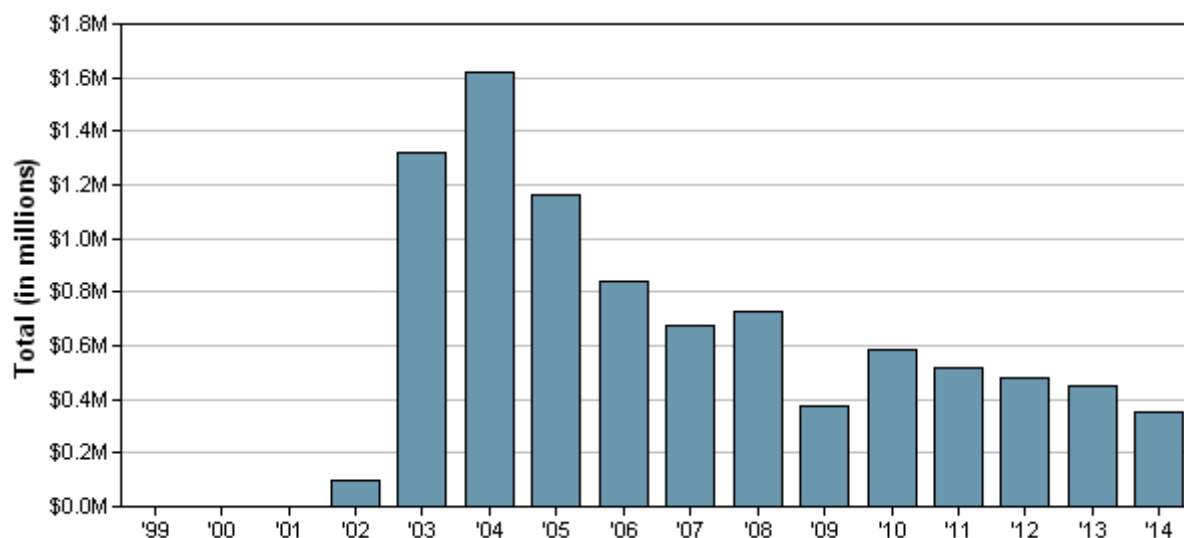
<sup>97</sup> O *greening* que vem devastando os pomares da Flórida desde 2005 foi detectado pela primeira vez na Califórnia e no Texas em 2012 (JOAQUIM, 2012).



Desta forma, a *Florida Citrus Mutual* investe grandes somas de recursos em questões legislativas nas áreas de Dotações Orçamentárias; Agricultura/USDA; Meio Ambiente; Energia; Farm Bill; Segurança Interna; Reforma da Imigração; Comércio Internacional; Trabalho; Tarifas; e Impostos, fazendo pressão sobre o Congresso (Senado e Câmara), USTR, Departamento de Agricultura, USDOC, Departamento de Justiça e na própria Casa Branca (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d). Entre os temas das leis que seriam votadas que a *Florida Citrus Mutual* se registrou para fazer lobby temos (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014c):

- Atividades legislativas que afetam a citricultura nacional, incluindo todos os desenvolvimentos da política de comércio internacional;
- Fundo Monetário para Doenças de Cítricos e Plano de Saúde dos Cítricos;
- Programa de Acesso ao Mercado/Desenvolvimento de Mercado Exterior;
- *Farm Bill*<sup>98</sup>;
- Acordos e negociações de Livre Comércio e negociações da Rodada Doha.

**Gráfico 7 – Evolução do investimento em *lobby* da *Florida Citrus Mutual* sobre o Governo Federal**



Fonte: CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014c.

Ao observarmos o gráfico vemos um aumento notável no investimento em *lobby* em 2003, 2004 e 2005, anos em que a citricultura foi prejudicada por furacões e doenças, sendo 2004 marcado por um forte investimento na campanha presidencial de W. Bush, como já detalhamos anteriormente. Além do *lobby*, vimos na seção anterior que existe o apoio via

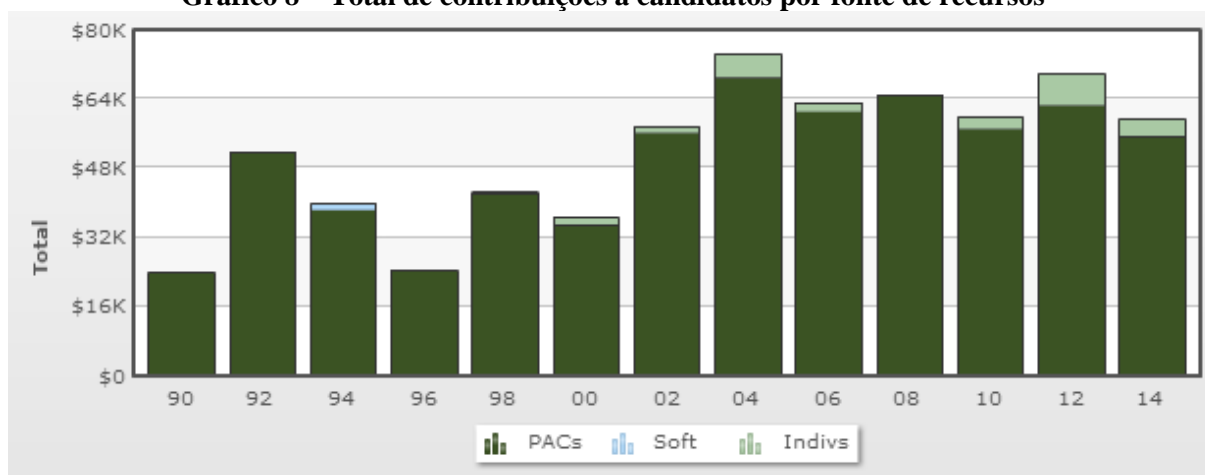
<sup>98</sup> É a lei que rege as políticas agrícolas, sendo reformulada a cada cinco anos.

PAC. Logo, é de se esperar que a organização tenha seu PAC Federal (Fed PAC), financiado por citricultores e representantes da indústria.

The Fed PAC was established to encourage the protection and enhancement of individual constitutional liberties; to encourage the protection and development of the democratic system of government and the private enterprise system in the United States; to promote economy in government spending; to encourage the reduction or elimination of unnecessary government regulations; to encourage action against the causes of inflation; and to promote a political climate conducive to a viable citrus industry. (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d).

De acordo com o site da organização, os recursos do PAC Federal são usados estritamente em apoio a candidatos a cargos eletivos federais ou a comitês políticos também para apoio de candidatos que "promote good federal government on behalf of all taxpayers, citrus growers, rural families and the agricultural interests of the state of Florida as determined through interviews and reviews of voting records conducted by the Fed PAC Board of Directors" (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d). Entre os contribuintes do Fed PAC temos membros de diversas organizações do setor listados no capítulo anterior, tais como *Peace River Citrus*, *Citrus Grower*, *Packers of Indian River*, *Florida's Natural* e o Presidente da *Cutrale Citrus Juices USA Inc.*, Hugh W. Thompson (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014d).

**Gráfico 8 – Total de contribuições a candidatos por fonte de recursos**



Fonte: CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014e.

De 2000 até 2013, a *Florida Citrus Mutual* contou com um PAC Estadual para "to strengthen the Florida citrus industry's position in Tallahassee [capital da Flórida] by promoting a positive political climate" (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d). O PAC Estadual era mantido com doações do produtor e por receitas de leilões e torneios de golfe e

de pesca na *Florida Citrus Industry Annual Conference* (FLORIDA CITRUS MUTUAL, c2012d). Nos 13 anos de sua vigência foram 974 contribuições, doando em dinheiro US\$ 1.216.632,44 para o PAC e gastando mais US\$ 1.231.910,21 em outros tipos de contribuições (campanha, transporte, viagens, serviços bancários) (FLORIDA, 2014f).

As contribuições tanto na esfera estadual quanto federal são para candidatos de ambos os partidos e tais investimentos acabam muitas vezes recompensados com a vitória eleitoral do candidato “patrocinado”. Na 113ª legislatura (jan/2013-jan/2015) do Congresso Federal, os dois senadores que representam o Estado da Flórida (Bill Nelson e Marco Rubio, democrata e republicano respectivamente) já receberam doações da *Florida Citrus Mutual* e dos 27 Representantes da Câmara, 19 já receberam doações da associação para suas campanhas em alguma das eleições entre 1998 e 2014; sendo que dois deles (Jim Davis e Kathy Castor) mais o Secretário da Agricultura da Flórida (Adam Putnam) já receberam doações da *Cargill* também (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014C, 2014e)<sup>99</sup>.

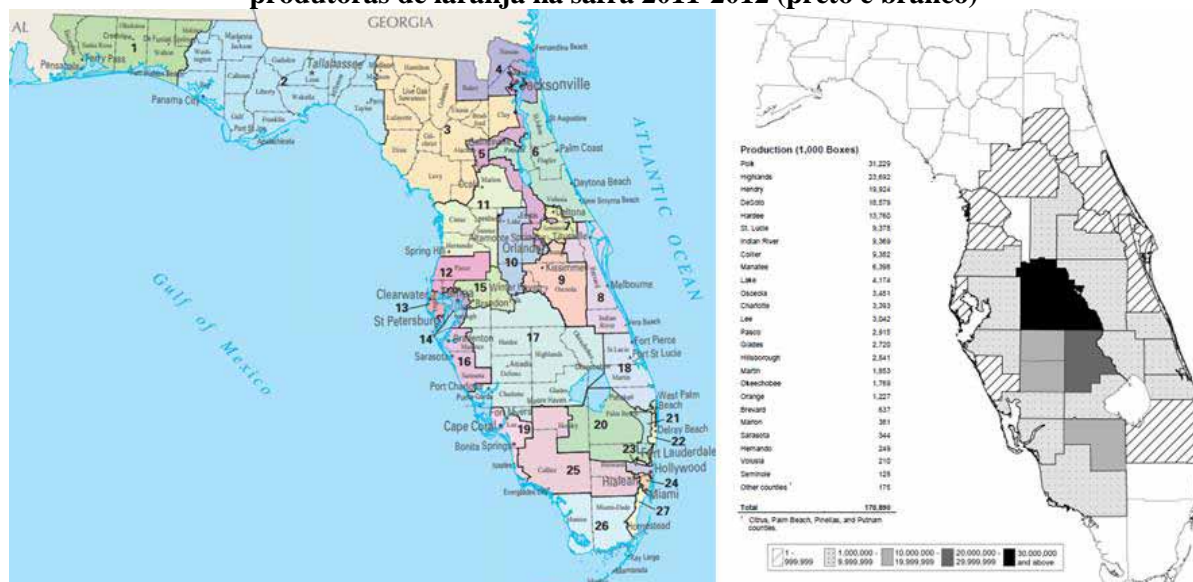
Ainda conseguimos observar que dos 27 distritos eleitorais, 18 são regiões com grande produção de cítricos – os distritos eleitorais 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22 e 25. Destes 18 apenas quatro não receberam doações da *Florida Citrus Mutual*, de acordo com nosso levantamento no Center for Responsive Politics, são eles: Alan Grayson (distrito 9), David Jolly (distrito 13), Curt Clawson (distrito 19) e Lois Frankel (distrito 22), contudo, David Jolly e Curt Clawson faziam parte dos candidatos indicados pela *Florida Citrus Mutual* para voto em seus distritos (ver Anexo A). Os que receberam doações são Ron DeSantis (distrito 6); John Mica (distrito 7); Bill Posey (distrito 8); Daniel Webster (distrito 10); Richard Nugent (distrito 11); Gus M. Bilirakis (distrito 12); Kathy Castor (distrito 14); Dennis Ross (distrito 15); Vern Buchanan (distrito 16); Tom Rooney (distrito 17); Patrick Murphy (distrito 18); Alcee L. Hastings (distrito 20); Ted Deutch (distrito 21); e Mario Diaz-Balart (distrito 25).

A própria *Florida Citrus Mutual* em seu informe sobre o Fed PAC, afirma que “In the Congressional races [of 2014] 87% of the candidates FCM supported were elected” (para a legislatura 2015-2016) e destaca distritos chaves nos quais seus candidatos venceram – distritos 3, 10, 14, 15, 16, 17, 18, 23 e 25 (FLORIDA CITRUS MUTUAL, 2014, p. 2). Desta forma, ao cruzarmos os dados dos locais das contribuições aos candidatos que foram eleitos

<sup>99</sup> Os que já receberam são: Alcee L. Hastings (D); Ander Crenshaw (R); Bill Posey (R); Daniel Webster (R); Debbie Wasserman Schultz (D); Dennis Ross (R); Gus Bilirakis (R); Jeff Miller (R); John L. Mica (R); Kathy Castor (D); Mario Diaz-Balart (R); Patrick E. Murphy (D); Richard Nugent (R); Ron DeSantis (R); Steve Southerland (R); Ted Yoho (R); Tom Rooney (R); e Vernon Buchanan (R). Já os que não receberam: Alan Grayson (D); Corrine Brown (D); Curt Clawson (R); David Jolly (R); Frederica Wilson (D); Joe Garcia (D); e Lois Frankel (D) (CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014d, 2014e).

com as regiões produtoras, vemos que os distritos que mais contribuíram são aqueles em que há forte presença da citricultura.

**Figura 6 – Divisão dos distritos eleitorais da 113ª legislatura (colorido) e principais regiões produtoras de laranja na safra 2011-2012 (preto e branco)**



Fonte: UNITED STATES OF AMERICA, 2014c; FLORIDA, 2013.

Contudo, as contribuições não se restringem aos candidatos da Flórida. Candidatos de outros Estados, vizinhos ou não, também receberam apoio do Fed PAC da *Florida Citrus Mutual*. Na tabela 6 temos os candidatos que receberam doações da *Florida Citrus Mutual* de 1998 a 2014:

**Tabela 6 – Candidatos que receberam doações da *Florida Citrus Mutual* (via PAC, lobby ou diretamente da organização)**

Flórida		Outros Estados	
Candidato	Ano da doação	Candidato	Ano da doação
<b>Adam H. Putnam (R)</b>	2000, 2002, 2004, 2006 e 2008	<b>Baron Hill (D-IN)</b>	2002
<b>Alcee L. Hastings (D)</b>	1998, 2000, 2002, 2004, 2006 e 2008	<b>Ben Nelson (D-NE)</b>	2006
<b>Allen Boyd (D)</b>	1998, 2000, 2002, 2004, 2006, 2008 e 2010	<b>Blanche Lincoln (D-AR)</b>	2010
<b>Allen West (R)</b>	2012	<b>Bob Smith (R-NH)</b>	1998
<b>Ander Crenshaw (R)</b>	2000 e 2004	<b>Byron L. Dorgan (D-ND)</b>	1998
<b>Betty Castor (D)</b>	2004	<b>Chris Cannon (R-UT)</b>	2004 e 2006

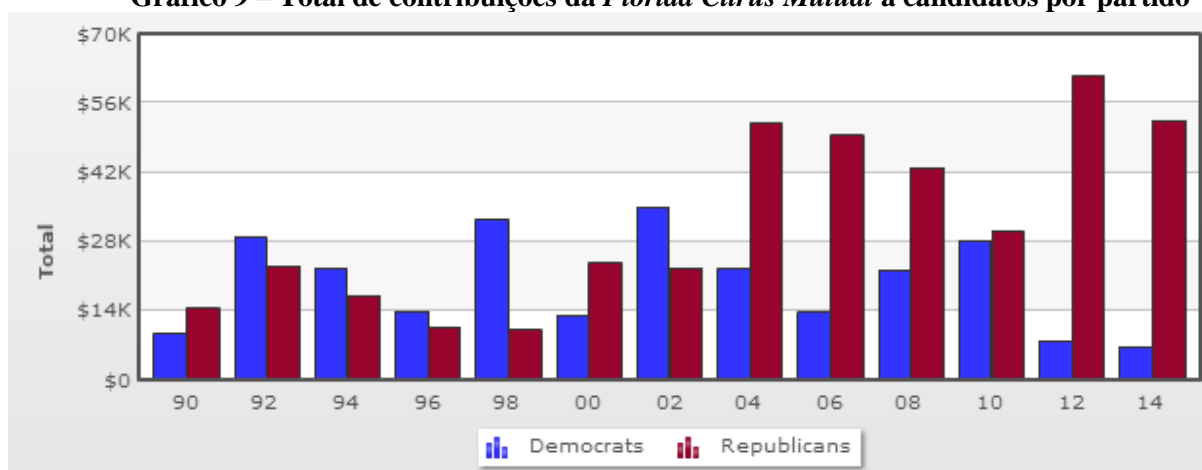
<b>Bill McCollum (R)</b>	1998 e 2000	<b>Chuck Grassley (R-IA)</b>	1998 e 2004
<b>Bill Nelson (D)</b>	2000, 2002, 2004, 2010, 2012 e 2014	<b>Conrad Burns (R-MT)</b>	2006
<b>Bill Posey (R)</b>	2008, 2012 e 2014	<b>Dave Camp (R-MI)</b>	2004
<b>Bob Graham (D)</b>	1998	<b>David Phelps (D-IL)</b>	2002
<b>C. W. Bill Young (R)</b>	1998, 2000 e 2004	<b>David R. Obey (D-WI)</b>	2002
<b>Carol Platt (R)</b>	2014	<b>Dennis Moore (D-KS)</b>	2002
<b>Carrie Meek (D)</b>	1998	<b>Doc Hastings (R-WA)</b>	2002
<b>Charles T. Canady (R)</b>	1998	<b>Frank D. Lucas (R-OK)</b>	2012
<b>Charlie Crist (I)</b>	2010	<b>George W. Bush (R)</b>	2004
<b>Charlie Stuart (D)</b>	2008	<b>Gordon H. Smith (R-OR)</b>	2000 e 2002
<b>Cliff Stearns (R)</b>	1998	<b>Henry Bonilla (R-TX)</b>	2004 e 2006
<b>Connie Mack (R)</b>	2004	<b>James T. Walsh (R-NY)</b>	2004
<b>Dan Miller (R)</b>	1998	<b>Jim Matheson (D-UT)</b>	2002
<b>Daniel Webster (R)</b>	2010, 2012 e 2014	<b>Jim McCrery (R-LA)</b>	2004
<b>Dave Weldon (R)</b>	2004 e 2006	<b>Jim Moran (D-VA)</b>	2004
<b>David Rivera (R)</b>	2010	<b>Johnny Isakson (R-GA)</b>	2004
<b>Debbie Wasserman Schultz (D)</b>	2004 e 2008	<b>Larry Combest (R-TX)</b>	2000
<b>Dennis Ross (R)</b>	2010, 2012 e 2014	<b>Lauch Faircloth (R-NC)</b>	1998
<b>E. Clay Shaw Jr (R)</b>	1998, 2000, 2002, 2004 e 2006	<b>Leonard Boswell (D-IA)</b>	2002
<b>Ginny Brown-Waite (R)</b>	2004	<b>Maurice Hinchey (D-NY)</b>	2000
<b>Gus Bilirakis (R)</b>	2006 e 2012	<b>Melissa Bean (D-IL)</b>	2006
<b>Ileana Ros-Lehtinen (R)</b>	2000 e 2008	<b>Mike DeWine (R-OH)</b>	2006
<b>Jeff Miller (R)</b>	2002 e 2008	<b>Mike Johanns (R-NE)</b>	2008
<b>Jim Davis (D)</b>	1998, 2000, 2002 e 2004	<b>Pete Sessions (R-TX)</b>	2004
<b>Joe Scarborough (R)</b>	2000	<b>Phil English (R-PA)</b>	22004
<b>John L. Mica (R)</b>	1998 e 2000	<b>Richard A. Gephardt (D-MO)</b>	1998
<b>Karen L. Thurman (D)</b>	1998 e 2002	<b>Richard G. Lugar (R-IN)</b>	1998
<b>Katherine Harris (R)</b>	2004 e 2006	<b>Richard W. Pombo (R-CA)</b>	2000 e 2004
<b>Kathy Castor (D)</b>	2010, 2012 e 2014	<b>Robin Hayes (R-NC)</b>	2005
<b>Kendrick B. Meek (D)</b>	2002, 2004 e 2008	<b>Sanford Bishop (D-GA)</b>	2000
<b>Linda W. Chapin (D)</b>	2000	<b>Saxby Chambliss(R-GA)</b>	2008
<b>Lizbeth Benacquisto (R)</b>	2014	<b>Tom Harkin (D-IA)</b>	2002
<b>Lori Edwards (D)</b>	2010	<b>Tom Reed (R-NY)</b>	2012
<b>Marco Rubio (R)</b>	2010		

<b>Mario Diaz-Balart (R)</b>	2000, 2002, 2004, 2008 e 2014		
<b>Mark Foley (R)</b>	1998, 2000, 2002, 2004 e 2006		
<b>Mel Martinez (R)</b>	2004, 2006 e 2008		
<b>Michael Bilirakis (R)</b>	1998 e 2000		
<b>Paige Kreegel (R_)</b>	2012		
<b>Patrick E. Murphy (D)</b>	2014		
<b>Peter Deutsch (D)</b>	1998, 2000 e 2002		
<b>Ric Keller (R)</b>	2004		
<b>Richard Nugent (R)</b>	2010 e 2012		
<b>Robert Wexler (D)</b>	2000 e 2004		
<b>Ron DeSantis (R)</b>	2012 e 2014		
<b>Ron Klein (D)</b>	2008 e 2010		
<b>Sandy Adams (R-)</b>	2010 e 2012		
<b>Steve Southerland (R)</b>	2012 e 2014		
<b>Ted Yoho (R)</b>	2014		
<b>Tillie Fowler (R)</b>	1998		
<b>Tim Mahoney (D)</b>	2006 e 2008		
<b>Tom Feeney (R)</b>	2002, 2004, 2006 e 2010		
<b>Tom Rooney (R)</b>	2008, 2010, 2012 e 2014		
<b>Tramm Hudson (R)</b>	2006		
<b>Trey Radel (R)</b>	2012		
<b>Vernon Buchanan (R)</b>	2006, 2008, 2010, 2012 e 2014		
<b>William E. Sublette (R)</b>	2000		

**Obs. 1:** R – Partido Republicano; D – Partido Democrata; I – Independente.

**Fonte:** elaboração própria com base em CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014d, 2014e.

Indubitavelmente, este apoio financeiro dos produtores as campanhas eleitorais reflete-se nos auxílios do governo estadunidense ao setor, somado ao peso que o Estado da Flórida representa nas eleições (Congressuais e Presidenciais) (LANGEVIN, 2006). “[Q]uem financia campanha não está interessado em saber se o sujeito é de direita ou de esquerda: ele está financiando campanha para ver quem vai lhe trazer benefício financeiro depois, ou seja, lucro. É um negócio. O financiador está fazendo um investimento” (DIAS; SANTOS, 2014). Desta forma, as maiores somas, como já destacava Langevin (2006), vem sendo destinadas aos Republicanos, os quais tem trabalhado para conservar a tarifa contra a importação brasileira – tida como necessária a sobrevivência da citricultura na Flórida (BOUFFARD, 2004).

**Gráfico 9 – Total de contribuições da *Florida Citrus Mutual* a candidatos por partido**

Fonte: CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, 2014e.

Podemos observar no gráfico também que é a partir da campanha de 2004 que as doações aos republicanos aumentam – ano em que W. Bush prometeu que os citricultores da Flórida seriam tratados de forma justa no mercado global. O que pode ter significado "educar" os funcionários do governo sobre como lidar com as questões comerciais de citros (BOUFFARD, 2004). Isso fica mais claro ao considerarmos que o Secretário do Comércio do primeiro mandato de W. Bush (2001-2004), Donald Evans (do Texas), foi substituído por um membro do Partido Republicano da Flórida, Carlos M. Gutierrez, no segundo mandato de W. Bush (UNITED STATES OF AMERICA, [201-]c).

De acordo com Langevin (2006), apenas os setores citricultores e canavieiros é que desencorajam o presidente estadunidense a utilizar o *fast-track*, diminuindo o poder de barganha dos EUA em disputas nestes setores. Em 1998 e 2002, a citricultura opôs-se a negociação de autoridade *fast-track* dos presidentes Bill Clinton e George W. Bush, e ainda fez uma contribuição generosa para as eleições presidenciais de 2000 e 2004, desempenhando um papel-chave de financiamento destas campanhas. Mas não apenas de financiamento.

[A] crescente polarização partidária nos últimos anos, tornou mais complexa a criação de amplas coalizões legislativas no campo da política comercial. Consequentemente, [...] as maiorias construídas são mais estreitas, o que potencializa a demanda de grupos protecionistas capazes de mobilizar uns poucos congressistas. Como esses congressistas podem ser decisivos, eles são capazes de extrair compensações consideráveis sob a ameaça de bloquear a ratificação. (LIMA, 2009b, p. 182).

Como apontamos em nossa discussão teórica, os representantes dos Estados agrícolas concordam em negociar seus votos em nome do protecionismo comercial a outros setores em troca de promessas de apoio para os subsídios agrícolas, assim ambos os projetos conseguem obter uma maioria. Ou seja, além dos votos nas eleições populares e do investimento nas

campanhas, a dinâmica congressional também reforça a importância da Flórida e de seus grupos de pressão. Deste modo, a característica e a importância econômica do setor citrícola na Flórida, combinada à sua organização de representação de interesses, tem possibilitado uma boa capacidade para o alcance das suas demandas junto ao governo estadunidense. Sendo as barreiras impostas às importações concorrentes a este setor, contrárias ao regime de comércio internacional e discutidas no capítulo 3, a comprovação do poder de pressão de um dos *win-sets* mais importantes da Flórida.

### 5.3 Perspectivas para o setor

Nos últimos dez anos, houve uma intensificação de problemas antigos na citricultura na Flórida: queda no consumo (uma tendência mundial<sup>100</sup>); alta dos preços para o consumidor; valorização imobiliária (levando a diminuição de produtores); queda na produção decorrente de fatores climáticos e sanitários (como o *greening*); e a falta de uma atividade agrícola alternativa a citricultura. Estes fatores levaram ao aumento das medidas contra a importação de suco de laranja, especialmente o brasileiro, mesmo com a dependência de produtos brasileiros para a produção do produto final para venda no mercado estadunidense. Ao mesmo tempo, a Flórida aumentou seu número de representantes no Colégio Eleitoral, seus representantes na Câmara do Congresso Nacional e seus investimentos em campanhas eleitorais. Desta forma, qual a perspectiva que existe para a citricultura na Flórida?

Embora as previsões sejam pessimistas, acreditamos que essa é uma pergunta sem uma resposta dada, haja vista o constante poder de renovação da citricultura da Flórida quando a situação parece perdida, o qual não pode ser subestimado. Podemos citar como exemplo a alta contribuição à campanha de W. Bush em 2004 que levou a manutenção das barreiras tarifárias, isto após furacões que diminuíram aquela safra; a criação do *Captain Citrus* e a parceria com a *Marvel* nos anos 2010 com a clara intenção de manter e conquistar seu público futuro; e a recente conquista na *Farm Bill* 2014 vigente pelos próximos cinco anos de recursos para controle e estudo do *greening* e de perdas sofridas pelos citricultores em decorrência da doença. Estes recursos da *Farm Bill* podem ser o incentivo que os citricultores necessitavam para erradicar as árvores doentes, o que ainda não desejam fazer e que se apresenta como parte do combate mais eficaz ao *greening*. Assim, “não seria surpresa se [os

<sup>100</sup> De acordo com a Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (2014), a queda no consumo nos EUA de 2003 a 2013 foi de 27% e a queda mundial no consumo no mesmo período foi de 10,8%.



estadunidenses] encontrassem uma solução para o [greening] no curto prazo” (TOZATTI, 2014, p. 54).

Porém levantamos alguns aspectos que devem ser considerados para buscarmos uma resposta e nos quais podem estar o “caminho das pedras” do setor. O primeiro aspecto diz respeito ao aumento de colegiados. Isto, somado ao declínio no setor, faria com que as políticas de proteção e apoio a citricultores e indústrias continuassem e que novas medidas sejam implementadas? Em outras palavras, mesmo com a tendência de declínio do setor e com as decisões de órgãos multilaterais, como a OMC, contrárias às medidas protecionistas impostas pelos EUA, o apoio governamental (auxílios e protecionismo) continuará? Este é um aspecto que parece um pouco mais nítido que os demais. Mesmo com as dificuldades, o poder de pressão da citricultura ainda será forte, pelo menos nos próximos cinco anos quando a *Farm Bill* atual terminará e uma nova será editada, exatamente no momento tido como fundamental para o setor (JOAQUIM, 2013b). Provavelmente, os US\$ 125 milhões darão um fôlego (ou até serão um impulso) ao setor que poderá continuar investindo em candidatos para receber mais auxílios (um círculo vicioso) e manter sua produção em torno de 100 milhões de caixas por safra – o mínimo para assegurar a viabilidade da citricultura na Flórida (APÓS..., 2014). Entretanto, como ficou claro no contencioso na OMC, o setor não apresenta força suficiente para que o governo arque com os custos internacionais de agir contrariamente as decisões do órgão multilateral (caso do algodão<sup>101</sup>). Isto, pois, a cadeia produtiva do suco de laranja engarrafado envolve somente um Estado federado.

O segundo aspecto é referente ao aumento da concentração no setor: as processadoras estadunidenses caíram de 27 nos anos 1990 para 12 nos anos 2000 (FERNANDES; WELCH, 2013) e destas 12, três são brasileiras (as únicas do Brasil)<sup>102</sup>. Soma-se a este fato a diminuição do número de pequenos produtores nos dois países, os quais são substituídos pelas grandes propriedades com maior capacidade para arcar com os custos. Logo, haverá mais concentração ou a tendência será a de manutenção destes oligopsônios? O que isto acarretará no médio e longo prazo? Aparentemente, a citricultura deverá seguir a tendência mundial do século XXI de manutenção de oligopsônios e oligopólios, juntamente com uma redução dos pequenos produtores. Todavia, pela própria organização do setor, pelo valor justo pago pela

---

<sup>101</sup> Ver DANTAS, 2009.

<sup>102</sup> Tavares (2006) destaca que a instalação de processadoras brasileiras na Flórida ajudou na concentração do setor no Estado.

fruta e pelo interesse econômico que a citricultura ainda desperta nos produtores da Flórida<sup>103</sup>, essa redução não acarretará uma completa extinção da atividade, mas em uma nova citricultura (JOAQUIM, 2013b). Desta forma, novas alternativas para os pequenos proprietários e seus empregados deveriam ser criadas para mantê-los no negócio ou para realocá-los em outras atividades.

O terceiro é derivado do anterior: como se manterá a relação entre os produtores estadunidenses e suas coalizões, como a *Florida Citrus Mutual*, e a indústria processadora (estadunidense e brasileira) instalada no Estado; entre os produtores e os congressistas; entre indústria processadora e os congressistas; e entre Brasil e Estados Unidos, principalmente após os desdobramentos da decisão da OMC contra as medidas protecionistas estadunidenses? Este nos parece o ponto mais delicado. O que vem ocorrendo é a descrença dos pequenos produtores na citricultura e nas processadoras, levando a um desgaste nas relações. Ao mesmo tempo, estes produtores encontram-se próximos aos seus parlamentares, podendo levar a uma tensão na cobrança de auxílios.

Por fim, a tendência de declínio do setor que é um problema da citricultura mundial, pois o suco de laranja vem sendo substituído no mundo todo por outros sabores e outros produtos com maior adição de água (os néctares e refrescos). Além disso, possíveis mercados para expansão, como a China e a Índia, preferem produtos com menor concentração de suco e mais água (que também são mais baratos) (FAVA NEVES et al, 2010). Estes produtos com mais água “apresentam maior giro e maior margem de lucro” e “as envasadoras que são multi-frutas dão preferência por produtos que apresenta[m] maior margem financeira” (LOPES; TROMBIN; KALAKI, 2012, p. 24). Deste modo, a Tropicana não produzirá nos EUA bebidas com 100% de suco de laranja, apenas néctares (65% de suco) e refrescos (20% de suco) no sabor laranja (LOPES; TROMBIN; KALAKI, 2012, p. 24).

Então, qual seria o futuro da citricultura mundial? Como afirma Fava Neves et al (2010), um dos principais desafios do setor é conquistar novos mercados, porém também podemos incluir a manutenção dos mercados já cativos e um reposicionamento do produto (LOPES; TROMBIN; KALAKI, 2012). Conjuntamente com uma profissionalização dos citricultores pequenos e médios restantes. Uma possível alternativa pode ser a fabricação de outros produtos com a matéria-prima e seus resíduos, como o projeto de 2008 da *Cutrale Citrus Juices* (a subsidiária estadunidense da empresa brasileira) registrado no Departamento

<sup>103</sup> De acordo com Ayres (2012), a “citricultura [...] continua sendo a cultura mais interessante e rentável do setor agrícola, porém, o risco do negócio aumentou devido ao surgimento de novas pragas e doenças.” (AYRES, 2012, p. 8).

de Agricultura e Serviços ao Consumidor da Flórida de fabricação de biocombustível com os resíduos da fruta (ETANOL..., 2014). A Citrosuco brasileira já produz um biocombustível a partir do licor de laranja, todavia, sua “comercialização ainda era economicamente inviável [e] não [...] significativa a ponto de ajudar financeiramente os produtores” (ETANOL..., 2014).

Outra possibilidade talvez seja a diversificação de produtos: os sucos orgânicos para pequenos produtores com boa aceitação na Europa, como sugere Tavares (2006), demandando o reposicionamento do produto; ou como o exemplo da Tropicana de investir em sucos com maior quantidade de água; ou o exemplo da Cutrale que em parceria com o Grupo Safra (também brasileiro) procurou adquirir a empresa *Chiquita Brands International*, cujos produtos são frutas tropicais, em especial bananas, sendo a maior produtora mundial de bananas (KIERNAN; JELMAYER, 2014). A aquisição foi fechada em outubro de 2014, contudo, o contrato ainda não foi assinado (CUTRALE..., 2014).

De qualquer modo, como afirmamos anteriormente, embora as previsões não sejam otimistas, acreditamos que o fim da citricultura na Flórida não ocorrerá dentro dos próximos cinco anos e que a produção conseguirá manter-se viável neste período.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa procurou demonstrar que as barreiras impostas pelos EUA à importação do suco de laranja brasileiro são decorrentes da força de grupos de interesse domésticos na dinâmica política dos EUA e de sua estrutura institucional, a qual permite que tais grupos tenham suas demandas atendidas e defendidas em órgãos multilaterais. Como a citricultura não articula cadeias complexas e relevantes na economia nacional estadunidense, a decisão contrária ao setor na OMC, levou os EUA a acatarem-na sem objeções, visando evitar constrangimentos no âmbito internacional. Todavia, como o setor citrícola possui grande importância em um dos Estados estratégicos politicamente na federação estadunidense, conseguiu obter proteção via outros meios, como leis e recursos para pesquisas, demonstrando sua força política.

Desta maneira, vimos que os dois maiores produtores de cítricos mundiais, EUA e Brasil, alternaram na década de 1980 suas posições na liderança no setor devido a quedas na produção do maior Estado produtor estadunidense, a Flórida, cuja produção é voltada a produção de suco pronto. Suco este que, devido as constantes propagandas da indústria da Flórida quando era a líder internacional no setor, tornou-se durante o século XX uma bebida largamente consumida pelos estadunidenses. Todavia, com a queda da produção na Flórida e a ascensão brasileira à liderança internacional, os EUA vem colocando barreiras ao aumento da importação do produto brasileiro, utilizando-se constantemente de medidas *antidumping*, incluindo o *zeroing*, prática condenada pelo regime internacional de comércio. Assim, a citricultura na Flórida consegue se manter graças ao forte apoio governamental e ao investimento contínuo em propagandas que privilegiam o produto nacional.

O apoio governamental aparece nas diversas esferas: regional, estadual e federal. São desde órgãos criados para o suporte ao segmento até a aprovação de leis no Congresso, passando por órgãos com decisões no campo do comércio internacional. Isto em decorrência da contrapartida da citricultura nas eleições, contribuindo com recursos financeiros ou propaganda para candidatos nas eleições e com os votos dos eleitores ligados a citricultura. É um ciclo: os citricultores contribuem para as campanhas e votam nos candidatos identificados com a citricultura, os quais ao serem eleitos devem tomar ações que beneficiem o setor para assim receber novamente os votos e recursos na próxima eleição. O que leva até órgãos governamentais a agirem de modo contrário ao permitido nas leis de comércio internacional, caso do contencioso em questão. Nesta perspectiva, os EUA podem não considerar as normas

de regimes internacionais para proteger seus produtores nacionais quando o setor possui grande importância estratégica na política nacional.

Portanto, acreditamos que as Teorias do Jogo dos Dois Níveis e da Ação Coletiva satisfazem em grande medida a explicação das ações e condutas dos atores no caso analisado ao nos auxiliarem a esclarecer as relações entre a escolha de uma posição negociadora internacional (a crença estadunidense em sua correta utilização do *zeroing*) e os interesses domésticos ligados à questão em negociação (a mobilização de informações e defesa de demandas e interesses junto ao poder Legislativo e as instituições responsáveis pela formulação da política de comércio internacional agrícola dos Estados Unidos da citricultura estadunidense). Sendo a ação do *win-set* pautada pela lógica da ação coletiva e com a *Florida Citrus Mutual* como empreendedor político.

## REFERÊNCIAS

ADLER, Emanuel. O construtivismo no estudo das relações internacionais. **Lua Nova**, São Paulo, n.47, ago. 1999. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-64451999000200011&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64451999000200011&lng=pt&nrm=iso)>. Acesso em: 10 dez. 2011.

APÓS polêmica, Brasil retoma exportações de suco de laranja aos EUA. **Economia UOL**, São Paulo, 08 Out. 2012. Disponível em <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2012/10/08/apos-polemica-brasil-retoma-exportacoes-de-suco-de-laranja-aos-eua.jhtm>>. Acesso em: 12 jan. 2014.

APÓS viagem, grupo da Cocamar viu que a Flórida perdeu a luta contra o greening. **Ilustrado**, 27 Abr. 2014. Cidade. Disponível em <<http://www.ilustrado.com.br/jornal/ExibeNoticia.aspx?Not=Ap%C3%B3s%20viagem,%20grupo%20da%20Cocamar%20viu%20que%20a%20Fl%C3%B3rida%20perdeu%20a%20luta%20contra%20o%20greening%20&NotID=54595>>. Acesso em: 20 out. 2014.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CITRICULTORES. Plantando laranjas, enterrando citricultores! **Informativo Associtrus**, Jun/jul. 2013, Ano 9, Número 47. Disponível em: <[http://www.associtrus.com.br/informativos/47\\_junho\\_julho\\_2013.pdf](http://www.associtrus.com.br/informativos/47_junho_julho_2013.pdf)>. Acesso em: 28 out. 2014.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS EXPORTADORES DE SUCOS CÍTRICOS, [2013?]. Estados Unidos – Exportações totais de suco de laranja em toneladas de FCOJ equivalente e milhares de US\$ FOB. Relatório Exportações totais de suco de laranja em toneladas de FCOJ Equivalente e milhares de US\$ FOB. [2013?]. Disponível em <[http://issuu.com/citrusbr/docs/relat\\_rio\\_destino](http://issuu.com/citrusbr/docs/relat_rio_destino)>. Acesso em: 01 jun. 2014.

\_\_\_\_\_. Estados Unidos – Exportações totais de suco de laranja em toneladas de FCOJ equivalente e milhares de US\$ FOB. **Relatório Exportações totais de suco de laranja em toneladas de FCOJ Equivalente e milhares de US\$ FOB**. Dez. 2013. Disponível em <[http://issuu.com/citrusbr/docs/relat\\_rio\\_setembro2013\\_resumido\\_25c627bf33f48a](http://issuu.com/citrusbr/docs/relat_rio_setembro2013_resumido_25c627bf33f48a)>. Acesso em: 01 jun. 2014.

\_\_\_\_\_. **Consumo de suco de laranja – 40 principais mercados**. 2014. Disponível em <<http://www.citrusbr.com/download/1-%20CONSUMO%20DE%20SUCO%20DE%20LARANJA%2040%20PRINCIPAIS%20MERCADOS-%202003-2013.pdf>>. Acesso em: 01 dez. 2014.

AVELAR, Idelber. Democracia à venda nos EUA. **Revista Fórum**, 24 Mar. 2012. Outro olhar. Disponível em: <<http://www.revistaforum.com.br/idelberavelar/2012/03/24/democracia-a-venda-nos-eua/>>. Acesso em: 29 nov. 2014.

AYRES, Antonio J. A citricultura continua sendo a atividade mais rentável do setor agrícola. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 12, nº 45, mai/jun 2012. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/46.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2014. Entrevista a publicação.

BALBINOTTO NETO, Giacomo. Os Grupos de Interesse e a Lógica da Ação Coletiva. Arquivo, 2010. Disponível em <<http://www.ppge.ufrgs.br/giacomo/arquivos/escolhapublica/aula06.pdf>>. Acesso em: 25 jan. 2014.

BEVIL, D. Orange you glad that Bird is back at Disney? **Orlando Sentinel**, 10 May 2012. Travel. Disponível em: <<http://www.orlandosentinel.com/travel/attractions/the-daily-disney/os-dewayne-bevil-disney-orange-bird-20120510-column.html>>. Acesso em: 07 nov. 2014.

BOUFFARD, Kevin. Citrus Growers to Watch Trade Pact Situation. **The Ledger.Com**, Lakeland, 14 Nov. 2004. News. Disponível em: <<http://www.theledger.com/article/20041114/NEWS/411140304?tc=ar>>. Acesso em: 22 ago. de 2014.

\_\_\_\_\_. Brazilian OJ Growers to Phase Out Fungicide. **The Ledger.Com**, Lakeland, 30 Jan. 2012. News. Disponível em: <<http://www.theledger.com/article/20120130/NEWS/120139958?p=3&tc=pg>>. Acesso em: 10 mar. 2015.

BOWN, Chad P.; PRUSA, Thomas J. US Anti-Dumping: Much Ado about Zeroing. In MARTIN, William J.; MATTOO, Aaditya (eds.). **Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda**. London: CEPR and the World Bank, 2011. Disponível em: <<http://econweb.rutgers.edu/prusa/cv/45%20-%20much%20ado%20about%20zeroing.pdf>>. Acesso em: 03 set. 2014.

BRAGA, C. A. P.; SILBER, S. D. Brazilian Frozen Concentrated Orange Juice: The Folly of Unfair Trade Cases, in FINGER, M. **Antidumping: how it works and who gets hurt**. Michigan University Press, 1993.

BRASIL. Embaixada do Brasil em Washington. **Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços Brasileiros no mercado dos Estados Unidos**. Rio de Janeiro, Funcex, 2007. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br/material/estudos/Barreiras2007.pdf>>. Acesso em: 12 jun. 2011.

\_\_\_\_\_. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. **Perfil Estado – 2010 – Flórida**. APEX-BRASIL, [2010?]. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/41075162/Estudo-Florida-032010>>. Acesso em: 05 nov. 2012.

CAEM vendas de suco de laranja no varejo dos EUA. **O Estado de S. Paulo**, 27 Mai. 2014. Globo Rural. Disponível em <<http://revistagloborural.globo.com/Noticias/Agricultura/Laranja/noticia/2014/05/caem-vendas-de-suco-de-laranja-no-varejo-dos-eua.html>>. Acesso em: 06 jun. 2014.

CANTE, Freddy. Acción colectiva, metapreferencias y emociones. **Cuadernos de Economía**, n. 47. Disponível em: <[https://www.academia.edu/5813679/Accion\\_colectiva\\_metapreferencias\\_y\\_emociones](https://www.academia.edu/5813679/Accion_colectiva_metapreferencias_y_emociones)>. Acesso em: 15 abr. 2014.

CARVALHO DA ROSA, L.; FEISTEL, P. R.; MEDEIROS, F. S. B.; LOPES, T. A. M. Barreiras dos Estados Unidos as exportações do suco de laranja brasileiro. **Estudos do CEPE**, nº38, jul/dez 2013. Disponível em: <<http://online.unisc.br/seer/index.php/cepe/article/view/3480>>. Acesso em: 23 mai. 2014.

CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS. Lobbying/Lobbying Database. **Influence & Lobbying**, 27 out. 2014. 2014a. Disponível em: <<http://www.opensecrets.org/lobby/>>. Acesso em: 16 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Types of Advocacy Groups. **Influence & Lobbying**, 27 Oct. 2014. 2014b. Disponível em: <<https://www.opensecrets.org/527s/types.php>>. Acesso em: 30 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Lobbying/Florida Citrus Mutual. **Influence & Lobbying**, 27 Oct. 2014. 2014c. Disponível em: <<http://www.opensecrets.org/lobby/clientsum.php?id=D000025847&year=2014>>. Acesso em: 30 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Florida Citrus Mutual. **Influence & Lobby**, 14 Dec. 2014. 2014d. Disponível em: <<http://www.opensecrets.org/pacs/lookup2.php?cycle=2014&strID=C00131607>>. Acesso em: 31 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Florida Citrus Mutual. **Influence & Lobbying**, 16 Nov. 2014. 2014e. Disponível em: <<https://www.opensecrets.org/orgs/totals.php?id=D000025847&cycle=2014>>. Acesso em: 29 dez. 2014.

CHO, Sungjoon. No More Zeroing?: The United States Changes its Antidumping Policy to Comply with the WTO. **Insights**, Volume 16, Issue 8, Mar. 2012. Disponível em <<http://www.asil.org/insights/volume/16/issue/8/no-more-zeroing-united-states-changes-its-antidumping-policy-comply-wto>>. Acesso em: 02 out. 2014.

CINTRA, Rodrigo. **Agendas, Atores e Lobbies na tomada de decisão em política externa comercial: o caso da siderurgia (Brasil e Estados Unidos)**. 2007. 295 f. Tese (Doutorado em Relações Internacionais) – Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2007. Disponível em: <[http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/4893/1/Rodrigo%20Cintra\\_Tese%20Doutorado%20UnB%202007.pdf](http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/4893/1/Rodrigo%20Cintra_Tese%20Doutorado%20UnB%202007.pdf)>. Acesso em: 06 ago. 2014.

CITRUS RESEARCH AND EDUCATION CENTER. Brief History of Frozen Concentrate. Disponível em: <<http://www.crec.ifas.ufl.edu/about/History/frozenconcentrate.shtml>>. Acesso em: 01 jun. 2012.

CONTENCIOSO na OMC a respeito de medidas antidumping norte-americanas sobre a importação de suco de laranja brasileiro / WTO dispute on US anti-dumping measures on the imports of Brazilian orange juice. **Ministério das Relações Exteriores**, 16 Jul. 2010. Notas à Imprensa. Disponível em: <<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:LvNNgwRef5EJ:www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/contencioso-na-omc-a-respeito-de-medidas-antidumping-norte-americanas-sobre-a-importacao-de-suco-de-laranja-brasileiro/print-nota+&cd=2&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>>. Acesso em: 01 jun. 2011.



CORDOVIL, Leonor Augusta Giovine. **O interesse público no antidumping**. 2009. 345 f. Tese (Doutorado em Direito Econômico e Financeiro) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2133/tde-20102011-131305/pt-br.php>>. Acesso em: 06 fev. 2014.

CORRÊA, Alessandra. Financiamento de campanhas: modelos nos EUA, França e Grã-Bretanha geram polêmica. **BBC Brasil**, Nova York, 15 Jul. 2013. Disponível em: <[http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/07/130710\\_financiamento\\_eleicoes\\_dg](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/07/130710_financiamento_eleicoes_dg)>. Acesso em: 29 nov. 2014.

CUTRALE e Safra fecham acordo para compra da 'gigante das bananas'. **G1**, 27 Out. 2014. Economia. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2014/10/grupo-cutrale-e-safra-fecham-acordo-para-compra-da-chiquita-por-us13-bi.html>>. Acesso em: 29 nov. 2014.

DANTAS, Adriana. Caso do algodão: reflexões sobre a eficácia da OMC no controle dos subsídios agrícolas. **Informações e Análises sobre Comércio e Desenvolvimento Sustentável – PONTES**, V. 5, N. 4, 2009. Disponível em: <<http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/caso-do-algod%C3%A3o-reflex%C3%B5es-sobre-a-efic%C3%A1cia-da-omc-no-controle-dos-subs%C3%ADdios>>. Acesso em: 29 nov. 2014.

DI SENA JÚNIOR, Roberto. **Comércio Internacional e Globalização: a cláusula social na OMC**. Curitiba: Juruá, 2003.

DIAS, Elder; SANTOS, Cezar. “Vamos ter um escândalo de corrupção ainda maior do que o da Petrobrás. E será no BNDES”: entrevista com Helio Telho Corrêa Filho. **Jornal Opção**, Edição 2058, 20 Dez. 2014. Disponível em: <<http://www.jornalopcao.com.br/entrevistas/vamos-ter-um-escandalo-de-corrupcao-ainda-maior-que-o-da-petrobras-e-sera-no-bndes-23280/>>. Acesso em: 20 dez. 2014.

DORAN, Michael. Captain Citrus is Marvel's Newest \$1M Dollar Hero. **Newsarama**, 25 Sep. 2014. Comics. Disponível em <<http://www.newsarama.com/22235-captain-citrus-is-marvel-s-newest-1m-dollar-hero.html>>. Acesso em: 08 nov. 2014.

DORFMAN, A.; FRANÇA, A. B. C.; DURAN, R. C. Barreiras comerciais, agências nacionais de saúde e o uso de agrotóxicos nos cítricos brasileiros. **Boletim Gaúcho de Geografia**, Porto Alegre, 40: 34-52, maio, 2013. Disponível em <<http://seer.ufrgs.br/bgg/article/view/37213>>. Acesso em: 20 set. 2014.

ELEIÇÕES nos Estados Unidos. **Notícias UOL**, 05 Nov. 2008. Eleição americana 2008. Disponível em <<http://noticias.uol.com.br/ultnot/especial/2008/eleicaouea/infograficos/placar.jhtm>>. Acesso em: 14 jun. 2014.

ENCYCLOPEDIA of the American foreign relations. "Decision making and foreign policy analysis". Decision Making. c2014. Disponível em <<http://www.americanforeignrelations.com/A-D/Decision-Making-Decision-making-and-foreign-policy-analysis.html>>. Acesso em: 14 mar. 2014.

\_\_\_\_\_. Special Interest Lobbies. c2014b. Disponível em:  
<<http://www.americanforeignrelations.com/O-W/Special-Interest-Lobbies.html>>. Acesso em: 14 mar. 2014.

ETANOL da laranja pode entrar no mercado em dois anos. **Mídia News**, 22 Ago. 2014. Agronegócios, Agroenergia/Etanol. Disponível em:  
<<http://www.midianews.com.br/conteudo.php?sid=4&cid=207649>>. Acesso em: 29 nov. 2014.

EUA alertam sobre agrotóxico em suco de laranja brasileiro. 2012a. **O Globo**. Globo Rural. 12 Jan. 12. Disponível em <<http://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2012/01/eua-alertam-sobre-agrotoxico-em-suco-de-laranja-brasileiro.html>>. Acesso em: 12 jan. 2014.

EUA proíbem entrada de suco de laranja concentrado do Brasil. 2012c. **O Globo**, Sorocaba e Jundiaí, 20 Fev. 2012. Disponível em <<http://g1.globo.com/sao-paulo/sorocaba-jundiai/noticia/2012/02/eua-proibem-entrada-de-suco-de-laranja-concentrado-do-brasil.html>>. Acesso em: 12 jan. 2014.

EUA suspendem importação de suco de laranja. 2012b. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 11 Jan. 2012. Economia. Disponível em <<http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios-agronegocio,eua-suspendem-importacao-de-suco-de-laranja,99123,0.htm>>. Acesso em: 24 mar. 2014.

FAIR VOTE. Who Picks the President? **FairVote – The Center for Voting and Democracy's. Presidential Elections Reform Program**. 02 Nov. 2005. Disponível em:  
<<http://archive.fairvote.org/presidential/?page=1677>>. Acesso em: 03 dez. 2014.

FARM bill contains \$125 million for citrus greening research. **Florida Citrus**, Lakeland, 27 Jan. 2014. Disponível em: <<http://www.floridacitrus.org/newsroom/news/farm-bill-contains-125-million-for-citrus-greening-research/>>. Acesso em: 29 nov. 2014.

FAVA NEVES, Marcos; Trombin, Vinicius G.; Milan, Patricia; Lopes, Frederico F.; Cressoni, F.; Kalaki, Rafael. **O retrato da citricultura brasileira**. São Paulo: CitrusBR, 2010. 137p. Disponível em  
<[http://issuu.com/CitrusBR/docs/retrato\\_citricultura\\_brasileira\\_marcos\\_fava\\_neves/1](http://issuu.com/CitrusBR/docs/retrato_citricultura_brasileira_marcos_fava_neves/1)>. Acesso em: 14 jul. 2011.

FAVA NEVES, Marcos; TROMBIN, Vinicius; KALAKI, Rafael. Consumo – a nossa locomotiva. **Revista CitrusBR**, São Paulo, ano 1, nº 2, ago. 2014, p. 30-51. Disponível em:  
<<http://www.citrusbr.com/revista/setembro2014/>>. Acesso em: 03 out. 2014.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. Re: Calculation of the Weighted Average Dumping Margin and Assessment Rate in Certain Antidumping Duty Proceedings. Carta de resposta a Mr. Ronald K. Lorentzen, Deputy Assistant Secretary for Import Administration International Trade Administration (ITA), Department of Commerce (DOC), 18 Fev. 2011. Disponível em <<http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/page/4/?tema=internacional>>. Acesso em: 07 set. 2014.

FERDMAN, N. How America fell out of love with orange juice. **Quartz**, 26 Feb, 2014. Disponível em <<http://qz.com/176096/how-america-fell-out-of-love-with-orange-juice/>>. Acesso em: 30 mai. 2014.

FERNANDES, B. M.; WELCH, C. A. Campesinato e agronegócio da laranja nos EUA e Brasil. In: FERNANDES, Bernardo Mançano Fernandes (org.). **Construindo um estilo de pensamento na questão agrária: o debate paradigmático e o conhecimento geográfico**. Presidente Prudente: [s.n], 2013. Vol. 2. Disponível em <<http://www.reformaagrariaemdados.org.br/sites/default/files/Construindo%20um%20estilo%20de%20pensamento%20na%20quest%C3%A3o%20agr%C3%A1ria%20-%20o%20debate%20paradigm%C3%A1tico%20e%20o%20conhecimento%20geogr%C3%A1fico,%20Vol%202%20-%20Bernardo%20Fernandes%20Man%C3%A7ano.pdf>>. Acesso em: 06 abr. 2014.

FL FARM Service Agency Tree Assistance Program (TAP) for Citrus Greening Losses. **Florida Citrus Mutual**, 24 Sep. 2014. News e Media. Disponível em: <<http://dailysqueeze.flcitrusmutual.com/?p=941>>. Acesso em: 29 nov. 2014.

FLORIDA CITRUS MUTUAL. Citrus Industry History. Citrus 101. c2012a. Disponível em: <<http://flcitrusmutual.com/citrus-101/citrushistory.aspx>>. Acesso em: 20 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. From Grove to Glass. Citrus 101. c2012b. Disponível em: <<http://flcitrusmutual.com/citrus-101/grovetoglass.aspx>>. Acesso em: 20 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. About FCM. c2012c. Disponível em: <<http://flcitrusmutual.com/about.aspx>>. Acesso em: 20 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. Industry Issues. c2012d. Disponível em: <<http://flcitrusmutual.com/industry-issues.aspx>>. Acesso em: 20 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. Legislative. Industry Issues. Nov. 2014. Disponível em: <<http://flcitrusmutual.com/industry-issues/legislative.aspx>>. Acesso em: 30 dez. 2014.

FLORIDA. Department of Citrus. **Domestic Marketing Plans 2009-10: Long Range Planning Advisory Council (LRPAC) Adopted June**. Sep, 2009. Disponível em: <<https://app.box.com/s/ymua79f6zp76m3k3vyeo/1/116985056>>. Acesso em: 07 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of Citrus. **Florida Department of Citrus**, [201-]a. Disponível em <<http://fdocgrower.com/>>. Acesso em: 05 jul. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of Agriculture and Consumer Services. **Florida Citrus Statistics 2011-2012**. Tallahassee, Florida, Feb. 2013. Disponível em: <[http://www.nass.usda.gov/Statistics\\_by\\_State/Florida/Publications/Citrus/fcs/2011-12/fcs1112.pdf](http://www.nass.usda.gov/Statistics_by_State/Florida/Publications/Citrus/fcs/2011-12/fcs1112.pdf)>. Acesso em: 07 mar. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of Agriculture and Consumer Services. **Florida Citrus Statistics 2012-2013**. 2014a. Tallahassee, Florida, Mar. 2014. Disponível em: <[http://www.nass.usda.gov/Statistics\\_by\\_State/Florida/Publications/Citrus/fcs/2012-13/fcs1213.pdf](http://www.nass.usda.gov/Statistics_by_State/Florida/Publications/Citrus/fcs/2012-13/fcs1213.pdf)>. Acesso em: 07 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of Citrus. Florida Citrus unveils America's newest hero. **Florida Citrus**, 16 Set. 2014. 2014b. Newsroom. Disponível em: <<http://www.floridacitrus.org/news/florida-citrus-unveils-americas-newest-hero/>>. Acesso em: 07 nov. 2014.

\_\_\_\_\_. The Florida Senate. **US Census Date**. 2014c. Disponível em: <<http://www.flsenate.gov/Session/Redistricting/Census>>. Acesso em: 09 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of State Division of Elections. **2014 Public Campaign Financing Handbook**. Tallahassee, Feb. 2014. 2014d. Disponível em: <[http://election.dos.state.fl.us/publications/pdf/2013/2014\\_Public\\_Campaign\\_Financing\\_Handbook.pdf](http://election.dos.state.fl.us/publications/pdf/2013/2014_Public_Campaign_Financing_Handbook.pdf)>. Acesso em: 09 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of State Division of Elections. **About Campaign Finance Reporting**. 2014e. Disponível em: <<http://election.dos.state.fl.us/campaign-finance/cam-finance-reporting.shtml>>. Acesso em: 09 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of State Division of Elections. **Committees**. 2014f. Disponível em: <<http://election.dos.state.fl.us/committees/ComLkupByPurpose.asp>>. Acesso em: 09 dez. 2014.

FONSECA, Márcia Batista da; HIDALGO, Álvaro Barrantes. A formação da ALCA e os prováveis efeitos sobre as exportações agrícolas brasileiras. **Rev. Econ. Sociol. Rural**, Brasília, v. 44, n.1, Mar. 2006. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0103-20032006000100001&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032006000100001&lng=en&nrm=iso)>. Acesso em: 16 mai. 2014.

FREITAS JR, Gerson. Citricultores banem uso do carbendazim. **Valor Econômico**, São Paulo, 06 Fev. 2012. Disponível em <<http://www2.valor.com.br/impreso/agronegocios/citricultores-banem-uso-do-carbendazim>>. Acesso em: 24 mar. 2014.

GARCIA JÚNIOR, Antonio. Laranja e suco: mercados em alta. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 6, nº 21, abr/mai/jun 2006. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/21.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2012.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE. **Text of the General Agreement**. July 1986. Geneva. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf)>. Acesso em: 17 abr. 2014.

GLOBAL TRADE ALERT. 2014a. Search measures by... Disponível em: <[http://www.globaltradealert.org/measure?page=16&tid=All&tid\\_1=494&tid\\_3=2201](http://www.globaltradealert.org/measure?page=16&tid=All&tid_1=494&tid_3=2201)>. Acesso em: 27 set. 2014.

\_\_\_\_\_. 2014b. Statistics for Category: Implementing Jurisdiction. Disponível em: <<http://www.globaltradealert.org/site-statistics/table/3#>>. Acesso em: 27 set. 2014.

GOYOS JÚNIOR, Durval de N. **A OMC e os Tratados da Rodada Uruguai**. São Paulo: Observador Legal, 1995.

GRIFFITHS, Martin. **50 grandes estrategistas das Relações Internacionais**. São Paulo: Contexto, 2004.

GROSSMAN, G. M. e HELPMAN, E. **Interest Groups and Trade Policy**. Princeton: Princeton University Press, 2002.

HALRUTH, Zane. Construtivismo e política externa dos EUA: uma abordagem para Foreign Policy Analysis (FPA). In: **3º ENCONTRO NACIONAL ABRI 2011**, 3., 2011, São Paulo. Proceedings online... Associação Brasileira de Relações Internacionais Instituto de Relações Internacionais - USP. Disponível em:

<[http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=MSC0000000122011000300061&lng=en&nrm=abn](http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=MSC0000000122011000300061&lng=en&nrm=abn)>. Acesso em: 13 ago. 2013.

HAMILTON, Alissa. **Squeezed: What You Don't Know About Orange Juice**. Yale: Yale University Press: New Haven and London: Yale Agrarian Studies Series: James C. Scott, Series Editor, 2009.

HART, Ezequiel. **The U.S. Orange Juice Tariff and the "Brazilian Invasion" of Florida: The Effect of Florida's Brazil -Based Processors on the Political Debate over the U.S. Orange Juice Tariff**. 2004. 94 f. Thesis (Master of Arts in Law Diplomacy) – The Fletcher School, Medford, MA, 2004. Disponível em <<http://hdl.handle.net/10427/9478>>. Acesso em: 23 out. 2014.

HUDEC, Robert E. “Transcending the Ostensible”: Some Reflections on the Nature of Litigation Between Governments. 72 **Minnesota Law Review**, 211, 1987, p. 212–213.

HUDSON, Valerie M. Foreign Policy Analysis: Actor-Specific Theory and the Ground of International Relations. **Foreign Policy Analysis** 1 (1) 2005: 1-30.

INDEX MUNDI. Produto Interno Bruto (PIB). Taxa de Crescimento Real (%) /Estados Unidos. c2014. Disponível em: <<http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=66&c=us&l=pt>>. Acesso em: 16 abr. 2014.

\_\_\_\_\_. United States Exports - commodities. c2014b. Disponível em: <[http://www.indexmundi.com/united\\_states/exports\\_commodities.html](http://www.indexmundi.com/united_states/exports_commodities.html)>. Acesso em: 16 abr. 2014.

\_\_\_\_\_. Agriculture – Commodity. c2014c. Disponível em: <<http://www.indexmundi.com/agriculture/>>. Acesso em: 16 abr. 2014.

INTERNATIONAL FOOD INFORMATION COUNCIL FOUNDATION. Breakfast and Health. In **IFIC Review**. 2008. Disponível em <[http://www.foodinsight.org/Content/6/IFIC%20Brkfast%20Review%20FINAL.pdf?\\_ga=1.191577769.2091257358.1401458334](http://www.foodinsight.org/Content/6/IFIC%20Brkfast%20Review%20FINAL.pdf?_ga=1.191577769.2091257358.1401458334)>. Acesso em: 30 mai. 2014.

IRWIN, Douglas. The rise of us antidumping activity in historical perspective. In: **Working Paper: Research Department**, WP/05/31, 2005. International Monetary Fund. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp0531.pdf>>. Acesso em: 17 ago. 2014.

JOAQUIM, Décio. Um momento de muitas incertezas. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 08, nº 31, out/nov/dez 2008. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/31.pdf>>. Acesso em: 08 abr. 2013.

\_\_\_\_\_. O setor reúne-se para analisar medidas contra a expansão da doença. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 12, nº 44, jan/fev/mar/abr 2012. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/45.pdf>>. Acesso em: 08 nov. 2014.

\_\_\_\_\_. As recentes pesquisas sobre citros na Flórida. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 13, nº 50, jul/ago/set 2013. 2013<sup>a</sup>. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/52.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2014.

\_\_\_\_\_. Os esforços de grupos internacionais de pesquisa na busca do controle da doença. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 13, nº 48, jan/fev/mar 2013. 2013<sup>b</sup>. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/50.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2013.

JUICE PRODUCTS ASSOCIATION. Answers to your questions about orange juice. [2014?]. Disponível em <<http://www.juiceproducts.org/answers-questions-orange-juice.html>>. Acesso em: 22 set. 2014.

\_\_\_\_\_. Update on orange juice safety from JPA. 30 Jan. 2012. Disponível em <<http://www.juiceproducts.org/jpa-statement-on-orange-juice.html>>. Acesso em: 22 set. 2014.

KEYSSAR, A. **O direito de voto: a controversa história da democracia nos Estados Unidos**. São Paulo: Editora Unesp, 2014.

KIERNAN, Paul; JELMAYER, Rogério. Por que Cutrale, o discreto rei da laranja, precisa de bananas. **The Wall Street Journal**, 18 Ago. 2014. Disponível em: <<http://br.wsj.com/news/articles/SB10001424052970203708104580098181074063358?tesla=y>>. Acesso em: 28 out. 2014.

KNAPP, George. Investigation into Trashed Voter Registrations. **8 News Now**, 13 Oct. 2004. Disponível em: <<http://www.8newsnow.com/Global/story.asp?S=2421595>>. Acesso em: 09 dez. 2014.

KRUEGER, A. et al. **The WTO as an International Organization**. Chicago: The University of Chicago Press, 1998.

LANGEVIN, Mark. Será que as laranjas e a cana-de-açúcar da Flórida azedam o livre comércio? Uma análise de ratificação de nível II da política comercial dos Estados Unidos com o Brasil. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 28, n. 1, jun. 2006. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-85292006000100003&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-85292006000100003&lng=pt&nrm=iso)>. Acesso em: 30 jun. 2011.

LEME, Kley Benedetti. Citricultura mundial em xeque? **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 5, nº 18, jul/ago/set 2005. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/18.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2012.

LIMA NETO, Ramiro de Souza. Na Flórida, GTACC participa do evento técnico Citrus Expo 2012. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 12, nº 45, jul/ago/set 2012. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/47.pdf>>. Acesso em: 08 Nov. 2014.

LIMA, Thiago. O Desafio de Ganhar e Levar: um estudo sobre a reação dos EUA em contestações agrícolas na OMC. **Cadernos CEDEC**, nº 84, Edição Especial CEDEC/INEU, p. 1-40, nov. 2009. 2009a. Disponível em <[https://www.academia.edu/7730181/O\\_DESAFIO\\_DE\\_GANHAR\\_E\\_LEVAR\\_UM\\_ESTUDO\\_SOBRE\\_A\\_REA%C3%87%C3%83O\\_DOS\\_EUA\\_EM\\_CONTESTA%C3%87%C3%95ES\\_AGR%C3%8DCOLAS\\_NA\\_OMC](https://www.academia.edu/7730181/O_DESAFIO_DE_GANHAR_E_LEVAR_UM_ESTUDO_SOBRE_A_REA%C3%87%C3%83O_DOS_EUA_EM_CONTESTA%C3%87%C3%95ES_AGR%C3%8DCOLAS_NA_OMC)>. Acesso em: 09 fev. 2011.

\_\_\_\_\_. A política comercial da administração Bush: o CAFTA-DR e a resistência interior. **Rev. bras. polít. int.**, Brasília, v. 52, n.1, Jun. 2009. 2009b. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-73292009000100009&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292009000100009&lng=en&nrm=iso)>. Acesso em: 30 jun. 2014.

\_\_\_\_\_. A Manutenção da Política Agrícola Protecionista dos Países Desenvolvidos Como um Interesse Estratégico. In: **III Simpósio de Pós-Graduação em Relações Internacionais, San Tiago Dantas, da UNESP, UNICAMP e PUC-SP**, 3., 2011, São Paulo. Anais. Programa de Pós-Graduação San Tiago Dantas. UNESP, UNICAMP e PUC-SP. Disponível em: <<http://www.santiagodantassp.locaweb.com.br/novo/simposio/anais/item/195-iii-edicao-2011.html>>. Acesso em: 13 ago. 2013.

LOHBAUER, C.; ABRAHÃO, L. P. O suco de laranja brasileiro e o caso Carbendazim nos Estados Unidos: quando ambos os lados saem perdendo. In: DANTAS, A. (org.). **Os desafios regulatórios que afetam o agronegócio exportador: casos práticos e lições de como enfrentá-los**. São Paulo: Singular, 2014.

\_\_\_\_\_. O Contencioso do Suco de Laranja entre Brasil e Estados Unidos na OMC. **Revista Política Externa**. v. 20, n. 2, set/out/nov. 2011. Disponível em <<http://www.ieei-unesp.com.br/portal/wp-content/uploads/2011/10/Politica-Externa-20-02-Christian-Lohbauer.pdf>>. Acesso em: 16 dez. 2011.

LOPES, Frederico; TROMBIN, Vinicius; KALAKI, Rafael. Panorama atual da citricultura e perspectivas futuras. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 12, nº 44, jan-abr/2012. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/45.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2014.

LUPI, André Lipp Pinto Basto; CARVALHO, Leonardo Arquimimo de. Agricultura. In: BARRAL, Weber (Org.). **O Brasil e a OMC**. 2. ed. Curitiba: Juruá Editora, 2002.

MANSFIELD, E.; BUSCH, M. The Political Economy of Nontariff Barriers: A Cross-National Analysis. **International Organization**, 49, pp. 723-49, 1995.

MARTIN, Lisa. **Democratic Commitments: Legislatures and International Cooperation**. Princeton: Princeton University Press, 2000.

MENDES, Luiz H.; LOPES, Fernando. Mudança no perfil de exportações de suco aos EUA. **Valor Econômico**, São Paulo, 15 Fev. 2012. Disponível em <<http://www2.valor.com.br/empresas/2531056/mudanca-no-perfil-das-exportacoes-de-suco-aos-eua>>. Acesso em 24 mar. 2014.

MENDONÇA, Filipe A.; LIMA, Thiago; CEPALUNI, Gabriel. O desenvolvimento histórico da política comercial Norte-americana: demandas internas e design institucional (1945-1988). In: **1º Encontro Nacional da ABRI**, 1., 2009, Rio de Janeiro. Associação Brasileira de Relações Internacionais Instituto de Relações Internacionais – PUC/RJ. Disponível em: <[http://www.cedec.org.br/files\\_pdf/Odesenvolvimentohistoricodapolitica.pdf](http://www.cedec.org.br/files_pdf/Odesenvolvimentohistoricodapolitica.pdf)>. Acesso em: 06 jun. 2014.

\_\_\_\_\_. **A face multilateral do unilateralismo: a reciprocidade na história da política comercial dos Estados Unidos**. 2013. 323 f. Tese (Doutorado em Ciência Política) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2013.

MILNER, H. V. **Interests, institutions and information. Domestic politics and international relations**. New Jersey: Princeton University Press, 1997.

MORAES, A. P. B. **O acordo sobre agricultura na organização mundial do comércio (OMC) e seus reflexos na defesa comercial agrícola no Brasil e nos países em desenvolvimento**. 2011. 116 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade Estadual Paulista “Júlio De Mesquita Filho”, Franca, 2011. Disponível em: <<http://base.repositorio.unesp.br/handle/11449/98953>>. Acesso em: 06 jun. 2014.

MOREIRA JR, Hermes. Contestando a “Ciência Social Norte-Americana”: críticas à postura conservadora das teorias do mainstream das Relações Internacionais. **Brazilian Journal of International Relations**, V. 1, n. 3, 2012, p. 448-480.

MURPHY, Peter. ENTREVISTA-Brasil suspende venda de suco concentrado para os EUA. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 06 Fev. 2012. Economia. Disponível em <<http://www.estadao.com.br/noticias/geral,entrevista-brasil-suspende-venda-de-suco-concentrado-para-os-eua,832247,0.htm>>. Acesso em: 24 mar. 2014.

NETO, Ramiro de S. L. Visita à Flórida: agosto de 2011. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 11, nº 42, jul/ago/set 2011. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/43.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2012.

NEVES, Evaristo Marzabal. Uma agenda comum, por favor! **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 6, nº 20, jan/fev/mar 2006. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/20.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2012.

NOGUEIRA, João Pontes; MESSARI, Nizar. **Teoria das Relações Internacionais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

NORBERG, Robert P. Economic Importance of Florida Citrus. In: **USDA/ARS ‘SWAT Team’ Workshop**, Ft Pierce, Florida. 22 Abr. 2008. Disponível em: <<http://flcitrusmutual.com/files/e47fe5d8-ef81-4c15-9.pdf>>. Acesso em: 06 nov. 2012.

OLIVEIRA, Amâncio J.; ONUKI, Janina; OLIVEIRA, Emmanuel. Coalizões Sul-Sul e multilateralismo: Índia, Brasil e África do Sul. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, vol. 28, n. 2, jul/dez 2006, pp. 465-504.



OLIVEIRA, Ivan T. M.; MILANI, Carlos R. S. Atores não estatais e *trade policy - making* no Brasil: análise dos interesses e das estratégias da CEB e da REBRIP. **Dados - Revista de Ciências Sociais**, vol. 55, núm. 2, 2012, p. 367-401. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21824580004>>. Acesso em: 03 nov. 2013.

OLIVEIRA, Marcelo Fernandes de. **Negociações Comerciais Internacionais e democracia no Brasil - Contenciosos das patentes, do algodão e do açúcar na OMC**. 2005. Tese (Doutorado em Ciência política) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

OLSON, Mancur. **A lógica da ação coletiva: os benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais**. EDUSP: São Paulo, 2011.

OPERAÇÃO Fanta. **Kaos em la red**, 18 Mar. 2010. Brasil. Disponível em: <<http://old.kaosenlared.net/noticia/brasil-operaco-fanta>>. Acesso em: 28 out. 2014.

ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS. Sistema de Informação sobre Comércio Exterior. Dicionário de Termos de Comércio. c2014. Disponível em <[http://www.sice.oas.org/dictionary/SACD\\_p.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/SACD_p.asp)>. Acesso em: 20 de mai. 2014.

PFALTZGRAFF JR., Robert. International Relations. In: **Encyclopaedia Britannica**, c2014. Disponível em: <<http://global.britannica.com/EBchecked/topic/291237/international-relations/38890/The-behavioral-approach-and-the-task-of-integration>>. Acesso em: 15 abr. 2014.

PORTO, Gustavo. 2012a. Decisão dos EUA sobre suco brasileiro é robusta, diz CitrusBR. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 14 Mar. 2012. Economia. Disponível em <<http://economia.estadao.com.br/noticias/economia,decisao-dos-eua-sobre-suco-brasileiro-e-vitoria-robusta-diz-CitrusBR,106059,0.htm>>. Acesso em: 24 mar. 2014.

PORTO, Gustavo. 2012b. EUA anunciam fim de taxa antidumping contra suco de laranja brasileiro. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 14 Mar. 2012. Economia. Disponível em <<http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios+agronegocio,eua-anunciam-fim-de-taxa-antidumping-contra-suco-de-laranja-brasileiro,106058,0.htm>>. Acesso em: 24 mar. 2014.

PRETO, Carolina C. L. **Criador e criatura: os Estados Unidos e a Organização Mundial do Comércio (OMC)**. 2011. 169 f. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, São Paulo, 2011. Disponível em: <<http://www.santiagodantassp.locaweb.com.br/novo/dissertacoes-e-teses/itemlist/category/62-2011.html>>. Acesso em: 09 set. 2014.

PRUSA, Thomas J.; RUBINI, Luca. United States – Use of Zeroing in Anti-Dumping Measures Involving Products from Korea: It's déjà vu all over again. **World Trade Review**, 12, 2013, p. 409-425.

\_\_\_\_\_; VERMULST, Edwin. A One-Two Punch on Zeroing: US – Zeroing (EC) and US – Zeroing (Japan). **World Trade Review**, Volume 8, Special Issue 01, Jan. 2009, 187-241.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. United States – continued existence and application of zeroing methodology: the end of zeroing? **World Trade Review**, Volume 10, Special Issue 01, Jan. 2011, pp 45-61.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. United States – Anti-Dumping Measures on Polyethylene Retail Carrier Bags from Thailand: A Cat in the Bag. **World Trade Review**, Cambridge University Press, v. 11, n. 2, p. 257–271, 2012.

PUTNAM, Robert D. Diplomacia e política doméstica: a lógica dos jogos de dois níveis. **Rev. Sociol. Polit.**, Curitiba, v. 18, n. 36, 2010. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0104-44782010000200010&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782010000200010&lng=en&nrm=iso)>. Acesso em: 10 dez. 2011.

RAMANZINI JUNIOR, Haroldo; VIANA, Manuela Trindade. Países em desenvolvimento em uma ordem internacional em transformação: coalizões e soluções de disputas na OMC. **Rev. bras. polít. int.**, Brasília, v. 55, n. 2, Dez. 2012. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-73292012000200004&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292012000200004&lng=en&nrm=iso)>. Acesso em: 24 fev. 2014.

RIBEIRO, Juliana. Juntos somos muito mais fortes: entrevista com Michael Sparcks. **Revista CitrusBr**, São Paulo, Jun. 2014, Ano 1, Número 1. Disponível em: <<http://www.citrusbr.com/revista/junho2014/>>. Acesso em: 30 out. 2014.

ROGOWSKI, R. **Commerce and Coalitions How Trade Affects Domestic Political Alignments**. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990.

SAGGI, Kamal; WU, Mark. Yet Another Nail in the Coffin of Zeroing: *United States – Anti-Dumping Administrative Reviews and Other Measures Related to Imports of Certain Orange Juice from Brazil*. **World Trade Review**, Vol. 12, Special Issue 02, Apr. 2013, p. 377-408.

SARFATI, Gilberto. **Teorias de Relações Internacionais**. São Paulo: Saraiva, 2005.

SHUGHART II, William F. Public Choice. In: **The Concise Encyclopedia of Economics**, c2008. Disponível em: <<http://www.econlib.org/library/Enc/PublicChoice.html>>. Acesso em: 15 abr. 2014.

SILVA, José Luis; BENVENGA, Sérgio. A viagem do GTACC à citricultura dos Estados Unidos. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 5, nº 18, jul/ago/set 2005. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/18.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2012.

SOARES DE LIMA, Maria Regina. Instituições Democráticas e Política Exterior. **Contexto Internacional**, V. 22, n. 2, 2000. Disponível em: <[http://contextointernacional.iri.puc-rio.br/media/Lima\\_vol22n2.pdf](http://contextointernacional.iri.puc-rio.br/media/Lima_vol22n2.pdf)>. Acesso em: 18 set. 2013.

SOARES DE LIMA, Maria Regina; SANTOS, Fabiano. O Congresso e a Política de Comércio Exterior. **Lua Nova**, n. 51, 2001, p. 121-149.

SOARES, H. O pesticida carbendazim no suco de laranja. **Food Safety Brazil**, 10 Ago. 2012. Disponível em <<http://foodsafetybrazil.com/o-pesticida-carbendazim-no-suco-de-laranja/#ixzz32V2TKAfA>>. Acesso em: 22 set. 2014.

SOUZA, José Marques de; URIARTE, Joaquim Falco; LIMA, Mario Jorge Carvalho. **Estudo de mercado e comercialização da laranja e sucos cítricos**. Ministério da Agricultura: Banco

Interamericano de Desenvolvimento: Instituto Interamericano de Ciências Agrícolas: Direção Regional para Zona Sul: Rio de Janeiro, Mar.-Jun. 1970. Disponível em: <[http://books.google.com.br/books?id=oRkOAQAIAAJ&pg=PA5&lpg=PA5&dq=produ%C3%A7%C3%A3o+mundial+de+laranja+na+d%C3%A9cada+de+1950&source=bl&ots=9\\_QPBy34xN&sig=FCMhbyM7t2t3X-\\_t3sXCd-Rugco&hl=pt-BR&sa=X&ei=ebdWU9b9L9SosQSa\\_QE&ved=0CG4Q6AEwCA#v=onepage&q=produ%C3%A7%C3%A3o%20mundial%20de%20laranja%20na%20d%C3%A9cada%20de%201950&f=false](http://books.google.com.br/books?id=oRkOAQAIAAJ&pg=PA5&lpg=PA5&dq=produ%C3%A7%C3%A3o+mundial+de+laranja+na+d%C3%A9cada+de+1950&source=bl&ots=9_QPBy34xN&sig=FCMhbyM7t2t3X-_t3sXCd-Rugco&hl=pt-BR&sa=X&ei=ebdWU9b9L9SosQSa_QE&ved=0CG4Q6AEwCA#v=onepage&q=produ%C3%A7%C3%A3o%20mundial%20de%20laranja%20na%20d%C3%A9cada%20de%201950&f=false)>. Acesso em: 04 mar. 2014.

STAMATO, Rubens. Uma citricultura fragilizada pela disseminação do Greening. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 10, nº 37, abr/mai/jun 2010. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/37.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2014.

STATE OF FLORIDA. Florida Geography. Portal. Disponível em <<http://www.stateofflorida.com/Portal/DesktopDefault.aspx?tabid=95#27101>>. Acesso em: 30 abr. 2014.

STEGGER, Elizabeth S. O momento é delicado para a citricultura na Flórida. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 8, nº 31, out/nov/dez 2008. Disponível em <<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/31.pdf>>. Acesso em: 14 abr. 2014. Entrevista a publicação.

TAVARES, Maria Flávia de Figueiredo. **O mercado futuro do suco de laranja concentrado e congelado: um enfoque analítico**. 2006. Tese (Doutorado em Agronegócios) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006. Disponível em <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/8769/000588633.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 20 set. 2014.

THORSTENSEN, Vera H. **OMC Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

\_\_\_\_\_; JANK, Marcos S. (Coord.). **O Brasil e os grandes temas do comércio internacional**. São Paulo: Lex: Aduaneiras, 2005.

TOINET, Marie-France. **El sistema político de los Estados Unidos**. Trad. Glenn A. G. Jordan. México: Fondo de Cultura Económica, 1994.

TOZATTI, Gilberto. A citricultura da Flórida. **Revista CitrusBr**, Ago. 2014, Ano 1, Número 2. Artigo. Disponível em: <<http://www.citrusbr.com/revista/setembro2014/>>. Acesso em: 28 out. 2014.

TSEBELIS, George. **Jogos Ocultos**. EDUSP: São Paulo, 1998.

UCHINAKA, Fabiana. Gastos nas eleições americanas batem novo recorde e chegam a US\$ 6 bilhões. **Notícias UOL**, Chicago, 01 Nov. 2012. Eleições 2012 nos EUA. Disponível em: <<http://noticias.uol.com.br/internacional/ultimas-noticias/2012/11/01/gastos-nas-eleicoes-americanas-batem-novo-recorde-e-chegam-a-us-6-bilhoes.htm>>. Acesso em: 29 nov. 2014.

ULTIMATE CITRUS. Florida Citrus Organizations. 09 Jan. 2014. Disponível em: <<http://www.ultimatecitrus.com/organizations.html>>. Acesso em: 22 mai. 2014.

UNITED STATES OF AMERICA. Department of Agricultural. National Agricultural Statistics Service. **Florida Citrus Fruit – Acreage, Production , Utilization, Prices and Tree Number**. 1949. Disponível em <[http://www.nass.usda.gov/Statistics\\_by\\_State/Florida/Publications/hist\\_sum\\_pdf/citrus/cs/acreage,%20production%20%20utilization-1948.pdf](http://www.nass.usda.gov/Statistics_by_State/Florida/Publications/hist_sum_pdf/citrus/cs/acreage,%20production%20%20utilization-1948.pdf)>. Acesso em: 30 out. 2014.

\_\_\_\_\_. Federal Register. **Rules and Regulations**. Vol. 70, No. 28, Friday, February 11, 2005. 70 FR 7233. 2005a. Disponível em <<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2005-02-11/html/E5-587.htm>>. Acesso em: 12 jun. 2014.

\_\_\_\_\_. Federal Register. **Rules and Regulations**. Vol. 70, No. 163, Wednesday, August 24, 2005. 70 FR 49557. 2005b. Disponível em <<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2005-08-24/html/E5-4633.htm>>. Acesso em: 12 jun. 2014.

\_\_\_\_\_. International Trade Commission. AD CVD Investigations. [201-]. [201-]a. Disponível em <[http://usitc.gov/trade\\_remedy/731\\_ad\\_701\\_cvd/investigations/active/index.htm](http://usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/investigations/active/index.htm)>. Acesso em: 30 out. 2014.

\_\_\_\_\_. International Trade Administration. About the International Trade Administration. [201-]. [201-]b. Disponível em <<http://trade.gov/about.asp>>. Acesso em: 30 out. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of Commerce. Secretaries. [201-]. [201-]c. Disponível em: <<http://www.commerce.gov/about-commerce/secretaries>>. Acesso em: 30 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Federal Register. **Rules and Regulations**. Vol. 77, No. 30, Tuesday, February 14, 2012. 77 FR 8101. 2012a. Disponível em <<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2012-02-14/pdf/2012-3290.pdf>>. Acesso em: 12 jun. 2014.

\_\_\_\_\_. International Trade Commission. **Certain Orange Juice from Brazil**. Inv. No. 731–TA–1089, Publication 4311, Washington, April 2012. 2012b. Disponível em: <[http://www.usitc.gov/publications/701\\_731/pub4311.pdf](http://www.usitc.gov/publications/701_731/pub4311.pdf)>. Acesso em: 15 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Citrus Administrative Committee. 30 Dec. 2014. 2014a. Disponível em: <<http://www.citrusadministrativecommittee.org/>>. Acesso em: 30 dec. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of Agricultural. Multi-Agency Response to Devastating Citrus Disease. 06 Ago. 2014. 2014b. Disponível em: <<http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome?navid=citrus>>. Acesso em: 30 out. 2014.

\_\_\_\_\_. Department of the Interior. **113th Congressional Districts**, 02 Dec. 2014. 2014c. Disponível em: <[http://nationalmap.gov/small\\_scale/printable/congress.html#list](http://nationalmap.gov/small_scale/printable/congress.html#list)>. Acesso em: 30 dez. 2014.

\_\_\_\_\_. Public Law 113, 79, Washington, Feb. 07, 2014. **Agricultural Act of 2014**. 2014d. Disponível em <[http://agriculture.house.gov/sites/republicans.agriculture.house.gov/files/pdf/legislation/Final\\_AgAct2014.pdf](http://agriculture.house.gov/sites/republicans.agriculture.house.gov/files/pdf/legislation/Final_AgAct2014.pdf)>. Acesso em: 07 dez. 2014.

US Commerce Department Contemplates Limits on ‘Zeroing’, In Bid to Ease Trade Tensions. **International Centre for Trade and Sustainable Development – BRIDGES**, v. 15, n. 1, 19 Jan. 2011. Disponível em <<http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/us-commerce-department-contemplates-limits-on-%E2%80%98zeroing%E2%80%99-in-bid-to-ease>>. Acesso em: 28 set. 2014.

VERMULST, Edwin; IKENSON, Daniel. Zeroing under the WTO Anti-Dumping Agreement: Where Do We Stand? **Global Trade and Customs Journal**, Volume 2, Issue 6, 2007, 231–242.

\_\_\_\_\_.; WAER, Paul E. C. **Antidumping Law and Practice**. London: Sweet e Maxwell, 1996.

VIGEVANI, Tullo; OLIVEIRA, Marcelo Fernandes de; MARIANO, Marcelo Passini. Origens dos instrumentos de formulação política comercial norte-americana. **Rev. Sociol. Polit.**, Curitiba, v. 20, p. 43-54, 2003. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0104-44782003000100005&lng=en&nrm=iso&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782003000100005&lng=en&nrm=iso&tlng=pt)>. Acesso em: 02 ago. 2014.

VISENTINI, Paulo G. F.; PEREIRA, Analúcia D. História do Mundo Contemporâneo: da Pax Britânica do século XVIII ao Choque das Civilizações do século XXI. Petrópolis: Vozes, 2008.

WEXLER, Alexandra. The Slow Death of a Former Breakfast Table Star. **The All Street Journal**, 14 Out. 2014. Commodities. Disponível em: <[http://blogs.wsj.com/moneybeat/2013/10/14/the-slow-death-of-a-former-breakfast-table-star/?mod=e2tw&\\_ga=1.200424877.2091257358.1401458334](http://blogs.wsj.com/moneybeat/2013/10/14/the-slow-death-of-a-former-breakfast-table-star/?mod=e2tw&_ga=1.200424877.2091257358.1401458334)>. Acesso em: 26 mai. 2014.

WORLD TRADE ORGANIZATION. Agreement on implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. 1994a. In: **Final Act of the Uruguay Round**. Marrakesh, Apr. 1994. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)>. Acesso em: 17 abr. 2014.

\_\_\_\_\_. Agreement on the application of sanitary and phytosanitary measures. In: **Final Act of the Uruguay Round**. Marrakesh, Apr. 1994. 1994b. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)>. Acesso em: 17 abr. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000**. 16 Jan. 2003. WT/DS217/AB/R. Disponível em: <[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%20wt/ds217/\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20wt/ds217/*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#>)>. Acesso em: 21 out. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Anti-dumping administrative reviews and other measures related to imports of certain orange juice from Brazil**. 01 Dec. 2008. WT/DS382/1. Disponível em <[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%20ds382%2f\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%20ds382%2f*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#>)>. Acesso em: 21 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Anti-dumping administrative reviews and other measures related to imports of certain orange juice from Brazil**. 25 Mar 2011. WT/DS382R-01. 2011a. Disponível em  
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true). Acesso em: 21 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Anti-dumping administrative reviews and other measures related to imports of certain orange juice from Brazil**. 20 Jun. 2011. WT/DS382/8. 2011b. Disponível em  
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true). Acesso em: 21 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Anti-dumping administrative reviews and other measures related to imports of certain orange juice from Brazil**. 09 Dec. 2011. WT/DS382/10. 2011c. Disponível em  
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true). Acesso em: 21 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Anti-dumping administrative reviews and other measures related to imports of certain orange juice from Brazil**. 13 Apr. 2012. WT/DS382-10A4. 2012a. Disponível em  
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true). Acesso em: 21 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Anti-dumping administrative reviews and other measures related to imports of certain orange juice from Brazil**. 14 May 2012. WT/DS382-10A5. 2012b. Disponível em  
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true). Acesso em: 21 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. Report of the Panel. **United States – Anti-dumping administrative reviews and other measures related to imports of certain orange juice from Brazil**. 15 Jun. 2012. WT/DS382-10A6. 2012c. Disponível em  
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%40Symbol%3d+wt%2fds382%2f*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true). Acesso em: 21 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. **Dispute Settlement: The Disputes**. Chronological list of disputes cases. 2014. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm). Acesso em: 31 mai. 2014.

ZANETTI, Marcelo; GRAF, Christiano C. D. Futuro dos Citros na Flórida. **Revista Ciência e Prática**, Bebedouro, ano 5, nº 19, out/nov/dez 2005. Disponível em  
<http://www.gtacc.com.br/pdf/magazine/19.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2014.

ZARNIC, Z. Antidumping. In: **Seminar in Aussenwirtschaft**, Christian-Albrechts-Universität Zu Kiel – Department of Economics (Institut Für Vwl), 17 Mai. 2002.

## APÊNDICE A – CONTROVÉRSIAS NA OMC SOBRE *ANTIDUMPING*

**Tabela 3 (Ampliada) – Quantidade de vezes em que houve controvérsias sobre aplicação de medidas *antidumping* por Estado demandado**

Estado demandado	Quantidade de vezes que houve controvérsias sobre aplicação de medidas <i>antidumping</i>	Nº do caso	Data de Início	Produto em disputa	Estado demandante (1ª parte)	Status
Estados Unidos	39	DS471	Dez 2013	Metodologias de medidas <i>anti-dumping</i> sobre pregos de aço	China	Painel estabelecido, mas não composto
		DS464	Ago 2013	Lavadoras residenciais	Coreia	Painel estabelecido, mas não composto
		DS449	Set 2012	Medidas compensatórias e <i>anti-dumping</i> sobre diversos produtos, como tubulação de aço, pneus, papel térmico, nitrito de sódio, ácido cítrico, aço concreto	China	Relatório do painel impugnado
		DS429	Fev 2012	Camarão congelado	Vietnã	Painel composto
		DS424	Abr 2011	Chapas de aço inoxidável e bobinas	Itália	Em consultas
		DS422	Fev 2011	Camarão e lâminas de diamante	China	Implementação notificado por respondente
		DS420	Jan 2011	Aço carbono resistentes à corrosão	Coreia	Painel estabelecido, mas não composto



		DS404	Fev 2010	Camarão	Vietnã	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade
		DS402	Nov 2009	Uso do <i>zeroing</i> em medidas <i>anti-dumping</i> sobre Placa e Folha Faixa de chapa de aço inoxidável em bobinas; e diamante viu as lâminas e suas partes	Coreia	Implementação notificado por respondente
		DS383	Nov 2008	Sacos de polietileno	Tailândia	Implementação notificado por respondente
		DS382	Nov 2008	Suco de laranja	Brasil	Liquidado ou rescindido (solução mutuamente acordada)
		DS379	Set 2008	Direitos <i>anti-dumping</i> definitivos e de compensação sobre tubos de aço carbono circular soldado; pneus; tubo retangular fino; e sacos de tecido laminados	China	Implementação notificado por respondente
		DS368	Set 2007	Papel sem pasta mecânica revestido	China	Em consultas
		DS346	Jun 2006	Produtos tubulares para exploração de petróleo	Argentina	Em consultas
		DS345	Jun 2006	Direitos de Alfândega sobre camarão congelado e enlatado de	Índia	Implementação notificado por respondente

				águas quentes		
		DS344	Mai 2006	Aço inoxidável	México	Liquidado ou rescindido (solução mutuamente acordada)
		DS335	Nov 2005	Camarão	Equador	Implementação notificado por respondente
		DS325	Jan 2005	Aço inoxidável	México	Em consultas
		DS324	Dez 2004	Camarão	Tailândia	Em consultas
		DS282	Fev 2003	Produtos tubulares para exploração de petróleo	México	Decisão de estabelecer o Painel sem efeito
		DS281	Jan 2003	Cimento	México	Liquidado ou rescindido (solução mutuamente acordada)
		DS268	Out 2002	Produtos tubulares para exploração de petróleo	Argentina	Autorização para retaliar solicitada (incluindo 22.6 arbitragem)
		DS262	Jul 2002	Produtos siderúrgicos	França e Alemanha	Em consultas
		DS247	Mar 2002	Madeira macia	Canadá	Liquidado ou rescindido (solução mutuamente acordada)
		DS244	Jan 2002	Produtos de aço carbono Resistentes à corrosão	Japão	Relatório (s) adotado, nenhuma ação adicional exigida
		DS239	Set 2001	Silício	Brasil	Em consultas
		DS225	Fev 2001	Tubos sem costura	Itália	Em consultas
		DS206	Out 2000	Placa de aço	Índia	Implementação notificado por respondente
		DS184	Nov 1999	Produtos de aço laminado a quente	Japão	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade

		DS179	Jul 1999	Chapa de aço inoxidável em bobinas e folha de Aço Inoxidável	Coreia	Implementação notificado por respondente
		DS162	Fev 1999	Compatibilida de entre o <i>Anti-Dumping Act of 1916</i> e o <i>Acordo Antidumping</i> da OMC	Japão	Implementação notificado por respondente
		DS136	Jun 1998	Compatibilida de entre o <i>Anti-Dumping Act of 1916</i> e o <i>Acordo Antidumping</i> da OMC	União Europeia	Implementação notificado por respondente
		DS99	Ago 1997	<i>Dynamic Random Access Memory Semiconductors</i> (DRAMS) de um megabit ou mais	Coreia	Notificado sobre Solução mutuamente aceitável sobre a implementação
		DS89	Jul 1997	Receptores de Cor de Televisão	Coreia	Liquidado ou rescindido (solução mutuamente acordada)
		DS63	Nov 1996	Ureia sólida	Alemanha	Em consultas
		DS49	Jul 1996	Tomates frescos ou refrigerados	México	Em consultas

		DS350	Out 2006	Existência continuada e aplicação da Metodologia <i>zeroing</i> sobre Rolamentos; Macarrão; Chapas e tiras em bobinas de aço inoxidável; produtos de aço plano carbono quente laminado; Barras de aço inoxidável; Rolamentos Antifricção; Chapa de aço inoxidável em bobinas; Hast es de aço para betão armado; Folha e tiras de latão; carboximetilc elulose purificada; isocianurato clorado	União Europeia	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade
		DS322	Nov 2004	Uso do <i>zeroing</i> nas sunset reviews sobre chapas de aço carbono cortadas; rolamentos de rolos cônicos superiores a quatro centímetros de diâmetro externo; Rolamentos de rolos cônicos, acabados e inacabados; rolamentos de esferas; rolamentos de rolos cilíndricos; rolamentos	Japão	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade

				esféricos lisos; rolamentos anti-fricção; produtos planos de aço resistente à corrosão de carbono		
		DS294	Jun 2003	Leis, regulações e metodologia para o cálculo das margens de dumping ( <i>zeroing</i> ) sobre produtos siderúrgicos laminados a quente de carbono; e barras de aço inoxidável	União Europeia	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade
União Europeia	11	DS474	Dez 2013	Metódos de ajuste de custos e medidas <i>anti-dumping</i> sobre Nitrato de amônia; tubos soldados de ferro ou aço não ligado; e tubos sem costura, de ferro ou aço	Rússia	Em consultas
		DS473	Dez 2013	Biodiesel	Argentina	Painel estabelecido, mas não composto
		DS442	Jul 2012	Fatty alcohols	Indonésia	Painel estabelecido, mas não composto
		DS405	Fev 2010	Calçados	China	Implementação notificado por respondente
		DS397	Jul 2009	Elementos de fixação de ferro ou aço	China	Processo de conformidade em curso
		DS385	Dez 2008	Politereftalato de etileno (PET)	Índia	Em consultas

		DS337	Mar 2006	Salmão de viveiro	Noruega	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade
		DS313	Jul 2004	Laminados de Ferro ou produtos de aço não ligado	Índia	Liquidado ou rescindido (solução mutuamente acordada)
		DS219	Dez 2000	Tubos de ferro fundido maleável ou Encaixes de tubulação	Brasil	Implementação notificado por respondente
		DS141	Ago 1998	Lençóis de algodão	Índia	Processo de conformidade concluídos com constatações de incumprimento
		DS140	Ago 1998	Tecidos de algodão cru	Índia	Em consultas
<b>China</b>	7	DS460	Jun 2013	Aço inoxidável	União Europeia	Painel composto
		DS454	Dez 2012	Aço inoxidável	Japão	Painel composto
		DS440	Jul 2012	Automóveis	EUA	Relatório do painel circulado
		DS427	Set 2011	Produtos de frangos de corte	EUA	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade
		DS425	Jul 2011	Equipamentos de Segurança	União Europeia	Implementação notificado por respondente
		DS414	Set 2010	Aço elétrico laminado	EUA	Processo de conformidade em curso
		DS407	Mai 2010	Elementos de fixação de ferro ou aço	União Europeia	Em consultas
<b>México</b>	5	DS331	Jun 2005	Tubos de aço	Guatemala	Implementação notificado por respondente

		DS295	Jun 2003	Carne e arroz	EUA	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade
		DS216	Dez 2000	Transformadores eléctricos	Brasil	Em consultas
		DS132	Mai 1998	Xarope de milho de alta frutose (HFCS)	EUA	Processo de conformidade concluídos com constatações de incumprimento
		DS101	Set 1997	Xarope de milho de alta frutose (HFCS)	EUA	Em consultas
<b>África do Sul</b>	4	DS439	Jun 2012	Carne de galinha congelada	Brasil	Em consultas
		DS374	Mai 2008	Papéis finos não revestidos	Indonésia	Liquidado ou rescindido
		DS288	Abr 2003	Inertização	Turquia	Em consultas
		DS168	Abr 1999	Produtos farmacêuticos	Índia	Em consultas
<b>Argentina</b>	4	DS410	Mai 2010	Fechos e Correntes	Peru	Em consultas
		DS241	Nov 2001	Aves	Brasil	Relatório (s) adotada, com recomendação para colocar a medida (s) em conformidade
		DS189	Jan 2000	Papelão para caixas dobráveis e ladrilhos de cerâmica	Alemanha e Itália, respectivamente	Implementação notificado por respondente
		DS157	Jan 1997	Brocas	Itália	Em consultas
<b>Índia</b>	3	DS318	Out 2004	Fibras acrílicas; Analgina; permanganato de potássio; paracetamol; nitrito de sódio; soda cáustica; e fita adesiva para chapa de madeira verde	Taiwan, Penghu, Kinmen e Matsu	Em consultas

		DS306	Jan 2004	Baterias	Bangladesh	Liquidado ou rescindido (solução mutuamente acordada)
		DS304	Dez 2003	<p>Fenol ; Vitamina A palmitato; base D(-) Hidroxifenilglicina; vitamina AB2D3K; fibras acrílicas; nitrito de sódio; Aço inoxidável de laminação a frio; Poliol em placas flexíveis; Resinas de alto teor de estireno; vitamina AD3; Fibra acrílica (a menos de 1,5 denier); Ácido tereftálico purificado; cianeto de sódio; Tubos sem costura; Oxo alcohols; Sulfato de hidroxilamina ; ferrocianeto de sódio; soda cáustica; anilina; Teofilina e cafeína; Cloreto de Colina; vitamina C; Papel preto e branco para fotografias; papel térmico; Acrilonitrila - butadieno; fibras acrílicas</p>	União Europeia	Em consultas
<b>Equador</b>	2	DS191	Mar	Cimento	México	Em consultas



			2000			
		DS182	Out 1999	Cimento	México	Em consultas
<b>Guatemala</b>	2	DS156	Jan 1999	Cimento cinza portland	México	Implementação notificado por respondente
		DS60	Out 1996	Cimento portland	México	Relatório (s) adotado, nenhuma ação adicional exigida
<b>Trinidad e Tobago</b>	2	DS187	Jan 2000	Macarrão espaguete	Costa Rica	Em consultas
		DS185	Nov 1999	Macarrão espaguete	Costa Rica	Em consultas
<b>Egito</b>	2	DS327	Fev 2005	Fósforos	Paquistão	Liquidado ou rescindido
		DS211	Nov 2000	Vergalhões de aço	Turquia	Implementação notificado por respondente
<b>Brasil</b>	2	DS355	Dez 2006	Resinas	Argentina	Decisão de estabelecer o Paineis sem efeito
		DS229	Abr 2001	Sacos de juta	Índia	Em consultas
<b>Rússia</b>	1	DS479	Mai 2014	Veículos	Alemanha e Itália	Em consultas
<b>Paquistão</b>	1	DS470	Nov 2013	Produtos de papel	Indonésia	Em consultas
<b>Chile</b>	1	DS393	Mai 2009	Farinha de trigo	Argentina	Em consultas
<b>Canadá</b>	1	DS338	Mar 2006	Grãos de milho	EUA	Em consultas
<b>República da Coreia</b>	1	DS312	Jun 2004	Papel	Indonésia	Processo de conformidade concluídos com constatações de incumprimento
<b>Peru</b>	1	DS272	Out 2002	Óleos vegetais	Argentina	Em consultas
<b>Filipinas</b>	1	DS215	Dez 2000	Resinas de polipropileno	Coreia	Em consultas
<b>Turquia</b>	1	DS208	Out 2000	Acessórios para tubos de ferro e aço	Brasil	Em consultas
<b>Tailândia</b>	1	DS122	Abr 1998	Perfis de ferro e de aço não ligado e Vigas	Polônia	Implementação notificado por respondente

<b>Austrália</b>	1	DS119	Fev 1998	Folhas de papel fino	Suíça	Liquidado ou rescindido
<b>Venezuela</b>	1	DS23	Dez 1995	Produtos tubulares para exploração de petróleo	México	Liquidado ou rescindido

**Fonte:** elaboração própria com base em WORLD TRADE ORGANIZATION, 2014.

**APÊNDICE B – PRODUÇÃO DE LARANJAS E DE SUCO DE LARANJA  
CONCENTRADO CONGELADO NA FLÓRIDA E EM SÃO PAULO DE 1961 A 2010**

<i>Safra</i>	Produção (milhões de caixas de 40,8kg)*			Produção de Suco de Laranja (mil toneladas 66° brix)**		
	São Paulo e Triângulo Mineiro	Flórida	Total	São Paulo e Triângulo Mineiro	Flórida	Total
<b>1961</b>	-	-	-	--	265,7	265,7
<b>1962</b>	-	-	-	--	364,8	364,8
<b>1963</b>	-	-	-	6,0	162,6	168,6
<b>1964</b>	-	-	-	5,0	169,0	174,0
<b>1965</b>	-	-	-	8,0	279,8	287,8
<b>1966</b>	-	-	-	14,0	241,8	255,8
<b>1967</b>	-	-	-	22,0	414,8	436,8
<b>1968</b>	-	-	-	33,0	263,5	296,5
<b>1969</b>	-	-	-	29,0	326,7	355,7
<b>1970</b>	-	-	-	48,0	393,4	441,4
<b>1971</b>	-	-	-	80,0	394,1	474,1
<b>1972</b>	-	-	-	107,0	422,6	529,6
<b>1973</b>	-	-	-	121,0	554,4	675,4
<b>1974</b>	-	-	-	170,0	541,1	711,1
<b>1975</b>	-	-	-	189,0	561,0	750,0
<b>1976</b>	-	-	-	211,0	586,5	797,5
<b>1977</b>	-	-	-	229,0	497,6	726,6
<b>1978</b>	-	-	-	400,0	507,6	907,6
<b>1979</b>	-	-	-	424,0	545,0	969,0
<b>1980</b>	-	-	-	479,0	728,2	1207,2
<b>1981</b>	-	-	-	586,0	526,5	1112,5
<b>1982</b>	-	-	-	550,0	386,6	936,6
<b>1983</b>	-	-	-	508,0	491,8	999,8
<b>1984</b>	-	-	-	726,0	351,6	1077,6
<b>1985</b>	-	-	-	848,0	348,6	1196,6
<b>1986</b>	-	-	-	600,0	384,0	984,0
<b>1987</b>	-	-	-	750,0	422,0	1172,0
<b>1988-89</b>	214	146,6	360,6	687,8	627,8	1315,6
<b>1989-90</b>	311,2	110,2	421,4	1007,6	474	1481,6
<b>1990-91</b>	246,8	151,6	398,4	823,5	632,5	1456
<b>1991-92</b>	256	139,8	395,8	898	582,9	1480,9
<b>1992-93</b>	318,1	186,6	504,7	1070	799,7	1869,7
<b>1993-94</b>	302,2	174,4	476,6	1048,1	748,3	1796,4

<b>1994-95</b>	307,3	205,5	512,8	1047,7	853,2	1900,9
<b>1995-96</b>	356,3	203,3	559,6	1095,8	858	1953,8
<b>1996-97</b>	371	226,2	597,2	1098	981,8	2079,8
<b>1997-98</b>	428,2	244	672,2	1340	1051,4	2391,4
<b>1998-99</b>	338,5	186	524,5	1152,9	816,5	1969,4
<b>1999-00</b>	436	233	669	1324,2	1005,9	2330,1
<b>2000-01</b>	349,7	223,3	573	1089	959,7	2048,7
<b>2001-02</b>	272,8	230	502,8	894,5	1000,7	1895,2
<b>2002-03</b>	367,5	203	570,5	1429,7	854,4	2284,1
<b>2003-04</b>	278,6	242	520,6	1072,5	1024	2096,5
<b>2004-05</b>	377,8	149,8	527,6	1369,3	644,5	2013,8
<b>2005-06</b>	303,4	147,7	451,1	1164,5	653,3	1817,8
<b>2006-07</b>	351	129	480	1369,2	577,3	1946,5
<b>2007-08</b>	356	170,2	526,2	1362,7	782,5	2145,2
<b>2008-09</b>	323,3	162,4	485,7	1132,9	731,8	1864,7
<b>2009-10</b>	317,4	133,6	451	1064,7	562,7	1627,4

\*: sem dados disponíveis sobre a quantidade de caixas de laranja produzidas nas duas regiões nos anos de 1961 a 1987. \*\*: os dados da produção brasileira de 1961 a 1987 são referentes somente ao Estado de São Paulo. Os dados a partir de 1988 é que incluem o Triângulo Mineiro.

**Fonte:** elaboração própria com dados de BRAGA; SILBER, 1993, p. 86; e FAVA NEVES et al, 2010, p. 48-9 (dados selecionados).

## ANEXO A – FMC' VOTER'S GUIDE

# ELECTION 2014



# VOTER'S GUIDE

October 2014

*We are pleased to send you our second Florida Citrus Mutual Voter's Guide which is designed to serve as a reference for our membership. Decisions made at the state and federal level of government often can have a profound effect on citrus businesses and consequently it is important legislators keep our industry in their thought process. We've done big things at Florida Citrus Mutual over the past two years and make no mistake it was because of our friends in the state Legislature and Congress. The candidates we've listed in this Voter's Guide are supportive of the citrus industry and are who we would like to see in office. Under each heading we give their website for further information as well. Please remember to vote on November 4th! 2014 is an extremely important election year at both the state and federal level; it is critical you exercise your right as a U.S. citizen. As always do not hesitate to contact me if you have any questions or concerns.*





## State Cabinet Races

<p style="text-align: center;"><b>Governor</b></p> <p style="text-align: center;">Name: Rick Scott (R) Website: <a href="http://www.rickscottforflorida.com">www.rickscottforflorida.com</a></p> <p style="text-align: center;"><b>Attorney General</b></p> <p style="text-align: center;">Name: Pam Bondi (R) Website: <a href="http://www.pambondi.com">www.pambondi.com</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>Commissioner of Agriculture</b></p> <p style="text-align: center;">Name: Adam Putnam (R) Website: <a href="http://www.adamputnam.com">www.adamputnam.com</a></p> <p style="text-align: center;"><b>Chief Financial Officer</b></p> <p style="text-align: center;">Name: Jeff Atwater (R) Website: <a href="http://www.jeffatwater.com">www.jeffatwater.com</a></p>
--	--

## U.S. Congressional Races Important to Citrus

<p>District 2: Holmes, Washington, Bay, Jackson, Calhoun, Gulf, Liberty, Franklin, Gadsden... <b>Name: Steve Southerland (R)</b> Website: <a href="http://www.southerlandforcongress.com">www.southerlandforcongress.com</a></p> <p>District 3: Madison, Hamilton, Suwannee, Columbia, Union, Bradford, Clay, Lafayette... <b>Name: Ted Yoho (R)</b> Website: <a href="http://www.tedyoho.com">www.tedyoho.com</a></p> <p>District 4: Baker, Nassau, Duval <b>Name: Ander Crenshaw (R)</b> Website: <a href="http://www.andercrenshaw.com">www.andercrenshaw.com</a></p> <p>District 9: Orange, Osceola, Polk <b>Name: Carol Platt (R)</b> Website: <a href="http://www.carolplattforcongress.com">www.carolplattforcongress.com</a></p> <p>District 10: Lake, Orange, Polk <b>Name: Daniel Webster (R)</b> Website: <a href="http://www.electwebster.com">www.electwebster.com</a></p>	<p>District 11: Marion, Lake, Sumter, Citrus, Hernando <b>Name: Richard Nugent (R)</b> Website: <a href="http://www.nugentforcongress.com">www.nugentforcongress.com</a></p> <p>District 13: Pinellas <b>Name: David Jolly (R)</b> Website: <a href="http://www.davidjolly.com">www.davidjolly.com</a></p> <p>District 14: Hillsborough, Pinellas <b>Name: Kathy Castor (D)</b> *Candidate is Unopposed</p> <p>District 15: Polk, Hillsborough <b>Name: Dennis Ross (R)</b> Website: <a href="http://www.electdennisross.com">www.electdennisross.com</a></p> <p>District 16: Manatee, Sarasota <b>Name: Vern Buchanan (R)</b> Website: <a href="http://www.vernbuchanan.com">www.vernbuchanan.com</a></p> <p>District 17: Polk, Hillsborough, Manatee, Hardee, DeSoto, Highlands... <b>Name: Tom Rooney (R)</b> Website: <a href="http://www.tomrooney.com">www.tomrooney.com</a></p>	<p>District 18: St. Lucie, Martin, Palm Beach <b>Name: Patrick Murphy (D)</b> Website: <a href="http://www.patrickmurphyforcongress.com">www.patrickmurphyforcongress.com</a></p> <p>District 19: Lee, Collier <b>Name: Curt Clawson (R)</b> Website: <a href="http://www.curtclawson.com">www.curtclawson.com</a></p> <p>District 23: Broward, Dade <b>Name: Debbie Wasserman-Schultz (D)</b> Website: <a href="http://www.debbiewassermanschultz.com">www.debbiewassermanschultz.com</a></p> <p>District 25: Hendry, Collier, Broward, Dade <b>Name: Mario Diaz Balart (R)</b> *Candidate is Unopposed</p>
---	--	--

Fonte: FLORIDA CITRUS MUTUAL, 2014.