

JANAYNA BHERING CARDOSO

**CONSEQÜÊNCIAS DA ALCA PARA A EXPORTAÇÃO
BRASILEIRA DE ALIMENTOS**

Tese apresentada à Universidade Federal de Viçosa, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Alimentos para obtenção do título de *Magister Scientiae*.

VIÇOSA
MINAS GERAIS – BRASIL
2006

JANAYNA BHERING CARDOSO

**CONSEQÜÊNCIAS DA ALCA PARA A EXPORTAÇÃO
BRASILEIRA DE ALIMENTOS**

Tese apresentada à Universidade Federal de Viçosa, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Alimentos para obtenção do título de *Magister Scientiae*.

Aprovada: 10 de abril de 2006.

Profª Maria Paula J. Conceição Gonçalves

Prof. Ronaldo Perez

Edmar Aparecida Filomeno Fontes

**Prof. José Carlos Gomes
(Conselheiro)**

**Prof. Benício Paes Chaves
(Orientador)**

***Aos meus pais Damião e Carminha, ao
Victor e ao nosso filho que está a caminho.***

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Prof. José Benício pela orientação e confiança que contribuíram para minha formação acadêmica.

Agradeço ao Prof. José Carlos e ao Prof. Aziz pela co-orientação, pelas discussões e essencial ajuda no desenvolvimento deste trabalho.

Agradeço aos especialistas que contribuíram para o levantamento de dados respondendo aos questionários.

Agradeço à CAPES /CNPq pelo apoio financeiro durante minha formação.

Agradeço à Universidade Federal de Viçosa – UFV, universidade pública e gratuita, por proporcionar os meios necessários à produção de conhecimento científico.

Agradeço de forma muito especial aos meus familiares (pais, irmãos e sogros) e amigos que estiveram presentes nos momentos de difíceis decisões da minha vida. Em especial agradeço ao Victor pelo carinho, companheirismo e paciência.

Agradeço ainda a todas as pessoas que direta ou indiretamente contribuíram para minha formação profissional e pessoal.

CONTEÚDO

Página

LISTA DE SIGLAS	v
RESUMO	vi
ABSTRACT	vii
1. Introdução	1
2. Revisão de literatura	5
2.1.Importância do Codex Alimentarius	5
2.2. O processo preparatório para a ALCA	6
2.2.1. Fases preparatórias iniciais	6
2.2.2. Recomendações de alguns países	9
2.3. Avaliação da conformidade como estratégia competitiva	14
2.4. Justificativa de barreiras ao livre comércio de bens e serviços	18
2.5. O problema da qualidade e as barreiras técnicas	21
2.6. Experiência de sete países na consolidação do sistema de segurança alimentar	24
2.7. Método Delphi	26
2.7.1. Descrição	26
2.7.2. O Método Delphi como uma ferramenta de apoio ao estudo prospectivo	27
3. Metodologia	29
3.1. Coleta de informações	30
3.2. Seqüência de execução de uma pesquisa Delphi	31
4. Resultados e discussão	32
4.1. Avaliação da conjuntura para os efeitos da ALCA sobre a indústria brasileira de alimentos	32
4.2. Exportações brasileiras e as barreiras	36
4.2.1. Período da segunda guerra mundial	36
4.2.2. Evolução das exportações brasileiras nas últimas décadas	38
4.2.3. Barreiras ao desenvolvimento das exportações brasileiras nas últimas décadas	52
4.3. Análise das ofertas de alguns países para o MERCOSUL	56
4.3.1. Ofertas para produtos agropecuários	56
4.4. Inserção em mercados internacionais exigentes	61
4.4.1. Entraves regimentais do mercado norte-americano	61
4.4.2. Frutas e hortaliças	65
4.4.3. Carnes	67
4.4.4. Lácteos	74
4.5. Conseqüências da ALCA para a indústria brasileira de alimentos: visão de especialistas	76
5. Conclusões	81
6. Referências bibliográficas	83
ANEXO A	86
ANEXO B	90

LISTA DE SIGLAS

ABIA - Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação
ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas
ANSI - Instituto Nacional de normas (EUA)
ARP - Análise de Risco de Pragas
CARICOM - Mercado Comum e Comunidade do Caribe
CEPAL - Comissão Econômica das Nações Unidas para a América latina e o Caribe
CNA - Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil
CNC - Confederação Nacional do Comércio
CNI - Confederação Nacional da Indústria
CONMETRO - Conselho Nacional de metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
DDIV - Departamento de Defesa de Inspeção Vegetal
GATT - Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio
IDEC - Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor
INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
ISO - Internacional Organization Standardization (Organização Internacional de Padronização)
MAPA - Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento
MCT - Ministério da Ciência e Tecnologia,
MF - Ministério da Fazenda
MICT/SECEX - Ministério da Indústria do Comércio e do Turismo (Secretaria de Comércio Exterior)
MJ/DPC - Ministério da Justiça (Departamento de Polícia Civil)
MRE - Ministério das Relações Exteriores
MS - Ministério da Saúde
NIST- Instituto Nacional de Padrões e Tecnologia (EUA)
NRC - Conselho Nacional de Pesquisas (EUA)
OMC - Organização Mundial do Comércio
SBAC - Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade
SGP - Sistema Geral de Preços
SPS - Acordo Sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
TBT - Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio
USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos da América

RESUMO

CARDOSO, Janayna Bhering, M. S., Universidade Federal de Viçosa, abril de 2006.
Conseqüências da ALCA para a exportação brasileira de alimentos. Orientador:
José Benício Paes Chaves. Conselheiros: José Carlos Gomes e Aziz Galvão da
Silva Júnior.

Normas técnicas, voluntárias ou obrigatórias, são freqüentemente utilizadas como formas dissimuladas de proteção de mercados nacionais, revelando-se importante fator limitador à livre circulação de mercadorias. No Brasil, o debate sobre o tema tem-se restringido a fóruns especializados, constatando-se que apenas uma pequena parcela do empresariado já se deu conta de sua abrangência. O próprio conceito de “barreira técnica” não é bem compreendido, sendo equivocadamente associado a dificuldades de exportadores em cumprir exigências técnicas encontradas nos países para os quais vendem seus produtos. O objetivo deste trabalho consistiu em abordar as principais barreiras tarifárias, não-tarifárias e pseudo-barreiras oferecidas pelos países a constituírem a ALCA e suas conseqüências para a exportação brasileira de alimentos, além de antecipar potenciais mudanças que afetarão a competitividade dos produtos brasileiros diante da abertura comercial. Para tal foram relatados, sucintamente e sem a pretensão de esgotar o assunto, alguns aspectos da maneira como o tema, barreiras técnicas, foi tratado em negociações comerciais já realizadas na União Européia, na Organização Mundial do Comércio, no MERCOSUL e no NAFTA. As contribuições sinalizam para a necessidade de eliminação das barreiras não-tarifárias e para a importância da harmonização das normas, dos regulamentos técnicos e dos procedimentos de avaliação da conformidade para o desenvolvimento do comércio no Hemisfério. Além disso, a diminuição do custo Brasil é vista como fator limitante para garantia de sua competitividade. Estes temas deverão ser objeto de reflexão ao se discutir o posicionamento brasileiro nas negociações de que o País participa neste momento, atentando-se para as diferenças de exigências da sociedade brasileira e das sociedades dos demais países que integrarão o bloco, principalmente os Estados Unidos e Canadá.

ABSTRACT

CARDOSO, Janayna Bhering, M. S., Universidade Federal de Viçosa, April 2006.
Consequences of FTAA to brazilian food exports. Adviser: José Benício Paes Chaves. Committee members: José Carlos Gomes and Aziz Galvão da Silva Júnior.

Technical, volunteers or mandatory standards are frequently used as indirect forms of national markets protection, and represent important factors that restrict the circulation of goods. In Brazil the debate on the theme takes place in restricted specialized forums, and just a small portion of the business community has recognized its gravity. The own concept of "technical barrier" is not well understood, being mistakenly associated with exporters difficulties in meeting technical demands required by the countries that buy their products. This work aimed at investigating some of the consequences of the FTAA to the Brazilian food industries taking into account the technical and sanitary barriers created as protectionist measures by the countries that will take part of the block. Towards this end, it has been analyzed some aspects of how the subject as well as technical barriers were treated in commercial negotiations already accomplished in the European Union, in the World Trade Organization, in MERCOSUL and in NAFTA. This study suggests the need to overrule all non-tax barriers and the importance of standards harmonization, trade technical regulations and conformance evaluation procedures for the development in the hemisphere that is the main objective of Committee Codex Alimentarius. Besides, the decrease of cost Brazil is seen as a requirement to improve its competitiveness guarantee. These topics were analyzed when describing Brazilian positioning on ongoing negotiations, warning for distinct demands from the Brazilian society and from those from other countries that will integrate the block, mostly USA, the most restrictive one, by protectionist measures over foreign products.

1. Introdução

Com a aceleração do processo de globalização, aqui entendido como mundialização dos fluxos de comércio e de capitais, suprimiram-se em grande parte as fronteiras que restringiam o fluxo comercial e financeiro e foram postas as condições econômicas, tecnológicas e políticas para a unificação da economia global. Cresce, de forma simultânea, a percepção da interdependência entre as diversas economias nacionais.

Neste novo contexto, surge um sistema internacional baseado em três espaços geográficos - o europeu, o americano e o asiático - concretizados na criação dos blocos regionais, União Européia, Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA - North American Free Trade Agreement), Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL) e outros. Uma nova etapa de integração inicia-se, mediante discussões e negociações de acordos interblocos: a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), que objetiva expandir os acordos NAFTA e MERCOSUL para todos os países do continente americano.

Entretanto, a tese de que o livre comércio eleva ao máximo o bem-estar mundial e de que as reduções tarifárias promovidas pelas sucessivas rodadas de negociações comerciais multilaterais levam, de forma gradual, à liberalização do comércio em âmbito mundial e à distribuição eqüitativa de ganhos não é bem aceita por todos.

Com a Rodada Uruguai do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT - General Agreement on Tariffs and Trade), a liberalização de comércio mundial dos produtos agrícolas passou a fazer parte da pauta de discussões e negociações.

A questão agrícola é um elemento importante nos acordos de livre comércio, uma vez que os Estados Unidos e a União Européia oferecem resistência à liberalização neste setor. Esta resistência se dá, principalmente, pela experiência adquirida no período da segunda guerra mundial.

Portanto, a análise dos impactos e das transformações que poderão ocorrer nos países do MERCOSUL, advindos da criação de áreas de livre comércio, especialmente em relação ao setor de agronegócio, reveste-se de fundamental importância para auxiliar no processo de negociação e decisão, ao identificar ganhos e perdas de comércio, de crescimento econômico e de bem-estar social. No entanto deve-se levar

em conta como as possíveis barreiras oferecidas pelo Brasil aos demais países podem afetar sua competitividade. Pois um mercado fechado e sujeito a altas tarifas alfandegárias gera também restrições de abertura em outros mercados globais.

Nos últimos anos, as questões referentes à formação de blocos regionais e às relações bilaterais e multilaterais de comércio entre países têm constituído questão central nas agendas de pesquisas.

(Figueiredo, Ferreira & Teixeira, 2001), por meio do modelo de equilíbrio geral aplicado, GTAP (Global Trade Analysis Project), avaliaram os efeitos que um possível acordo de livre comércio entre a União Européia e os países da América Latina e Caribe teria sobre a agricultura brasileira e européia. Neste estudo, concluíram que os benefícios da liberalização do comércio seriam concentrados em seus respectivos setores de maior vantagem comparativa, ou seja, agronegócio para o Brasil e manufaturados para a União Européia.

Em contrapartida há sistemas como a PAC - Política Agrícola Comum (Common Agricultural Policy) da União Européia que estabelecem princípios como garantia do suprimento de alimentos, “um bom padrão de vida aos agricultores europeus” e estabilização de mercado garantindo preços razoáveis ao consumidor, conforme estabelece o Tratado de Roma, o que poderia afetar a competitividade dos produtos brasileiros.

Desta forma, além de commodities, o Brasil precisa se consolidar como exportador de produtos manufaturados, a fim de usufruir da agregação de maior valor a seus produtos, aumentar a receita e conseqüentemente contribuir para o *superávit* da balança comercial. É importante enfatizar ainda que este conceito de agregação de valor tem sido alterado pela postura chinesa. Assim, deixar de fazer gastos é agregação de valor. Por exemplo, “mantendo desemprego perto de zero, se gasta nada com salários desempregos, sendo este valor ‘agregado’ à mercadoria, ou seja, em vez de se somar um valor, pode-se nessa visão, diminuir o valor de certa mercadoria ao passar por uma etapa do processo”, segundo o Professor José Carlos Gomes da Universidade Federal de Viçosa.

É nesta área que as diferenças de exigências e de graus de desenvolvimento das sociedades afetam os países membros do bloco, influenciando diretamente a gestão da qualidade e da produção nas empresas.

Assim é com o código de defesa do consumidor no Brasil e com a formação de grupos de países e blocos econômicos, como a Comunidade Econômica Européia (CEE) e o MERCOSUL. Os blocos econômicos criam oportunidades de mercado para commodities e produtos manufaturados, mas com elas proliferam as regulamentações que disciplinam a entrada nesses mercados. Essas regulamentações são necessárias, pois visam o fornecimento de alimentos seguros para seus consumidores, além de evitar o comprometimento de culturas locais. Como ocorreu há cerca de cem anos na Europa quando as vinícolas foram dizimadas em virtude de um fungo proveniente do sul dos Estados Unidos que atacava as raízes das videiras.

Para garantir que estas regulamentações não se tornem barreiras não tarifárias, foi criado, o *Codex Alimentarius* a partir do qual houve a definição de normas e padrões a serem seguidos que garantiriam o fornecimento de alimentos seguros. Esta normalização é coordenada por comitês específicos que abordam assuntos tais como: resíduos de pesticidas, sistemas de inspeção e certificação da importação e exportação de alimentos, resíduos de medicamentos veterinários em alimentos, nutrição e alimentos para dietas especiais, rotulagem de alimentos, métodos de análise e amostragem, princípios gerais, aditivos e contaminantes alimentares, higiene de alimentos, dentre outros.

Embora sistemas como BPF (Boas Práticas de Fabricação) e APPCC (Análise dos Perigos e Pontos Críticos de Controle) já sejam exigidos pela legislação brasileira de alimentos, há mais de uma década, na prática ainda há um caminho a ser trilhado. As organizações produtivas americanas e canadenses estão na frente nessa área também. Com a formação do MERCOSUL ocorreram grandes alterações na legislação sanitária de alimentos no Brasil, o que afetou as organizações produtivas, as empresas.

A proposta básica deste trabalho consistiu em abordar as principais barreiras tarifárias, não-tarifárias e pseudobarreiras oferecidas pelos países a constituírem a ALCA e suas conseqüências para a exportação brasileira de alimentos, além de

antecipar potenciais mudanças que afetarão a competitividade dos produtos brasileiros diante da abertura comercial.

Por meio da listagem de algumas exigências feitas nas rodadas de negociação da ALCA e pelos próprios importadores dos demais países do bloco, espera-se que as indústrias brasileiras de alimentos interessadas em exportar se adequem à nova realidade e superem os obstáculos ao crescimento superavitário da balança comercial. Além de investir na capacitação técnica dos responsáveis pela produção nas indústrias e assegurar o comprometimento destes com a responsabilidade social no tocante ao fornecimento de alimentos seguros a seus consumidores independentes de sua condição econômico-social.

2. Revisão de Literatura

2.1. Importância do Codex Alimentarius

O *Codex Alimentarius* é um Programa Conjunto da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação - FAO e da Organização Mundial da Saúde - OMS. Trata-se de um fórum internacional de normalização sobre alimentos, criado em 1962, e suas normas têm como finalidade proteger a saúde da população, assegurando práticas eqüitativas no comércio regional e internacional de alimentos, criando mecanismos internacionais dirigidos à remoção de barreiras tarifárias, fomentando e coordenando todos os trabalhos que se realizam em normalização.

Na década de 70, o Brasil tornou-se membro deste Programa, mas participando pouco nos trabalhos. Foi a partir de 1980 que se conseguiu uma articulação mais representativa do setor alimentício, com a criação do Comitê do Codex Alimentarius do Brasil (CCAB), por meio das Resoluções 01/80 e 07/88 do CONMETRO. O CCAB tem como principal finalidade a participação e representação do País nos Comitês internacionais do *Codex Alimentarius* e a defesa dos interesses nacionais, bem como a utilização das Normas Codex como referência para a elaboração e atualização da legislação e regulamentação nacional de alimentos.

O CCAB, visando representar todos os segmentos da área de alimentos, é composto por representantes de 14 entidades, incluindo órgãos do governo, das indústrias e de defesa do consumidor, a saber: INMETRO, MRE, MS, MA, MF, MCT, MJ/DPC, MICT/SECEX, ABIA, ABNT, CNI, CNA, CNC e IDEC. Possui uma estrutura de Grupos Técnicos para acompanhamento de cada Comitê Codex que são coordenados pelos membros do CCAB e abertos à participação da sociedade.

A coordenação e a secretaria executiva do CCAB são exercidas pelo INMETRO, sendo o Ministério das Relações Exteriores o ponto de contato do Comitê Brasileiro com a Comissão do Codex Alimentarius (CAC).

Para um funcionamento do Comitê adequado à diversidade dos temas tratados em seu âmbito, foram criados, à semelhança da estruturação do programa, grupos técnicos específicos, coordenados por representantes dos membros do CCAB, cuja função básica é identificar os segmentos interessados nos vários temas e que possam

fornecer subsídios ou pareceres sobre os documentos específicos, frutos dos trabalhos do Codex.

Em suas reuniões, o CCAB discute e elabora o posicionamento da delegação brasileira referente aos documentos a serem analisados nas reuniões internacionais dos diversos comitês técnicos do Codex.

2.2. O processo preparatório para a ALCA

2.2.1. Fases preparatórias iniciais

O esforço para unir as economias das Américas em uma única área de livre comércio iniciou-se com a Cúpula das Américas, realizada em dezembro de 1994 em Miami, Estados Unidos. Os Chefes de Estado e de Governo das 34 democracias da região decidiram então criar a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), na qual serão eliminadas progressivamente as barreiras ao comércio e ao investimento. Eles acordaram que as negociações referentes a esse acordo seriam concluídas até o ano 2005, porém as negociações continuam em aberto até a presente data. Os Chefes de Estado e de Governo incumbiram ainda seus Ministros Responsáveis por Comércio de adotar uma série de medidas iniciais concretas com vistas à conformação da ALCA. Suas decisões com relação a essas medidas constam da Declaração de Princípios e do Plano de Ação da Cúpula de Miami. (www.ftaa-alca.org/alca)

Durante a fase preparatória (1994 -1998), os 34 Ministros Responsáveis por Comércio estabeleceram doze grupos de trabalho para identificar e examinar as medidas relacionadas com o comércio em suas respectivas áreas com vistas a definir os possíveis enfoques das negociações. Os resultados do trabalho preparatório dos referidos grupos foram disponibilizados para o público. Oito reuniões ministeriais foram realizadas nesta fase preparatória: a primeira, em junho de 1995, em Denver, Estados Unidos; a segunda, em março de 1996, em Cartagena, Colômbia; a terceira, em maio de 1997, em Belo Horizonte, Brasil; a quarta, em março de 1998, em San José, Costa Rica; a quinta, em novembro de 1999, em Toronto, Canadá; a sexta, em abril de 2001, em Buenos Aires, Argentina; a sétima, novembro de 2002, em Quito, Equador; a oitava, em novembro de 2003, em Miami, EUA. (www.ftaa-alca.org/alca)

Na Declaração de San José, os Ministros estabeleceram a estrutura das negociações, acordaram os princípios e os objetivos gerais para orientar as negociações e recomendaram aos Chefes de Estado e de Governo que iniciassem as negociações formais sobre a ALCA. Os Princípios e os Objetivos Gerais acordados pelos Ministros estão resumidos a seguir. (www.ftaa-alca.org/alca)

Princípios gerais da ALCA

- a) Decisões sobre o processo serão tomadas por consenso.
- b) As negociações serão administradas de maneira transparente para assegurar vantagem mútua e benefícios aumentados a todos os participantes da ALCA.
- c) O Acordo será consistente com as regras e disciplinas da OMC (Organização Mundial do Comércio).
- d) Pelas regras da OMC a ALCA deve equalizar quanto possível as negociações, levando-se em conta as implicações dos direitos e obrigações dos países-sócios da OMC.
- e) As negociações começarão simultaneamente em todas as áreas. Serão tratados a iniciação, conduta e o resultado das negociações da ALCA como partes de um único empreendimento que ressaltará os direitos e obrigações como mutuamente acordados.
- f) A ALCA pode co-existir com acordos bilaterais e substituto-regionais, em casos em que os direitos e obrigações acordados não estão cobertos ou vão além dos direitos e obrigações da ALCA.
- g) Países podem negociar e aceitar as obrigações da ALCA individualmente ou como sócios de uma integração regional negociando como uma unidade.
- h) Atenção especial deve ser dada às necessidades, condições econômicas e oportunidades de economias menores, a fim de assegurar sua efetiva participação no processo da ALCA.
- i) Os direitos e obrigações da ALCA serão compartilhados por todos os países. Na negociação das várias áreas temáticas, a ajuda técnica será destinada a áreas específicas em períodos mais longos por implementar as obrigações e o ajuste de economias menores e a participação efetiva de todos os países na ALCA.

j) As medidas visam facilitar a integração de economias menores ao processo da ALCA. Reconhecendo o grau de heterogeneidade entre as partes procurando ser transparente, simples e facilmente aplicável.

k) Todos os países assegurarão que suas leis, regulamentos e procedimentos administrativos sigam as obrigações acordadas pela ALCA.

l) Para assegurar a participação efetiva de todos os países na ALCA, devem ser levadas em conta as diferenças no nível de desenvolvimento de cada país.

Objetivos gerais da ALCA

a) Promover a prosperidade por integração econômica aumentada e livre-comércio entre os países do Hemisfério, que são fatores chave para elevar o padrão de vida das pessoas nas Américas e proteger melhor o meio ambiente.

b) Estabelecer uma Área de Livre-comércio na qual serão eliminadas progressivamente as barreiras para comercialização de bens, serviços, e investimentos.

c) Maximizar fidelidade de mercados por altos níveis de disciplina estabelecidos por um acordo equilibrado e inclusivo.

d) Promover oportunidades para facilitar a integração das economias menores na ALCA e aumentar seu nível de desenvolvimento.

e) Esforçar-se para fazer a liberalização do comércio e políticas ambientais, levando em conta o trabalho empreendido pela OMC e outras organizações internacionais.

f) Conforme as leis respectivas e regulamentos, objetiva-se ressaltar a observância e promoção de direitos do trabalhador, renovando o compromisso de estabelecer padrões internacionais de trabalho e reconhecendo que a sindicalização é o corpo competente para fixar e lidar com esses padrões.

As negociações da ALCA foram oficialmente lançadas em abril de 1998 na segunda Cúpula das Américas, em Santiago, Chile. Os Chefes de Estado e de Governo participantes desse evento estabeleceram que as negociações da ALCA seriam equilibradas, amplas e congruentes com a OMC e constituiriam um compromisso único. Também concordaram que a negociação seria transparente e levaria em conta as diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias das Américas a fim de facilitar a plena participação de todos os países. Além disso, acordaram que as

negociações deveriam contribuir para elevar os níveis de vida, melhorar as condições de trabalho dos povos das Américas e proteger melhor o meio ambiente. Finalmente, definiram a estrutura sob a qual seriam conduzidas as negociações.

2.2.2. Recomendações de alguns países

Há o reconhecimento de que, a despeito das medidas de liberalização comercial unilaterais e dos resultados das rodadas de negociações multilaterais, persistem medidas não-tarifárias protecionistas, as quais, muitas vezes, se apresentam na forma de normas e regulamentos técnicos.

As propostas convergem para sua harmonização, prioridade às normas voluntárias, cooperação técnica e compatibilização a normas e acordos internacionais. Percebe-se, também, a coexistência de duas visões acerca da velocidade das ações, havendo os que advogam algum grau de gradualismo no processo e os que crêem dever-se acelerá-lo para correr em paralelo com as negociações principais.

No relatório do Comitê de Negociações Comerciais da ALCA, redigido em novembro de 2003, são listadas as recomendações gerais, específicas setoriais e as divergências de alguns países, conforme transcrição a seguir:

Recomendações Gerais:

- Eliminar completamente as barreiras não-tarifárias na zona de livre comércio (CNA - Confederação nacional da Agricultura - Brasil / Associação Rural do Paraguai / Sociedade Rural da Argentina / Associação Rural do Uruguai, MERCOSUL; *Summit of the Americas Center*, EUA; COECE - *Coordinación de Organismos Empresariales para El Comercio Exterior*, México; ALIFAR - *Asociación Latinoamericana de Industrias Farmacéuticas*, Argentina; Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; CICYP - *Consejo Interamericano de Comercio y Producción*, Organização regional; *National Housewares Manufactures Association*, EUA; CENCIT - *Cámara Empresarial de Guatemala*, Guatemala; *Caribbean/Latin American Action*, Organização regional), devendo-se para tal negociar um calendário para eliminação destas barreiras (*Summit of the Americas Center*, EUA) e conceder, aos países pequenos, um período de transição para estabelecer os compromissos de reconhecimento mútuo de sistema de avaliação de

conformidade e normalização (CENCIT - *Cámara Empresarial de Guatemala*, Guatemala).

- Os governos deveriam iniciar um acordo sobre normas e regulamentos técnicos, com base nas prescrições contidas em Acordos como TBT - Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio, SPS - Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias e OMC, que seria incorporado ao acordo definitivo da ALCA (AACCLA - *Association of America Chambers of Commerce in Latin America / Chamber of Commerce of The USA / Council of the Americas*, EUA; *North-South Center*, EUA; NEMA - *National Electrical Manufactures Association*, EUA; DISCUS - *The Distilled Spirits Council of the United States*, EUA; *Caribbean/Latin American Action*, Organização regional).
- Estabelecer um mecanismo de resolução de disputas e controvérsias específicas para tratar as questões relacionadas a barreiras não-tarifárias no comércio internacional (AACCLA - *Association of America Chambers of Commerce in Latin America/Chamber of Commerce of The USA*; EUA; Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; *North-South Center*, EUA; *Caribbean/Latin American Action*, Organização regional).
- Harmonizar normas e regulamentos técnicos, inclusive os regulamentos sanitários e fitossanitários, utilizando e desenvolvendo instituições como IAAC - *Information Assurance Advisory Council*, COPANT - Comissão Pan-Americana de Normas Técnicas, CMN – Conselho Monetário Nacional (ALIFAR - *Asociación Latinoamericana de Industrias Farmacéuticas*, Argentina; Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; COECE, México; *North-South Center*, EUA; *Caribbean/Latin American Action* - EUA) baseando-se, para tal, no princípio de hierarquização do processo de normalização técnica: internacional; regional; sub-regional; nacional (Coalizão Empresarial Brasileira , Brasil; CENCIT - *Cámara Empresarial de Guatemala*, Guatemala).
- Identificar as normas e regulamentos técnicos, inclusive os regulamentos sanitários e fitossanitários, e procedimentos de certificação de cada país (ALIFAR - *Asociación Latinoamericana de Industrias Farmacéuticas*, Argentina; Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; CENCIT - *Cámara Empresarial de Guatemala*, Guatemala).
- Deve-se dar ênfase ao uso de normas voluntárias, inclusive adotando o princípio de regulamentos técnicos com referência a normas voluntárias (CENCIT - *Cámara Empresarial de Guatemala*, Guatemala; NEMA - *National Electrical Manufactures*

Association - EUA; *Unión Industrial Argentina*, Argentina; AACCLA - *Association of America Chambers of Commerce in Latin America/Chamber of Commerce of The USA/Council of the Americas*, EUA; Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil) embasando-as mais pela função do que pelo design, reduzindo-as ao mínimo possível, através de uma avaliação dos impactos atuais e potenciais (*North-South Center*, EUA).

- Restringir os regulamentos técnicos nos âmbitos da segurança, saúde, meio ambiente e defesa do consumidor, evitando mecanismos que levem à transformação de normas técnicas em regulamentos técnicos (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; *Unión Industrial Argentina*, Argentina).

- Criar e apoiar organizações ou programas para a troca permanente de informações técnicas, tais como fóruns para discussão da sistemática de harmonização de normas e sistemática de harmonização e desburocratização dos regulamentos técnicos (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; *Union Industrial Argentina*, Argentina; *North-South Center*, EUA).

- Estimular a participação dos países-membros nas organizações internacionais ISO (*International Organization for Standardization*), IEC (*International Electrotechnical Commission*), ITU (*International Telecommunication Union*), Comissão Codex Alimentarius, e regionais como a COPANT, CMN, IAAC, adotando, como referência, os documentos elaborados por esses organismos para as atividades de avaliação de conformidade (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil); oportunizando o conhecimento sobre normas e regulamentos e promovendo a capacitação de seus recursos humanos (Caribbean/Latin American Action, Organização regional) através da implementação de um sistema de apoio financeiro envolvendo os governos e setor privado dos países da ALCA que suporte estes objetivos (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; CENCIT - *Cámara Empresarial de Guatemala*, Guatemala).

- Manter os países permanentemente informados sobre programas de normalização e regulamentos técnicos conforme previsto no sistema de notificação da OMC (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; CICYP - *Consejo Interamericano de Comercio y Producción*, Organização regional; *National Housewares Manufactures Association*, EUA).

- Os Governos devem priorizar esforços para levar aos programas nacionais e regionais os requisitos do Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias do GATT (*Caribbean/Latin American Action*, Organização regional) e para a pronta internalização dos regulamentos técnicos harmonizados (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; *National Housewares Manufactures Association*, EUA).
- Deveria haver mínimo ou nenhum envolvimento governamental na avaliação de conformidade na ALCA, cabendo esse envolvimento apenas nos casos de regulamentos relativos à segurança, saúde ou questões ambientais, se necessário (NEMA - *National Electrical Manufactures Association*, EUA; *Unión Industrial Argentina*, Argentina).
- Os países deveriam reconhecer marcas de certificação existentes e buscar uma marca a ser reconhecida em toda a região da ALCA (NEMA - *National Electrical Manufactures Association*, EUA).
- Selecionar os setores em que as normas regionais e sub-regionais poderiam ser revistas para possível harmonização dirigida. Onde fosse possível, poderiam ser usadas as normas ISO 9000 e ISO 14000 (*North-South Center*, EUA) incentivando a aplicação da "gestão da qualidade total" (*Union Industrial Argentina*, Argentina), em âmbito regional.
- Negociar acordos de reconhecimento mútuo que poderiam suprir certificações realizadas por terceiros e reconhecer mutuamente entidades credenciadoras e demais entidades envolvidas em avaliação de conformidade (*North-South Center*, EUA; Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; *National Houseware Manufactures Association*, EUA), implementando o conceito de "*once tested, accepted everywhere*", ou seja, uma vez testado é aceito em todo o mundo, entre os signatários (Coalizão Empresarial Brasileira - Brasil ; *North-South Center*, EUA).
- Priorizar o reconhecimento mútuo da avaliação de conformidade nas áreas onde já existam acordos de mútuo reconhecimento entre alguns países e nas áreas que contemplem regras de "facto" ou de consenso no mercado internacional (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil).
- O setor privado deve assegurar seu engajamento e cooperação ativa com o setor público, revisando, intensificando e harmonizando normas e processos de certificação e

procedimentos em todo o hemisfério, em especial daquelas que impactam diretamente na co-produção de produtos (*North-South Center*, EUA; SEBRAE- Serviço de Apoio às micros e Pequenas Empresas; Brasil), bem como garantindo junto ao setor público que o acompanhamento das organizações de certificação de terceiros sejam o menos possível importunas e danosas (*North-South Center*, EUA).

▪ Na base de Dados organizada pelo GT1 "Acesso a Mercados" deveria ser usada uma nova metodologia em que se distinguiriam três tipos diferentes de medidas não-tarifárias: as que podem manter-se tal como estão porque não afetam o comércio; as que afetam o comércio porém podem ser harmonizadas através de critérios comuns consensuados; as que podem ser eliminadas porque não possuem nenhuma justificativa técnica ou científica (*ALIFAR - Asociación Latinoamericana de Industrias Farmacéutica*, Argentina).

▪ Os Ministros deveriam recomendar que os Vice-Ministros e os Grupos de Trabalho do Hemisfério realizem um resumo sobre as medidas comerciais e outras informações relevantes para o setor privado, com uma data específica e anterior à primeira reunião após a reunião de Belo Horizonte (*North-South Center*, EUA).

Recomendações específicas setoriais

Os governos deveriam abrir mão de requerimentos exigidos para o registro de alimentos quando as importações de países que não adotam inspeções na produção desses alimentos forem de empresas que já procedem a rigorosas inspeções na produção (*Caribbean/Latin American Action*, Organização regional).

• Padronizar e harmonizar as exigências de rotulagem de produtos (*DISCUS - The Distilled Spirits Council of the United States*, EUA).

• Os governos deveriam delegar poderes ao setor privado agroindustrial para desenvolver atividades nas quais esse setor fosse mais eficiente e competitivo, liberando os exportadores de perda de tempo valioso e despesas (*Caribbean/Latin American Action*, Organização regional).

Áreas de Divergência

- Os acordos de reconhecimento mútuo entre os países da ALCA só deveriam ocorrer como último recurso. Primeiramente deveria ser desenvolvido um sistema de avaliação de conformidade de natureza não-discriminatória (NEMA - *National Electrical Manufactures Association*, EUA).
- A avaliação de conformidade na ALCA deveria ter como base a relação fornecedor/consumidor reconhecendo a seguinte ordem de preferência para a avaliação de conformidade: reputação da companhia, declaração do fornecedor, certificação mediante acordos internacionais voluntários, acordos do setor privado sob as atividades de avaliação de conformidade e, finalmente, aprovação governamental (NEMA - *National Electrical Manufactures Association* - EUA).
- Dar preferência à adoção nacional de normas internacionais em relação ao estabelecimento de um novo organismo de normalização regional para os países da ALCA (NEMA - *National Electrical Manufactures Association*, EUA).
- Estabelecer um mecanismo para o conhecimento multilateral dos resultados de avaliação da conformidade (*North-South Center*, EUA; *Caribbean/Latin American Action* - Organização regional) voluntárias (*Cámara Empresarial de Guatemala*, Guatemala).
- Promover a harmonização dos procedimentos de avaliação da conformidade (Coalizão Empresarial Brasileira, Brasil; *Unión Industrial Argentina*, Argentina; *Caribbean/Latin American Action*, Organização regional).

2.3. Avaliação da conformidade como estratégia competitiva

O processo acelerado de globalização atual, embora necessário e imprescindível para as relações de comércio internacionais, traz aspectos estratégicos que devem ser permanentemente avaliados.

Em termos industriais, a globalização é tangida pelos grandes conglomerados industriais, sediados quase sempre nas maiores potências industriais do planeta, que, vendo se esgotar os seus mercados tradicionais, voltam-se para outros mercados, desenvolvendo estratégias que objetivam fundamentalmente o aumento das escalas de produção e o acesso a recursos, particularmente matérias-primas e mão-de-obra a baixos custos. Procurando assim, garantir uma constante melhoria da competitividade e

presença crescente no mercado. Um dos indícios dessa estratégia são as fusões, até há pouco tempo inimagináveis, de grandes grupos empresariais, antes absolutamente antagônicos, buscando também ganhos de escala, principalmente nas áreas de projeto e comercialização. (Machado, 2003)

Outro indício, este de natureza geopolítica e econômica, foi o desaparecimento de barreiras políticas importantes, levando à maior liberação das economias nacionais e suas aberturas para o exterior. Nações se reuniram em grandes blocos econômicos – União Européia, MERCOSUL (Mercado Comum do Sul) e APEC (*Asia Pacific Economic Cooperation*), entre outros – e repensaram suas relações comerciais, como caminho de sobrevivência, ampliando a concorrência e o intercâmbio comercial. (Machado, 2003)

Na verdade, o processo de globalização é, por natureza, ao mesmo tempo includente e excludente. Includente, porque traz para o contexto mundial, países até então não-participantes da produção de inúmeros itens. Excludente, porque a distribuição das oportunidades e encargos de produção cabe preferencialmente àqueles países que reúnem as melhores condições tecnológicas e de infra-estrutura para a obtenção de maiores níveis de competitividade. (Machado, 2003)

Entre os fatores imprescindíveis, o conhecimento científico e tecnológico é o insumo principal para o sucesso econômico consistente e auto-sustentável e que, na situação atual, estará cada vez mais apoiado no desenvolvimento tecnológico com base no conhecimento científico e na capacidade tecnológica e industrial, ou seja, o país que não atender a estes pré-requisitos, ainda que disponha do capital, da mão-de-obra e das matérias-primas, irá gravitar em torno dos países mais competentes. É necessário, portanto, que os países procurem, cada vez mais, alcançar suficiência tecnológica e industrial que torne possível desenvolver os níveis de qualidade e competitividade, garantindo a permanência ou a inserção no âmbito das nações que lideram a globalização. Neste contexto de qualidade e competitividade, em que a questão técnica torna-se, também, uma questão estratégica, se situa o tema denominado Avaliação da Conformidade.

A expressão avaliação da conformidade é definida pelo INMETRO como o exame sistemático do grau de atendimento por parte de um produto, processo ou serviço a requisitos especificados. Esta definição, bastante simples, traz embutido um

extenso, complexo e poderoso instrumento estratégico para o desenvolvimento das economias nacionais. Tanto que a própria Organização Mundial do Comércio – OMC, tem a sua própria definição para a expressão avaliação da conformidade: “qualquer atividade com objetivo de determinar, direta ou indiretamente, o atendimento a requisitos aplicáveis”. (www.inmetro.gov.br/)

Para as exportações, em que diversos países utilizam barreiras tecnológicas em substituição às barreiras tarifárias, como forma de protecionismo ao comércio internacional, a avaliação da conformidade atua como ferramenta estratégica nas relações econômicas, facilitando ou dificultando o livre comércio entre países e blocos econômicos. (www.inmetro.gov.br/)

Portanto, a estratégia competitiva para a participação de um país no comércio internacional tem que, considerar a infra-estrutura tecnológica disponível na área de avaliação da conformidade, fator decisivo na aceleração ou redução da velocidade do desenvolvimento econômico, facilitando ou impedindo a participação destes países em mercados internacionais. Sendo assim, os maiores riscos decorrem da infra-estrutura técnica, governamental e privada, necessária para implementação eficiente de um sistema de avaliação da conformidade. (www.inmetro.gov.br/)

Se por um lado uma ágil e correta infra-estrutura técnica governamental e uma ampla infra-estrutura técnica privada podem ser forças propulsoras para a solidificação deste sistema, por outro lado a ausência desta infra-estrutura pode obstruir o desenvolvimento desta atividade. Além disso, em virtude da dificuldade de adoção de um sistema mundial unificado, é fundamental a harmonização das práticas em avaliação da conformidade, levando-se em consideração as particularidades de cada sistemática nacional, pois esta harmonização possibilitará o estabelecimento dos denominados Acordos de Reconhecimento Mútuo como forma de minimizar os impactos das barreiras tecnológicas e incrementar o fluxo do comércio internacional. (www.inmetro.gov.br/)

Em um enfoque progressivo, as práticas de avaliação da conformidade não devem ser tratadas somente como obstáculos tecnológicos a serem superados, mas também como um mecanismo de melhoria qualitativa e quantitativa do comércio interno

de um país, inserindo-o, de forma eficiente e estruturada, na nova ordem econômica mundial. (www.inmetro.gov.br/)

Para as empresas, a avaliação da conformidade induz à busca contínua da melhoria da qualidade. As empresas que se engajam neste movimento orientam-se para assegurar a qualidade dos seus produtos, processos ou serviços, beneficiando-se com a melhoria da produtividade e aumento da competitividade, e tornando a concorrência mais justa, na medida em que indica, claramente, os produtos, processos ou serviços que atendem aos requisitos especificados. (www.inmetro.gov.br/)

Para o país, a adoção da avaliação da conformidade, no âmbito compulsório, é uma ferramenta que fortalece o poder regulatório das instituições públicas, sendo um instrumento eficiente de proteção à saúde e segurança do consumidor e ao meio ambiente. (www.inmetro.gov.br/)

A avaliação da conformidade instrumentaliza as atividades regulamentadoras estabelecidas pelos órgãos reguladores. Logo, internamente aos países, a cultura em avaliação da conformidade deve ser espalhada pelos setores nacionais, governamentais e privados, incentivando a percepção da sociedade para a importância do tema e para as oportunidades a serem conquistadas. (www.inmetro.gov.br/)

No Brasil, o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial – INMETRO, agência executiva do Governo Federal, é o gestor do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade – SBAC, obedecendo às políticas públicas estabelecidas pelo Conselho Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial – CONMETRO, que por sua vez é tecnicamente assessorado pelo Comitê Brasileiro de Avaliação da Conformidade – CBAC.

Na área de avaliação da conformidade, o INMETRO é o único credenciador oficial do Estado Brasileiro, seguindo a tendência internacional atual de apenas um credenciador por país ou economia. O INMETRO é reconhecido internacionalmente como o organismo de credenciamento brasileiro e o único na América Latina que possui este reconhecimento.

2.4. Justificativa de barreiras ao livre comércio de bens e serviços

Exigências técnicas, voluntárias ou obrigatórias, são frequentemente utilizadas como formas dissimuladas de proteção de mercados nacionais, revelando-se importante fator limitador à livre circulação de mercadorias.

No Brasil, o debate sobre o tema tem-se restringido a fóruns especializados, constatando-se que apenas uma pequena parcela do empresariado já se deu conta de sua gravidade.

Na Comunidade Econômica Européia, logo após a entrada em vigor do Tratado de Roma, em 1958, tornou-se claro que as diferenças entre exigências técnicas dos estados-membros eram um sério entrave à livre circulação de mercadorias. Na década de 60, algumas medidas foram tomadas na tentativa de superá-las, destacando-se a criação do CEN – Centro Europeu de Normalização e o lançamento de um “Programa Geral” visando harmonizar os regulamentos técnicos na Comunidade. Contudo, embora tenham sido observados avanços em alguns setores, como o automobilístico, o processo mostrou-se, em geral, bastante lento. (Lemos, 2003)

Somente em 1978, quando o Tribunal de Justiça Europeu julgou o caso *Cassis de Dijon* – aceitação mútua dos produtos fabricados na UE de acordo com as regulamentações nacionais técnicas em que seja aplicável legislação Européia harmonizada – foi dado um passo decisivo para a eliminação dos obstáculos técnicos ao comércio intracomunidade. (Lemos, 2003)

O aspecto inovador e fundamental da jurisprudência estabelecida foi determinar o reconhecimento mútuo dos regulamentos entre todos os estados-membros. Em outras palavras, nenhum país poderia proibir a venda em seu território de produtos que pudessem ser comercializados no país exportador. Os países somente poderiam adotar medidas restritivas adicionais às vigentes no país exportador para satisfazer requisitos obrigatórios como, por exemplo, a proteção da saúde pública e a defesa dos consumidores. Definiu-se, ainda, que os estados-membros poderiam legislar livremente em seus territórios sempre que não houvesse medidas comunitárias. (Lemos, 2003)

Há, ainda, outro importante fato a ser citado no caso europeu. Devido ao lento avanço do processo de harmonização, decidiu-se introduzir, em 1985, uma nova metodologia de regulamentação, a “Nova Abordagem”. Esta limitou a harmonização

legislativa à adoção de requisitos essenciais que os produtos deveriam possuir. (Lemos, 2003)

Os requisitos essenciais considerariam, entre outros aspectos, o risco à saúde e à segurança das pessoas. Desde então, os fabricantes podem optar livremente por qualquer solução técnica que assegure o cumprimento dos requisitos essenciais e escolher entre os diversos processos de avaliação da conformidade previstos nas diretivas. (Lemos, 2003)

No âmbito do GATT/OMC, a questão das barreiras técnicas passou a ser tratada formalmente na Rodada Tóquio, iniciada em 1973. O resultado foi o *Standards Code* que entrou em vigor em 1980. Contudo, o acordo não tinha caráter obrigatório para todos os membros do GATT e foi subscrito por apenas 39 países, dentre os quais o Brasil. Uma medida inovadora foi determinar que os países passassem a notificar ao Secretariado os regulamentos que seriam adotados e a responder questões sobre o tema enviadas por outros signatários. No Brasil, desde o início, estas atividades ficaram sob a responsabilidade do INMETRO, que as exerce até hoje. (www.inmetro.gov.br)

Durante a Rodada Uruguai a questão foi aprofundada, o que gerou o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT). Este, de adesão obrigatória para todos os membros da OMC, estabelece que não se devem introduzir exigências técnicas com o objetivo de criar obstáculos ao comércio. Estas exigências não devem ser mais restritivas do que o necessário para atingir os objetivos legítimos, que são: imperativos da segurança nacional, a prevenção de práticas enganosas e a proteção da saúde ou segurança humana, da saúde ou vida animal ou vegetal, ou do meio ambiente.

Um aspecto muito importante do TBT é induzir os membros da OMC a utilizarem normas internacionais como base para seus regulamentos técnicos. Quando tal procedimento for adotado, presume-se que os regulamentos não criem um obstáculo desnecessário ao comércio. (www.inmetro.gov.br)

Porém, durante as negociações, não foi possível definir com clareza quais seriam as “instituições de normalização internacionais” que elaborariam as “normas internacionais”. Aceita-se, tacitamente, que instituições como a ISO, o *Codex Alimentarius* e a ITU (*International Telecommunications Union*) teriam esta característica. (www.inmetro.gov.br)

O tema reapareceu na Segunda Revisão Trienal do TBT, realizada em 2000, abrindo uma oposição direta entre os EUA e um grande número de países, incluindo o Brasil. Os americanos desejavam que normas elaboradas por organismos normalizadores americanos fossem consideradas “normas internacionais de fato”, pois elas são aceitas em vários países. A pretensão americana não foi acatada, estabelecendo-se naquela ocasião as condições para que um organismo normalizador seja considerado “internacional”, entre as quais a de que o processo de elaboração de normas possa incluir representantes de todos os países que assim o desejarem e que, nas decisões, cada país tenha direito a um voto. (www.inmetro.gov.br)

O TBT determinou, ainda, a criação do Comitê sobre Barreiras Técnicas ao Comércio na OMC, responsável pelo tratamento das questões relativas ao acordo. Atualmente, ocorrem neste Comitê muitas discussões sobre as exigências referentes à rotulagem e etiquetagem, principalmente as que dizem respeito às questões ambientais e aos organismos geneticamente modificados. Identifica-se, em relação a estes temas, uma forte divergência entre as posições européia e americana, especialmente em relação à aplicação do “princípio da precaução” pela Europa. Ressalte-se que o único tema relativo ao TBT incluído no mandato das negociações em andamento na Rodada de Doha é o *ecolabelling*. (www.inmetro.gov.br)

As decisões sobre rotulagem e etiquetagem podem ser muito prejudiciais às exportações de países em desenvolvimento como o Brasil. Estes, muitas vezes, não dispõem de infra-estrutura tecnológica que viabilize o fornecimento das informações requeridas ou que permita avaliar a conformidade a certas exigências. Estas dificuldades têm provocado uma ampla discussão sobre o papel da assistência técnica, prevista no acordo de forma considerada insuficiente. (www.inmetro.gov.br)

O NAFTA, acordo que estabeleceu a zona de livre comércio norte-americana e que entrou em vigor em 1993, trata da questão das barreiras técnicas em seu Capítulo 9, chamado *Standards Related Measures*. As negociações entre os EUA, Canadá e México ocorreram, durante algum tempo, em paralelo à Rodada Uruguai. É interessante observar que o maior poder relativo dos Estados Unidos nestas negociações permitiu-lhes chegar a um acordo que consagrasse algumas das teses que defenderam, sem sucesso, no âmbito multilateral. (www.inmetro.gov.br)

A primeira e maior diferença entre o NAFTA e o TBT da Organização Mundial do Comércio está na própria abrangência de cada um deles, sendo esta muito maior no primeiro caso. O capítulo 9 do acordo norte-americano aplica-se tanto a bens quanto a serviços, enquanto o acordo acertado na Rodada Uruguai exclui serviços. (www.inmetro.gov.br)

Outras duas diferenças devem ser apontadas. A primeira delas, o maior comprometimento com as questões ambientais no NAFTA, é aparentemente pequena, mas traz grandes conseqüências práticas para o julgamento de questões relacionadas às barreiras técnicas. O acordo inclui entre os objetivos legítimos para justificar um regulamento técnico o conceito de desenvolvimento sustentável, mais amplo que a simples proteção ao meio ambiente citada no TBT. A segunda diferença é que se abrem, implicitamente, as portas para a predominância da tese americana sobre o conceito de “instituições de normalização internacionais” que, como citamos, vem sendo recusada na OMC. O NAFTA determina que serão consideradas como tais as instituições que forem designadas por seus membros. (www.inmetro.gov.br)

Este breve relato evidencia a amplitude das questões que o Brasil deve considerar ao analisar seus interesses na negociação em que o país está envolvido. É fundamental que o tema “barreiras técnicas” seja mais conhecido, viabilizando o aumento do número de participantes nos debates que subsidiam a definição das posições negociadoras brasileiras. (www.inmetro.gov.br)

2.5. O problema da qualidade e as barreiras técnicas

Qualidade e produtividade, peças fundamentais para a competitividade, sempre foram preocupação dos setores produtivos, em maior ou menor escala em diferentes setores, em especial nos países com economia aberta.

A qualidade teve diferentes abordagens ao longo do tempo, sendo até hoje fator chave de sucesso para as empresas. Com o acirramento da competição, como conseqüência da economia globalizada, a adequada abordagem no trato da qualidade passou a ser uma questão de sobrevivência no mundo empresarial. Ao longo do tempo, desde a fase de produção artesanal até os dias de hoje, a qualidade apresentou, pelo menos, quatro diferentes abordagens. (Wright & Giovinazzo,2000)

A fase da produção artesanal caracterizou-se pela total aproximação entre o produtor e o consumidor. Esta interação propiciava que o consumidor passasse diretamente para o produtor suas expectativas. Até hoje, os produtos produzidos naquele período são conhecidos como “melhores” ou de “maior qualidade”, do que os atuais. (Wright & Giovinazzo,2000)

A fase da revolução industrial provocou grandes mudanças em termos de abordagem da qualidade. O aumento da escala de produção introduziu o chamado controle da qualidade. Inicialmente com foco na inspeção do produto final, o controle da qualidade observou uma série de aperfeiçoamentos. A inspeção em diferentes etapas do processo produtivo, o controle estatístico da qualidade, as cartas de controle, dentre outros, se destacaram. De qualquer forma, o controle da qualidade tinha ênfase na detecção de defeitos. O distanciamento entre quem produzia e quem consumia e a segmentação do controle da qualidade, como consequência da produção seriada, diluíram a responsabilidade pela qualidade e problemas com os produtos surgiram com maior intensidade. (Wright & Giovinazzo,2000)

Exploração espacial, os programas nucleares e mais recentemente a exploração de petróleo em águas profundas, cujas instalações demandam maior confiabilidade provocaram uma nova e importante mudança na abordagem da qualidade nas empresas. Estudos demonstraram que a maior parte destes problemas tinha origem em falhas gerenciais e não técnicas. Essa constatação deu origem aos chamados sistemas de gestão da qualidade, que associam ações de controle que, como anteriormente mencionado, têm ênfase na detecção de defeitos, com ações de administração da qualidade e da produção que têm ênfase na prevenção de defeitos. (Wright & Giovinazzo,2000)

Pré-qualificar os fornecedores, analisar criticamente os projetos, elaborar e qualificar os procedimentos de execução e de inspeção, treinar e qualificar pessoal, calibrar os instrumentos de medir, identificar expectativas e avaliar o grau de satisfação dos clientes, dentre outras, são ações típicas de prevenção de defeitos, ou de administração da qualidade. A base normativa hoje mais utilizada para a implantação de sistemas de gestão da qualidade é a norma ISO 9001:2000. Diante da necessidade de implantar sistemas de gestão da qualidade, os países, em especial os

desenvolvidos, começaram a estabelecer normas nacionais. (Wright & Giovinazzo,2000)

Tal fato causou transtornos para as empresas exportadoras, que tinham que implantar sistemas de gestão da qualidade com base em diferentes normas, para atender diversos países. O mérito da ISO 9000 foi exatamente unir as diferentes bases normativas em uma única, hoje universalmente aceita. No Brasil, a partir do início da década de 90, vem sendo observado um grande movimento em prol da melhoria da qualidade de produtos e serviços. (Wright & Giovinazzo,2000)

A criação pelo Governo Federal do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade, a abertura econômica, que expôs as empresas brasileiras a um ambiente de grande competição, a evolução do cidadão brasileiro como consumidor suportado pelo Código de Defesa do Consumidor -LEI Nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, passando a exercer mais plenamente seus direitos e deveres, e a estabilização da moeda foram fatores indutores e decisivos para esse movimento. Nesse período qualidade deixou de ser preocupação exclusiva dos técnicos, para ser de todos, mais em particular do gerente. (www.inmetro.gov.br/)

O conceito atual é de que qualidade é adequação ao uso, cujos requisitos devem estar pré-estabelecidos. O mercado globalizado vem demandando novas abordagens da qualidade. Uma adequada gestão pela qualidade, que tem decisiva contribuição para alavancar a competitividade, passou a ser decisiva para a sobrevivência das empresas, no ambiente de grande competição hoje observado. (www.inmetro.gov.br/)

Surgem então as chamadas barreiras não-tarifárias, ou barreiras técnicas, estabelecidas por meio da promulgação de normas, regulamentos ou procedimentos de avaliação da conformidade. O fato é que o espaço para dificultar o acesso a mercados com base no estabelecimento de tarifas acabou para a grande maioria dos países, passando estes a fazê-lo com base nas barreiras técnicas.

A implementação de uma sistemática, com regras pré-estabelecidas e devidamente acompanhadas e avaliadas, que propicie adequado grau de confiança de que um produto, processo ou serviço atende aos requisitos de uma norma ou

regulamento técnico. O mecanismo de avaliação da conformidade mais comumente utilizado e conhecido é a certificação.

A certificação caracteriza-se pela existência de uma terceira parte independente entre o produtor e o consumidor. A declaração de primeira parte ou declaração do fornecedor, cuja implantação no Brasil já vem sendo processada é, também, muito praticada nos Estados Unidos e na Europa. O grande desafio da avaliação da conformidade é sua utilização como regulador de mercados. A adoção de programas de avaliação da conformidade, obedecendo a práticas internacionais, propiciará o reconhecimento mútuo entre programas de diferentes países, permitindo um natural fluxo de produtos, sem o ônus da repetição dos ensaios e avaliações nos países compradores. (www.inmetro.gov.br/)

Hoje, no Brasil, existem 45 programas de avaliação da conformidade de produtos de caráter compulsório e 82 de caráter voluntário. As estruturas de credenciamento de organismos de avaliação da conformidade e de laboratórios de calibração e de ensaios, coordenadas pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial – INMETRO, são as únicas da América Latina reconhecidas internacionalmente, o que representa uma vantagem competitiva para as empresas brasileiras. (www.inmetro.gov.br/)

A ampliação do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade, atendendo às necessidades das empresas brasileiras, é um desafio. A adoção de adequadas práticas de gestão da qualidade, normalização, metrologia e avaliação da conformidade, representam um diferencial na economia globalizada e, portanto, de fundamental importância para alavancar o esforço exportador brasileiro.

2.6. Experiência de sete países na consolidação do sistema de segurança alimentar

Foram avaliados os sistemas de consolidação da segurança alimentar de sete países: Canadá, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Alemanha, Países Baixos e Nova Zelândia.

Os principais fatores que motivaram a consolidação do sistema de segurança alimentar nestes países foram a preocupação pública com a segurança alimentar e a necessidade de se melhorar a eficiência deste sistema.

Apesar de não se ter nenhum resultado quantitativo da redução do número de doenças causadas por alimentos, uma vez que a consolidação é apenas um dos fatores que poderia influenciar neste número, é possível se perceber ganhos positivos ao se realizar uma análise global.

De forma geral algumas melhorias foram citadas de forma unânime pelos entrevistados de cada país pesquisado, sendo as principais:

- Melhoria na prestação de serviços de atendimento a clientes e consumidores por meio da criação de um único contato.
- Esforços mais consistentes de leis e regulamentos para segurança alimentar.
- Redução considerável no número de inspeções.
- Clareza nas responsabilidades do órgão e redução das falhas ocorridas no processo de fiscalização.
- Melhoria na comunicação.
- Melhoria na coordenação entre entidades envolvidas nas atividades de segurança alimentar.
- Frequência de inspeções baseada em riscos de contaminação de cada produto.
- Melhoria no controle fiscal e maior transparência nas atividades desenvolvidas pelo órgão.
- Posição unificada em negociações com organizações internacionais ou parceiros comerciais.
- Melhoria dos sistemas de informação.
- Orçamentos para segurança alimentar baseados no volume de alimentos regulamentados consumidos ou no risco de doenças causadas por alimentos.

2.7.Método Delphi

2.7.1. Descrição

Pesquisa é o conjunto de procedimentos sistemáticos, baseado no raciocínio lógico, que tem por objetivo encontrar soluções para problemas propostos, mediante a utilização de métodos científicos (Andrade, 1998).

Apesar de terem sido usadas técnicas prospectivas em vários setores da economia, atualmente as atividades desse escopo têm centrado seu foco nas áreas de pesquisa e tecnologia e nos setores relacionados a estas, pois têm sido reconhecidas como atividades capazes de contribuir sobremaneira, para a competitividade econômica das nações.

Segundo Kayo e Securato (1997), o crescimento da atividade prospectiva em pesquisa e tecnologia e nas atividades que a cercam pode ser explicado por alguns fatores:

- a) Maior importância às inovações técnicas no campo e na indústria e aos serviços baseados no conhecimento. Esses são mecanismos para adaptar os mercados internos à globalização e à crescente concorrência econômica.
- b) As prementes reduções de gastos no setor público. Em todo o mundo, vem ocorrendo queda na receita, o que, associado aos altos custos para financiamento do déficit público e a crescentes demandas por investimentos em bem-estar e saúde, tem exigido que quaisquer outros investimentos sejam justificados quanto à sua importância para o país.
- c) Mudanças atuais no controle das empresas que passam a ficar descentralizadas, estimulando as operações em equipe. Com isso, busca-se um melhor desenvolvimento, com ênfase na qualidade, no aprendizado e no conhecimento, fatores que geram visões compartilhadas sobre o futuro das empresas.

Mudanças na estrutura e no processo de produção do conhecimento, caracterizadas pela heterogeneidade e multidisciplinaridade. Com isso, cresce a necessidade de comunicação acerca do desenvolvimento de pesquisas não só entre pesquisadores, mas entre estes e os usuários das pesquisas.

2.7.2. O Método Delphi como uma ferramenta de apoio ao estudo prospectivo

A utilização de estudos prospectivos no Brasil, aplicados à pesquisa, tem sido feita, primeiramente, tendo como foco principal a alocação de recursos.

De acordo com Lemos (2003), o Método delphi foi desenvolvido na *RAND Corporation* em 1950, por Norman Dalkey e Olaf Helmer, recebendo esse nome por inspiração do oráculo grego Delphos. Tinha como objetivo solucionar problemas complexo, tomando-se como base a opinião de especialistas. O objetivo é buscar um consenso entre esses intelectuais, que compõem um grupo de respondentes, a fim de se obter um resultado final a respeito de eventos futuros e tendências. A técnica está baseada no uso do conhecimento estruturado, da experiência e da criatividade desses indivíduos, pressupondo-se que o julgamento coletivo, quando bem organizado, é melhor que a opinião de uma só pessoa.

O Método delphi envolve a aplicação sucessiva de questionários, que são respondidos por um grupo de especialistas previamente escolhidos de acordo com o envolvimento de cada um no tema em questão. Esse envolvimento pode ser mensurado pelo tempo de trabalho do indivíduo naquela área, pelo número ou importância de trabalhos desenvolvidos, pelo desenvolvimento de pesquisas direcionadas, pela participação em setores diretamente relacionados com o tema principal, pelo envolvimento direto em decisões de ordem política ou, ainda, por um conjunto dessas características. Com esse tipo de pesquisa, visa-se, basicamente, à prospecção de tendências futuras sobre o objeto de estudo.

O uso de questionários para obtenção dos dados em estudos prospectivos que utilizam a Técnica Delphi envolve algumas peculiaridades: o questionário é elaborado, procurando-se abordar vários tópicos para o tema em discussão, e é comum que esses questionários apresentem uma síntese das principais informações sobre o assunto e, eventualmente, extrapolações sobre o futuro, porém o pesquisador que está coordenando o trabalho deve ter cautela para não lançar mão de informações que reflitam suas opiniões pessoais nem a de outros, de modo que as perguntas não sejam tendenciosas. Outra característica do método é que as respostas recebem tratamento estatístico após cada rodada, de modo que o questionário subsequente é sempre acompanhado de um resumo das respostas do questionário anterior. Esse processo é,

então, repetido até que a divergência de opiniões entre os especialistas tenha reduzido a um nível satisfatório, e a resposta da última rodada seja considerada como uma precisão do grupo. (Wright & Giovinazzo, 2000)

O Método delphi é bastante flexível em sua aplicação e utilização e de modo geral podem existir dois tipos de Pesquisa delphi, de acordo com Linstone e Turoff: (Kayo & Securato, 1997)

a) O primeiro tipo pode ser chamado de Método Convencional e é caracterizado por ser do tipo “papel-e-lápis”, ou seja, o questionário é enviado ao especialista e espera-se o seu retorno. Nesse caso, o custo e a demora da volta do questionário são os grandes inconvenientes.

b) O segundo é chamado Delphi em Tempo Real (*Real-time delphi* ou *Delphi Conference*). Aqui, o uso de computadores interligados em rede é indispensável. A grande vantagem é o reduzido tempo dispensado na pesquisa, uma vez que todos os especialistas respondem ao questionário ao mesmo tempo e o processamento das informações é feito quase que instantaneamente. Entretanto, torna-se muito difícil a tarefa de reunir um grupo de especialistas ao mesmo tempo, ainda que a rede alcance qualquer parte do planeta.

É importante que as questões sejam redigidas de modo bastante claro. Ocorre que alguns pesquisadores usam palavras, conhecidas como jargão técnico, muito comuns para pessoas que trabalham em alguns setores, mas completamente estranhas a outros indivíduos, que caso conhecessem seu significado, poderiam contribuir com sua visão particular.

O número de questões também é importante. Estima-se que a quantidade de perguntas mais adequada seja no máximo 25, dado que valores superiores a este não permitiriam que o participante dispensasse um tratamento adequado ao questionário e que, certamente, estaria contendo questões pouco relevantes. (Kayo & Securato, 2001)

3. Metodologia

Este estudo foi realizado com base em dados primários e secundários.

Os dados secundários foram obtidos em periódicos sobre o tema, em seminários, cursos, congressos, livros e dissertações, e também em instituições ligadas ao processo estudado, que foram consultadas. A lista destas fontes é citada no Anexo 1.

A maneira utilizada neste trabalho para a consecução desse levantamento foi, além da revisão bibliográfica da legislação, de relatórios técnicos de entidades internacionais e de países a integrarem a ALCA e das principais mudanças e adequações por que passaram outros países em desenvolvimento, como o Brasil, ao se incorporarem a outros blocos econômicos como a CEE (Comunidade Econômica Européia). Foram ainda realizadas entrevistas, de forma a apontar, ao longo do período de 1994 a 2005, quais os eventos que poderiam ter influenciado o mercado exportador de alimentos para os países membros do bloco a ser formado.

Os dados primários foram obtidos a partir da aplicação de questionários seguindo o Método Delphi.

A amplitude da coleta de dados teve âmbito nacional. A seleção dos respondentes foi realizada seguindo um dos critérios do Método delphi, que é a participação exclusiva de indivíduos considerados especialistas no assunto em questão.

Assim, como o trabalho foi voltado para a avaliação da competitividade das agroindústrias brasileiras e as possíveis conseqüências após a abertura comercial, procurou-se selecionar indivíduos que atuavam direta ou indiretamente, com este segmento.

Buscando incluir indivíduos atuantes nas áreas de geração de tecnologia, adotou-se um critério de identificação de especialistas, selecionando indivíduos de acordo com: trabalhos publicados na área de interesse; a atuação nos setores de pesquisa aplicada e ensino; em instituições ligadas ao tema e respectivas entidades representativas.

Para identificação de especialistas no setor industrial, buscou-se selecionar os representantes das principais empresas brasileiras de alimentos exportadoras.

3.1. Coleta de informações

Foi utilizado o Método Delphi para obter opiniões de especialistas sobre as conseqüências da ALCA para a exportação brasileira de alimentos. A opção por um método de análise prospectiva, e não uma análise de tendências, está relacionada ao fato de que, na atual conjuntura de desenvolvimento socioeconômico, as mudanças tecnológicas e estruturais ocorrem em velocidade consideravelmente superior àquela de 10 anos atrás, de modo que, muitas vezes, não é adequado considerar que os acontecimentos passados irão se reproduzir no futuro.

Para realização do trabalho, utilizou-se o Método Delphi Convencional que é caracterizado por ser do tipo “papel-e-lápis”, ou seja, o questionário é enviado ao especialista e espera-se o seu retorno. Para minimizar o tempo de retorno das respostas, utilizou-se uma variação do método, disponibilizando o questionário via correio eletrônico, para a grande maioria dos participantes.

Uma peculiaridade deste método, e o que faz uma ferramenta de grande aceitação pela comunidade científica, é que os especialistas que participam, ao responder os questionários são anônimos entre eles. Essa situação promove conforto a quem pretende expressar sua opinião e garante a obtenção de respostas que condizem realmente com o pensamento de cada indivíduo.

O questionário foi composto de quatro questões fechadas e uma aberta, em que o respondente poderia sugerir outras situações importantes que não haviam sido citadas. Na construção dos questionários desta pesquisa, procurou-se formular questões que permitissem quantificar e qualificar as demandas futuras de produtos da agroindústria brasileira. Dessa forma, foram elaboradas questões que visam:

- a) Estabelecer os principais fatores que teriam limitado o crescimento da agroindústria brasileira e a exportação de seus produtos na última década.
- b) Classificar as características que podem aumentar a competitividade dos produtos brasileiros nos principais mercados a integrarem o bloco da ALCA.
- c) Classificar os principais obstáculos à entrada de produtos brasileiros nestes mercados.

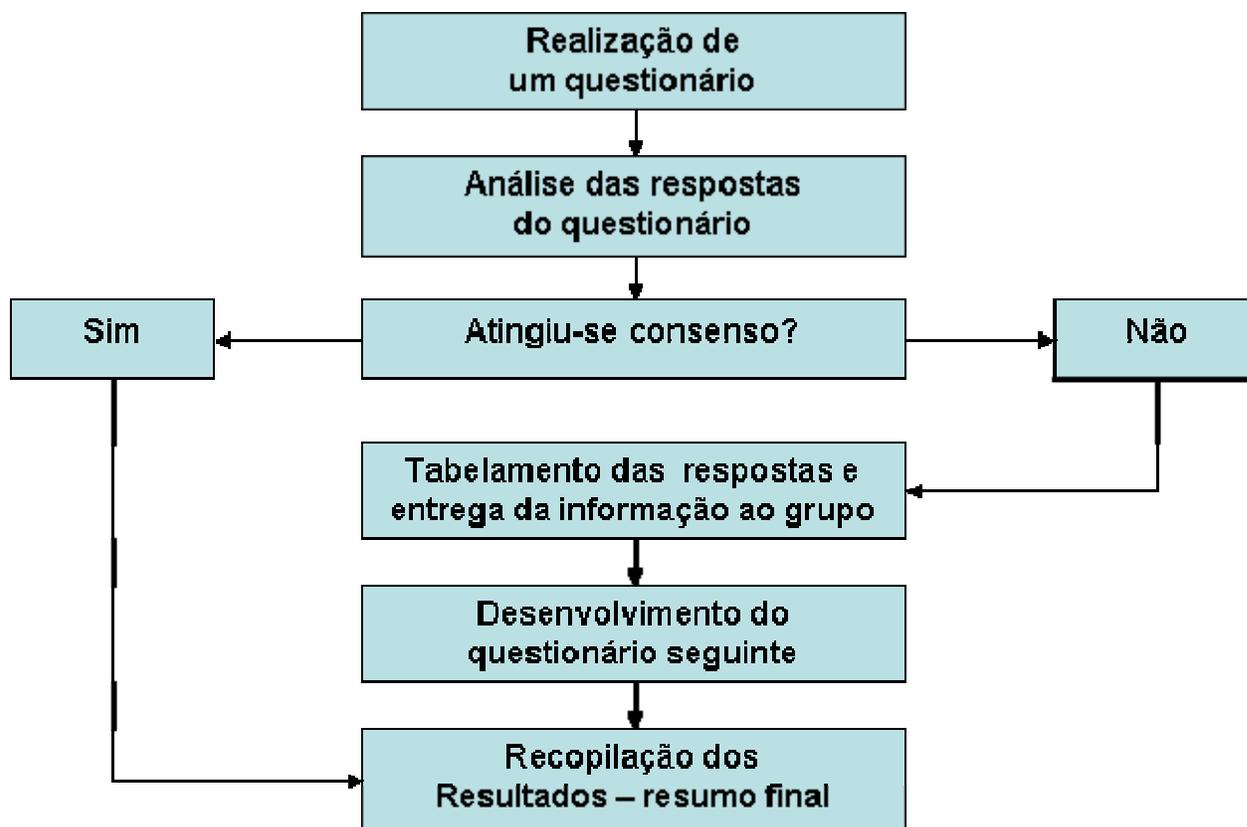
Foi ainda disponibilizado um espaço no final do questionário para quaisquer comentários sobre as questões anteriores.

Cinquenta questionários foram distribuídos a profissionais da cadeia industrial de alimentos atuando em diversas regiões do Brasil e do Exterior.

Fizeram parte deste grupo, pesquisadores de instituições ligadas ao governo, tais como Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA e Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA situadas em Brasília. Pesquisador brasileiro vinculado à Universidade de Cornell nos EUA. Empresas privadas produtoras de aditivos alimentícios, embalagens e produtos acabados, destinados tanto ao mercado interno quanto externo. Empresas de consultoria e certificação reconhecidas internacionalmente. Sendo em sua maioria localizadas nas regiões Sul e Sudeste do Brasil.

De posse das respostas para essas perguntas, torna-se possível inferir sobre a demanda futura de produtos da agroindústria brasileira e sua competitividade em uma área de livre comércio.

3.2. Seqüência de execução de uma Pesquisa Delphi



Fonte: Lemos, 2003

Figura 1: Seqüência de execução da pesquisa Delphi

4. Resultados e discussões

4.1. Avaliação da conjuntura para análise das conseqüências da ALCA para a exportação brasileira de alimentos

A ALCA é uma oportunidade para crescimento do comércio entre os Estados membros. Isto será possível caso se concretize efetivamente uma condição de livre acesso ao mercado, com mecanismos de apoio às economias e agentes econômicos de menor porte, desde que estruturadas e planejadas adequadamente e com o envolvimento do maior número de instituições públicas e privadas no processo de adequação.

O debate sobre participar ou não de uma área hemisférica de livre comércio tem estado fortemente centrado em posições antagônicas. O Instituto de Pesquisa e Relações Internacionais vinculado à Câmara dos Deputados de Brasília propôs em 2002 um seminário a respeito do tema, onde foram abordados os argumentos favoráveis e contrários à participação na ALCA como se segue. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Quanto aos argumentos favoráveis à participação na ALCA, pode-se dizer que estão concentrados em um conjunto de aspectos. Dois deles merecem maior destaque, uma vez que são suficientemente importantes, a ponto de motivarem os países – mesmo quando têm uma posição cética em relação à ALCA – a preservarem seu empenho em participar do processo negociador. São eles: (1) o acesso mais fluido ao maior mercado do planeta, que tem aumentado suas importações nos últimos anos, a despeito da imposição de barreiras comerciais de diversos tipos e (2) a expectativa de que a participação nesse exercício venha a reduzir a probabilidade de aplicação de medidas *antidumping*, sobretudo por parte dos EUA e do Canadá. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Para economias como a brasileira, sistematicamente afetadas por barreiras comerciais localizadas, esses argumentos favoráveis geram o duplo estímulo de, pelo lado positivo, esperar que essas barreiras efetivamente sejam reduzidas como fruto das negociações e de, pelo lado negativo, estimular um comportamento de tipo “efeito-manada”, pelo qual se torna importante participar, porque os países competidores podem vir a serem beneficiados por reduções de barreiras (enquanto os países que não

participem estariam ainda mais vulneráveis, se sua exclusão derivar de uma negação explícita de interesse na ALCA).

O acesso a esse mercado, por sua vez, permitiria: (3) a aquisição de insumos a custos mais baixos do que os fabricados nacionalmente. e, (4) ao mesmo tempo, o acesso à fronteira tecnológica e às “melhores práticas” em termos de gestão administrativa e tecnológica das empresas, o que – somado aos pontos anteriores - estimularia a competitividade da produção nacional. A participação na ALCA levaria também à (5) disciplina macroeconômica, uma vez que dificultaria, ou mesmo impediria, a prática de “populismo econômico”, pela pronta resposta por parte dos mercados integrados. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Como conseqüência desse círculo virtuoso, os países participantes poderiam exibir maior potencial de geração de divisas, o que deveria, em princípio, levar a (6) um acesso facilitado ao mercado de capitais internacionais e, eventualmente, (7) à atração de investimentos diretos externos, reforçando o conjunto de benefícios. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Ao mesmo tempo para uma economia como a brasileira – com um setor industrial expressivo, diversos setores de serviços ainda fechados à participação estrangeira, um grau de dependência do mercado norte-americano para suas exportações menor do que o encontrado em diversos países envolvidos nas negociações, um mercado significativo representado pelo volume de compras governamentais e diversos setores em fase de consolidação – há uma nítida percepção de que uma negociação mal orientada pode ter fortes impactos internos negativos. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Os argumentos mais sérios contrários à participação na ALCA parecem ser, do ponto de vista comercial: (1) o risco de que a abertura dos mercados leve de fato a um desequilíbrio comercial crescente entre os países, em função da menor capacidade de competição das economias menores com os produtores dos principais países (2) a possibilidade de que entre os 15% de produtos hoje transacionados em nível hemisférico e que não serão objeto de negociação no primeiro momento, encontrem-se itens de interesse direto da economia nacional. (O Brasil e a ALCA, 2003)

No caso do Brasil, permanecem como incógnitas a inclusão de produtos como: açúcar e alguns de seus derivados, carne bovina e outros – em que há comprovada competitividade nacional em nível internacional, mas que encontram elevadas barreiras de acesso aos principais mercados do continente.

De modo semelhante, encontra-se com freqüência o argumento de que as empresas originárias das maiores economias do hemisfério têm, em média, maiores escalas do que suas concorrentes potenciais nos demais países que contam com acesso a investimentos a custos mais baixos e já operam em ambientes com regulação mais estrita. Assim, (3) uma abertura homogênea entre desiguais aumentaria o risco de entrada “danosa” de empresas em setores nacionais hoje protegidos da concorrência externa. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Do ponto de vista da política, persiste o temor de que (4) as maiores economias preservem seu grau de autonomia para a adoção de políticas internas de subsídios a setores selecionados, assim como para a implementação de outras formas de barreiras ao comércio. No que se refere às relações econômicas entre os Países-membro, a partir do início de operação da ALCA, preocupa que – diferente da experiência européia, realizada com relativo êxito para viabilizar a inclusão de sócios menores com mecanismos compensatórios – no projeto da ALCA (5) não esteja prevista a adoção de quaisquer mecanismos de cooperação tecnológica ou assistência às economias afetadas. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Por último, e como consequência da falta de mecanismos de cooperação tecnológica e do diferencial de competitividade entre empresas locais e empresas com matrizes nas principais economias, num cenário de progresso técnico acelerado, há o risco (6) de que os países menores da região venham a sofrer um processo de exclusão dos mercados mais dinâmicos, consolidando sua participação no mercado internacional de produtos em segmentos maduros, a partir de vantagens comparativas em recursos naturais apenas. (O Brasil e a ALCA, 2003)

Desta forma, tendo sido citadas algumas das possíveis alterações a que estará sujeito o mercado, busca-se por meio deste trabalho contribuir para melhor entendimento dos efeitos negativos desta desgravação fiscal e adequação da indústria brasileira de alimentos às exigências internacionais.

Além da inexistência de uma metodologia específica e adequada para o estudo quantitativo dessas barreiras, há algumas dificuldades adicionais a esta proposta e que foram observadas ao longo do trabalho.

A primeira delas foi a delimitação de quais as medidas compreendidas como BNT's (Barreiras Não Tarifárias). A verdade é que as BNT's, e, em especial as técnicas, podem caracterizar medidas, a princípio, sem justificativa comercial, mas que acabam por ter efeitos restritivos ao comércio. Um exemplo característico é a exigência por parte dos EUA da adoção das normas estabelecidas naquele País a serem seguidas por todas as plantas industriais destinadas à produção de alimentos – o APPCC, e que passaram a ser impostas também aos fornecedores brasileiros. Neste caso, há efeito positivo já em médio prazo, pois melhora a capacidade de garantia da segurança alimentar também para o mercado interno.

Essa medida obrigou as empresas exportadoras de alimentos industrializados a se adaptarem, elevando seus investimentos nesse sentido. Ao mesmo tempo, observa-se que não foi uma norma instituída dentro do contexto das negociações multilaterais globais, mas, sim, uma imposição unilateral.

Assim, fica evidente que a primeira grande dificuldade na proposta de sugerir uma metodologia adequada para analisar os efeitos desses tipos de medidas ou alterações nas regras de funcionamento do mercado, é levantar o objeto cujo efeito deve ser quantificado.

Além da complexidade na identificação das situações que podem se caracterizar como imposição ou desmantelamento de BNT's, verificou-se que há uma carência muito grande, em nossas condições, de materiais bibliográficos a respeito do funcionamento das medidas de controle de importação nos principais países importadores de alimentos *in natura* e industrializados, nos quais o Brasil se destaca. Mesmo sobre a União Européia, sem dúvida grande comprador dos produtos brasileiros, não se obteve uma descrição sobre as normas de tarifas, quotas, exigências técnicas e outras existentes, estoques, preços de intervenção, para todo o período estudado.

Essa dificuldade de reunir as informações sobre normas e funcionamento do mercado dificulta para o próprio setor exportador o monitoramento das políticas desses

países ou blocos importadores, e, por conseguinte, limita a sua atuação política nas negociações internacionais.

Além das regras impostas pelos países compradores, a dificuldade é ainda maior quando se consideram os fóruns que, internacionalmente, discutem e estabelecem normas relacionadas ao comércio internacional de produtos alimentícios.

Expostas estas restrições básicas para a avaliação das conseqüências futuras após a implementação do acordo, é importante enfatizar que não apenas os fatores externos como restrições técnicas e sanitárias dos países importadores como também as condições internas de cada país, serão diferenciais para competitividade das empresas exportadoras.

Esta questão deve estar sob foco e liderança não somente das organizações para sua permanência numa determinada cadeia de fornecimento, mas também das lideranças governamentais para que as cadeias de produção e de fornecimento formadas por organizações brasileiras tenham condições de competir e permanecer no comércio globalizado e não corram o risco inclusive de perderem o mercado interno para concorrência internacional.

Para dar velocidade e capilaridade a essas informações que são muitas vezes vitais para o empresário, o INMETRO desenvolveu o “Alerta Exportador”, serviço eletrônico gratuito e disponível na Internet para o empresário. Após se cadastrar e informar países e produtos sobre os quais deseja ter informações de notificações feitas pela OMC, se o empresário perceber que, na verdade, trata-se de uma barreira técnica a seu produto, ele pode alertar o INMETRO que então toma as ações cabíveis, questionando primeiramente o Ponto Focal do país emissor da suposta BT, ou se for o caso o Itamarati, para que inicie um procedimento junto à OMC.

4.2. Exportações brasileiras e as barreiras

4.2.1. Período da Segunda Guerra Mundial

Com o agravamento da situação política na Europa ao longo do ano de 1938, e a percepção do governo norte-americano de que precisava ter o continente americano ao seu lado na hipótese de um conflito generalizado, tiveram conseqüências imediatas para o Brasil.

Uma delas foi o abrandamento da posição norte-americana nas negociações com o Brasil, que buscava obter vantagens comerciais e creditícias dos Estados Unidos. Assim, entre janeiro e março de 1939, a Missão Aranha, enviada a Washington, conseguiu obter ganhos importantes que se traduziram na assinatura de uma série de acordos com o governo norte-americano. Em abril de 1939, o câmbio voltou a ser liberado, e o Brasil foi favorecido pela alta do preço do café nos mercados internacionais.

Com a deflagração da Segunda Guerra Mundial em setembro de 1939, o preço dos produtos primários voltou a subir, permitindo ao Brasil acumular reservas suficientes e negociar melhores termos para o pagamento de sua dívida externa. Estabilizada a situação das contas externas, o governo brasileiro, diante dos entraves colocados à importação, passou a incentivar a indústria, o que lentamente conduziu à retomada do crescimento. Após um biênio difícil, de 1940 a 1941, o crescimento industrial adquiriu novo ritmo, amparado por emissões e pela expansão de crédito do Banco do Brasil. Em novembro de 1943, o Plano Sousa Costa, aprovado pelo governo norte-americano, reduziria consideravelmente o volume da dívida e o pagamento de juros pelo Brasil.(CPDOC/FGV, 1997)

Paralelamente a esse processo, outras iniciativas importantes foram sendo tomadas no sentido da intervenção do Estado na economia. O Conselho Federal de Comércio Exterior (CFCE), criado em 1934 como um aparato pioneiro de planejamento econômico, foi fortalecido no Estado Novo. A ele cabia decidir em quais áreas seriam despendidos os escassos recursos externos. Já com o objetivo de controlar as finanças estaduais e municipais, foi criado em 1937 o Conselho Técnico de Economia e Finanças. A mesma preocupação regulatória foi estendida ao setor energético, com a criação do Conselho Nacional do Petróleo (CNP), em 1938, e do Conselho Nacional de Águas e Energia Elétrica (CNAEE), em 1939. A criação do CNP, encarregado da administração das jazidas descobertas na Bahia e do abastecimento de combustíveis, e do CNAEE, encarregado de fixar tarifas e dar concessões para a produção de energia, foi acompanhada da promulgação de uma extensa legislação nacionalista. (CPDOC/FGV, 1997)

A partir daí, o Estado foi gradativamente assumindo a responsabilidade pela produção de alguns insumos básicos, como parte do esforço de guerra ou movido por uma visão mais estratégica acerca do futuro desenvolvimento do país. Nos primeiros anos da década de 1940, foram sendo criadas as primeiras grandes empresas estatais brasileiras. Em 1940, assistiu-se à criação da Companhia Siderúrgica Nacional, em decorrência de acordo com os Estados Unidos. Em 1942, foi criada a Companhia Vale do Rio Doce, para a exploração das jazidas de ferro de Minas Gerais. Em 1943, foi a vez da Companhia Nacional de Álcalis, para a produção de soda e barrilha, e da Fábrica Nacional de Motores. Por fim, em 1945, foi constituída a Companhia Hidrelétrica do São Francisco, com vistas ao abastecimento de energia elétrica para o Nordeste do país. (CPDOC/FGV, 1997)

Boa parte das iniciativas governamentais mencionadas só teria sua completa realização em períodos bem posteriores. Assim, a produção de petróleo só experimentaria um real crescimento após 1946, e a primeira refinaria somente entraria em operação em 1947-48. A Companhia Nacional de Álcalis teria de esperar o final dos anos 50 para iniciar operação efetiva. Já a Fábrica Nacional de Motores não sobreviveu como projeto empresarial. Entretanto, o sentido das transformações esboçadas - forte participação estatal no estímulo ao crescimento industrial - marcaria profundamente o desenvolvimento do país nas décadas seguintes. (CPDOC/FGV, 1997)

Neste contexto, Estados Unidos e União Européia, buscavam nas reservas brasileiras fontes de abastecimento de energia. No entanto foram alvos de especulação comercial e política a fim de propiciar desenvolvimento econômico e geração de divisas nacionais. Desta forma, uma vez tendo dependido do fornecimento destes produtos e não podendo contar com a garantia dos mesmos, torna-se compreensível a insegurança em tornar-se novamente dependente de um mercado especulativo.

4.2.2. Evolução das exportações brasileiras nas últimas décadas

O Complexo Agroindustrial (CAI) brasileiro desempenha um importante papel na economia nacional, uma vez que responde por aproximadamente 27% do PIB e 43% do total das exportações (SECEX, 2006). Além disso, seu desenvolvimento foi responsável pela elevação do nível de modernização do setor agropecuário por meio de sua maior

integração com a indústria processadora, contribuindo para a melhoria das condições de vida da população rural e, sobretudo, para a formação de uma estrutura sólida capaz de oferecer condições favoráveis de crescimento ao País.

A Figura 2 mostra a evolução da participação percentual das exportações no PIB do Brasil no período de 1990 a 2004.



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 2: Participação % das exportações no PIB do Brasil – 1990 a 2004

O conceito de globalização da economia sugere que cada empresário, em qualquer parte do mundo, pode vender seu produto para qualquer comprador, desenvolvendo seu negócio e gerando divisas para a região. Na prática, no entanto, não é bem isso que acontece. Especialmente quando se trata de produtos agropecuários. O setor agrícola permaneceu excluído do antigo Acordo Geral de Comércio e Tarifas (GATT) desde sua criação, em 1947, até a rodada do Uruguai, em 1995, quando foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC). A ausência de regras, por quase 50 anos, fez com que proliferassem medidas protecionistas, causando danos extremos aos mais variados mercados.

No Brasil, o Ministério da Agricultura calcula que, em função das barreiras tarifárias, não-tarifárias e pseudobarreiras, deixa-se de exportar mais de US\$ 10 bilhões por ano, em média - o equivalente a 32,6% do montante exportado em 2005, que se aproximou dos US\$ 31 bilhões. (SECEX,2006)

A formação dos blocos de livre comércio não é suficiente para a garantia da livre circulação de mercadorias, uma vez que se os princípios e exigências básicos não forem atendidos torna-se vetada a entrada destes produtos no país importador. Com essa situação resta ao Brasil para abrir novos mercados, melhorar a competitividade dos produtos por meio da garantia da qualidade de seus processos produtivos e capacitação de seus técnicos responsáveis.

As exigências da *Food and Drug Administration* (FDA) e do *Agricultural Marketing Service* (AMS), órgão a que se vincula o *Food Safety and Inspection Service* (FSIS) do *United States Department of Agriculture* (USDA), para resíduos de aditivos e de pesticidas também afetam a entrada de produtos brasileiros nos mercados competitivos da ALCA, uma vez que grande parte de nossos produtos não permite a garantia da rastreabilidade ao longo da cadeia produtiva. O Brasil enquadra-se entre os países que mais são atingidos por esta fiscalização, pois vários setores em que tem maior competitividade internacional são justamente os alvos principais. (SECEX, 2006)

Segundo dados de 2003, do Ministério das Relações Exteriores, o impacto concreto dessas políticas para o Brasil pode ser ilustrado pela comparação entre a tarifa nominal média – imposto alfandegário cobrado mediante a importação de produtos - do Brasil em 2002 para os vinte principais produtos de exportação norte-americanos para o mundo, de 11,54%, e a tarifa média dos EUA para os vinte principais produtos de exportação brasileira para o mundo, de 44,4%. (SECEX, 2006)

Com relação a alguns produtos industrializados como, por exemplo, o suco de laranja concentrado, em que o Brasil é considerado comercialmente competitivo, são fixadas altas tarifas aduaneiras *ad valorem*, que aliadas aos subsídios oferecidos aos produtores agrícolas e industriais americanos asseguram-lhes maiores fatias do mercado doméstico. (SECEX, 2006)

O protecionismo agrícola manifesta-se por meio das chamadas barreiras tarifárias, compostas por alguns mecanismos de proteção de fronteira, entre eles quotas

e picos tarifários; pelo apoio doméstico (subsídios concedidos aos produtores de um país) e pela competição nas exportações (subsídios às exportações, crédito, empresas estatais de comércio e fornecimento de ajuda alimentar).

Acesso a mercados – O apoio doméstico nada mais é do que a concessão de subsídios aos produtores agrícolas via caixa amarela (pagamentos de garantias de preços e renda, direcionados a produtos específicos ou ao produtor, conectados com o nível corrente de produção), caixa azul (pagamentos distorcivos de compensação de renda desconectados do nível corrente de produção) e caixa verde (pagamentos que não distorcem o comércio e são isentos de compromissos de redução). (Jank, Nassar & Tachinardi, 2004)

Em 2002, de acordo com a OCDE (Organização para Cooperação de Desenvolvimento Econômico), o apoio doméstico total na UE somou US\$ 100,5 bilhões; no Japão, US\$ 43,9 bilhões; e nos EUA, US\$ 39,6 bilhões. Pela definição da OMC, entretanto, Europa e Japão subsidiam em montantes inferiores aos apontados pela OCDE, e os EUA, em cifras superiores. Os produtos mais beneficiados em volume total de subsídios são: carnes, grãos, lácteos e açúcar, na União Européia; lácteos, grãos, carnes e açúcar, nos EUA; grãos (sobretudo arroz), lácteos e carnes, no Japão. (www.iconebrasil.org.br/)

As exportações brasileiras do agronegócio, que haviam atingido pouco mais de US\$ 15 bilhões em 1997, caíram entre 1998 e 2000 para um patamar próximo de US\$ 12 bilhões, em parte devido à baixa dos preços das commodities, em decorrência da alta utilização de subsídios por parte do governo norte-americano. (www.iconebrasil.org.br/)

Entre 1997 e 2001, o Brasil vivenciou as conseqüências do pico no volume de subsídios agrícolas norte-americanos garantidos pela Lei Agrícola (*Farm Bill*) dos EUA, de 1996. Na União Européia, o correspondente à *Farm Bill*, enquanto conjunto de mecanismos de apoio doméstico e de subsídios à exportação, entre outros, é a Política Agrícola Comum (PAC). Esta se apóia nas chamadas Organizações Comuns de Mercado (OCMs), que existem para cada produto agrícola.

A assimetria entre os países da ALCA acentua-se ainda mais ao se observar as diferentes políticas agrícolas em curso. Os países em desenvolvimento no continente

aplicaram em sua grande maioria reformas estruturais que levaram à abertura comercial e à redução de suas políticas internas de apoio. Dessa forma este texto se concentrará apenas na política comercial e agrícola dos Estados Unidos. Em termos de política comercial, os EUA têm uma tarifa média de 5,2%, sendo a tarifa máxima de 350%. Dentre as várias políticas de exportação praticadas pelos Estados Unidos, destacam-se: (www.mre.org.br/)

Tarifas específicas - as tarifas específicas americanas são geralmente maiores do que as tarifas normais aplicadas às importações. Entre os produtos brasileiros que sofrem a incidência de tarifas específicas no mercado americano destacam-se: suco de laranja, abacaxi, abacate, laranja, limão, uva e pêra. (www.mre.org.br/)

Tarifas sazonais - é um instrumento que serve para elevar as tarifas de importação em determinados períodos, principalmente em épocas de colheita ou de superprodução. Frutas e hortaliças contam com esse tipo de instrumento de proteção interna. (www.mre.org.br/)

Quotas - Entre os produtos brasileiros que estão sob regime de cotas no mercado americano destacam-se o fumo e o açúcar. Para se ter uma idéia da restrição à entrada do produto brasileiro no mercado americano pode-se observar o caso do açúcar. Para exportações abaixo da cota a tarifa é de US\$ 0,0146, perto de 3,4% do valor de entrada do produto. Acima da cota, essa tarifa chega a US\$ 0,349, ou 82% do valor do produto. (www.mre.org.br/)

Medidas antidumping ou compensatórias - os EUA destacam-se pela constante utilização desse tipo de medida, sendo o Brasil um dos países penalizados. Sofreram questionamento dos americanos e foram objeto de medidas antidumping ou compensatórias o suco de laranja brasileiro, máquinas e ferramentas agrícolas. (www.mre.org.br/)

Com relação às políticas de apoio interno e subsídio às exportações, os EUA contam inúmeras medidas de apoio interno à produção. Os principais instrumentos da política agrícola nos EUA são os pagamentos diretos e os créditos à exportação, mas os norte-americanos se utilizam também de vários outros instrumentos, como a sustentação de preços. (www.mre.org.br/)

Nem todos os instrumentos de política agrícola utilizados pelos americanos são objeto de regulamentação multilateral. Os créditos e seguros à exportação, embora reconhecidamente capazes de provocar distorções no comércio, ainda não foram objeto de maior regulamentação multilateral. A aprovação da nova *Farm Bill* em 2002 ampliou ainda mais os subsídios internos norte-americanos. (www.mre.org.br/)

Essa assimetria em termos de apoio doméstico elevado nos EUA e reduzido (ou quase inexistente) nos países em desenvolvimento, como o Brasil, apresenta riscos a uma liberalização tarifária ainda maior.

A abertura unilateral ocorrida nos anos 90 com produtos altamente subsidiados em países do norte já expôs à perda de competitividade os agricultores latino-americanos, levando à saída do campo de milhões de agricultores familiares e camponeses. É notória a resistência norte-americana em negociar apoio doméstico e subsídios à exportação no âmbito da ALCA. As conseqüências de uma integração sem solucionar essas assimetrias são bem exemplificadas pelo caso do México. Sete anos após a entrada do NAFTA em vigor o déficit na balança comercial agrícola do México foi multiplicado por quatro, com indiscutível aumento na pobreza e exclusão de camponeses. (Campos & Reis, 2003).

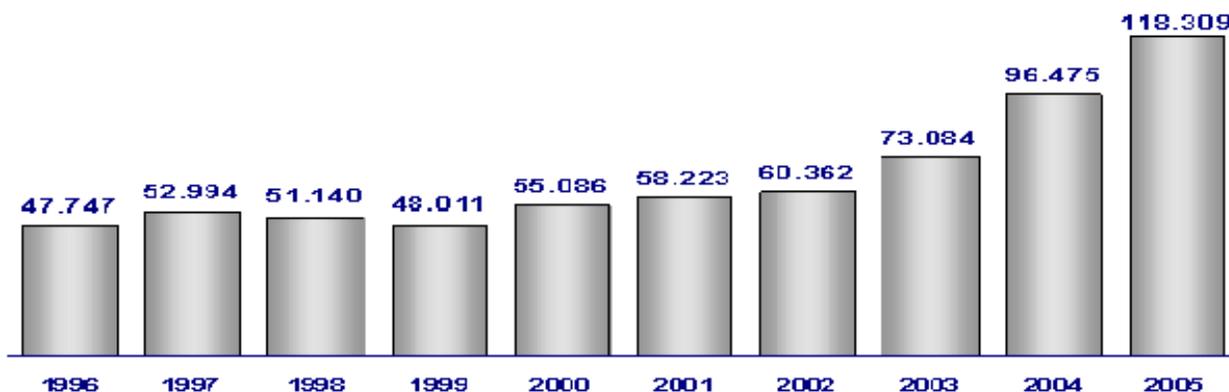
Quotas tarifárias também são aplicadas a importações de carne bovina, laticínios, açúcar e alguns de seus derivados, amendoim, dentre outros produtos. Tarifas extraquota, alcançando valores até 350%, podem representar uma proibição de importação.

As figuras 3, 4 e 5 mostram a evolução das negociações brasileiras com o mercado internacional onde 43% das exportações são devidas ao complexo agroindustrial. A ascensão do agronegócio teve o seu momento de inflexão a partir de 2000, após a desvalorização do real. Verifica-se, desde então, uma onda de crescimento do setor, com um salto na produção de grãos de 57,8 milhões de toneladas para 123,2 milhões de toneladas entre as safras 1990/1991 e 2002/2003. (www.desenvolvimento.gov.br)

Na década de 1990 e nos primeiros anos deste século, a expansão baseou-se em ganhos de eficiência (produtividade e escala), competitividade e forte demanda. Esse quadro decorreu da eliminação dos subsídios e controles de preços, abertura

comercial, integração do Mercosul e controle da inflação.

(www.desenvolvimento.gov.br)

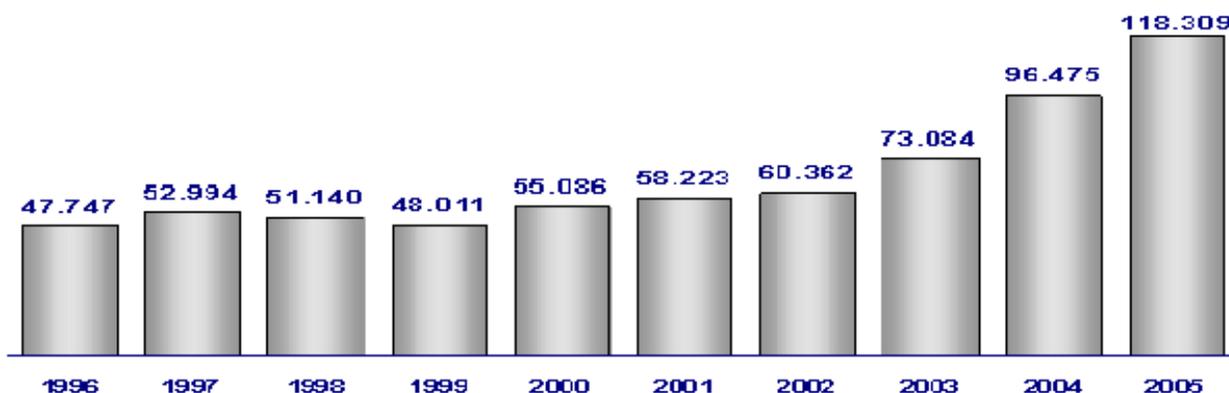


Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 3: Evolução das exportações brasileiras (US\$ milhões) no período de 1996 a 2005.

Os números de encerramento de 2005 demonstram os avanços do comércio exterior brasileiro. Em 2005, as exportações brasileiras atingiram o valor recorde de US\$ 118,3 bilhões, superando a meta de US\$ 117 bilhões prevista pelo Governo. Sobre 2004, as exportações evoluíram 22,6%, taxa superior ao crescimento do comércio mundial de 14%, em valor, conforme previsão da OMC, o que fez elevar a participação do Brasil nas exportações globais de 1,06%, em 2004, para 1,13%, em 2005.

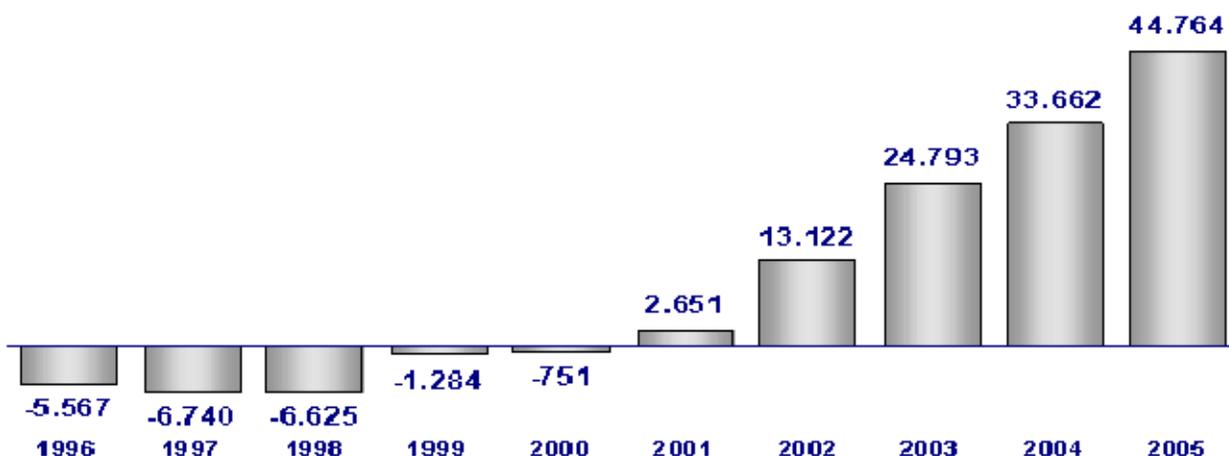
As importações brasileiras também seguem ritmo sustentável de crescimento, contabilizando US\$ 73,5 bilhões, em 2005, contra US\$ 62,8 bilhões anotados no ano anterior, o que representou ampliação de 17,1%. Convém destacar o perfil das importações brasileiras, em que 72,2% do total importado refere-se a bens intermediários e bens de capital, ou seja, itens atrelados à atividade produtiva. Esses dados revelam a estratégia das empresas brasileiras em manter um ritmo de investimento de modo a suprir simultaneamente o contínuo crescimento da demanda externa e interna, como mostra a Figura 4.



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 4: Evolução das importações brasileiras (US\$ milhões) no período de 1996 a 2005.

Em valor, a expansão das exportações significou geração adicional de divisas de US\$ 21,8 bilhões, de 2004 para 2005. Nas importações, o crescimento foi de US\$ 10,7 bilhões. Esses resultados levaram a corrente de comércio a totalizar US\$ 191,9 bilhões, em 2005, cifra recorde no comércio exterior brasileiro, com aumento de 20,4% sobre 2004.



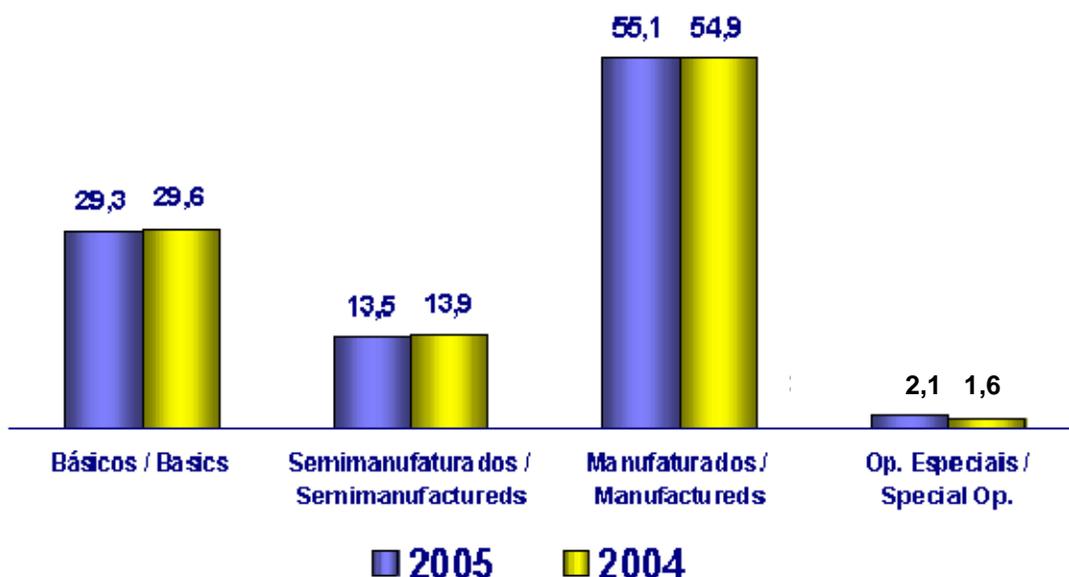
Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 5: Evolução da balança comercial(US\$ milhões) no período de 1996 a 2005.

O saldo comercial fechou 2005 com superávit de US\$ 44,8 bilhões, valor 33% superior ao contabilizado em 2004, quando atingiu US\$ 33,7 bilhões. É de se assinalar que, pelo terceiro ano consecutivo, o crescimento do saldo comercial ocorreu em um cenário de expansão das importações.

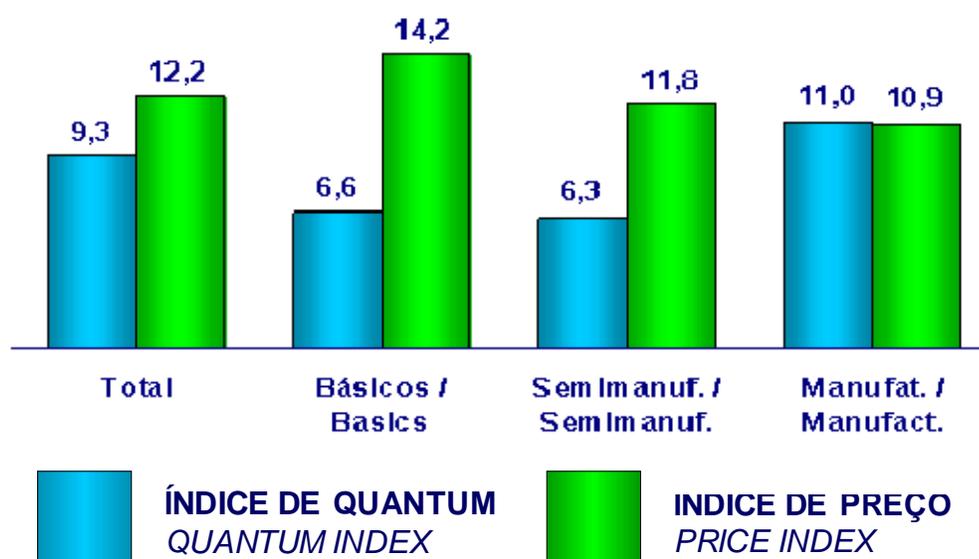
Nas Figuras 6 e 7 constata-se que na exportação, as três categorias de produtos – básicos, semimanufaturados e manufaturados – cresceram a taxas expressivas, com

especial destaque para os produtos manufaturados, que evoluíram 23%, seguidos dos básicos, 21,8%, e semimanufaturados, 18,8%. Vale ressaltar o crescimento da participação dos manufaturados nas exportações brasileiras, de 54,9% para 55,1%.



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 6: Exportação por fator agregado (participação %) 2005/2004.



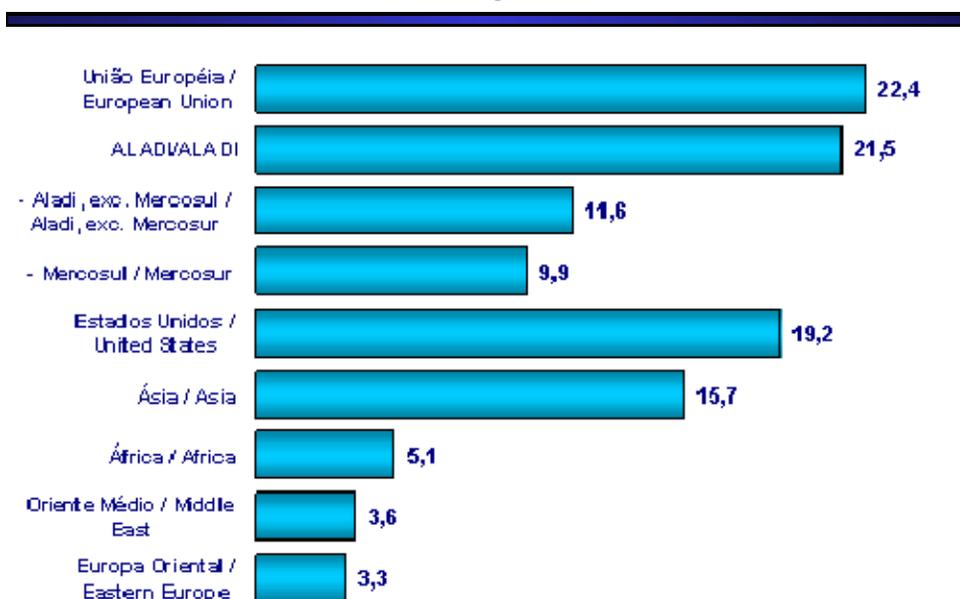
Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 7: Índice de preço e quantum (variação %) 2005/2004.

Entre os anos 1996 e 2005, o Brasil atingiu uma taxa de crescimento de suas exportações agrícolas de 6,3%, o que o coloca, hoje, em terceiro lugar no ranking dos principais exportadores mundiais. Os EUA, em primeira posição no ranking, registraram um crescimento de 2%, a União Européia, segunda colocada, obteve uma expansão de 2,7%, a China, de 4,4%, a Austrália, de 2,6%, o Canadá, de 4,9%, a Argentina, de 5,3%. (www.desenvolvimento.gov.br)

Neste período, as taxas anuais de crescimento dos principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil foram: soja em grão (16,9%), carne de frango (13,1%), açúcar (17%), carne suína (27,2%), carne bovina (9%), milho (53%), algodão (11,7%) – todas elas superiores às mundiais. A título de comparação, enquanto a exportação mundial de milho cresceu 2,1% naquele período, a de soja em grão, 7,5% e a de carne de frango, 6,8%, a exportação brasileira apresentou crescimento de 53%, 16,9% e 13,1%, respectivamente. A Figura 8 e o Quadro 1 representam os principais mercados de destino das exportações brasileiras por percentual de participação e os principais países compradores, respectivamente. A Figura 8 mostra os principais mercados fornecedores do Brasil.

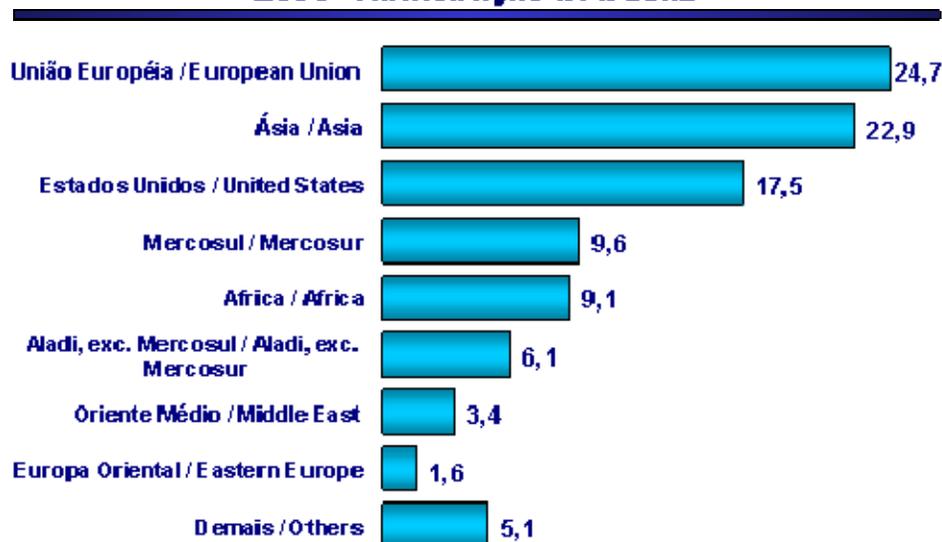
PRINCIPAIS MERCADOS DE DESTINO DAS EXPORTAÇÕES
MAJOR MARKETS FOR BRAZILIAN EXPORTS
2005 - PARTICIPAÇÃO % / % SHARE



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 8: Principais mercados de destino das exportações brasileiras (2005- Participação %)

PRINCIPAIS MERCADOS FORNECEDORES AO BRASIL
MAJOR SUPPLIERS MARKETS TO BRAZIL
2005 - PARTICIPAÇÃO % / % SHARE



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 9: Principais mercados fornecedores ao Brasil

A ampliação das vendas externas brasileiras para mercados não tradicionais ou com pequena participação na pauta tem sido um dos fatores para o sucesso das exportações brasileiras. Em 2005, cresceram de forma expressiva as exportações para a Europa Oriental, África, América Latina, Ásia e Oceania. Além disso, tradicionais mercados compradores de produtos brasileiros também elevaram as suas compras do Brasil, como a União Européia, os Estados Unidos e a Argentina.

Quadro 1: Principais países compradores (US\$ milhões) - 2005

PRINCIPAIS PAÍSES COMPRADORES
MAJOR COUNTRIES FOR BRAZILIAN EXPORTS
2005 - US\$ MIL. HÔES / US\$ MILLIONS

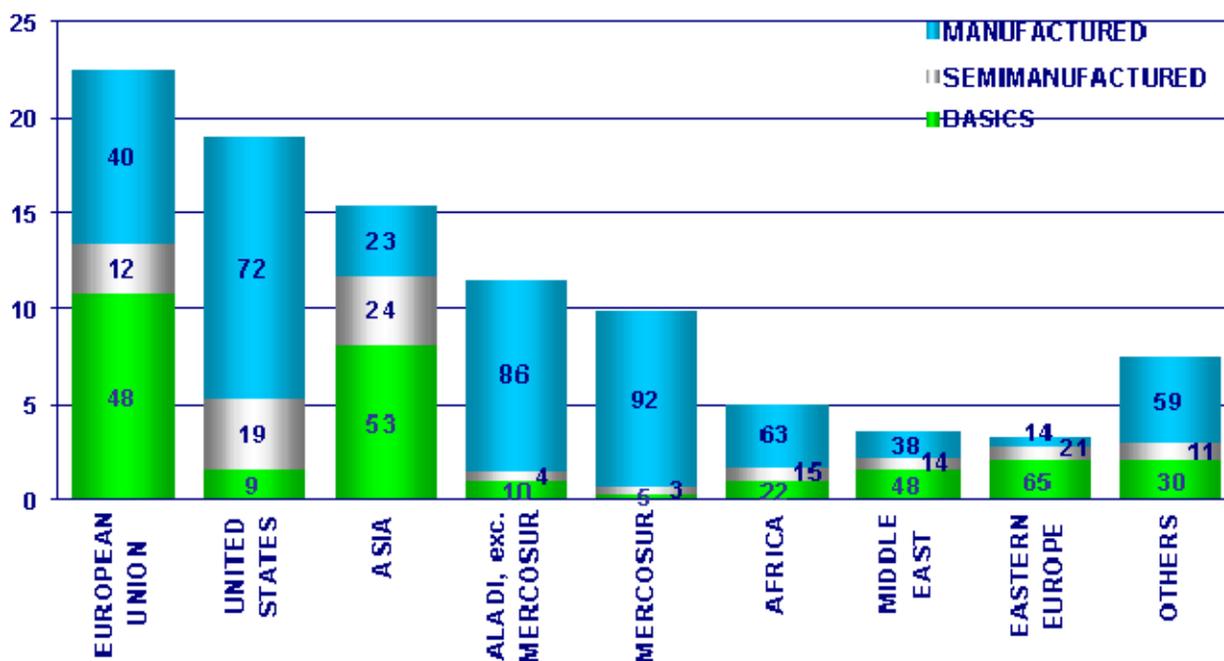
	Valor Value	Δ % 2005/04	Part % % Share
1 - Estados Unidos / United States	22.741	11,8	18,2
2 - Argentina / Argentina	8.816	34,6	6,4
3 - China / China	8.834	26,8	6,8
4 - Países Baixos / Netherlands	6.283	-18,7	4,6
6 - Alemanha / Germany	6.823	24,6	4,2
8 - México / Mexico	4.884	2,8	3,4
7 - Chile / Chile	3.812	41,8	3,1
8 - Japão / Japan	3.478	26,8	2,8
8 - Itália / Italy	3.224	11,8	2,7
18 - Rússia / Russia	2.817	78,8	2,6

Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Tal avanço posicionou o Brasil, em 2004, nos primeiros lugares do ranking mundial das exportações do agronegócio. O país situava-se em primeiro lugar na exportação de soja em grão, com uma participação de 38% do mercado mundial; de açúcar, o que lhe permitiu uma fatia de 29% das vendas internacionais; de carne bovina, café, suco de laranja, este com a expressiva participação de 82% do comércio do produto. Ocupava, ainda, o segundo lugar no ranking mundial das exportações de farelo de soja (34% de participação), frango (29% do mercado internacional) e óleo de soja (28% de participação nas vendas mundiais). (www.desenvolvimento.gov.br)

A Figura 10 representa a participação percentual das exportações por bloco econômico de acordo com a categoria de produto exportado: básico, semifaturado ou manufaturado.

A Figura 11 mostra a evolução do número de empresas brasileiras que têm todo ou parte de seu faturamento oriundo de exportações. Percebe-se um ligeiro crescimento no período de quatro anos, em grande parte devido ao desconhecimento de muitas empresas das etapas para a exportação.

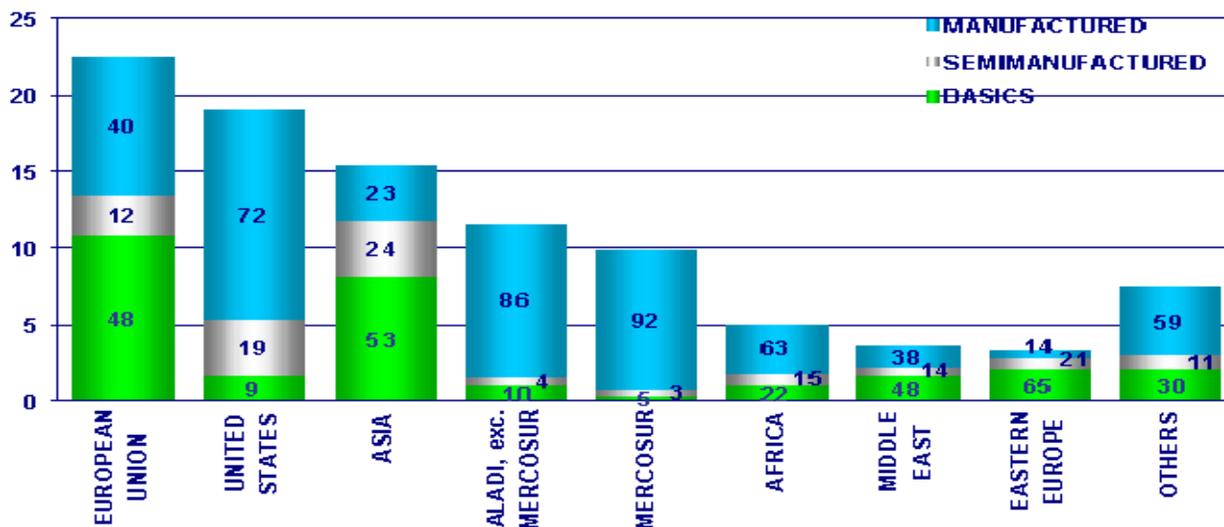


Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 10: Participação % das exportações por bloco econômico – 2005

Um dado importante, como mostra a Figura 11 é que 51,6% das exportações brasileiras são promovidas por empresas de pequeno e médio porte, que buscam apoio

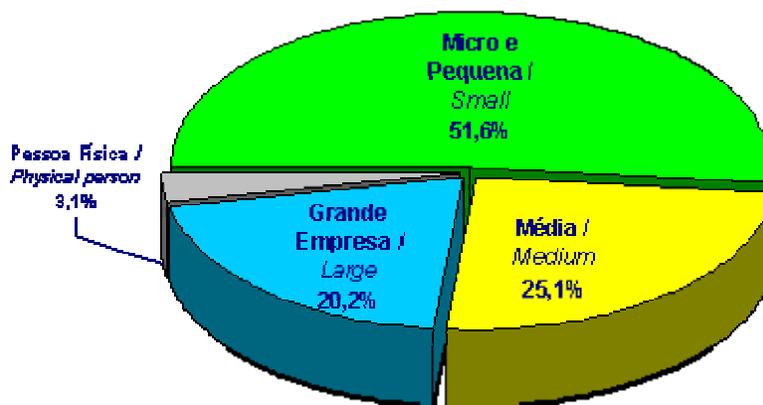
em instituições e federações como SEBRAE, FIEMG, FIESP, dentre outros para capacitação de seu corpo técnico e adequação de seu produto à exportação. Cada vez mais estes empresários buscam no mercado, profissionais qualificados para condução dos processos produtivos de sua empresa.



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 11: Número de empresas brasileiras exportadoras

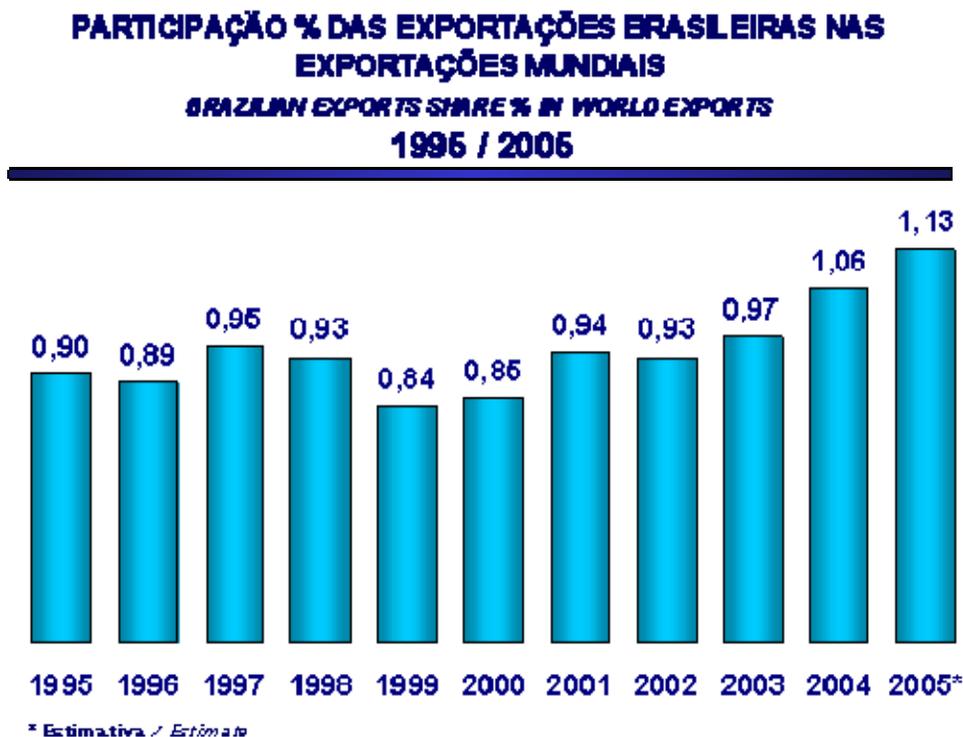
EXPORTAÇÃO POR PORTE DE EMPRESA
EXPORTS BY COMPANY SIZE
PARTICIPAÇÃO % SOBRE O NÚMERO DE EMPRESAS DE 2004
% SHARE BY NUMBER OF ENTERPRISES OF 2004



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 1 2: Exportação por porte de empresa

No atual cenário do comércio internacional é de fundamental importância que esforços sejam desenvolvidos no sentido de aumentar significativamente a participação das exportações brasileiras no mercado mundial, cuja fatia situa-se atualmente em 1,13%, como mostra a Figura 12, cifra esta que não corresponde às dimensões da economia do país e muito menos às suas potencialidades. (SECEX, 2005)



Fonte:MDIC/SECEX, 2005

Figura 13: Participação % das exportações brasileiras nas exportações mundiais

Para atingir esse objetivo faz-se necessária, inicialmente, a identificação das barreiras existentes às nossas exportações, de forma sistemática e atualizada, para posterior análise de seu impacto econômico, visando, simultaneamente, informar e melhorar o desempenho do setor exportador, e principalmente servir de subsídios às negociações internacionais que objetivem a eliminação dos obstáculos comerciais.

É importante que o setor privado se envolva, pois o êxito dessa iniciativa dependerá, sobretudo, do engajamento do setor exportador brasileiro, propondo-se à adequação de seus sistemas produtivos às exigências de mercados externos.

4.2.3. Barreiras ao desenvolvimento das exportações brasileiras nas últimas décadas

Na literatura e em trabalhos internacionais, normalmente são considerados barreiras não-tarifárias as medidas e os instrumentos de política econômica que afetam o comércio entre dois ou mais países e que dispensam o uso de mecanismos tarifários (tarifas *ad valorem* ou específicas). Além das barreiras tarifárias, há também as barreiras não-tarifárias e técnicas que abordam dentre outros, aspectos sanitários e fitossanitários dos alimentos.

“Barreiras técnicas, considerando o estipulado pela OMC, são barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não-transparentes ou não-embasados em normas internacionalmente aceitas ou, ainda, decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não-transparentes ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas”.

Reconhecendo a importância das barreiras técnicas para o fluxo de comércio exterior, assinou-se um Acordo sobre Barreiras Técnicas ainda no Acordo Geral Sobre Tarifas de Comércio (GATT), durante a Rodada de Tóquio (1973-1979). Um novo acordo, totalmente reformulado, foi incorporado pela Organização Mundial do Comércio (OMC) quando esta iniciou seus trabalhos em 1995.

O Acordo determina que cada país se responsabilize pela manutenção de um centro de informações para disseminação das notificações dos seus regulamentos e normas técnicas, assim como de seus procedimentos de avaliação da conformidade. No Brasil, o INMETRO exerce o papel de ponto focal de Barreiras Técnicas às Exportações (TBT). O Ponto Focal é uma fonte imprescindível de informações para os empresários que desejam obter conhecimentos sobre os requisitos técnicos cujo cumprimento é necessário para a exportação.

É importante salientar que no texto do TBT são feitas observações quanto à condição especial dos países menos desenvolvidos no comércio internacional. Esta condição especial garante que estes países receberão um tratamento diferenciado em função das suas dificuldades tecnológicas em adotar os rígidos regulamentos técnicos, exigidos principalmente pelos países mais desenvolvidos.

Adotando-se, *stricto sensu*, o conceito estabelecido pela OMC, não podem ser consideradas barreiras técnicas muitas das dificuldades tecnológicas encontradas pelas empresas que tentam exportar, especialmente nos países menos desenvolvidos. Mas, como se sabe, os empresários destes países encontram um enorme obstáculo em superar estas dificuldades técnicas.

Com o intuito de superar estas dificuldades, os países mais desenvolvidos se comprometeram, no TBT *Agreement*, a promover programas de Cooperação Técnica com os países menos desenvolvidos. Estes programas possibilitam a transferência de tecnologia e experiência nas áreas da metrologia legal e industrial. Somente a partir da promoção destes programas é possível conquistar um nível de confiança suficiente entre os países para a assinatura de Acordos de Reconhecimento Mútuos (*MRA-Mutual Recognition Agreement*) dos procedimentos de avaliação da conformidade.

Tipos de barreiras externas

1. Quotas: limitação de importações pela fixação de quantidades para produtos, por um determinado período.
2. Proibição total ou temporária: proibição de importação de um produto cuja comercialização seja permitida no mercado interno do país que efetuou a proibição definitivamente ou por um período determinado.
3. Salvaguardas: aplicação de quotas de importação ou elevação de tarifas por questões de medidas de salvaguarda, exceto salvaguardas preferenciais previstas em acordos firmados.
4. Impostos e gravames adicionais: adicionais de tarifas portuárias ou de marinha mercante, taxa de estatística, dentre outras.
5. Impostos e gravames internos que discriminem entre o produto nacional e o importado. Ex: imposto do tipo do ICMS que onere o produto importado em nível superior ao produto nacional.
6. Preços mínimos de importação/preços de referência. Ex: estabelecimento prévio de preços mínimos como referência para a cobrança das tarifas de importação, sem considerar a valoração aduaneira do produto.
7. Investigação antidumping em curso.

8. Direitos antidumping aplicados, provisórios ou definitivos.
9. Investigação antidumping suspensa por acordos de preços.
10. Investigação de subsídios em curso.
11. Direitos compensatórios aplicados, provisórios ou definitivos.
12. Investigação de subsídios suspensa por acordo de preços.
13. Subsídios às exportações praticados por terceiros países.
14. Medidas financeiras. Ex: criação de sobretaxa para as importações
15. Licenças de importação automáticas. Ex: produtos sujeitos a licenciamento nas importações, apenas para registro de estatísticas.
16. Licenças de importação não-automáticas. Ex: produtos sujeitos a anuência prévia de algum órgão no país importador.
17. Controles sanitários e fitossanitários nas importações. Ex: normas sanitárias e fitossanitárias exigidas na importação de produtos de origem animal e vegetal.
18. Restrições impostas a determinadas empresas. Ex: exigências específicas para importações de produtos de determinadas empresas
19. Organismo estatal importador único. Ex: produtos cuja importação é efetuada pelo estado, em regime de monopólio.
20. Serviços nacionais obrigatórios. Ex: direitos consulares.
21. Requisitos relativos às características dos produtos. Ex: produtos sujeito à avaliação de conformidade.
22. Requisitos relativos à embalagem. Ex: exigências de materiais, tamanhos ou padrões de peso para embalagens de produtos.
23. Requisitos relativos a informações sobre o produto. Ex: exigências de conteúdo alimentar ou protéico de produtos ou de informações ao consumidor.
24. Requisitos relativos à inspeção, ensaios e quarentena. Ex: produtos sujeitos à inspeção física e análise nas alfândegas ou a procedimentos de quarentena.
25. Outros requisitos técnicos. Ex: exigência de certificados relativos à fabricação do produto mediante processos não poluidores do meio ambiente
26. Inspeção prévia à importação. Ex: inspeção pré-embarque
27. Procedimentos aduaneiros especiais. Ex: exigência de ingresso de importações somente por determinados portos ou aeroportos

28. Exigência de conteúdo nacional/regional. Ex: discriminação de importações para favorecer as que tenham matéria-prima originária do país importador
29. Exigência de intercâmbio compensado. Ex: condicionamento de importações à exportação casada de determinados produtos
30. Exigências especiais para compras governamentais. Ex: tratamento favorecido aos produtos nacionais em concorrências públicas.
31. Exigência de bandeira nacional. Ex: exigência de uso de navios ou aviões de bandeira nacional para o transporte das importações.
32. Lei do bioterrorismo que representa uma barreira comercial.
33. Barreiras fitossanitárias que vedam a importação da maioria das frutas e legumes brasileiros, como cítricos. Praticamente 100% das importações de frutas e hortaliças brasileiras feitas pelos EUA necessitam licença prévia de importação. Outros entraves são os "tratamentos especiais" requeridos e a exigência de que o ingresso de vários produtos se faça por portos específicos.
34. Sistema normativo incluindo padrões de rotulagem, embalagem, práticas sanitárias, Boas Práticas de Fabricação (BPF's), aditivos, pesticidas e corantes em alimentos, certificação de fármacos, produtos biológicos, níveis de acidez em enlatados, padrões industriais e sistemas de inspeção oficiais como APHIS (*Animal and Plant Health and Inspection Service*) e o FSIS (*Food Safety and Inspection Service*), vinculados ao USDA (*United States Department of Agriculture*).
35. O sistema APPCC – Análise dos perigos e pontos críticos de controle – é atualmente o principal instrumento de controle de sanidade dos produtos consumidos nos EUA em cinco áreas: alimentos enlatados de baixa acidez, produtos da pesca, sucos de frutas (sob a égide da FDA) e carnes e frango (sob a égide do Departamento de Agricultura). (www.ftaa-alca.org/alca)
36. Padrões voluntários de segurança propostos no *Guide to Minimize Microbial Food Safety Hazards for Fresh Fruits and Vegetables*, para frutas e hortaliças. Certificação da rotulagem de produtos orgânicos.
37. Lei da rotulagem por país de origem (Country of Origin Labeling-COOL) aplicável à comercialização varejista de cortes de carne bovina, ovina e suína, peixes, frutas,

hortaliças e amendoim, exceto quando usados como ingredientes de um produto alimentar processado.

Não obstante os obstáculos citados, nota-se que o Brasil tem investido em tecnologia, uma vez que ocupa hoje a liderança mundial em termos de custos baixos na produção de açúcar, soja, frango e laranja. O agronegócio integra indústrias de insumos, máquinas e equipamentos agrícolas, produtores rurais, indústrias de processamento e serviços de armazenagem, transporte, energia e telecomunicações. A agricultura exportadora é na verdade uma complexa rede que envolve empreendedores em todos os setores.

A exportação brasileira é prejudicada pelo grande número de exigências e de entidades administradoras a que são submetidos os produtos antes do fechamento do acordo, pela falta de compatibilidade dos padrões nacionais com os internacionais e pela necessidade de recursos humanos e financeiros significativos para cumprir requisitos de exportação e as modificações exigidas no processo de fabricação e embalagem.

Para produtos com potencial de exportação para os EUA, por exemplo, mas ainda não certificados, a maior barreira é a lentidão da burocracia do Departamento de Agricultura no exame dos dados de comprovação de inexistência ou do controle efetivo de pragas em áreas de produção, fornecidos pelos produtores/ exportadores.

Outro fator que limita as exportações brasileiras é a falta de cultura exportadora e o tamanho do mercado interno, que mal consegue atendê-lo, além do elevado custo Brasil. (www.agricultura.gov.br)

4.3. Análise das ofertas de alguns países para o MERCOSUL

4.3.1. Ofertas para produtos agropecuários

Com a apresentação nas negociações da ALCA, das ofertas de acesso a mercados para bens, procedeu-se a uma avaliação das ofertas recebidas. Foram, para tanto, definidos, em conjunto com os demais órgãos governamentais e representantes da sociedade civil, critérios que balizariam o exercício de avaliação.

Ainda que em caráter preliminar, são alinhados, a seguir, alguns comentários, com base na avaliação efetuada sobre as ofertas iniciais efetuadas pelos EUA, Canadá, Chile e México nas negociações da ALCA.

EUA

De um total de 1754 códigos tarifários, 627 (35,74%) foram colocados na cesta A (desgravação imediata); 313 (17,84%) na cesta B (até 5 anos); 256 (14,59%) na cesta C (até 10 anos); e 558 (31,81%) na cesta D (mais de 10 anos). Não foi ainda estabelecido, na negociação, um prazo determinado para a cesta D.

- Em termos de valor de comércio no período de 1998 a 2000, os EUA se dispuseram a conceder tarifa zero para pouco mais de 60% do valor de comércio; 7% até 5 anos; 4% até 10 anos; e 28% para mais de 10 anos. 630 linhas tarifárias (35,8%) estão na cesta A, para desgravação imediata; 312 (17,7%) figuram na cesta B, para desgravação em até 5 anos; na cesta C, correspondente à desgravação em 10 anos, estão 251 linhas (14,2%). O restante do universo tarifário, 564 linhas (32,1%), é oferecido para desgravação em mais de dez anos – cesta D - combinado, na maioria dos casos, com quotas tarifárias. (www.ftaa-alca.org/alca)
- Quase metade da oferta agrícola americana ao MERCOSUL contempla desgravação em dez anos ou mais (cesta D), sem que seja mencionada a perspectiva da eliminação das quotas tarifárias impostas em 46% dos 815 produtos deixados para a etapa final da liberalização. (www.ftaa-alca.org/alca)
- Trata-se de um pacote particularmente restrito, se considerado que a agricultura corresponde a não mais de 3% do PIB dos EUA (cerca de US\$ 200 bilhões) e se beneficia seja de amplos subsídios, que os EUA não pretendem negociar na ALCA, seja de proteção tarifária proibitiva em que não há subsídios diretos, como é o caso do açúcar e do suco de laranja. (www.ftaa-alca.org/alca)

Os EUA apresentaram quatro listas diferenciadas de ofertas agrícolas na ALCA (CARICOM – Mercado Comum e Comunidade do Caribe), América Central, (Países Andinos e MERCOSUL).

A oferta norte-americana ao MERCOSUL foi igual à feita ao NAFTA e ao Chile, com quem os EUA têm acordos de livre comércio. Entre os quatro grupos de países, a

oferta para o MERCOSUL é comparativamente a mais restritiva. Além disso, as demais ofertas norte-americanas conferem uma espécie de "tratamento especial e diferenciado" a economias menores, que, em geral, são menos competitivas que a do Brasil na área agrícola. (www.ftaa-alca.org/alca)

a) Revela-se menos desfavorável se comparada com as ofertas de outros parceiros importantes na ALCA, como Canadá e México. Ainda assim, inclui, na fase de desgravação acima de dez anos (cesta D) e, portanto, sem prazo estabelecido, virtualmente todos os produtos de interesse para o Brasil. (www.ftaa-alca.org/alca)

b) Inclui todos os produtos agrícolas, o que atende ao mandato do Comitê de Negociações Comerciais da ALCA (CNC) de que "todo o universo tarifário está sujeito à negociação". (www.ftaa-alca.org/alca)

c) Abre a possibilidade de negociações setoriais de eliminação tarifária imediata ("zero x zero"). negociador prioritário para o Brasil, tais como suco de laranja, carne bovina e preparações, açúcar bruto e refinado e suas preparações, fumo e algodão. (www.ftaa-alca.org/alca)

Nos Estados Unidos, como na Europa e no Japão, os principais obstáculos ao livre-comércio são as restrições não-tarifárias. Produtos brasileiros competitivos têm sido excluídos destes mercados devido ao apoio concedido aos setores agrícolas destes países (só nos Estados Unidos foram US\$ 45 bilhões entre 2000 e 2001). (www.ftaa-alca.org/alca)

Além disso, os maciços subsídios para a produção e exportação de produtos americanos provocam uma competição desleal em terceiros mercados.

As dificuldades encontradas para o avanço da Rodada Doha de negociações da OMC mostram claramente as diferentes posições entre países desenvolvidos e em desenvolvimento em relação aos subsídios agrícolas. (www.ftaa-alca.org/alca)

Grande parte dos produtos brasileiros são competitivos quando comparados aos custos que apresentam nos EUA. Contudo as medidas protecionistas apresentadas pelos EUA inviabilizam a exportação de nossos produtos devido à diminuição de sua competitividade.

Além disso, é importante atentar para questões mais recentes sobre barreiras não-tarifárias como: padrões sanitários e fitossanitários, leis para prevenção a

atentados bioterroristas, exigências ambientais e trabalhistas, direitos antidumping e impostos compensatórios, os quais também criam assimetrias no comércio internacional.

O Brasil iniciou, de forma unilateral, o processo de liberalização comercial em 1990. O país procedeu à eliminação de barreiras não-tarifárias e à aceleração da redução de tarifas de importação. A proteção tarifária foi reduzida em dois terços, entre 1990 e 1995, caindo de 32%, para 11% (tarifa externa comum). Cabe lembrar que em passado recente a média das tarifas praticadas chegou a atingir 52%. (www.desenvolvimento.gov.br)

Após dezesseis anos de reformas quase ininterruptas, os resultados podem ser observados no incremento das exportações e numa balança comercial mais favorável. No que se refere ao crescimento das exportações, os resultados recentes são positivos: entre 1999 e 2003, o total de exportações cresceu 38,2%. As exportações para a União Européia cresceram 19,9 %, para os Estados Unidos, 41,9%, para o Japão houve queda (-2,6%) e para a China, atingiram 529%. (www.desenvolvimento.gov.br)

Mesmo consideradas as limitações aplicáveis à evolução de variáveis econômicas ao longo do tempo, não há como negar a importância das barreiras comerciais como um fator limitante do crescimento das exportações brasileiras para os principais mercados. Subsídios, quotas, tarifas extremamente elevadas, escaladas e picos tarifários mantêm o crescimento do comércio agrícola próximo de sua tendência histórica, isto é, em cerca da metade do nível de crescimento do comércio global. Também as exportações de manufaturados sofrem com barreiras tarifárias e não-tarifárias. Nos Estados Unidos, mais de 130 itens estão sujeitos a tarifas acima de 35% e 311 acima de 15%. 35 produtos têm tarifas de 70% a 350% e 29, de 50% a 70%. O Brasil não pode praticar tarifas acima do teto de 55% para produtos agrícolas e de 35% para produtos industriais, segundo as negociações levadas a cabo durante a Rodada Uruguaí da OMC. (www.desenvolvimento.gov.br)

Sessenta por cento dos produtos de exportação brasileiros são afetados, de uma ou outra maneira, por medidas restritivas no mercado americano. Importantes produtos agrícolas e industriais brasileiros estão sujeitos a picos tarifários, alguns da ordem de 200 a 300% "ad valorem" (ou seu equivalente). Veja -se, por exemplo, o caso do açúcar

que sofre uma tarifa de 236% para o que exceder a pequena quota destinada ao Brasil, ou ainda de nossas exportações de suco de laranja, que estão submetidas a uma tarifa que pode chegar a 44,7%. (www.desenvolvimento.gov.br)

Em 2005, as exportações brasileiras cresceram 22,6% em relação a 2004. No entanto, para os Estados Unidos o crescimento foi menor, 8,8 %. Este resultado recolocou o comércio com os EUA em sua posição histórica como segundo maior mercado para os produtos brasileiros. Contudo, ao se considerar os países membros da União Européia individualmente, os Estados Unidos passam a ser o principal mercado para os produtos brasileiros e o principal fornecedor do Brasil. As importações provenientes dos Estados Unidos têm apresentado, desde o ano 2000, quedas sucessivas e somaram em 2003 US\$ 9,7 bilhões. Este resultado foi 6,8% abaixo do total importado dos EUA no ano anterior, mas, ainda assim, correspondeu a 20,1% do total importado pelo Brasil em 2003. (www.desenvolvimento.gov.br)

Canadá

Em termos de cobertura, a oferta canadense exclui 97 linhas tarifárias correspondentes às tarifas extraquota de produtos nos setores de aves, lácteos e ovos, que interessam diretamente ao MERCOSUL. (www.desenvolvimento.gov.br)

Tal oferta contraria decisão do Comitê de Negociações Comerciais da ALCA de que todo o universo tarifário deve ser objeto de negociação.

O açúcar refinado, produto de especial interesse para o Brasil, foi ofertado na categoria D (acima de dez anos), sem prazo estabelecido.

Para produtos como carne suína, miúdos bovinos, mel, frutas, pimenta, mate, milho, todo o complexo da soja, derivados de cacau, suco de laranja e café solúvel, cuja tarifa já é baixa, a oferta de desgravação é imediata ou em até 5 anos.

Chile

O Chile apresentou oferta em agricultura com ritmo de desgravação mais acelerado para o CARICOM. O enfoque adotado pelo Chile visa conferir tratamento diferenciado a economias menores por meio da eliminação das categorias intermediárias (desgravação em até 5 anos e em até 10 anos) de sua oferta. Assim, os

produtos de interesse exportador dos países do CARICOM receberiam acesso preferencial imediato, à exceção de alguns que foram incluídos na categoria D.

A concessão de acesso preferencial mais acelerado para o CARICOM não afetaria, em termos práticos, o interesse exportador brasileiro para o mercado chileno.

México

Se comparada às ofertas dos EUA e Canadá, em uma análise preliminar, a oferta inicial mexicana seria a menos favorável. As tarifas para produtos agrícolas praticadas pelo México atualmente encontram-se em patamar superior a 15%, com picos tarifários e tarifas elevadas para produtos como carnes de aves (240%), açúcares (0,40 US\$/kg), doces (0,40 US\$/kg) e milho (198%). A maior parte dos produtos de interesse do Brasil foi ofertada na categoria D (acima de dez anos), ainda sem prazo estabelecido. (www.desenvolvimento.gov.br)

Os processos atuais de liberalização dos mercados se pautam na eliminação gradativa das barreiras tarifárias. Isto faz com que as considerações sobre barreiras não-tarifárias e, dentre estas, aquelas sobre barreiras técnicas, ganhem cada vez mais importância nas análises sobre as vantagens de promover o comércio exterior.

4.4. Inserção em mercados internacionais exigentes

4.4.1. Entraves regimentais do mercado norte-americano

Os Estados Unidos possuem uma grande quantidade de normas e regulamentos. Mais crítico é o fato de os regulamentos serem determinados em três diferentes níveis (federal, estadual e local), com pouca ou nenhuma interação entre eles, gerando, em alguns casos, regulamentos conflitantes. Situação similar ocorre com a elaboração de normas, que são feitas por mais de 600 instituições organizadas em torno de setores produtivos, campos profissionais ou disciplinas acadêmicas.

O Instituto Nacional de Padrões e Tecnologia (NIST) coordena o uso de regulamentos técnicos pelo governo federal e seus organismos, bem como o programa nacional de comprovação de conformidade. O Instituto Nacional de Normas (ANSI), uma instituição privada, coordena grande parte dos elaboradores privados de normas.

Embora essas normas e regulamentos não sejam intencionalmente discriminatórios, a complexidade do sistema norte-americano já é, por si só, uma barreira importante a ser transposta pelos exportadores brasileiros. A complexidade do sistema resulta geralmente em falta de transparência, aumentando consideravelmente o custo para se adquirir as informações necessárias relativas não só às normas e regulamentos, mas também aos procedimentos de avaliação de conformidade. Esses custos atingem com maior intensidade as pequenas empresas.

Um problema adicional nos Estados Unidos diz respeito ao limitado uso de normas e regulamentos estabelecidos por organismos internacionais. Há nos EUA inúmeros regulamentos federais, estaduais e municipais aplicáveis tanto à produção nacional, quanto às importações. Esses regulamentos incluem padrões de rotulagem, embalagens, práticas sanitárias, Boas Práticas de Fabricação (BPF's), aditivos, pesticidas e corantes em alimentos, certificação de fármacos, produtos biológicos, alimentos enlatados de baixa acidez, padrões industriais e inspeções oficiais. (www.ftaa-alca.org.br/alca)

Os países signatários do Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio da OMC, de que participam os Estados Unidos, se comprometeram a aumentar a adoção de padrões internacionais. Embora o governo norte-americano argumente que várias de suas normas e regulamentos são tecnicamente equivalentes aos internacionais, poucos padrões internacionais são efetivamente adotados. Em alguns casos, sob a alegação de “equivalência técnica” do regulamento doméstico, tem sido lenta a adoção pelos EUA, de normas técnicas estabelecidas por organismos internacionais, o que não contribui para reduzir os obstáculos enfrentados pelo fornecedor estrangeiro na comercialização de seus produtos no mercado norte-americano. Estima-se em aproximadamente 80.000 o número de normas e regulamentos técnicos federais, estaduais e municipais, e em mais de 2700, segundo estudo elaborado pela Comissão Européia, o número de órgãos estaduais e municipais que exigem certificação de segurança para produtos vendidos ou instalados em suas jurisdições. (www.ftaa-alca.org.br/alca)

O Conselho Nacional de Pesquisas (NRC) da Academia Nacional de Ciências dos EUA (NAS), em estudo elaborado em 1995 (*Standards, Conformity Assessment*

and Trade into the 21st Century), apontou a necessidade de se removerem o que denominou “custosas, ineficientes e desnecessárias barreiras” à produção industrial embutidas no sistema norte-americano de normas técnicas e de avaliação de conformidade. Tais observações do NRC evidenciam as potenciais barreiras de acesso ao mercado que representa o sistema de normas técnicas, conformidade e certificação dos EUA. A complexidade do sistema torna onerosos para o exportador estrangeiro, especialmente o pequeno empresário, a identificação das normas técnicas e os procedimentos de avaliação de conformidade e certificação. (www.ftaa-alca.org.br/alca)

Práticas de Comercialização (*Marketing Orders*) são requisitos relativos à qualidade e tamanho ou programas de promoção de alguns produtos agrícolas. Constam da Seção 8 da Lei de Comercialização de Produtos Agrícolas (*Agricultural Marketing Agreement Act*) que permite à Secretaria de Agricultura regular as práticas de comercialização doméstica (*domestic marketing orders*) desses produtos agrícolas. Obrigatórios e aplicáveis às importações são os padrões de qualidade e tamanho (*grade standards*). As exportações brasileiras mais afetadas são uvas e cebolas. Os outros produtos sujeitos a *grade standards*, cuja maioria, no caso do Brasil, tem sua entrada restrita por alegações fitossanitárias, são laranjas, toranjas, abacates, tâmaras (exceto as para processamento), kiwi, azeitonas (exceto as do tipo espanhol), batatas irlandesas, tomates, ameixas secas, passas e nozes (*walnuts*). Esses requisitos também são aplicados às mercadorias importadas. (www.ftaa-alca.org.br/alca)

Os regulamentos nos EUA são continuamente alterados. Uma mudança importante, nos últimos anos, foi o requisito de inclusão de informações nutricionais na embalagem dos alimentos. Atualmente, sistemas de inspeção baseados em planos de análise de riscos estão sendo implantados – “Análise dos Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC)”, estabelecendo novos parâmetros de competitividade para pescados, carnes e frangos e seus produtos industrializados e sucos processados em recipientes para o consumo. (www.ftaa-alca.org.br/alca)

Em maio de 1998, a FDA elaborou proposta de padrões voluntários de segurança para frutas e hortaliças no seu *Guide to Minimize Microbial Food Safety Hazards for Fresh Fruits and Vegetables*. Por outro lado, há uma lei chamada de *Fruit and Vegetable Safety Act*, que estabelece critérios para produção, processamento e

embalagem de produtos hortigranjeiros e prevê restrições à importação daqueles produtos que não tenham cumprido as normas aqui estabelecidas nas diversas fases de manejo. Para determinação do cumprimento ou não de tais normas, a lei prevê a realização de inspeções aleatórias por parte de funcionários credenciados pelas autoridades competentes norte-americanas. (www.ftaa-alca.org.br/alca)

As exportações brasileiras de frutas, hortaliças e carnes são grandemente prejudicadas pela aplicação de regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal. Obter autorização de importação para esses produtos envolve um processo longo e custoso. Adicionalmente, após a autorização da importação, as frutas e hortaliças ficam ainda sujeitas a inspeções rigorosas nas duas pontas do processo de exportação, ou seja, as inspeções são realizadas tanto no país exportador, quanto nos portos de entrada dos Estados Unidos.

Acrescido a todos os problemas anteriormente citados é notória uma certa ausência de organização, de conhecimento e de valores do setor produtivo brasileiro, o que pode ser observado pela falta de infraestrutura e pelo elevado custo Brasil.

Como exemplo pode-se citar o caso da soja, que possui uma lavoura competitiva. Da porteira para dentro, produtores brasileiros são mais eficientes. Tiram, em média, 2800 quilos de soja por hectare – 10% a mais do que americanos e argentinos. (www.agricultura.gov.br)

Esse resultado compensa, em parte, os subsídios do governo americano e as distâncias menores que barateiam os fretes na Argentina. Contudo, 60% da soja brasileira são escoados por rodovias, o meio de transporte mais caro. Nos EUA, 61% vão por hidrovias, o mais barato. O custo para transportar 1 tonelada a cada 1000 quilômetros é de 8 dólares nas hidrovias, 16 dólares nas ferrovias e 32 dólares nas rodovias. Além disso, 83% das rodovias brasileiras têm algum tipo de problema (em 8000 km, afundamentos, ondulações e buracos). Para recuperar as principais rodovias interestaduais são necessários 8 bilhões de reais. (www.agricultura.gov.br)

Segundo informações do MDIC/Secex, um navio parado no porto custa 50000 dólares por dia. Em Paranaguá, de onde é exportada a maior parte do grão, o tempo médio de espera é de 20 dias. O prejuízo, geralmente repassado ao produtor, chega a 1 milhão de dólares por navio. Na reta final, as despesas portuárias chegam, em média,

a 6 dólares por tonelada de soja exportada – o dobro do que se vê na Argentina e nos EUA. O valor inclui despesas com despachantes, armazenagem, pesagem, mão-de-obra e uso das máquinas e da torre de carregamento. No fim da linha, os sojicultores nacionais deixam de ganhar 17 dólares por tonelada exportada, em comparação com os concorrentes argentinos, e até 25 dólares, em relação aos americanos. A perda anual do setor soma quase 1 bilhão de dólares. (www.agricultura.gov.br)

4.4.2. Frutas e hortaliças

Conforme ressaltado pela CEPAL (Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina e o Caribe) das Nações Unidas, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos – USDA opera de maneira vagarosa e burocrática à realização de exames e provas com vistas ao efetivo controle de doenças e pragas, bem como as análises de risco (*pet risk analysis*). Esses exames podem levar anos, pois há uma longa fila de produtos para serem analisados. No caso do mamão papaia brasileiro, por exemplo, o processo de aprovação das importações do produto teve início em 1993, sendo concluído apenas em 13 de março de 1998. Mesmo assim, as importações desse produto estão sujeitas ao cumprimento de severas condições de cultivo, tratamento, embalagem e transporte, inclusive o cumprimento das normas sanitárias estabelecidas pelo Departamento de Defesa de Inspeção Vegetal (DDIV) do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sendo exigida ainda utilização de armadilhas para a mosca da fruta (*fruit fly*). (www.agricultura.gov.br)

Muitas vezes a falta de conhecimento técnico sobre alguns produtos específicos ou conservadorismo que não permite arriscar diante de uma falta de dados comprobatórios, impede a maior velocidade nestes processos de negociação. Como na situação narrada a seguir pelo Professor José Carlos Gomes da Universidade Federal de Viçosa. “Em 1998, em visita a um revendedor de mamão papaia em North Brook, Illinois, EUA, ele apresentava dificuldades com os órgãos competentes americanos. Os produtos eram trazidos do Havaí, irradiados, pois eram colhidos maduros para garantir melhor sabor, tendo a vida útil prolongada por aproximadamente duas semanas após irradiação. Mesmo na região de Chicago, obrigavam os mamões a permanecerem em quarentena devido a receio de pragas. A temperatura local era de -18°C e não havia

produção a diversos milhares de quilômetros da região. O revendedor gastou diversas viagens a Washington D.C para convencer os técnicos do USDA que não havia necessidade de tal procedimento. Á época não conseguia importar mamão do Brasil. Portanto o problema não é só de importação mas de falta de informação e teimosia, afirma o professor”.

O Brasil é o principal produtor de mamão, participando com 36,9% do total produzido no mundo (FAO, 2004). No entanto, o mercado interno consome a maior parte da produção total, sendo uma pequena parcela destinada à exportação. A produção brasileira de mamão concentra-se atualmente na região do extremo Sul da Bahia e na região Norte do Espírito Santo, consideradas as principais regiões produtoras do País.

O Brasil é o segundo maior exportador para os Estados Unidos de mamão (*Carica papaya L.*), oriundo principalmente, de uma área de 1.522 hectares do Estado do Espírito Santo e, exclusivamente, das propriedades cadastradas no Sistema de Mitigação de Risco de Mosca das Frutas e habilitadas pelo Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal - DDIV, conforme prevê o Plano de Trabalho estabelecido entre os dois países. (www.agricultura.gov.br)

Os frutos de mamão do grupo Formosa não eram exportados para os EUA. O DDIV encaminhou ARP - Análise de Risco de Praga e justificou tecnicamente a inclusão dessa variedade, no sentido de viabilizar a comercialização para aquele país. (www.agricultura.gov.br)

As exportações de mamão são internalizadas nos Estados Unidos com base na Instrução Administrativa 7CFR319.56-2w. Segundo esta regulamentação, mamão do tipo Solo inclui todas as variedades de linhagem Solo e o mamão Formosa, da variedade Tainung # 2, é um híbrido das variedades Sunrise Sunrise Solo e Tailândia. Embasado nestas informações técnicas, o DDIV recebeu recentemente correspondência dos Estados Unidos considerando o mamão Formosa como do tipo Solo, portanto, podendo ser exportado para aquele país. (www.agricultura.gov.br)

Em 2004 a produção do Estado do Espírito Santo ficou acima de 650 mil toneladas, com uma renda bruta da ordem de US\$50 milhões, segundo dados do Ministério da Agricultura. Com um crescimento nas exportações de mais de 300% nos

últimos oito anos, o Estado vem impulsionando o mercado de produção de mamão de qualidade no País. De acordo com Francisco Faleiro, Diretor Comercial da Caliman Agrícola S.A., o volume exportado pelos produtores capixabas representa quase 70% do volume nacional. (www.agricultura.gov.br)

A maçã é uma das principais frutas brasileiras exportadas para os Estados Unidos, mas sua entrada no país está restrita aos portos do Atlântico Norte. Ademais, as autoridades requerem que as maçãs, assim como as uvas, recebam um tratamento especial a frio antes de serem embarcadas. Para as mangas é exigido um tratamento de mergulho em água quente (*hot water dip*) e um certificado com os dizeres: *USDA-APHIS treatment with hot water*. A batata-doce e outras raízes requerem tratamento com brometo de metila. Por fim, cabe notar que todos esses produtos necessitam de certificados emitidos pelo representante do Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Vegetais (*APHIS-Animal and Plant Health Inspection Service*) no Brasil. (www.agricultura.gov.br)

4.4.3. Carnes

O Brasil se consolidou como maior exportador mundial de carnes em 2004. Os frigoríficos e abatedouros de frangos, bovinos e suínos exportaram 4,2 milhões de toneladas naquele ano, volume 23% maior do que o apurado em 2003. O resultado brasileiro é muito superior ao da União Européia (UE), segunda colocada no ranking.

Até o final de 2004, as indústrias brasileiras comercializaram com o exterior US\$ 5,8 bilhões, o que representa um acréscimo de 42% em relação ao resultado do ano anterior. (www.desenvolvimento.gov.br)

AVES

A liderança brasileira vem sendo conquistada nos últimos anos. Em 2004, o Brasil tornou-se o maior exportador de frangos em volume e em receita, superando os EUA pela primeira vez na história.

Segundo a ABEF o volume de produto in natura exportado em 2005 representou aumento de 14% sobre as 2,4 milhões de toneladas registradas em 2004. No entanto, apenas os cortes de frango contribuíram para esse incremento: totalizaram 1,54

milhões toneladas (64% do total de frango in natura exportado), o que significou aumento de 26,5% sobre as 1,13 milhões de toneladas de 2004. Já o frango inteiro teve seu volume reduzido em 5,5% e as 73,1 mil toneladas embarcadas em janeiro de 2005 corresponderam ao menor volume dos últimos 18 meses. Ou seja, inferior a janeiro último, só o embarque de julho de 2004, quando as vendas externas de frango inteiro ficaram em 70,3 mil toneladas. (www.abef.com.br)

Agora, em 12 meses (fevereiro de 2005 a janeiro de 2006), o volume de carne de frango in natura exportado aproxima-se dos 2,786 milhões de toneladas, apresentando evolução de 13,68% sobre os embarques dos 12 meses imediatamente anteriores (fevereiro de 2004 a janeiro de 2005). Como mostra o Quadro 2.

Quadro 2: Exportação brasileira de carne de frango

Exportação de Carne de Frango em mil ton				
	2002	2003	2004	2005
JAN	98,1	146,5	157,0	182,8
FEV	108,7	173,4	184,5	210,7
MAR	115,5	164,0	184,5	225,4
ABR	102,8	143,3	139,7	227,0
MAI	94,3	130,0	206,4	233,0
JUN	94,1	155,4	238,2	237,4
JUL	139,6	135,5	205,9	254,8
AGO	140,4	193,7	252,6	255,7
SET	245,1	189,5	210,1	247,7
OUT	185,9	157,3	219,3	250,1
NOV	143,8	190,5	198,6	200,1
DEZ	131,3	142,7	227,4	237,0
Total	1.599,9	1.922,0	2.424,5	2.761,9

Fonte: ABEF

Menor índice de evolução anual do setor nos últimos tempos, o incremento atual vem sendo sustentado, sobretudo, pelo aumento nas exportações de cortes, que cresceram 19% nos últimos 12 meses. Já os embarques de frango inteiro registraram incremento próximo (mas abaixo) de 5,5%. (www.abef.com.br)

Em 2005, o Brasil exportou 2.761,9 milhões de toneladas de carne de frango, 14% a mais que em 2004, e recebeu US\$ 3,5 bilhões pelas vendas, o que significa aumento de 35%. (www.abef.com.br)

No entanto, para 2006 o cenário não se apresenta tão otimista, tanto que os produtores evitam falar de metas de exportação, pelo menos por enquanto, pois consideram que o mercado mundial passa por uma fase de "acomodação".

A Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frango (ABEF) teme que os casos de gripe aviária na Ásia, na Europa e na África esfriem o mercado mundial, pois os consumidores em todo o mundo têm apresentado restrições de consumo do produto.

Segundo a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO), na região asiática afetada pelo vírus da gripe aviária há sete bilhões de frangos, aproximadamente 40% do total mundial. A produção de carne de frango na região - formada por Vietnã, Tailândia, Coreia do Sul, Taiwan, Japão, Indonésia, Camboja, China e Laos - representa 27% da produção global. (www.abef.com.br)

Segundo dados da ABEF, a produção mundial de frangos cresceu em 2003 para 65 milhões de toneladas, sendo Brasil, EUA e China os principais produtores, representando 50% da produção mundial.

O Brasil e os EUA concentravam então 68,5% das exportações. O número aumentou no ano passado e deve subir mais com as restrições impostas a grandes exportadores como a Tailândia.

Os principais importadores de produtos avícolas são Reino Unido, Alemanha, Arábia Saudita e Japão.

Segundo Luiz Murat, diretor de finanças e de relações com investidores da Sadia, maior exportadora brasileira de carne de frango, a gripe aviária pode gerar novas oportunidades de negócio para o Brasil. Para o executivo, o avanço da doença pode incentivar a exportação de carnes processadas, de maior valor agregado, em detrimento de peças in natura. Murat acredita também que uma redução no consumo de carne de frango pode abrir espaço para um crescimento na demanda mundial de suínos, beneficiando o Brasil. (www.gazetamercantil.com.br)

(Brentano, 2005), pesquisadora da Embrapa Suínos e Aves de Concórdia - SC, adverte que uma possível contaminação de aves comerciais brasileiras pelo vírus poderia ser agravada pela demora no diagnóstico. Diagnósticos já são feitos em laboratórios de segurança, mas o processo é demorado, levando de quatro a sete dias. Se acontecer a doença em uma granja, por exemplo, existe 100% de mortalidade das aves em três dias. Liana informou que a Embrapa está desenvolvendo um novo método de diagnóstico, que só deve ficar pronto em dois anos. Porém, mais importante do que precisar a entrada do vírus no país é estar preparado para quando isso acontecer.

A partir de março deste ano, o MAPA começa a implantar novas medidas para auxiliar na prevenção da Influenza Aviária. Serão instalados detectores de material biológicos em aeroportos por onde obrigatoriamente terão que passar as bagagens de passageiros vindos do exterior. Produtos como a carne crua, ovos ou material genético podem carregar o vírus. O Brasil recebe muita gente do sudeste asiático, que tem hábitos alimentares diferentes. No mês de dezembro, segundo informou, foi apreendido um saco com língua de aves em um aeroporto. Mota informou ainda que o Brasil importou amostras do vírus H5N1, forma mais letal do causador da gripe das aves, para desenvolver vacinas caso haja a contaminação de humanos. O vírus está sendo manipulado no Instituto Butantã seguindo rigorosos padrões de segurança.

BOVINOS

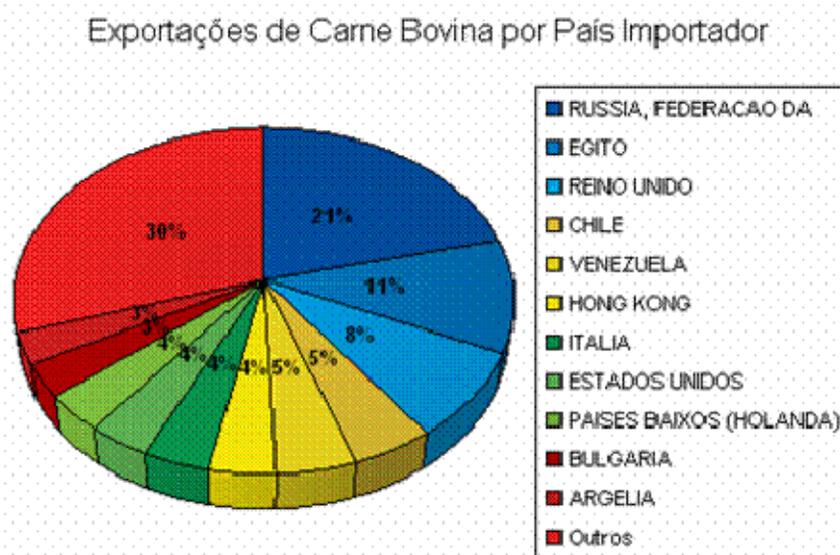
O crescimento de quase 3% no volume de carne bovina exportado pelo Brasil representou um aumento de mais de 12,55% no valor negociado em fevereiro de 2006 na comparação com o mesmo mês de 2005. Os dados constam do balanço divulgado pela Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (ABIEC). Ao todo, as vendas somaram US\$ 215 milhões. (www.abiec.com.br)

Segundo o diretor-executivo da ABIEC, Antonio Jorge Camardelli, o resultado é reflexo da atual situação cambial e do embargo à carne brasileira por causa da febre aftosa. O preço do dólar e os problemas ocasionados pela febre aftosa têm sido grandes obstáculos à exportação de carne bovina, porém alguns produtores conseguem fazer a capilaridade, ou seja, transferir sua produção para unidades onde não tem embargo.

O valor negociado na exportação de carne industrializada teve aumento de cerca de 19%, apesar da redução na quantidade comprada. Os negócios do Brasil com os Estados Unidos e o Reino Unido são os mais representativos nesse ramo. (www.abiec.com.br)

De acordo com a ABIEC, o Brasil ainda é o maior exportador de carne bovina do mundo, em volume, alcançando mais de 176 mercados diferentes e somando aproximadamente US\$ 3,15 bilhões. (www.abiec.com.br)

Este crescente aumento nas exportações pode ser observado no Quadro 3 e nas Figuras 14 e 15.



Fonte: ABIEC, 2005

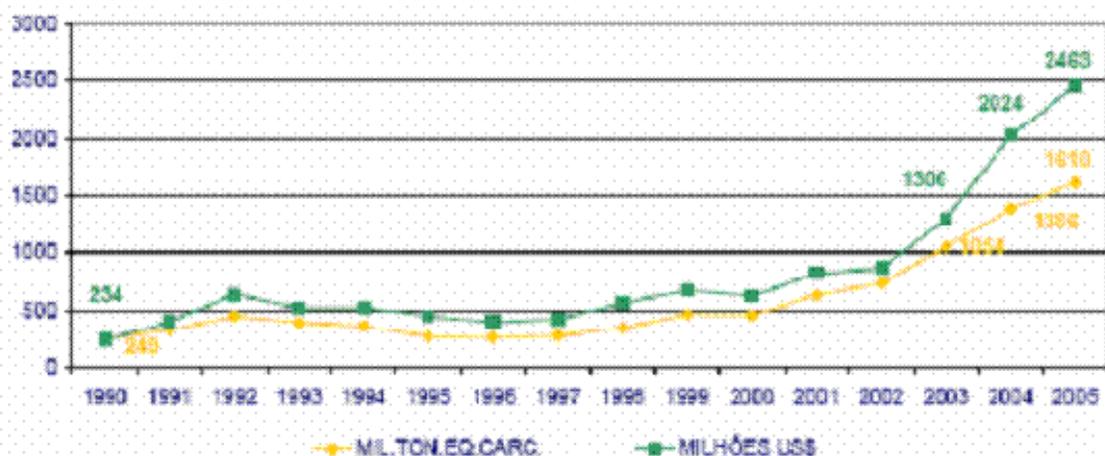
Figura 14: Exportação de carne bovina por país exportador, no ano de 2005

Quadro 3: Exportação brasileira de carne bovina de 1990 a 2005

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
INDUSTRIALIZADA (mil ton eq. carc.)	149	252	320	290	270	225	209	204	234	292	245	172	204	235	286	375
"IN NATURA" (mil ton eq. carc.)	100	74	124	102	88	44	52	70	109	170	210	460	529	819	1100	1235
TOTAL (mil ton eq. carc.)	249	326	444	392	358	269	261	274	343	462	455	632	733	1054	1386	1610
INDUSTRIALIZADA (milhões US\$)	141	260	353	291	296	287	233	224	279	304	218	145	160	182	294	430
"IN NATURA" (milhões US\$)	93	138	281	225	226	158	159	196	277	398	405	674	704	1118	1730	2033
TOTAL (milhões US\$)	234	398	634	516	522	445	392	420	556	670	623	819	864	1300	2024	2463

Fonte: ABIEC, 2005

Evolução das Exportações Brasileiras de Carne Bovina



Fonte: ABIEC, 2005

Figura 15: Evolução das exportações brasileiras de carne bovina de 1990 a 2005

SUÍNOS

O Brasil registrou uma receita de US\$ 66,6 milhões com exportação de carne suína no primeiro mês de 2006, resultado de 36.305 toneladas embarcadas em janeiro. (www.abipecs.org.br)

Segundo balanço divulgado pela ABIPECS (Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína) os números se mantêm praticamente estáveis na comparação com o mesmo período de 2005. Houve um ligeiro recuo de 2,7% na receita e de 3,3% em termos de toneladas enviadas ao exterior. (www.abipecs.org.br)

O preço médio da tonelada no mercado internacional, no entanto, continua cotado em um valor satisfatório. Fechou janeiro em US\$ 1.834 por tonelada, alta de 0,63% em relação a janeiro de 2005. O presidente da ABIPECS, Pedro de Camargo Neto, acredita que este patamar deverá se manter durante 2006. (www.abipecs.org.br)

Segundo Camargo, o resultado registrado em janeiro é explicado principalmente por causa do embargo às carnes brasileiras decretado no final do ano passado por países como Argentina e África do Sul. (www.abipecs.org.br)

Atualmente, o Brasil é o quarto no ranking mundial de produtores e exportadores de carne suína, como pode ser observado nos Quadros 4 e 5. Um dos fatores que

contribuíram para este cenário é o fato de o comércio com a Argentina já estar regularizado. Mas é importante que os embargos sejam revistos nos demais mercados. A situação exige uma ação enérgica do Ministério da Agricultura atuando como fiscalizador e disseminador da produção com qualidade. (www.abipecs.org.br)

Quadro 4: Produção mundial de carne suína em mil toneladas de 2000 a 2005

PRODUÇÃO MUNDIAL DE CARNE SUÍNA (em mil tons.)

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004*	2005**
China	40.314	41.845	43.266	45.186	47.170	47.500
União Européia	20.717	20.427	20.938	21.243	21.001	21.108
Estados Unidos	8.596	8.691	8.929	9.056	9.332	9.512
Brasil	2.556	2.730	2.872	2.698	2.679	2.732
Canadá	1.640	1.731	1.854	1.882	1.900	1.935
Rússia	1.500	1.560	1.630	1.710	1.740	1.790
Japão	1.269	1.245	1.236	1.259	1.270	1.265
Filipinas	1.008	1.064	1.095	1.145	1.175	1.220
México	1.035	1.065	1.085	1.100	1.150	1.175
Coréia do Sul	1.004	1.077	1.153	1.149	1.100	1.170
Taiwan	921	962	935	893	895	895
Outros	1.805	1.681	1.765	1.776	1.540	1.409
TOTAL	82.365	84.078	86.758	89.097	90.952	91.711

Fonte: (USDA/ABIPECS), 2005 * Preliminar ** Previsão

Quadro 5: Exportação mundial de carne suína em mil toneladas de 2000 a 2005.

EXPORTAÇÃO MUNDIAL DE CARNE SUÍNA (em mil tons.)

País	2000	2001	2002	2003	2004*	2005**
União Européia	1.522	1.135	1.158	1.325	1.250	1.166
Canadá	660	728	864	975	960	980
Estados Unidos	584	708	731	779	938	959
Brasil	127	265	476	496	508	550
China	73	139	216	282	330	400
Austrália	49	67	78	74	60	60
México	59	61	61	48	50	50
Coréia do Sul	31	42	16	17	11	15
Ucrânia	10	2	1	12	12	12
Rússia	1	1	1	1	1	1
Outros	3	3	2	0	0	0
MUNDO	3.119	3.151	3.604	4.009	4.120	4.193

Fonte: (USDA/ABIPECS), 2005 * Preliminar ** Previsão

Santa Catarina liderou as exportações de carne suína em janeiro de 2006, com 20 mil toneladas e receita de US\$ 35 milhões. O Estado foi seguido pelo Rio Grande do Sul (8.228 toneladas / US\$ 16,2 milhões) e Minas Gerais (2.648 toneladas / US\$ 5,7 milhões).

4.4.4. Lácteos

Os técnicos do governo e do setor privado reuniram-se no México, em 2005, para negociar a venda de leite brasileiro para o país, que consumiu em 2004, 175 mil toneladas do produto. A missão brasileira solicitou esclarecimentos do governo mexicano quanto às exigências para a liberação do mercado, pois a dois anos o setor negocia a abertura do mercado mexicano sem sucesso. (www.cnpqgl.embrapa.br)

Em 2003, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento enviou o primeiro relatório com as respostas do questionário em que o governo do México solicita informações sobre a defesa sanitária animal no Brasil. No entanto, segundo fontes do setor, o documento estava escrito em português e não em espanhol. Por isso, uma nova versão, de aproximadamente três mil páginas foi encaminhada no fim do ano. (www.cnpqgl.embrapa.br)

Na avaliação do diretor do Departamento de Defesa e Inspeção de Produtos de Origem Animal do Ministério da Agricultura, Nelmon de Oliveira, não há mais argumento técnico para manter o entrave para a entrada dos produtos brasileiros no México. Para o então assessor técnico da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Marcelo Martins, com a ida da missão técnica ao México, as barreiras técnicas tendem a cair, porém até o momento nada de concreto se obteve. (www.cnpqgl.embrapa.br)

O setor acredita que poderá obter percentual semelhante ao comercializado com a Argélia, segundo maior comprador mundial. No ano passado, o Brasil vendeu 6 mil toneladas para aquele país, ou cerca de 8% do consumo da Argélia.

As vendas, no entanto, ainda são incipientes. Em 2004, foi a primeira vez que o setor atingiu superávit na balança comercial. Neste ano as exportações de lácteos totalizaram US\$ 95,3 milhões e as importações, US\$ 83,9 milhões, o que garantiu um saldo positivo de US\$ 11,4 milhões como pode ser observado nas Figuras 15 e 16. (www.cnpqgl.embrapa.br)

* dados até setembro/ 2005.

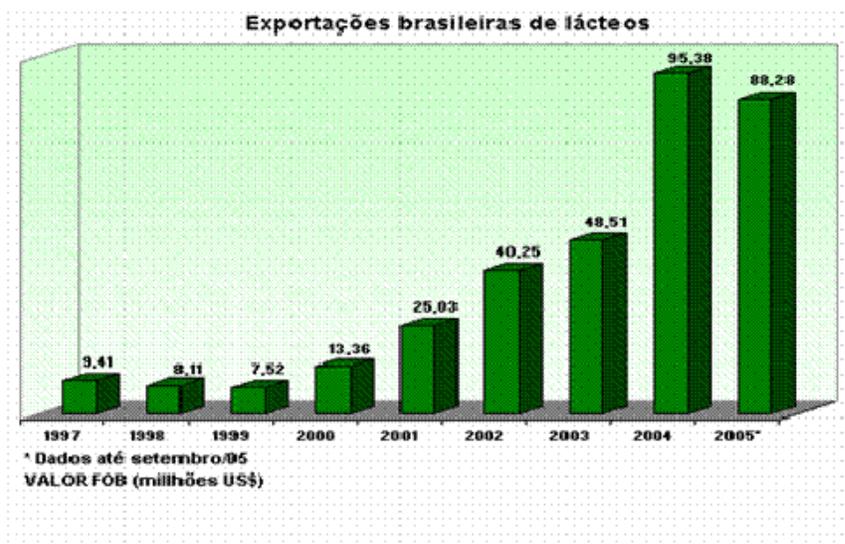
Exportação brasileira de produtos lácteos – 1998/2005

Produto	Quantidade (mil kg)							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
402-Leite em pó	4.218	2.532	4.774	8.422	27.213	35.577	55.311	40.816
406-Queijos e Requeijão	1.872	1.028	2.416	2.270	2.122	3.180	6.406	8.402
401-Leite in natura	101	92	360	1.710	4.402	1.803	3.064	1.611
403-logurte	884	510	1.248	3.978	5.991	2.198	2.378	1.273
405-Manteiga e derivados	168	82	99	2.958	370	1.656	1.068	895
404-Soro de leite	154	154	31	34	25	30	12	19
TOTAL DO 1º SEMESTRE	1.830	1.653	4.263	4.607	17.108	13.366	22.238	32.762
T O T A L	3.000	4.398	8.928	19.371	40.123	44.444	68.240	53.017

Produto	Valor FOB (mil US\$)							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
402-Leite em pó	6.903	2.935	4.601	8.291	25.211	35.859	74.245	61.940
406-Queijos e Requeijão	6.826	3.394	6.975	6.327	4.929	6.789	14.537	21.663
401-Leite in natura	151	120	418	1.746	3.775	1.575	2.888	1.804
403-logurte	1.036	534	1.168	5.015	5.855	1.662	1.846	968
405-Manteiga e derivados	256	84	163	3.611	447	2.562	1.848	1.839
404-Soro de leite	454	454	37	40	29	60	16	64
TOTAL DO 1º SEMESTRE	4.702	3.212	5.840	6.947	19.767	13.871	29.618	50.679
T O T A L	8.105	7.520	13.361	25.030	40.246	48.508	95.381	88.277

Elaboração: Embrapa Gado Leite/ CNA/ CBCL

Figura 16: Exportação brasileira de produtos lácteos, 1998 a 2005.



Fonte: Sistema Alice/ SECEX/MDIC , 2005

Figura 17: Exportação brasileira de lácteos, 1997 a 2005.

4.5. Conseqüências da ALCA para a exportação brasileira de alimentos: visão de especialistas

Dos 50 questionários enviados aos especialistas selecionados 20 retornaram preenchidos, o que significa uma participação de 40%. Assim verificou-se que a heterogeneidade dos diversos grupos envolvidos com a pesquisa e demanda de alimentos, necessária para a união de opiniões algumas vezes divergentes, foi atingida, assim como se acreditou estarem contidos nesse grupo os indivíduos-chave, tidos muitas vezes como formadores de opinião, capazes não só de fazer previsões sensatas sobre o futuro, como também de influenciar os rumos do setor, ao longo do horizonte deste estudo. Fizeram parte deste grupo: presidentes e diretores de grandes empresas exportadoras, o secretário do Ministério da Agricultura em Brasília, pesquisadores da EMBRAPA, dentre outros.

Com isso, o grupo de respondentes ficou distribuído da forma como apresentado no Quadro 6.

Quadro 6: Participação dos respondentes por área de atuação

Participantes	Percentual
Pesquisadores e professores	20%
Indústria e comércio	80%
Total	100%

Como pode ser constatado no questionário apresentado em Material e Métodos deste trabalho, diversos tipos de perguntas foram realizadas, com o intuito de obter dados que tornassem possível efetuar análises qualitativas, que dizem respeito às características que influenciarão direta ou indiretamente a competitividades das agroindústrias brasileiras numa área de livre comércio.

Como pode ser observado Tabela 1 os principais fatores apontados como influenciadores da competitividade dos produtos da agroindústria brasileira diante de uma abertura comercial como a ALCA estão listados a seguir. Vale observar que considerando-se que as notas foram atribuídas por prioridade, as menores notas representam os fatores mais importantes.

Tabela 1: Soma de ordens para as respostas da questão 1

Afirmativa	Soma de ordens
F	63
G	82
B	84
A	87
E	94
I	97
H	98
J	108
K	113
D	114
C	125

1. Medidas protecionistas: barreiras técnicas e fitossanitárias como complexos regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal, adotados para controle das importações americanas.
2. Barreiras tarifárias e quotas.
3. Altos custos de produção se comparados aos dos demais países integrantes do bloco.
4. Implantação de sistemas de qualidade como BPF e APPCC, atendendo às exigências básicas por parte dos importadores de outros países. Adoção de avaliação da conformidade.
5. Redução das tarifas alfandegárias aumentando a competitividade dos produtos importados.

Para a Questão a Tabela 2 representa os resultados obtidos.

Tabela 2: Soma de ordens para as respostas da questão 2

Afirmativa	Soma de ordens
C	37
E	51
D	53
A	63
B	66
F	66

Os principais fatores que limitaram a exportação dos produtos da agroindústria brasileira na última década segundo os especialistas entrevistados foram:

1. Medidas protecionistas: barreiras técnicas e fitossanitárias como complexos regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal, adotados para controle das importações americanas e européias.
2. Medidas anti-dumping e anti-subsídios, implementadas pelos governos dos principais países, para os quais o Brasil é exportador, no intuito de disfarçar reais interesses em favorecimento da indústria interna.
3. Barreiras tarifárias e quotas.
4. Elevado custo das transações comerciais.
5. Falta de estrutura de gestão da qualidade das empresas alimentícias brasileiras o que dificulta o atendimento às exigências de consumidores de países desenvolvidos. Ausência de sistema de avaliação da conformidade.
6. Política de sobrevalorização cambial.

Foram apresentadas na questão 3 afirmativas aos entrevistados com as quais estes poderiam concordar ou discordar. Abaixo seguem os percentuais de concordância com cada questão:

Tabela 3: Percentual de concordância para a questão 3

Afirmativa	% concordância
B	100
D	93,8
F	93,8
A	68,8
E	43,8
G	43,8
C	37,5

A partir da tabela anterior percebe-se que entre os entrevistados existe consenso em pelo menos três afirmativas:

1. A abertura comercial e a conseqüente exposição do mercado doméstico aos padrões internacionais de concorrência propiciarão incentivos à melhoria da qualidade tanto no setor agropecuário quanto de processamento de produtos agrícolas.
2. O nível de satisfação dos consumidores brasileiros tende a aumentar devido ao incremento na qualidade de produção.
3. Ocorrerão variações no fluxo de mercadorias entre Brasil e os demais países que integrarão à ALCA, com mudanças na composição do produto setorial e resultados em termos de indicadores econômicos diversos.

Na Questão 4, os respondentes foram solicitados a classificar por ordem os principais setores a serem favorecidos com a abertura comercial. Esta seqüência pode ser observada a seguir:

1. Cárneos
2. Commodities agrícolas
3. Produtos avícolas
4. Frutícolas
5. Lácteos
6. Bebidas alcoólicas
7. Bebidas não alcoólicas
8. Pescados
9. Orgânicos
10. Hortícolas
11. Farináceos
12. Alimentos enlatados

Na Questão 5 foi aberto um espaço para comentários dos entrevistados, em que poderiam citar outros aspectos relativos a abertura comercial não abordados nas questões anteriores. Abaixo seguem os comentários:

- A abertura comercial representa um potencial impacto nas mudanças de hábitos norte-americanos, o que afetaria a viabilidade da ALCA.
- Falta de cultura exportadora e o tamanho do mercado brasileiro, que mal se consegue atendê-lo.

- Elevado custo Brasil
- Maior acesso a máquinas e equipamentos para o setor agroindustrial, de alta tecnologia e a custos mais viáveis.
- Definir a qualidade na indústria de uma forma sistêmica e agir de maneira a garantir sua equalização e todos os setores e todas as regiões do país, implantando ou revisando normas já existentes e exigindo seu cumprimento de maneira responsável e rígida.
- Realização de uma reforma tributária e fiscal.
- Os incentivos agrícolas do governo norte-americano aos seus produtores são o principal entrave à concretização da ALCA e ao sucesso das negociações brasileiras caso este mercado comum venha a se concretizar.

5. Conclusões

O crescimento da fatia de mercado brasileiro no agronegócio provocará, certamente, a imposição de barreiras sanitárias e fitossanitárias por parte dos países importadores desenvolvidos.

É preciso aprimorar a rede de laboratórios e dotar o Brasil de mecanismos modernos de certificação e rastreabilidade, combate à febre aftosa, gripe do frango e outras, além do monitoramento de resíduos. Aperfeiçoamento da gestão da qualidade, controle da conformidade e padronização da produção também são pré-requisitos básicos.

A continuidade do sucesso do agronegócio brasileiro depende fundamentalmente de três fatores: qualidade dos produtos, transporte e a logística. Líder mundial nas vendas externas de açúcar, café, suco de laranja, complexo soja, carne bovina e de frangos, o Brasil pode perder vantagens comparativas, principalmente devido à situação dos portos e rodovias. A definição da qualidade na indústria de uma forma sistêmica e de maneira a garantir sua equalização a todos os setores e todas as regiões do país, implantando ou revisando normas já existentes e exigindo seu cumprimento de maneira responsável e rígida também se fazem necessárias.

Rodovias esburacadas ou sem pavimentação, ferrovias obsoletas e ineficazes, poucas alternativas hidroviárias, portos sobrecarregados e escassez de armazéns tornam a comercialização da safra nacional ineficiente, prejudicando a competitividade do agronegócio brasileiro.

Portanto, os esforços nas negociações internacionais para a abertura de mercados, eliminação dos subsídios à exportação e redução do apoio doméstico distorcivo precisam ser acompanhados de medidas internas nas áreas de sanidade, transporte e logística, com o objetivo permanente de melhorar a competitividade dos produtos brasileiros.

Cabe destacar que a abertura unilateral ocorrida nos anos 90 já expôs à competição desigual com produtos altamente subsidiados em países do norte os agricultores latino-americanos, levando à saída do campo de milhões de agricultores familiares e camponeses. É notória a resistência norte-americana em negociar apoio doméstico e subsídios à exportação no âmbito da ALCA. As conseqüências de uma

integração sem solucionar essas assimetrias podem representar grandes perdas para o Brasil.

6. Referências bibliográficas

- ANDRADE, M. A. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- ARAÚJO Jr, J. T. **Concorrência, competitividade e política econômica**. In. BAUMANN, R. et al (org.) O Brasil e a Economia Global. Rio de Janeiro. Campus:Sobeet, 1996. p.75-86.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS – ABNT. **NBR 6023: informação e documentação: referências: elaboração**. Rio de Janeiro, 2002.
- BRASIL. Embaixada do Brasil em Washington. **Barreiras a produtos e restrições a serviços e investimentos nos EUA**. São Paulo, 3. ed., 2003. 162p.
- BRASIL. Embaixada do Brasil em Washington. **Barreiras a produtos e restrições a serviços e investimentos nos EUA**. São Paulo, 3. ed., 2003. 162p.
- BRASIL. Ministério do desenvolvimento indústria e comércio exterior. **Barreiras técnicas às exportações: o que são e como superá-las**. 2004. 27p.
- BRASIL. Ministério do desenvolvimento indústria e comércio exterior. Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) / Departamento de Desenvolvimento e Planejamento de Comércio Exterior, 2006.
- BRASIL. Ministério das relações exteriores/ embaixada do Brasil em Washington. **Barreiras a produtos e restrições a serviços e investimentos nos EUA**. São Paulo, 3. ed., 2003. 162p.
- BRENTANO, L. **Embrapa diz que não há como prever chegada de gripe aviária ao Brasil**. Jornal O Globo, 09/03/2006.
- BRITTO, G. **Abertura comercial e reestruturação industrial no Brasil. Um estudo dos coeficientes de comércio**. Dissertação de mestrado -Universidade Federal de Campinas, Campinas, SP, 2002.
- CAMPOS, A.C.; REIS, B.S. **ALCA: Impactos potenciais nas cadeias agroindustriais do açúcar e do suco de laranja**. Viçosa, 2003. 150p.
- CASTRO, A.B.; NETO, A.D.; BARRIONUEVO, A. **O futuro da indústria no Brasil e no mundo: os desafios do século XXI**. Rio de Janeiro, 1999. 334p.

- CODSI, G.; PEARSON, K.R.; GEMPACK: General-Purpose Software for Applied General Equilibrium and Other Economic Modellers. Computer Science in Economics and Management, 1988. p.189-207.
- COMITÊ DE NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS DA ALCA. Relatório novembro, 2003.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. Estudo da competitividade da indústria brasileira. Campinas: Ed. Papirus, 1994.
- CYPRIANO, L.A.; TEIXEIRA, E.C. Impactos da Área de Livre Comércio das América (ALCA), com e sem subsídios, na economia agrícola brasileira. In: REIS, B.S.. LIRIO, V.S.(Editores). Negociações internacionais e propriedade intelectual no agronegócio. Viçosa, UFV, 2001. p.49-82.
- EMBAIXADORA DONA HRINAK.; ARSLANIAN, R. P.; HABERFELD, S.; PERUTZ, J. A visão dos governos do Brasil e dos Estados Unidos. In. SEMINÁRIO BRASIL E ESTADOS UNIDOS: O FUTURO DA ALCA, 2004. Belo Horizonte, MG. [PALESTRA].
- FERRACIOLI, P. Negociações sobre Barreiras Técnicas, Revista "Comércio Exterior em Perspectiva" da CNI, edição julho de 2002.
- FERMAM, R. K.S. APPCC e as barreiras técnicas. Ponto focal de barreiras técnicas às exportações. 2003.
- FERMAM, R. K.S A evolução do procedimento de notificação de normas e regulamentos técnicos na união européia e seu papel na eliminação de barreiras técnicas. 2003.
- FGV/CPDOC – Faculdade Getúlio Vargas/ Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea do Brasil. A Era Vargas - 1º tempo - dos anos 20 a 1945. Coordenação Geral: Lúcia Lippi Oliveira, 1997.
- FIGUEIREDO, A.M.R.; FERREIRA, A.V.; TEIXEIRA, E. C. Impactos da integração econômica nas commodities da economia brasileira e da união européia. Revista Brasileira de Economia. Rio de Janeiro, FGV, vol. 55, nº 1, jan/mar, 2001. p.77-106.
- FURTUOSO, M.C. O.; BARROS, G.S.C.; GUOLHOTO, J.J.M. O produto interno bruto do complexo agroindustrial brasileiro. Revista de Economia e Sociologia Rural, Brasília, v. 36, n. 3, p.9-32, 1998.
- GEHLHAR, M. et al. Overview of the GTAP data base. In: HERTEL, T.W (Ed.). Global trade analysis: modeling and applications. New York, Cambridge University Press, 1997. p.74-124.

- HERTEL, T.W.; TSIGAS, M. E. Structure of GTAP. In: HERTEL, T.W. (Ed.). Global Trade Analysis: modeling and applications. New York, Cambridge University Press, 1997. p.13-73. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio do Brasil, 2002.
- JANK,M.S.; NASSAR,A.M.; TACHINARDI,M.H. Brasil, potência agrícola mundial. (www.iconebrasil.org.br), 2004.
- KAYO,E.K.; SECURATO,J.R. Método Delphi:fundamentos, críticas e vieses. Caderno de pesquisa em administração. V.1, n.4, p.51-61, 1997.
- LEMOS, W.S.Gestão de competências: a utilização do método Delphi em um estudo de caso. Brasília, 2003.
- MACHADO, G. A. W. C. Avaliação da conformidade como estratégia competitiva. Revista Lumière, 2003.
- RODRIGUES, G. V.; SILVA, J. C. G.; OTTEMAN, S.; ERICKSON, A.; BERNIS, E. P. HABERFELD, S. A visão da indústria, agricultura e comércio sobre a ótica brasileira e americana na formação da ALCA. In: SEMINÁRIO BRASIL E ESTADOS UNIDOS: O FUTURO DA ALCA. 2004. Belo Horizonte/MG. [PALESTRA]
- TANNO, G. Etiquetagem e Barreiras Técnicas: posicionamentos da Suíça, União Européia, Canadá, Estados Unidos, Japão e Austrália, 2003.
- VARIAN, H.R. Microeconomia: princípios básicos – uma abordagem moderna. Rio de Janeiro, Campus, 1992. 710 p.
- ZOELLICK, R. B. Perspectivas econômicas. Revista Eletrônica do Departamento de Estado dos EUA, v.7, n.3, 2002. 53p.
- ZOLATAR, M. S. Declaração de conformidade pelo fornecedor e as barreiras técnicas: posições de membros da OMC. 2003.
- WRIGHT,J.T.C.; GIOVINAZZO,R.A.;REIS,C.F.B. Prospecção estratégica para 2003 com utilização do método Delphi.São Paulo, 2003.
- WRIGHT,J.T.C.; GIOVINAZZO,R.A. Delphi – uma ferramenta de apoio ao planejamento prospectivo. Caderno de pesquisa em administração. São Paulo, v.1, n.12, 2000.

ANEXO A – Lista de instituições e organizações ligadas ao tema

- Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio (www.mdic.gov.br)
- Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA(www.anvisa.gov.br)
- Food and Drug Administration – FDA (www.fda.gov)
- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial – INMETRO (www.inmetro.gov.br)
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA (www.agricultura.gov.br)
- Portal de comércio exterior do Ministério das Relações Exteriores (www.braziltradenet.gov.br)
- Chartered Institute of Environmental Health (www.cieh.org.uk)
- (www.fao.org/waicent/faoinfo/economic/esn/codex/default.htm)
- European Chilled Food Federation (www.chilledfood.org/ecff.htm)
- European Union (www.europ.eu.int/)
- US Govt. Food Safety Information (www.foodsafety.gov)
- Canadian Food Inspection Agency (www.cfia.gov)
- Governo de Portugal (<http://www.portugal.gov.pt/Portal/PT/Governos>)
- www.agroportal.pt/Agros/qualimentar.htm
- <http://www.alca-bloco.com.br/>
- Instituto Internacional para o Desenvolvimento Sustentável - Comércio e Investimentos www.iisd.org/trade/americas
- Integração das Américas www.unites.uqam.ca/gric/integration.htm
- www.lanic.utexas.edu/la/region/trade
- Asociación Latinoamericana de Integración ALADI (www.aladi.org)
- Association of Caribbean States (www.aces-aec.org)
- The Caribbean Community Secretariat CARICOM (www.cricom.org)
- Comisión Sectorial para el Mercosur COMISEC (www.mercosur-comisec.gub.uy)
- Comunidad Andina Secretaría General (www.comunidadandina.org)
- MERCOSUL Ministério das Relações Exteriores Governo Federal (www.mercosul.gov.br)
- Mercosur International Development Research Center, IDRC (www.idrc.ca/)
- NAFTA Office of Mexico in Canada (www.nafta-mexicco.org)

- Cúpula Parlamentar para a Integração Hemisférica www.camara.gov.br
- www.ftaa-alca.org/alca

Outros órgãos e instituições que foram fontes de dados são listados de acordo com o país a que pertencem:

→*Argentina*

- Aduanero Portal de Negocios (www.aduanero.com)
- Argentina for Export Guía Argentina de Empresas Exportadoras (www.arexpot.com.ar)
- Asociacion de Importadores y Exportadores de la Republica Argentina AIERA (www.aiera.org.br)
- Banco de Inversión y Comercio Exterior (www.bicec.com.ar)
- bCentral - Noticias de Comercio Exterior (www.bcentral.com.ar)
- Business and Economy Grippo, Directorio de Argentina (www.grippo.com.ar)
- Cámara de Exportadores de la República Argentina CERA (www.ceera.com.ar)
- Centro de Economía Internacional Ministerio de Relaciones, Exteriores, Comercio Internacional y Culto (www.cei.mrecic.com.ar)
- Comisión Nacional de Comercio Exterior (www.mecon.com.ar)
- El Sur del Sur: Actividades Economicas (www.surdelsur.com.ar)
- ExportaPymes (www.exportapymes.com)
- Fundacion Export-AR (www.exportar.com.ar)
- Fundacion Invertir Argentina The Complete Guide to Business with Argentina (www.invertir.com)
- LATIMER Portal de Comercio Exterior (www.latimer.com.ar)
- Red TPMnet.com.ar (www.tpmnet.com.ar)
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto Comercio Exterior (www.mrecic.com.ar)

→*Brasil*

- Agência de Promoção de Exportações Exterior APEX (www.apexbrasil.com.br)
- Associação de Comércio Exterior do Brasil AEB (www.aeb.org.br)

- Associação Brasileira de Comércio Exterior ABRACEX (www.abracex.com.br)
- Brazil4Export (www.brazil4export.com)
- The Brazilianist Online magazine, articles related to trade and economy (www.brazilianist.com)
- Brazil-U.S. Business Council (www.brazilcouncil.com)
- Comercio Exterior em Perspectiva (Confederação Nacional da Industria, CNI) (www.cni.org.br)
- Export News (www.exportnews.com.br)
- Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior FUNCEX (www.funcex.com.br)

→Chile

- AMCHAM Chile (www.amchamchile.cl)
- Bolsa de Comercio de Santiago (www.bolsadessantiago.com)
- Cámara de Comercio de Santiago (www.ccs.cl)
- Comercio Exterior (www.chiledepot.com)
- Chile Export Promotion Board (www.chileinfo.com)
- El Exportador (www.prochile.cl)

→México

- American Chamber Mexico (www.amcham.com.mx)
- Apta Comercio Exterior (www.apta.om.mx)
- Asociacion Nacional de Importadores y Exportadores de la Republica Mexicana ANIERM (www.anierm.org.mx)
- Banco Nacional de Comercio Exterior (www.banomext.com.mx)
- Consejo Mexicano de Comercio Exterior COMCE (www.conce.org.mx)
- (www.comerciointernacional.com.mx)
- Dirección comercio exterior (www.economia.gob.mx)
- Empresas: Exportacion e Importacion (www.mexicoweb.com.mx)
- Entidades Promotoras de Comercio Exterior (www.epcec.org)
- NAFTAWORKS Secretaría de Economía (www.naftaworks.org)
- North American International Trade Corridor Partnership (www.naitcp.org)

- Sistema de Inteligencia Comercial Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (www.economia-snci.gob.mx)
- Tratados celebrados por México Secretaría de Relaciones Exteriores (www.tratados.sre.gob.mx)
- United States-Mexico Chamber of Commerce USMCOC (www.usmcoc.org)

→*Paraguay*

- Cámara y Bolsa de Comercio de Paraguay (www.ccp Paraguay.com.py)
- Negociaciones Comerciales Internacionales Ministerio de Industria y Comercio (www.mic.gov.py)
- (www.proparaguay.gov.py)

→*Peru*

- Asociación de Exportadores (www.adexperu.org.pe)
- Comisión Nacional de Zonas Francas CONAFRAN (www.cconaf Fran.gob.pe)
- Comisión para la Promoción de Exportaciones PROMPEX (www.prompex.gob.pe)
- Asesoría y Servicios de Información en Comercio Exterior (www.datatrade.com.pe)
- Ministerio de Relaciones Exteriores del Peru (www.rree.gob.pe)
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (www.minccectur.gob.pe)
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (www.comexperu.org.pe)
- Superintendencia Nacional de Aduanas del Perú (www.aduanet.gob.pe)

→*Uruguay*

- Dirección de Programación Comercial Ministerio de Relaciones Exteriores (www.mrree.gub.uy)
- Embassy of Uruguay in Washington D.C. (www.uruwash.org)
- Laboratorio Tecnológico del Uruguay (www.latu.org.uy)
- Mercosur: Uruguayan Perspectives (www.rau.edu.uy)
- Uruguayan American Business Council (www.uruguaychamber.com)

ANEXO B – Questionário aplicado

Questão 1 - Classificar as características abaixo apresentadas por ordem de importância, que diante de uma abertura comercial afetariam a competitividade dos produtos da agroindústria brasileira. Enumerar de 1 a 11, sendo 1 a mais importante e 11 a menos importante. Pode-se ainda acrescentar outros itens quando se achar conveniente.

A ___ Implantação de sistemas de qualidade como BPF e APPCC, atendendo às exigências básicas por parte dos importadores de outros países. Adoção de avaliação da conformidade.

B ___ Altos custos de produção se comparados aos dos demais países integrantes do bloco.

C ___ Baixa qualidade quando comparados aos produtos importados, devido à falta de conhecimento científico por parte do corpo técnico e baixa capacidade tecnológica e industrial.

D ___ Altos investimentos para adaptação das fábricas às exigências internacionais.

E ___ Redução das tarifas alfandegárias aumentando a competitividade dos produtos importados.

F ___ Medidas protecionistas: barreiras técnicas e fitossanitárias como complexos regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal, adotados para controle das importações americanas.

G ___ Barreiras tarifárias e quotas.

H ___ Falta de verba destinada à promoção das marcas nacionais em outros mercados.

I ___ Necessidade de realização de pesquisas de mercado para introdução e desenvolvimento de novos produtos em mercados externos.

J ___ Falta de infra-estrutura técnica governamental e privada.

K ___ Disponibilidade de capital, mão-de-obra e matérias-primas.

Observações _____

Questão 2 - Classificar por ordem de importância os principais fatores que, na última década, limitaram a exportação de produtos da agroindústria brasileira. Enumerar de 1 a 6, sendo 1 a mais importante e 6 a menos importante.

A ___ Elevado custo das transações comerciais

B ___ Política de sobrevalorização cambial

C ___ Medidas protecionistas: barreiras técnicas e fitossanitárias como complexos regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal, adotados para controle das importações americanas e européias.

D ___ Barreiras tarifárias e quotas

E ___ Medidas anti-dumping e anti-subsídios, implementadas pelos governos dos principais países, para os quais o Brasil é exportador, no intuito de disfarçar reais interesses em favorecimento da indústria interna.

F ___ Falta de estrutura de gestão da qualidade das empresas alimentícias brasileiras o que dificulta o atendimento às exigências de consumidores de países desenvolvidos. Ausência de sistema de avaliação da conformidade.

Observações _____

Questão 3 - Abaixo seguem algumas afirmações a respeito das principais consequências da ALCA para as indústrias brasileiras de alimentos. Marcar C: quando concordar e D: quando discordar.

A ___ A competitividade dos produtos agroindustriais brasileiros aumentará com a abertura comercial.

B ___ A abertura comercial e a conseqüente exposição do mercado doméstico aos padrões internacionais de concorrência propiciarão incentivos à melhoria da qualidade tanto no setor agropecuário quanto de processamento de produtos agrícolas.

C ___ Os incrementos das importações brasileiras serão mais significativos do que os obtidos para as exportações, propiciando reduções no saldo da balança comercial brasileira.

D ___ O nível de satisfação dos consumidores brasileiros tende a aumentar devido ao incremento na qualidade de produção.

E ___ O estímulo às atividades de exportação no Brasil, especialmente agroindustriais não é suficiente para garantir um bom desempenho da balança comercial, tanto em termos globais quanto em relação à economia norte-americana.

F ___ Ocorrerão variações no fluxo de mercadorias entre Brasil e os demais países que integrarão à ALCA, com mudanças na composição do produto setorial e resultados em termos de indicadores econômicos diversos.

G ___ O aumento do valor(R\$) produzido na agroindústria brasileira é composto por elevações de preço e quantidade física, ao contrário do que acontece no setor de manufaturados (setor no qual se concentram as principais importações brasileiras), em que os incrementos em termos de valor(R\$) da produção são resultado de elevações nas quantidades produzidas, enquanto os preços são reduzidos em menor proporção. Desta forma o Brasil perderá competitividade com a liberalização comercial.

Observações _____

Questão 4 - Classificar os setores de alimentos que seriam mais favorecidos com a abertura comercial. Enumerar de 1 a 12, sendo 1 o mais favorecido e 12 o menos favorecido. Pode-se ainda acrescentar outros itens quando se achar conveniente.

- A ___ Commodities agrícolas
- B ___ Bebidas alcoólicas
- C ___ Bebidas não alcoólicas
- D ___ Alimentos enlatados
- E ___ Cárneos

F ___Lácteos

G ___Orgânicos

H ___Farináceos

I ___Frutícolas

J ___Hortícolas

K ___Pescados

L ___Produtos avícolas

Observações: _____

Questão 5 - Este espaço é destinado a quaisquer comentários ou informações complementares aos tópicos abordados, ou não, neste questionário. Toda informação será bem vinda, podendo ser utilizada na elaboração da tese.
