

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 124

**Barreiras
técnicas ao
comércio
internacional: a
experiência das
exportações
brasileiras**

**Galeno Tinoco
Ferraz Filho,
Marco Antonio
Freitas de H.
Cavalcanti,
Márcia M. Bettim
Ribeiro e André
Albuquerque
Sant'Anna**

Junho de 1997

Barreiras técnicas ao comércio internacional

A experiência das exportações brasileiras

**Galeno Tinoco Ferraz Filho
Marco Antonio Freitas de H. Cavalcanti
Marcia M. Bettim Ribeiro
André Albuquerque Sant'Anna (estagiário)**

Junho de 1997

SUMÁRIO

I. INTRODUÇÃO	3
II. CONSIDERAÇÕES SOBRE A METODOLOGIA DA PESQUISA E A REPRESENTATIVIDADE DA AMOSTRA	3
III. A IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS, INCLUSIVE BARREIRAS TÉCNICAS, COMO BARREIRAS AO COMÉRCIO	4
IV. AS EMPRESAS E AS NORMAS TÉCNICAS	7
V. CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS INFORMANTES	7
a) Controle do capital	7
b) Natureza da experiência exportadora	8
c) Formas de exportação mais utilizadas	8
d) Desempenho exportador: tendências recentes	8
e) Importância das exportações no faturamento	8
VI. BARREIRAS TÉCNICAS E A EXPERIÊNCIA DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: UMA VISÃO AGREGADA	9
a) Barreiras técnicas e mercados de atuação	9
b) Mercados de atuação e intensidade das barreiras técnicas	11
c) Barreiras técnicas às exportações brasileiras: exigências externas de adequação a normas/regulamentos e avaliação de conformidade	12
d) Adequação às normas e demonstração de conformidade: o desempenho das empresas	16
e) Considerações sobre o tipo de normas de produto incidentes sobre as exportações brasileiras	17
f) Divergências entre normas solicitadas por importadores e as normas brasileiras	19
g) Considerações sobre processos de avaliação de conformidade solicitados aos exportadores brasileiros	21
h) Ações adotadas pelas empresas para enfrentar barreiras técnicas.	23
VII. BARREIRAS TÉCNICAS E SETORES EXPORTADORES	24
a) Setores sem registros de barreiras técnicas relevantes	24
b) Setores onde o cumprimento de exigências relativas a padrões técnicos (adequação e/ou demonstração de conformidade) é um ativo importante na determinação da competitividade externa das empresas	24
c) Setores onde exigências externas relativas a padrões técnicos (adequação e/ou demonstração de conformidade) implicaram em insucesso exportador (grupo N.T. 3)	27
d) Barreiras técnicas e fitossanitárias: produtos e mercados	32
e) O setor de material elétrico	33
f) O setor de abate de animais	39
VIII. CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45

I. INTRODUÇÃO

Esse relatório apresenta os resultados da pesquisa realizada pela FUNCEX, sob encomenda do INMETRO, acerca das barreiras técnicas ao comércio enfrentadas, atualmente, pelas exportações brasileiras. Nas últimas duas décadas, o menor uso das tarifas como mecanismo de proteção comercial fez crescer a importância, no mercado internacional, de instrumentos de proteção não-tarifários, entre os quais os relativos ao cumprimento e/ou demonstração de conformidade a padrões técnicos. Demandas dessa natureza, por parte de importadores, não configuram, necessariamente, situação de discriminação a fornecedores estrangeiros. Podem refletir exigências legítimas, garantidoras de qualidade de produtos e de proteção ao consumidor. Entretanto, muitas vezes, padrões técnicos são utilizados de forma espúria, tendo como objetivo favorecer determinados produtores, internos ou externos. Não é por outra razão que, no âmbito da Rodada Uruguaia de negociações da Organização Mundial de Comércio (OMC), a matéria voltou a ser objeto de acordo específico (TBT)¹, cujos princípios procuram desestimular a utilização de padrões técnicos como práticas discricionárias de comércio.

As considerações anteriores, desenvolvidas com referência à barreiras técnicas, podem, da mesma forma, ser estendidas às barreiras derivadas de medidas sanitárias e fitossanitárias. Também nesse caso, sua incidência tem sido crescente nos fluxos de comércio internacional, motivo pelo qual tornaram-se objeto de regulação por acordo multilateral específico (AMSF/OMC)².

O estudo desenvolvido pela FUNCEX procurou avaliar de que maneira as barreiras técnicas (incluindo as fitossanitárias) vêm afetando o desempenho exportador do país. Esse esforço partiu da consideração das exportações brasileiras em sua totalidade, abordagem que permitiu, por um lado, analisar a questão de forma geral e, por outro, identificar os setores produtivos mais diretamente afetados pela presença de exigências externas de cumprimento de padrões técnicos e medidas fitossanitárias. Para esses segmentos, o estudo agregou análises específicas buscando mapear os problemas setoriais mais relevantes, e a natureza das barreiras enfrentadas.

II. CONSIDERAÇÕES SOBRE A METODOLOGIA DA PESQUISA E A REPRESENTATIVIDADE DA AMOSTRA

Os dados principais que conformam a base empírica da pesquisa foram reunidos mediante aplicação de 1127 questionários enviados a empresas (967) e associações de classe (160). Essas empresas, escolhidas por amostra aleatória não setorial, são responsáveis pela quase totalidade das exportações brasileiras.

¹ Technical Trade Barriers Agreement (TBT) /Acordo Sobre Barreiras Técnicas. Sobre os termos do acordo e seus efeitos sobre o comércio internacional ver *Barreiras Técnicas ao Comércio Internacional - Aspectos Teóricos e Experiências Regionais de Harmonização*. Relatório de Pesquisa Funcex /Inmetro, abril de 1995.

²Acordo Sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (AMSF/OMC). Ver *Barreiras Técnicas ao Comércio Internacional - Aspectos Teóricos e Experiências Regionais de Harmonização*. Relatório de Pesquisa Funcex /Inmetro, abril de 1995.

Trezentas e trinta e seis firmas responderam ao questionário, proporcionando uma massa de informações oriundas de experiências empresariais, cujo grau de cobertura em relação ao volume do comércio exportador brasileiro alcança a 27%. A representatividade da amostra é ainda maior para alguns setores específicos³. A siderurgia, por exemplo, conta com um grupo de empresas responsáveis por cerca de 75% do total das exportações setoriais. Outros ramos com representação relevante são o de papel e celulose (75%), o de máquinas e tratores (42%), o de abate de animais (36%), o de material elétrico (36%) e o de veículos automotores (34%)⁴.

A partir das informações contidas nos questionários recebidos, foram identificados segmentos produtivos para os quais a questão de padrões técnicos vem assumindo maior relevância nas vendas externas. Para esses segmentos agregou-se informações adicionais, obtidas mediante entrevistas realizadas junto a especialistas setoriais.

III. A IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS, INCLUSIVE BARREIRAS TÉCNICAS⁵, COMO BARREIRAS AO COMÉRCIO⁶

Das 336 empresas que responderam ao questionário, apenas 40% indicaram as barreiras não-tarifárias como um obstáculo importante ou muito importante para a definição de seu desempenho exportador. Nessas condições, o primeiro resultado do inquérito aponta para o fato de barreiras não tarifárias, entre as quais barreiras técnicas, não aparecerem, atualmente, na agenda dos problemas mais imediatamente preocupantes, entre os enfrentados pelo exportador brasileiro. Na *ranking* dos obstáculos à exportação, fatores associados ao “Custo Brasil” surgem, sempre, em primeiro plano (ver Quadro 1).

É necessário ter em conta, entretanto, que a ordenação acima comentada refere-se às exportações brasileiras consideradas como totalidade, situação que pode reverter-se quando do tratamento das exportações por cortes setoriais. Ademais, as barreiras não-tarifárias, mesmo entendidas como relativamente menos fortes que outras barreiras, aparecem, em termos absolutos, como questão relevante para uma parcela não desprezível (40%) dos informantes.

³ A classificação das exportações das empresas por setor tem como critério o Setor Matriz IBGE (4 dígitos). A descrição de sua correspondência pode ser encontrada no Anexo desse relatório (Quadro A.1).

⁴ A representatividade dos demais setores exportadores pode se ver no Quadro A.2.

⁵ Incluindo as de natureza sanitária e fitossanitárias.

⁶ O questionário aplicado pela Funcex (ver Anexo) compunha-se de três partes. A primeira delas referia-se a informações gerais sobre a empresa e terminava com uma questão onde a firma deveria indicar a importância de diversos tipos de fatores na determinação de seu desempenho exportador, entre eles as barreiras não-tarifárias. No caso da indicação desse tipo de barreira como obstáculo importante, a empresa deveria passar à segunda parte do questionário, a ela dedicada. Essa seção, por sua vez encerrava-se com uma questão relativa à importância das diversas barreiras não tarifárias, incluindo as de natureza técnica. Se a empresa admitisse que barreiras técnicas têm sido um obstáculo não desprezível ou não irrelevante para a expansão de seus negócios externos deveria, então, responder à terceira seção, inteiramente voltado para esse tipo de barreira.

Quadro 1
Empresas* - Obstáculos às Exportações Brasileiras (%)

Fatores	1+2	3	4+5
Taxas. Portuárias Domésticas	83	5	12
Taxa de Câmbio	83	7	10
Frete Internacional	74	10	16
Financiamento às exportações	73	11	16
Tributos Domésticos sobre Exportações	72	10	18
Frete Doméstico	69	13	18
Matérias-Primas	59	14	27
Qualidade do Produto	54	13	33
Tarifas de Importação Elevadas	53	18	29
Capacidade Instalada	52	19	29
Tarifas de Importação Diferenciadas	51	17	32
Canais de Comercialização	46	27	27
Barreiras Não-Tarifárias, incluindo Técnicas	40	12	48
Taxas. Portuárias do país Importador	40	31	29
Problemas Organizacionais Internos	35	27	38

Fonte: FUNCEX.

* Total dos questionários recebidos.

1-muito importante; 2-importante; 3-pouco importante; 4-irrelevante; 5-não respondeu.

No grupo das barreiras não-tarifárias, as técnicas, incluindo as fitossanitárias, aparecem como as primeiras em ordem de importância. Cerca de 15% das empresas admitiram que essas representam um obstáculo importante, ou muito importante, à sua entrada ou expansão em determinados mercados externos. Essa é uma proporção maior que aquelas verificadas para outras barreiras como direitos *antidumping*, quotas, subsídios, proibições de importações etc. (ver Quadro 2). Mais uma vez, é necessário lembrar que essa circunstância somente tem validade para as exportações consideradas como um todo.

Quadro 2
Empresas* - Intensidade das Barreiras Não Tarifárias Enfrentadas (%)

Barreira	1+2	3	4+5
Barreiras Técnicas	10	5	85
Direitos <i>Antidumping</i>	9	2	89
Quotas Unilaterais: Pré-Determinadas	7	3	90
Subsídios ou Dumping Terceiros Países	7	2	91
Proibição de Importação	6	1	93
Regras de Origem	5	6	89
Licenciamento de Importações	5	6	89
Valoração Aduaneira	5	3	92
Quotas: Acordos Multilaterais	4	3	93
Direitos Compensatórios	4	3	93
Compras Governamentais	3	3	94
Quotas Sujetas ao Desempenho Exportador	3	1	96
Acordo de Preço Mínimo	2	2	96
Quotas: Acordos de Preço Mínimo	2	2	96
Transporte Casado	2	1	97
Quotas Unilaterais: Leiloadas	1	1	98

Fonte: FUNCEX.

* Total dos questionários recebidos.

1-muito forte; 2-forte; 3-fraca; 4-irrelevante; 5-não respondeu.

A identificação da visão empresarial acerca dos obstáculos às exportações foi realizada, da mesma forma, tendo como referência específica a experiência de *empresas industriais de pequeno e médio porte*. O resultado dessa investigação⁷ não se mostrou muito diferente do encontrado para a totalidade das empresas (sem o corte por tamanho) descrito anteriormente. Indica que nas experiências exportadoras das pequenas e médias, as barreiras não-tarifárias estão, também, ausentes do conjunto dos obstáculos mais relevantes. Entre esses últimos destacam-se os relativos ao “Custo Brasil” (custos de transportes, taxas portuárias, tributação interna etc.), as questões ligadas a financiamento, as tarifas externas e a problemas de organização interna das firmas.

O inquérito permitiu apurar, ainda, que somente 39% do total das pequenas e médias empresas que exportaram, ou tentaram exportar no último ano, enfrentaram barreiras não-tarifárias muito importantes, ou importantes. Entretanto, mais uma vez, entre as barreiras não-tarifárias as de natureza técnica apareceram como uma das mais incidentes. De fato, cerca de 17% das empresas informaram ter se defrontado com exigências relativas a padrões técnicos. No interior desse grupo, 63% consideraram essas exigências de difícil cumprimento.

⁷ Na sondagem empresarial da pequena e média indústria do quarto semestre de 1996, a CNI, colaborando com a pesquisa FUNCEX/INMETRO, inseriu em seu inquérito algumas questões relativas à barreiras não-tarifárias e, em particular, técnicas. As informações sobre empresas pequenas e médias comentadas nesse trabalho têm como referência os resultados dessa pesquisa. A sondagem da CNI reflete respostas de 125 empresas de um total de 623, para as quais foram enviados questionários.

IV. AS EMPRESAS E AS NORMAS TÉCNICAS

Independentemente da avaliação sobre o grau de dificuldade encontrado no enfrentamento de exigências estrangeiras relativas a padrões técnicos, 102 informantes responderam à seção do questionário dedicado às barreiras técnicas (30% do total). Entre esses, 60 (cerca de 18% do total) admitiram que as normas técnicas influenciam sua competitividade externa. Essa afirmação não implica, necessariamente, que tais empresas venham perdendo negócios externos por impossibilidade de cumprimento de exigências técnicas de importadores. Em alguns casos, estar à altura das demandas dos importadores pode, ao contrário, constituir uma vantagem competitiva no mercado internacional.

No interior do grupo das 60 empresas, acima referido, somente algumas poucas (20 - cerca de 6% do total dos informantes) admitiram ter, de fato, perdido negócios no exterior por impossibilidade de cumprir padrões técnicos ou demonstrar conformidade segundo exigências externas.

V. CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS INFORMANTES⁸

As considerações que se seguem procuram caracterizar as empresas dos quatro grupos considerados e identificar, sempre que possível, eventuais relações entre essas características e o grau de exposição das firmas às barreiras técnicas.

a) Controle do capital

As empresas da amostra total são predominantemente privadas nacionais (75%). É interessante registrar que quando se considera somente aquelas que admitiram influência de normas técnicas sobre suas competitividades externas essa proporção aumenta ainda mais (83%). Já entre as que registraram perda de negócios no mercado internacional por barreiras técnicas a participação de empresa privada nacional atinge a ordem de 95% (ver Quadro A.3).

Os números anteriores são suficientes para demonstrar que as normas técnicas constituem uma barreira que incide, predominantemente, sobre empresas controladas por capital privado nacional. Entre as razões usualmente levantadas para a explicação desse ponto estaria o fato das empresas estrangeiras operarem, de uma maneira geral, com maior conhecimento do mercado internacional e produzirem com tecnologia tendencialmente próxima às das firmas congêneres de seus países de origem. As exportações intra-firma (venda a outras filiais ou à matriz) também pode explicar a menor importância atribuída às barreiras técnicas pelas empresas controladas por capital estrangeiro.

⁸ As empresas informantes foram analisadas nos quatro níveis de agregação descritos anteriormente. O primeiro deles considera todas as empresas que responderam ao questionário (336) e aparece nesse relatório como empresas/amostra. O segundo grupo está formado pelas empresas que responderam à seção do questionário relativa às normas técnicas (102). Aparece como empresas N.T. (1). O terceiro grupo agrega as empresas que admitiram que as normas técnicas têm sido importantes para a sua competitividade externa (60). Aparece nos quadros como N.T. (2). O quarto, e último, está referido às empresas que admitiram casos concretos de perda de negócios externos por barreiras técnicas (20). Aparece como empresas N.T.(3). Os quadros resumo das informações comentados nessa seção estão no Anexo desse relatório.

b) Natureza da experiência exportadora

O enfrentamento de barreiras técnicas não se caracteriza como um problema restrito à empresas portadoras de experiência internacional recente e pouco sistemática. A grande maioria das firmas que declararam ser o cumprimento de padrões técnicos elementos relevantes na definição de suas competitividades externa (87%), assim como a maior parte das que admitiram perda de contratos por barreiras técnicas (85%), exportam regularmente. Do mesmo modo, 60% das primeiras e 70% das segundas começaram a exportar antes de 1980, contando, conseqüentemente, com no mínimo duas décadas de experiência internacional (ver Quadros A.4 e A.5).

c) Formas de exportação mais utilizadas

A questão do alcance da responsabilidade das empresas sobre exportações não diferencia os grupos de empresas aqui considerados. Em todos eles, entre 52% e 57% das firmas têm a maior parte de suas exportações realizadas sob o regime FOB. Por sua vez, entre 22% e 26% delas utilizam-se mais intensamente de vendas CIF. Do mesmo modo, a maior parcela das empresas tem como forma principal de operar suas exportações escritórios de venda próprios ou agente/representantes no exterior. Não é possível, portanto, caracterizar intensificação de barreiras em função da forma de operar exportações e/ou do alcance da responsabilidade sobre as mesmas (ver Quadros A.6 e A.7).

d) Desempenho exportador: tendências recentes

Entre as empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas, e entre aquelas que consideram normas técnicas um elemento importante para sua competitividade, somente 10% e 13%, respectivamente, têm volumes de exportação decrescentes nos últimos cinco anos. Essa proporção não é muito distinta da encontrada para a totalidade das empresas da amostra. Em outras palavras, nos grupos onde padrões técnicos foram considerados relevantes na definição de desempenho exportador não se detectou um número proporcionalmente maior de empresas com tendência a redução de volume de negócios externos. Essa circunstância sugere que, em sua maior parte, essas empresas têm conseguido sustentar sua atividade exportadora, ou mesmo ampliá-la, a despeito das barreiras técnicas. Esses indicadores deixam de apreender, entretanto, em que medida tais barreiras, mesmo não reduzindo o volume exportado, influenciam sua taxa de crescimento.

e) Importância das exportações no faturamento

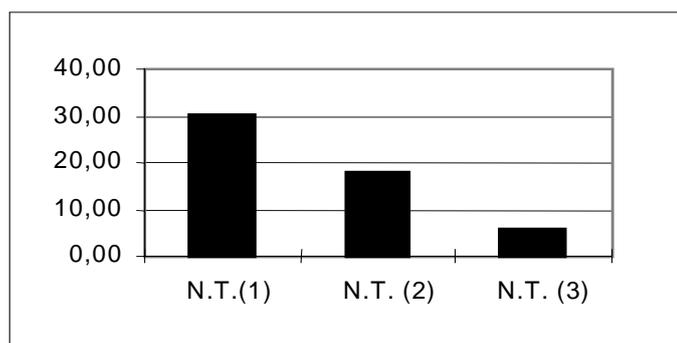
Entre as firmas com insucessos em contratos de exportação motivados por barreiras técnicas, se contabiliza uma parcela bem pequena de firmas tipicamente exportadoras. Se o critério para definir uma empresa tipicamente exportadora for uma relação exportação/faturamento superior a 50%, somente 5% das empresas do grupo N.T. (3) poderiam ser assim classificadas. Já entre as empresas da amostra total, e entre aquelas que admitiram que as normas técnicas influenciam sua competitividade externa, essa proporção eleva-se para cerca de 25%. Essa diferença sugere que, de uma maneira geral, empresas tipicamente exportadoras tendem a estar melhor preparadas e dispostas a enfrentar

exigências de importadores. Além do mais, quanto maior o peso das vendas internas no faturamento de uma empresa, mais alto tende a ser o seu custo/benefício de adaptação à exigências técnicas externas, no curto prazo.

VI. BARREIRAS TÉCNICAS E A EXPERIÊNCIA DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: UMA VISÃO AGREGADA

Essa seção examina a experiência das empresas brasileiras, consideradas como um todo (análise agregada, não setorial), no enfrentamento de barreiras técnicas, incluindo as fitossanitárias. Seus resultados procuram identificar características e tendência gerais, não necessariamente pertinentes a setores exportadores específicos. Com esse objetivo, a análise dos indicadores foi organizada com referência apenas às empresas que responderam à parte do questionário relativa a normas técnicas. Essas empresas foram organizadas em três grupos⁹, seguindo os critérios já utilizados na seção anterior. A participação dos grupos na amostra total pode ser vista no Gráfico que se segue.

Gráfico 1
Participação dos grupos na amostra total (%)



Fonte: FUNCEX.

a) Barreiras técnicas e mercados de atuação

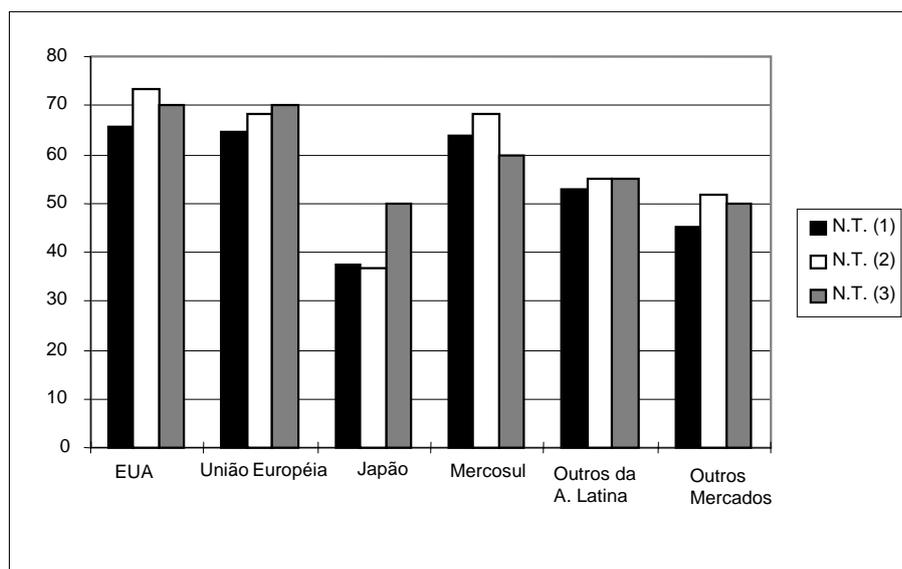
Para os três grupos de empresas considerados não há diferenças significativas quanto aos mercados de atuação. Em todos os grupos, cerca de 70% das empresas exportam para os EUA e para os países da União Européia. Da mesma forma, mais de 60% das empresas estão presentes nos mercados do Mercosul e 55% mantêm relações comerciais com outros países da América Latina. O Japão é o mercado onde menor proporção de empresas está presente (ver Gráfico 2).

A homogeneidade, quanto à presença de empresas nos diversos mercados, encontrada para os três grupos analisados indica que as diferenças entre as experiências dessas empresas em relação à barreiras técnicas não podem ser explicadas pelo fato das empresas dos três grupos atuarem, em mercados de composições (por países de destino) muito distintas.

⁹ (N.T.1) todas as empresas que responderam a parte do questionário relativa às normas técnicas; (N.T.2) parcela de empresas do grupo anterior que considera normas técnicas um elemento relevante na definição de sua competitividade externa; (N.T.3). subconjunto de firmas do grupo anterior cujas experiências incluem casos de insucesso exportador, devido a barreiras técnicas.

Gráfico 2¹⁰

Proporção das empresas que atuam nos diversos mercados (%)



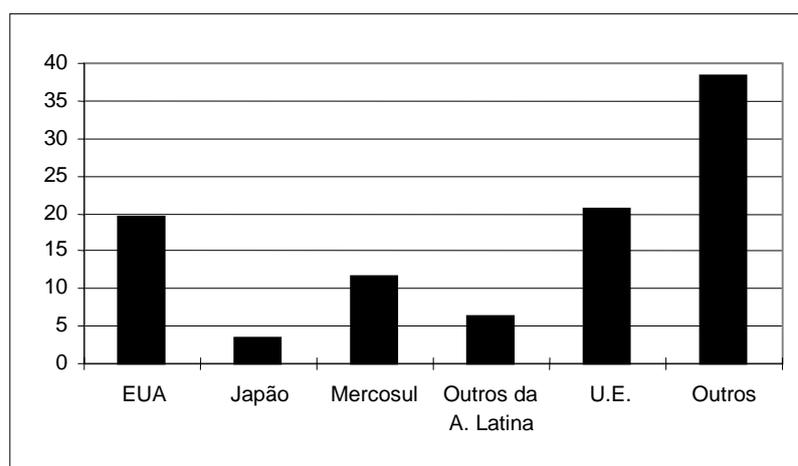
Fonte: FUNCEX.

O Gráfico 3 mostra, por seu turno, a distribuição, pelos diversos mercados, do valor total das exportações das empresas que admitiram ser as normas técnicas um elemento importante na definição de sua competitividade externa. Os EUA, países da UE e do Mercosul, especialmente a Argentina, aparecem, mais uma vez, como mercados muito importantes, agora avaliados pelo critério de valor exportado.

Gráfico 3

Empresas N.T. (2) - Destino das Exportações Totais por Valor (%)

- 1995 -



Fonte: FUNCEX.

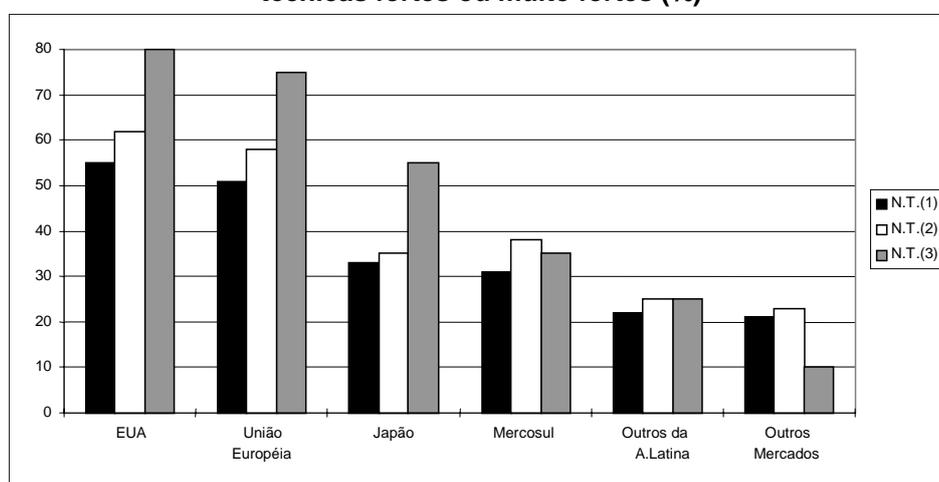
¹⁰ Os valores que deram origem a esse gráfico podem ser encontrados no Quadro A.10. A mesma rotina será seguida para todos os gráficos apresentados nesse relatório.

b) Mercados de atuação e intensidade das barreiras técnicas

Na avaliação das empresas de todos os grupos, os mercados dos EUA e da UE são os que apresentam barreiras técnicas mais fortes. Seguem-se o mercado japonês e os países do Mercosul (ver Gráfico 4). É interessante notar que cerca de 30 % das empresas apontaram a presença de barreiras fortes ou muito fortes no âmbito do Mercosul, apesar da extensa negociação envolvendo padrões técnicos em curso nesse Acordo.

Entre as empresas que registraram casos de insucesso exportador devido a barreiras técnicas, 80% consideraram fortes, ou muito fortes, as barreiras técnicas enfrentadas nos EUA. Essa proporção atingiu 75% e 55% no caso dos países da União Européia e do Japão, respectivamente.

Gráfico 4
Empresas (%) - Mercados caracterizados por barreiras técnicas fortes ou muito fortes (%)



Fonte: FUNCEX.

O alto grau de dificuldade associado aos mercados americano, europeu e japonês explica-se, em grande medida, pela complexidade de seus sistemas de regulação, portadores de especificidades nacionais capazes de constituir obstáculos relevantes para fornecedores estrangeiros. Por exemplo, algumas das características gerais do sistema de regulação americano são tidas, permanentemente, como fonte potencial de barreiras ao comércio e ilustram bem a situação comentada. Entre essas estariam:

- a) a falta de clareza na distinção entre regulamentos essenciais de segurança e requerimentos opcionais de qualidade;
- b) a não utilização de padrões internacionais;
- c) diferenças regulatórias entre as autoridades dos vários níveis de governo¹¹;
- d) alterações repentinas em requerimentos de segurança para produtos não regulados por padrões nacionais;

¹¹Estima-se que existem nos EUA mais de 2700 autoridades estaduais e municipais que requerem exigências particulares para produtos instalados ou vendidos em suas jurisdições. Estas nem sempre são uniformes ou consistentes entre si e tampouco transparentes. Em muitos casos as exigências de um estado diferem fortemente das exigências federais.

- e) inexistência de uma fonte central de informações sobre normas e avaliação de conformidade;
- f) utilização reiterada de critérios de legitimidade nacional para a definição e adoção de padrões técnicos como, por exemplo:
 - nas exigências de etiquetagem que parecem desenhadas para influenciar o comportamento dos consumidores;
 - nos procedimentos para aprovação de drogas ou seus ingredientes que incluem além da aprovação estrita do FDA (Federal Drug Administration) exigências de história prévia do produto em mercados portadores de sistemas de regulação considerados desenvolvidos;
 - no uso de normas ambientais.

Múltiplas especificidades podem ser encontradas, do mesmo modo, nos sistemas regulatórios japonês e da União Européia. Em relação a esse último persistem, ainda, em alguma medida, diferenças de procedimentos entre os estados-membros, apesar das iniciativas voltadas para minimizar o problema, entre as quais a livre circulação de “produtos regulados” que cumpram “requisitos essenciais” de proteção a saúde e segurança do consumidor. Outros fatores particulares à União Européia seriam a presença de uma vasta legislação ambiental e a ênfase em certificações ISO de qualidade¹².

Sob a questão das especificidades dos sistemas regulatórios nacionais ou regionais, encontra-se um elemento complexo, de difícil tratamento no âmbito de iniciativas de harmonização, voltadas para reduzir efeitos perversos da utilização de padrões técnicos sobre os fluxos internacionais de comércio. De uma maneira geral, nos EUA, na UE, tanto quanto no Japão, barreiras mais rígidas resultam da prerrogativa das nações de estabelecerem regulamentos segundo critérios nacionais de legitimidade nas áreas de segurança nacional, proteção à saúde e segurança humanas, preservação das plantas, animais e meio ambiente. Vale lembrar que tal prerrogativa está garantida pelos termos dos acordos negociados no âmbito da OMC. Em tais circunstâncias, a questão desloca-se fortemente para a dificuldade de consenso em torno da definição de objetivos legítimos, deixando o campo da escolha do meio menos restritivo para alcançá-los¹³. Exemplos de controvérsias entre países envolvendo tal situação são muitos. Entre eles está a disputa sobre a legitimidade da proibição, pela UE, do uso de hormônios de crescimento na criação de animais para abate. Tal exigência é justificada por uma concepção política de risco-zero em matérias associadas à saúde humana. Outra evidência de situação análoga aparece nas rígidas exigências de etiquetagem do FDA americano.

c) Barreiras técnicas às exportações brasileiras: exigências externas de adequação a normas/regulamentos e avaliação de conformidade

Para uma parcela significativa das empresas informantes (em torno de 50%), as exigências de importadores em relação a padrões técnicos (adequação à normas/regulamentos e demonstração de

¹² Sobre o processo de harmonização de padrões técnicos na UE ver *Aspectos Teóricos e as Experiências Regionais de Harmonização* Relatório de Pesquisa FUNCEX, abril de 1997 (Seção VI.3).

¹³ Sobre essa questão ver *Aspectos Teóricos e as Experiências Regionais de Harmonização* Relatório de Pesquisa FUNCEX, abril de 1997 (Seção VI.2).

conformidade) vêm se tornando mais intensas ao longo dos últimos cinco anos. Esse é um indicador da importância crescente assumida pelas barreiras técnicas nos fluxos de comércio internacional.

Apesar da circunstância anterior e do reconhecimento de que exigências de natureza técnica funcionam como uma das barreiras não-tarifárias mais relevantes, é surpreendentemente extenso o grau de desconhecimento empresarial acerca da legislação internacional que rege a matéria. Cerca de 45% das firmas que responderam à seção do questionário sobre normas técnicas afirmaram não conhecer os termos do TBT/OMC. Essa proporção é ainda maior (60%) quando se considera somente as empresas que informaram casos de insucessos exportador, por razões técnicas¹⁴.

Um conhecimento mais acurado de acordos internacionais como o TBT e o ASF é condição necessária para os exportadores brasileiros ampliarem suas oportunidades no mercado externo e deve, conseqüentemente, ser estimulado. Por um lado, permitiria a um número crescente de empresas acesso à filosofia que rege o tratamento de padrões técnicos, normas fitossanitárias e processos de demonstração de conformidade no comércio internacional. Por outro, chamar-lhes-ia a atenção para os mecanismos¹⁵ que, no âmbito desses acordos, procuram reduzir custos de informação e abrir vias de interferência em processos de adoção de padrões estrangeiros, potencialmente perversos a seus interesses.

c.1) Regulamentos e normas de produto e/ou processo

As exigências de cumprimento de regulamentos e normas técnicas são elementos tradicionalmente presentes em transações comerciais internacionais. Um regulamento técnico pode ser entendido como um documento que estabelece características de um produto, processo e/ou método de produção, incluindo cláusulas administrativas aplicáveis, com as quais a conformidade é obrigatória. Pode incluir ou tratar, por outro lado, exclusivamente de requisitos de terminologia, símbolos, embalagens, marcação, rotulagem, da mesma forma aplicáveis a produtos, processos e métodos de produção. São instituídos por alguma esfera do poder público, sob diversas justificativas: garantir a saúde e segurança dos consumidores; proteger os consumidores contra práticas comerciais enganosas e/ou a compra inadvertida de produtos de má qualidade; proteger o meio ambiente; etc. Uma norma técnica é, por seu turno, um documento de conteúdo similar, aprovado por um organismo reconhecido, cujas adesão e conformidade não são, entretanto, compulsórias.

Apesar de tradicionalmente presentes no comércio internacional, as exigências relativas a padrões técnicos vêm crescendo e ganhando uso como instrumento de proteção não-tarifária. Evidências desse fato estão nos dois acordos internacionais sobre a matéria, assinados no âmbito do GATT (Standards Code) e OMC (TBT), voltados para disciplinar a utilização desse instrumento e submetê-la aos princípios do livre comércio. Mais

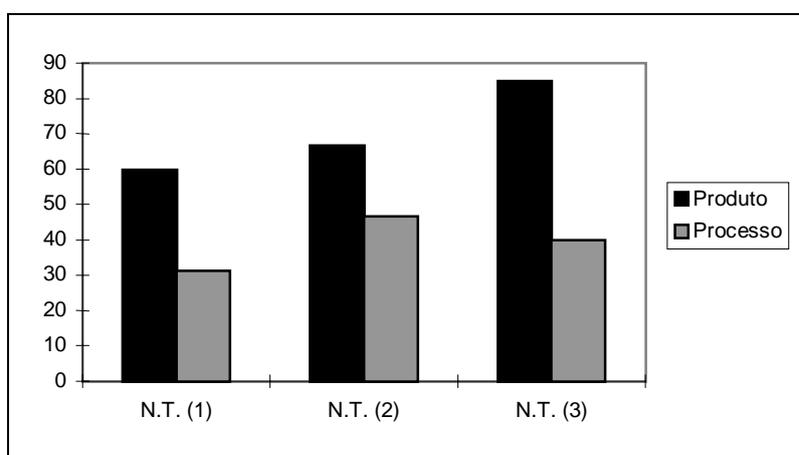
¹⁴ Entre as pequenas e médias indústrias também é grande o desconhecimento da legislação internacional. Cerca de 50% delas declararam não conhecer os termos do acordo TBT/OMC.

¹⁵ Como por exemplo, os sistemas registro/comentário e os mecanismos de solução de controvérsia. Ver *Barreiras Técnicas ao Comércio Internacional - Aspectos Teóricos e Experiências Regionais de Harmonização*. Relatório de Pesquisa Funcex/Inmetro, abril de 1995.

recentemente, exigências relativas a *normas de processo* passaram a surgir com maior frequência¹⁶, somando-se às demandas atinentes a regulamentos e *normas de produto*. Por essa razão o novo acordo da OMC (TBT) estendeu seus termos em direção às normas de processo, quando o acordo anterior (Standard Code) restringia seu escopo a normas e regulamentos de produto.

O Gráfico 5 revela o tipo de norma (produto ou processo) mais regularmente solicitado aos exportadores brasileiros. Sua análise indica que, nas experiências de comércio externo das empresas brasileiras, o cumprimento de normas de processo já é uma demanda expressiva, a despeito de menos intensa que exigências associadas à normas de produto.

Gráfico 5
Empresas - Tipo de norma solicitada pelo importador (%)



Fonte: FUNCEX.

c.2) Avaliação de conformidade

Outro aspecto relativo a barreiras de natureza técnica diz respeito à exigências de comprovação de conformidade solicitadas por importadores a fornecedores estrangeiros. Processos de avaliação de conformidade são procedimentos utilizados direta ou indiretamente para determinar que requisitos relevantes nas normas ou regulamentos são cumpridos. As atividades desses processos compõem um sistema de avaliação de conformidade que engloba, além da *avaliação* propriamente dita — ou seja, a comparação do produto a determinada norma, através de testes —, outros dois níveis de operações: a) o *credenciamento*, relacionado à análise por programas privados ou governamentais do grau de competência e qualificação dos avaliadores; b) o *reconhecimento*, referente à avaliação dos próprios órgãos credenciadores.

A ausência de um sistema doméstico e internacionalmente reconhecido de avaliação de conformidade pode representar a intensificação de barreiras técnicas. Isto porque os exportadores, além de terem que conformar produtos e/ou processos às normas e regulamentos técnicos externos, incorreriam em barreiras *extras* referentes à necessidade de comprovar tal conformidade a partir de avaliadores

¹⁶ O crescimento de exigências de normas de processo é associado ao fortalecimento de instituições internacionais de normalização de origem européia como a ISO.

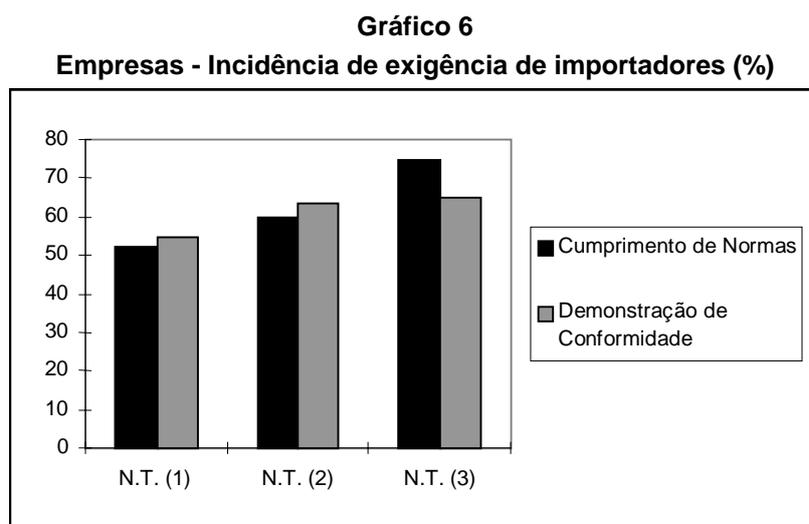
estrangeiros. Essa circunstância sujeita os produtos exportados a testes e procedimentos duplicados, muitas vezes complexos, demorados e onerosos, impondo-lhes significativa perda de competitividade.

A questão das exigências de comprovação de conformidade por avaliadores estrangeiros não resulta, entretanto, necessariamente, da ausência de um sistema de avaliação interno deficiente. Frequentemente está associada a exigências específicas, de caráter não universal, construídas e justificadas por critérios discutíveis de necessidades nacionais legítimas. Está submetida, analogamente, ao conjunto de problemas que envolvem a definição de regulamentos e normas nacionais legítimos, não universais.

As razões anteriormente levantadas - ausência de sistemas nacionais desenvolvidos e exigências nacionais particulares - estão na raiz da crescente importância assumida por demandas de comprovação de conformidade no interior das barreiras técnicas. Para alguns setores exportadores, comprovar conformidade pode funcionar como uma barreira tão ou mais importante que adequar produtos e processos à normas e regulamentos. No caso brasileiro, os problemas dos exportadores em relação à avaliação de conformidade derivam-se das duas ordens de questão comentadas, como se poderá constatar mais adiante (item g).

c.3) Exportações brasileiras: importância relativa das exigências de adequação a normas/ regulamentos e de demonstração de conformidade

O Gráfico 6 mostra que as exportações brasileiras estão submetidas a exigências externas de demonstração de conformidade numa medida muito semelhante à encontrada para demandas de adequação à normas ou regulamentos estrangeiros. Para os exportadores do país não é suficiente produzir a partir das normas/regulamentos exigidos pelos clientes estrangeiros. Demonstrar conformidade aos mesmos já se tornou uma necessidade concomitante e de igual importância.

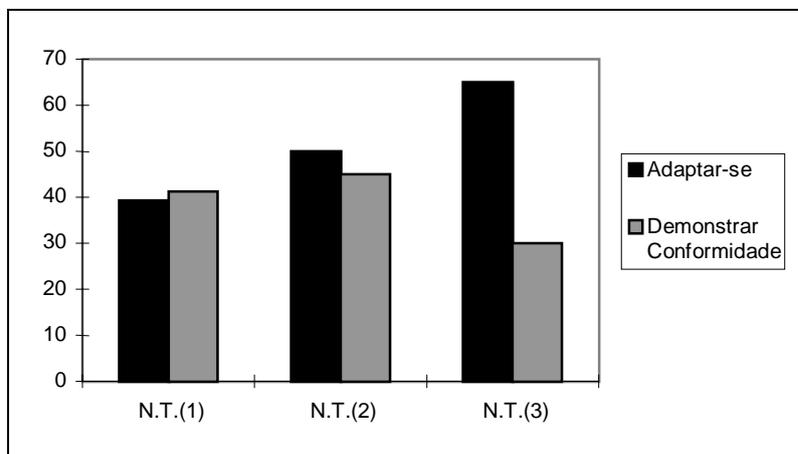


Fonte: FUNCEX.

O Gráfico 7 indica que, do ponto de vista das empresas, demonstrar conformidade tem se constituído num exercício cujo grau de dificuldade é similar ao enfrentado em processos de adequação à

normas/regulamentos. Contudo, no grupo de empresas que informou casos de insucesso em exportações por razões relativas a padrões técnicos, o obstáculo mais difícil de ser superado ainda esteve associado a processos de adequação.

Gráfico 7
Empresas - Origem da maior dificuldade (%)



Fonte: FUNCEX.

d) Adequação às normas e demonstração de conformidade: o desempenho das empresas

No conjunto das empresas que admitiram ser a capacidade de cumprir exigências técnicas um componente importante na definição de suas competitividades no mercado externo (grupo N.T.2), cerca de 70% informaram não ter, ainda, deixado de fechar contratos no exterior por incapacidade de adequação à normas ou de demonstração de conformidade. Em outras palavras, para esse subgrupo de firmas, barreiras de natureza técnica têm aparecido como um obstáculo relevante, porém passível de ser contornado. As restantes 30% registraram, contudo, algum evento de insucesso em contratos de exportação, por barreiras técnicas. Para a maior parte dessas empresas (70%), os obstáculos mais fortes originaram-se na impossibilidade de cumprimento de normas ou regulamentos solicitados. Na maioria das vezes, o custo da adequação foi o fator determinante do insucesso. Não ter sido possível demonstrar conformidade foi o fundamento de insucesso exportador para cerca de 30% dessas empresas. Nesse caso, o elemento central da dificuldade foi menos o custo envolvido e mais o tempo exigido pelo processo de avaliação. Os Quadros 4 e 5 a seguir resumem as informações antes comentadas.

Quadro 4
Empresas N. T. (2)* - Resultado do enfrentamento de barreiras técnicas

Empresa	(%)
a) Realizou a exportação (cumpriu as normas e demonstrou conformidade)	69,00
b) Não realizou a exportação (não cumpriu norma e/ou não demonstrou conformidade) N.T.(3)	31,00

Fonte: FUNCEX.

* N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

Quadro 5

Empresas N. T. (3)* - Razões das experiências de não exportação por barreira técnica

Empresa	(%)
a) Não foi capaz de adequar-se	70,0
a.1) por questões de custo	55,0
a.2) por questão do tempo requerido	15,0
b) Não foi capaz de demonstrar conformidade	30,0
b.1) por questões de custo	10,0
b.2) por questão de tempo requerido	20,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

e) Considerações sobre o tipo de normas de produto incidentes sobre as exportações brasileiras

Como discutido anteriormente, a maior incidência de exigências de adequação à normas e regulamentos solicitadas aos exportadores brasileiros recai sobre produtos. Normas de produto podem, por sua vez, ser classificadas em dois tipos básicos: as referentes à *compatibilidade* do produto — isto é, à sua capacidade de funcionar em associação com outros produtos — e as relativas à *qualidade* do produto — entendida, em sentido amplo, como qualquer outra característica do produto (por exemplo, salubridade, segurança, durabilidade, etiquetagem, etc.).

A incompatibilidade de bens produzidos por distintas firmas está associada, essencialmente, à existência de múltiplas alternativas tecnológicas à disposição dos produtores. Resulta sempre em segmentação de mercado que pode afetar os produtores tanto positivamente - maior poder de mercado em seu segmento - como negativamente - limite do tamanho de mercado acessível e aproveitamento de economias de escala¹⁷. Nesse quadro, a decisão de fornecedores em se adaptar à normas de compatibilidade exigidas por importadores depende, fortemente, do custo de adaptação envolvido *vis à vis* a importância do mercado externo na estratégia de crescimento da empresa.

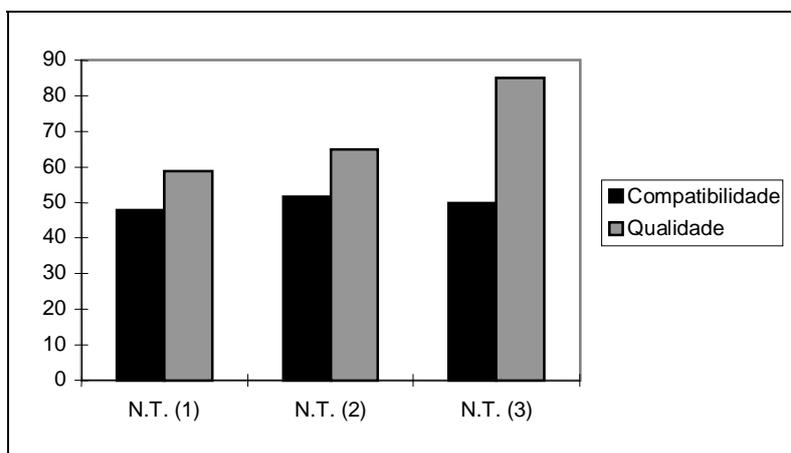
Por sua natureza, normas de compatibilidade incidem, de uma maneira geral, com maior força sobre produtos intermediários ou sobre bens de consumo final cujo uso requer associação com outros tipos de produto. Dado tal quadro, esses produtos são, quase sempre, bens de maior conteúdo tecnológico e valor agregado.

No caso brasileiro, as normas de produto estrangeiras mais usualmente solicitadas aos exportadores são normas de qualidade, embora a incidência de normas de compatibilidade não seja desprezível. Essa proporção é bastante desequilibrada se examinarmos somente as experiências das empresas que admitiram ter, em alguns casos, deixado de exportar por barreiras técnicas (N.T.3). Nesse grupo, 85% e 50% das

¹⁷ A compatibilização entre produtos de diferentes firmas pode ocorrer de duas formas básicas: pela ação *unilateral* de uma das firmas, através da construção de algum tipo de “adaptador”, ou pela atuação *cooperativa* das firmas, visando a adoção conjunta de uma série de normas. A produção, por parte de várias companhias, de computadores pessoais compatíveis com o PC da IBM constitui um exemplo clássico do primeiro caso, enquanto que a adoção de padrões de transmissão televisiva exemplifica o segundo caso.

empresas informaram ter enfrentado exigências de adequação à normas de qualidade e de compatibilidade, respectivamente (ver Gráfico 8). A maior incidência de normas de qualidade observada na experiência exportadora brasileira talvez resulte da composição da pauta de exportação do país, onde é expressivo o peso de commodities de baixo valor agregado, em geral menos sujeitas à normas de compatibilidade.

Gráfico 8
Empresas - Tipo de norma e/ou regulamento de produto solicitado (%)



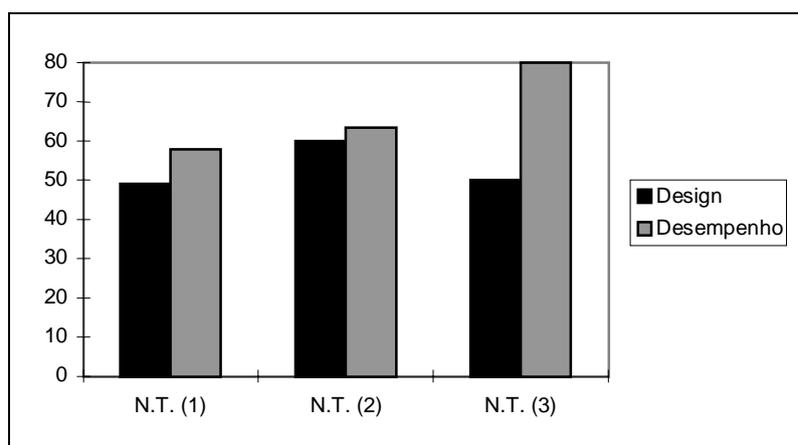
Fonte: FUNCEX.

As normas de qualidade podem, por seu turno, ser classificadas em dois subgrupos: *normas de "design"*, que especificam precisamente como um produto deve ser elaborado (detalhamento de materiais e procedimentos utilizados, dimensões, peso, e outras características físicas), e *normas de desempenho*, que requerem que o produto cumpra determinados objetivos, passíveis de serem alcançados mediante *designs* alternativos.

Na experiência brasileira, as *normas de qualidade* mais freqüentemente solicitadas por importadores estrangeiros são *normas de desempenho* (ver Gráfico 9). Essa situação tende a refletir a preferência dos países desenvolvidos (núcleo que origina a maior parcela das exigências) por *normas de desempenho*, preferência sancionada pela própria OMC nos termos do Acordo sobre Barreiras Técnicas.

Como tendência internacional, a preferência por *normas de desempenho* impõe aos fornecedores dificuldades de adequação mais fortes que às associadas à *normas de design*. Enquanto essas contém, tradicionalmente, informações detalhadas sobre como um produto deve ser fabricado — de modo que o acesso a tais normas pode fornecer informações técnicas de grande valia —, as normas de desempenho simplesmente estabelecem padrões de desempenho, sem especificar rotas para alcançá-lo. Conseqüentemente, seu cumprimento tende a tornar-se mais difícil. É provável, portanto, que a preferência dos países desenvolvidos por critérios de desempenho opere como mecanismo de restrição à transferência de tecnologia. Vale registrar, ainda, que procedimentos de avaliação de conformidade relativos a normas de desempenho são, geralmente, mais complexos, onerosos e de difícil controle e contestação que os associados a normas de *design*.

Gráfico 9
Empresas - Tipo de norma e/ou regulamento de qualidade solicitado (%)



Fonte: FUNCEX.

f) Divergências entre normas solicitadas por importadores e as normas brasileiras

Um outro ponto relevante a ser analisado diz respeito à percepção das empresas acerca da natureza dos problemas associados às normas técnicas. Nesse campo a questão relevante é identificar se as exigências dos importadores estão construídas com base em critérios aceitos internacionalmente como legítimos e até desejáveis (segurança e defesa do consumidor, meio ambiente etc.), ou se, de outro modo, constituem instrumentos de discriminação a determinados fornecedores. De uma maneira geral, indícios de uso discricionário de exigências técnicas aparecem nas demandas assentadas sobre normas, regulamentos e processos de demonstração de conformidade, não definidos segundo os critérios das instituições internacionais de normalização. Mesmo assim sua caracterização não é trivial. Isto porque, por um lado, para alguns produtos ainda inexistem normas internacionalmente consolidadas e acordadas e, por outro, como comentado em outras seções desse relatório, a própria definição de objetivo nacional legítimo é controversa e, simultaneamente, definidora de espaços para o exercício unilateral de vontades.

A despeito das dificuldades acima registradas é possível tecer alguns comentários sobre a questão com base nas informações fornecidas pelos informantes da pesquisa. Os dados do Quadro 6 mostram que a 27% das empresas que responderam a seção do questionário relativa a normas técnicas foi solicitado o cumprimento de *normas inexistentes no Brasil*. Essa proporção é ainda maior para o grupo de empresas que admitiram ser as normas técnicas elemento importante na definição de suas competitividade (37%), e para o grupo de firmas com insucesso na exportação, por normas técnicas (50%). Esse fato é um indicador de que boa parcela das dificuldades dos exportadores brasileiros pode estar associada a um menor desenvolvimento do sistema de normalização do país. O número de normas existentes no Brasil encontra-se por volta de 8.000, patamar que corresponde a menos da metade da média dos países desenvolvidos (20.000) e menos de 10% do número de normas americanas (quase 100.000). Do total das normas brasileiras, somente 7% são mandatárias, ao contrário das normas dos países da Europa

Ocidental e dos EUA, onde tal proporção atinge a ordem de 50%¹⁸. O menor número de normas existentes no Brasil é um fenômeno que resulta do fato da defesa do consumidor e da liberalização comercial serem políticas que se fortaleceram e implantaram no país há muito pouco tempo.

A solicitação por importadores de cumprimento de *normas distintas das brasileiras* têm sido, da mesma forma, uma circunstância enfrentada por boa parcela das empresas dos três grupos analisados (ver Quadro 6). Cumpre notar que, dentro desse caso, cerca de 20% das firmas informaram situações onde a norma exigida seguia padrões internacionais ainda não incorporados. Esse fato revela não ser desprezível a presença de divergências e defasagens entre as normas brasileiras e as internacionais.

Ainda no caso de exigências relativas à normas distintas das brasileiras, uma proporção menor de empresas registrou casos de demandas referentes a normas distintas das internacionais, já incorporadas a seus produtos. Finalmente, um número expressivo de firmas defrontou-se com solicitações atinentes à normas não internacionais, definidas pelo país importador (ver Quadro 6). Em princípio, essas duas situações são indicativas de uma possível utilização da norma como barreira não tarifária. Contudo, como discutido em seções anteriores, solicitações de cumprimento de normas diferentes das internacionais não caracteriza, automaticamente, o seu uso como instrumento discricionário. Na verdade, essas normas podem ter sido definidas com base em critérios de legitimidade nacional, de difícil contestação nos foros internacionais.

Quadro 6
Empresas - Origem da Dificuldade em se Cumprir as Normas Técnicas

Origem da Norma	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Inexistentes no Brasil	27,5	36,7	50,0
Distintas da n.t.. brasileiras praticadas pela empresa	28,4	36,7	65,0
Definidas por entidades internacionais; não praticadas p/empresa	16,6	18,3	20,0
Distintas das definidas por entidades internacionais e já praticadas p/empresa	6,9	3,3	15,0
Definidas pelo país importador e não harmonizadas internacionalmente	25,5	33,3	40,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

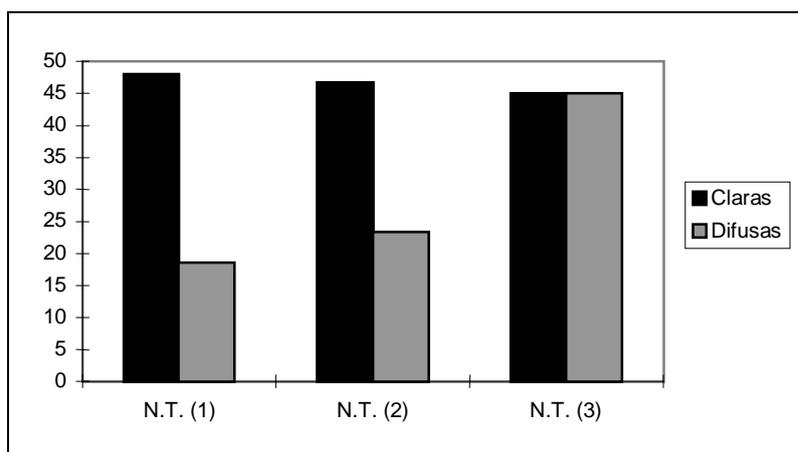
N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Uma outra questão usualmente associada ao uso discricionário de normas técnicas refere-se a situações onde essas são exigidas aos fornecedores mediante critérios pouco claros e difusos. Essa parece ser uma circunstância bastante presente na experiência exportadora brasileira. O Gráfico 10 mostra que 45% das empresas portadoras de insucesso exportador, por barreiras técnicas, defrontaram-se com exigências de difícil interpretação.

¹⁸ Stephenson (1997).

Gráfico 10
Empresas - Interpretação das normas técnicas (%)



Fonte: FUNCEX.

g) Considerações sobre processos de avaliação de conformidade solicitados aos exportadores brasileiros

Como registrado anteriormente, processos de avaliação de conformidade vêm se tornando uma exigência bastante freqüente na experiência exportadora brasileira. Nesses casos, a escolha da entidade avaliadora é, em princípio, uma prerrogativa do importador, freqüentemente exercida no caso das exportações brasileiras. Em todos os grupos analisados, a eleição livre de entidades avaliadoras tem sido a alternativa mais usual apenas para uma pequena parcela das empresas (Quadro 7).

Quadro 7
Empresas - Principal forma de escolha da entidade avaliadora

Entidade foi Definida	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Pela própria empresa	21,6	18,3	10,0
Pela própria empresa, dentro de um conjunto definido pelo importador	14,7	15,0	20,0
Pelo importador	22,5	16,7	35,0
Não Identificado	41,2	48,3	35,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Regra geral, para as empresas, demonstrar conformidade tende a ser um processo mais lento e custoso quando envolve instituições não nacionais. O Quadro 8 mostra que uma parcela expressiva dos processos de avaliação de conformidade exigidos a exportadores brasileiros têm passado por avaliadores externos. Cerca de 25% das empresas que admitiram ser a capacidade de cumprir normas técnicas um elemento importante para suas competitividades externas (Grupo N.T.2) e das firmas que informaram insucesso exportador por normas técnicas (N.T.3), defrontaram-se com exigências de avaliação de conformidade por entidade estrangeira. Da mesma forma, uma boa parcela dos testes envolvidos em processo de avaliação têm sido realizados por laboratórios estrangeiros (Quadro 9).

Quadro 8
Empresas – Entidade responsável pela avaliação de conformidade

Entidade	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
A própria empresa	32,3	35,0	30,0
Entidade brasileira	16,7	16,7	30,0
Entidade do país importador	13,7	17,3	25,0
Entidade de terceiros países	3,9	8,3	-
Não Respondeu	33,3	31,7	30,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro 9
Empresas - Realização de Ensaio e Testes de Comprovação

Entidade	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
A própria empresa	34,3	36,7	25,0
Laboratórios brasileiros	16,7	21,7	17,0
Laboratórios do país importador	17,7	21,7	25,0
Laboratórios de terceiros países	7,8	8,3	4,0
Não Respondeu	25,5	11,7	29,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

A evidência de que boa parte dos produtos das empresas analisadas têm estado sujeita a processos de avaliação de conformidade e testagem levados a efeito por entidades estrangeiras, pode se explicar por duas alternativas.

A primeira dessas alternativas estaria no fato do país não dispor de um sistema para avaliação de conformidade desenvolvido, em todas as suas partes componentes (entidades avaliadoras, rede de laboratórios, entidades credenciadoras etc.), numa medida capaz de cobrir as exigências dos importadores, para um grande e diverso número de produtos. Essa circunstância parece ser verdadeira, para o caso brasileiro, visto que muitas das empresas consultadas apontaram as deficiências do sistema de avaliação doméstico como causa da dificuldade de se cumprir exigências estrangeiras de avaliação de conformidade de seus produtos.

A segunda alternativa refere-se não à ausência de capacidade de avaliação interna, mas à recusa dos importadores em aceitá-la. Como sabido, os custos da avaliação de conformidade podem ser substancialmente reduzidos na presença sistemas de avaliação domésticos internacionalmente reconhecidos. Não é por outra razão que o sistema OMC estimula o reconhecimento mútuo de sistema de avaliação de conformidade entre parceiros comerciais, objetivo, contudo, difícil de ser alcançado, por deixar a critério das autoridades nacionais a determinação das condições sob as quais um sistema estrangeiro pode ser reconhecido.

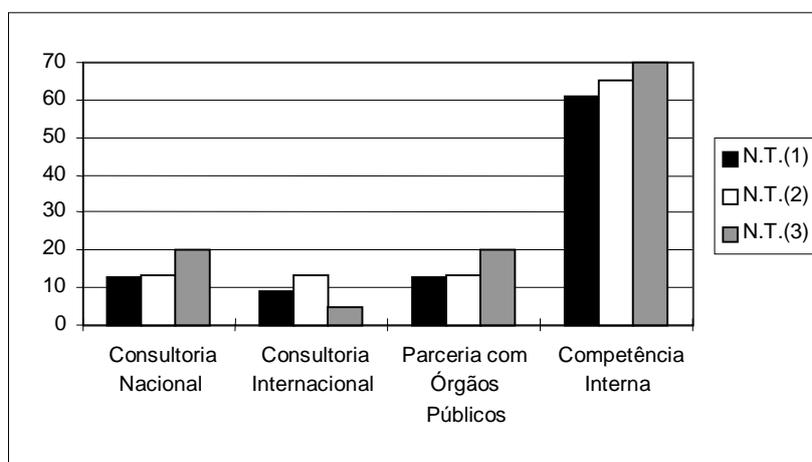
Ademais, processos de reconhecimento mútuo tendem a ser mais complexos quando o sistema de padrões técnicos utilizados pelas nações envolvidas são muito diferentes. Isto porque sistemas nacionais de avaliação de conformidade são montados, via de regra, com referência às normas e regulamentos domésticos. Nessas condições, a harmonização de sistemas de avaliação é facilitada na presença de normas e regulamentos da mesma forma harmonizados.

Embora de difícil engenharia, a montagem de um sistema nacional de avaliação amplo e reconhecido por parceiros comerciais é condição para a redução de barreiras técnicas nesse campo, assim como para diminuir custos de comercialização externa de mercadorias¹⁹.

h) Ações adotadas pelas empresas para enfrentar barreiras técnicas.

Em todos os grupos de empresas analisados, a estratégia empresarial mais freqüentemente adotada para enfrentar barreiras técnicas potenciais foi o desenvolvimento de competência interna. Esse tipo de ação foi considerada de grande importância pela maior parte das empresas. A contratação de consultoria privada voltada para assessorar as empresas na solução de questões ligadas à exigências técnicas estrangeiras tem assumido menor importância relativa. A parceria com órgãos públicos foi um mecanismo não desprezível, principalmente para as empresas que admitiram já ter perdido negócios no exterior, em função de barreiras técnicas (Grupo N.T.3).

Gráfico 11
Ações adotadas para enfrentar barreiras técnicas (%)



Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

¹⁹ Sobre um sistema de incentivos capaz de garantir auto-certificação confiável e correta ver Sykes (1995).

VII. BARREIRAS TÉCNICAS E SETORES EXPORTADORES

As considerações desenvolvidas até a seção anterior, avaliaram as barreiras técnicas enfrentadas pelas exportações brasileiras, consideradas de maneira agregada. Essa perspectiva permitiu mapear questões e tendências gerais que podem, entretanto, ganhar novos contornos quando do tratamento do tema por cortes setoriais. Tal abordagem exige, entretanto, a identificação dos setores produtivos onde as barreiras técnicas assumem maior importância relativa. Os comentários que se seguem buscam esse objetivo, tendo como principal fonte de informações as respostas das empresas aos questionários.

a) Setores sem registros de barreiras técnicas relevantes

Sete dos setores analisados não apresentaram sequer uma empresa com registro de enfrentamento de barreiras técnicas importantes. Entre esses estão alguns que participam marginalmente das exportações brasileiras totais: petróleo e carvão (0,1%), laticínios (0,03%), artigos de vestuário (0,3%) e borracha (1,2%). Outros são setores exportadores relevantes: extrativa mineral (6,6%), café (5,4%) e beneficiamento de produtos vegetais (5,3%). Para quatro deles as empresas informantes têm participação relevante nas exportações setoriais, a saber: borracha (27,6%), beneficiamento de produtos vegetais (19,2%), café (15,4%) e artigos de vestuário (10,0%). Para os três restantes, a representatividade exportadora das empresas da amostra é pequena (ver Quadro A.2).

As informações anteriores sugerem, desde logo, que aqueles setores não estão entre os mais afetados por barreiras técnicas. Apenas um deles, o de extrativa mineral, associa relevância na pauta exportadora brasileira e pequena representatividade das empresas da amostra nas vendas externas setoriais. Trata-se, entretanto, de um setor produtor de matérias-primas de baixo valor agregado (minério de ferro, outros minerais não metálicos etc.), cujo comércio exterior tende a não sofrer efeitos importantes em virtude de regulação técnica.

b) Setores onde o cumprimento de exigências relativas a padrões técnicos (adequação e/ou demonstração de conformidade) é um ativo importante na determinação da competitividade externa das empresas

O Quadro 10 mostra a distribuição setorial da totalidade das empresas que consideram sua capacidade de produzir, segundo normas técnicas estrangeiras, um ativo relevante em sua competitividade externa²⁰. Nesse grupo a maior concentração de empresas encontra-se nos setores siderúrgico, de abate de animais e de material elétrico. Seguem-se os setores agropecuário, o de refino de petróleo, o têxtil, e o de outros produtos alimentares.

²⁰O fato das empresas desse Grupo (N.T.2) entenderem que normas técnicas influenciam seus desempenhos de exportação não implica, contudo, que essas empresas venham perdendo mercado externo por incapacidade de cumprir exigências de importadores no campo considerado. Tanto é assim, que somente um subgrupo dessas empresas (N.T.3) informou ter sofrido insucesso exportador de fato, por barreiras técnicas.

Quadro 10
Distribuição das empresas N.T. (2) por setor de atuação

SETOR	%
5- Siderurgia	11,5
26- Abate de Animais	9,8
9- Material Elétrico	8,2
1- Agropecuária	6,6
17- Refino de Petróleo	6,6
21- Têxtil	6,6
30- Outros Produtos Alimentares	6,6
4- Minerais Não Metálicos	4,9
12- Peças e Outros Veículos	4,9
18- Químicos Diversos	4,9
23- Calçados	4,9
7- Outros Produtos Metalúrgicos	3,3
13- Madeira e Mobiliário	3,3
14- Celulose Papel e Gráfica	3,3
16- Elementos Químicos	3,3
29- Óleos Vegetais	1,6
6- Metalurgia de Não Ferrosos	1,6
8- Máquinas e Tratores	1,6
11- Veículos Automotores	1,6
19- Farmacêutica e Perfumaria	1,6
20- Plástica	1,6
28- Açúcar	1,6
10- Equipamentos eletrônicos	1,6

Fonte: FUNCEX.

* Empresas que admitiram que as normas técnicas, têm influenciado sua competitividade externa.

Obs.: Empresas contabilizadas apenas no seu principal setor de atuação (exportações).

Quando consideradas somente as empresas que informaram casos de insucesso exportador, em função de barreiras técnicas (grupo N.T.3), ausentam-se, do grupo, firmas dos setores: siderúrgico, celulose papel e gráfica, máquinas e tratores, outros produtos metalúrgicos, minerais não metálicos e elementos químicos. Esses são segmentos produtivos muito bem representados na amostra (ver Quadro A.2), o que permite afirmar que para as empresas desses setores cumprir exigências técnicas estrangeiras têm sido um requisito indispensável, porém acessível. Da mesma forma, de acordo com as informações colhidas, não há indícios do uso discricionário de normas técnicas como fenômeno qualitativa e quantitativamente relevante em tais segmentos produtivos

Um exemplo de setor cujo perfil em relação ao cumprimento de normas técnicas corresponde ao descrito anteriormente é o siderúrgico. As informações que se seguem, colhidas em entrevista junto a um especialista do ramo, são uma boa ilustração da situação considerada:

“No contexto geral da siderurgia, a questão do cumprimento de normas, regulamentos e demonstração de conformidade não parece ser uma barreira relevante, ao desempenho

exportador das empresas. Produtos siderúrgicos são destinados à utilização industrial, atividade regulada por normas bem definidas e, em sua maior parte, universais. Todas as exportadoras são certificadas por entidades internacionais que avaliam o produto conforme a finalidade de seu uso (exemplo: produtos para tubos a API-American Petroleum Institute, para a indústria naval a ABS etc.). Essa é uma exigência para toda e qualquer empresa, que pretenda atuar no mercado internacional. Os únicos produtos que talvez escapem a essa rotina são vergalhões utilizados na construção civil, produtos que, eventualmente, enfrentam exigências técnicas de caráter nacional, mais específicas e diferenciadas. Exemplo de requisitos nacionais demandados para vergalhões estão nas normas chilenas, espanholas e alemãs. Mesmo nesse caso, o cumprimento dessas normas é exigido a todos os produtores, independentemente de sua origem nacional. No caso de produtos siderúrgicos standard, regra geral, as normas utilizadas são internacionais e bem conhecidas.

Dado o quadro anterior, uma ameaça potencial para o setor se delineia mais fortemente na área de requisitos ambientais e menos no espaço das barreiras técnicas, propriamente ditas. Em tais condições, as empresas siderúrgicas estão atentas à questão e preparam-se para enfrentá-la. Exemplo disso reside no fato da Usiminas já ter se certificado pela ISO 14000 e de outras empresas incorporarem em suas estratégias empresariais a necessidade de obtenção desse certificado. Entretanto, é necessário considerar que a questão das normas ambientais constitui, ainda, uma ameaça mais potencial que real. Há algum tempo atrás, a Europa ensaiou restrições ao uso do carvão vegetal em função de uma interpretação equivocada do uso de florestas nativas. Esse é um risco já minimizado pela mudança da estrutura produtiva da siderurgia brasileira, que vem consumindo carvão vegetal em proporções cada vez menores. A legislação ambiental doméstica tende, por sua vez, a tornar-se mais severa, induzindo às empresas a operarem a partir de padrões compatíveis com os internacionalmente aceitos. Ademais, por sua natureza, a produção siderúrgica é uma atividade muito visada pelas políticas de preservação do meio ambiente. Por exemplo, quando da implementação dos regulamentos relativos ao controle da poluição de recursos hídricos, o setor será, talvez, o mais fiscalizado. Isso por tratar-se de uma indústria que consome muita água e opera por intermédio de unidades concentradas, de fácil fiscalização. A agricultura seja, talvez, uma atividade mais poluidora que a siderurgia. Entretanto, a medição de seus efeitos perversos sobre os recursos hídricos é de difícil avaliação. Logo, com a implementação da lei que regulamenta a utilização dos recursos hídricos, a siderurgia será, muito provavelmente, o alvo maior da fiscalização. Terá que operar, conseqüentemente, com padrões de tratamento de água muito rígidos para reduzir a incidência de impostos.

No futuro todas as empresas siderúrgicas terão que estar certificadas pela ISO 14000 para operarem no mercado internacional. Por outro lado, algumas indústrias que consomem produtos siderúrgicos vêm exigindo de seus fornecedores produção em acordo com normas ambientais internacionais. Esse é o caso, por exemplo, da indústria automotiva que, por ser uma indústria muito pressionada por consumidores em seus países de origem, tende a

produzir sob a filosofia do ciclo do produto. Nesse caso não basta apenas produzir de modo “ecologicamente correto”, mas é necessário estender essa exigência a todos os seus fornecedores, objetivando a redução do impacto ambiental do conjunto da cadeia produtiva.

No passado recente, a indústria siderúrgica não perdeu negócios externos em função de padrões técnicos ou mesmo ambientais. A questão ambiental é, entretanto, potencialmente mais importante. Houve algumas tentativas de obstar exportações brasileiras por especificações de embalagens e marcação de produtos, requisitos que oneram um pouco os produtores mas não os impedem de exportar. Uma tentativa de uso espúrio de padrões técnicos, obstada por ampla reação, inclusive no interior da ISO, foi a relativa a exigências de marcação de tubos (mercado europeu). Esse requisito não prosperou.

É necessário lembrar, entretanto, que a produção e exportação siderúrgica segue duas tendências. Certos produtos são cada vez mais standartizados e regulados por padrões internacionais. Outros são crescentemente diferenciados e devem cumprir padrões específicos, exigidos por seus usos. As exportações brasileiras estão mais concentradas em produtos do primeiro tipo e, portanto, menos suscetíveis a problemas na área de normas técnicas”.

A situação do setor siderúrgico acima relatada parece conter elementos muito próximos aos encontrados na experiência de outros segmentos produtivos como, por exemplo, o de papel e celulose. Por outro lado, chama a atenção para um fato relevante, qual seja a tendência de barreiras técnicas operarem com menos força em setores produtores de *commodities*, a partir de tecnologias consolidadas e pouco dinâmicas.

Um segundo grupo, constituído por empresas que consideraram a capacidade de cumprir requisitos técnicos estrangeiros um elemento competitivo importante, ainda que incapaz de impedir acesso a contratos externos, está formado pelos segmentos de calçados, madeira e mobiliário, metalurgia de não ferrosos, açúcar, plásticos e farmacêutica e perfumaria. Entretanto, o pequeno peso dessas empresas nas exportações de seus setores de atuação impede a caracterização de suas experiências como setorialmente representativas.

c) Setores onde exigências externas relativas a padrões técnicos (adequação e/ou demonstração de conformidade) implicaram em insucesso exportador (grupo N.T. 3)

No grupo N.T. (3), o maior número de empresas está concentrado nos setores de abate de animais e de material elétrico. Aparecem, também, como portadoras de eventos de insucesso exportador, por barreiras técnicas, firmas dos setores agropecuário, outros produtos alimentares, óleos vegetais, têxtil, químicos diversos, refino de petróleo, equipamentos eletrônicos, peças e outros veículos, e veículos automotores, embora numa proporção bem menor que a verificada para as empresas dos setores de abate de animais e de material elétrico (ver Quadro 11).

Em se tratando de caracterizar setores produtivos onde as barreiras de natureza técnica (inclusive fitossanitárias) têm funcionado como um obstáculo importante para o bom desempenho das exportações brasileiras, é necessário ponderar o peso da presença de firmas com insucesso exportador no grupo N.T.(3), pela sua importância nas exportações setoriais. A utilização de tal critério permitiu apontar os setores de abate de animais e de material elétrico como os mais diretamente afetados por exigências de importadores no campo considerado. Em outras palavras, as empresas desses segmentos têm presença expressiva no grupo portador de insucesso exportador e, concomitantemente, responsabilizam-se por parcela significativa das exportações setoriais. Por essa razão esses setores foram objeto de análises mais detalhadas, cujos resultados serão apresentados adiante.

Empresas de outros setores registraram eventos de insucesso exportador por barreiras técnicas. Entre esses estão: o agropecuário, o de outros produtos alimentares, o de óleos vegetais, o têxtil, o de químicos diversos, o de refino de petróleo, o de equipamentos eletrônicos, o de peças e outros veículos e o de veículos automotores. Tais empresas não têm expressão relevante nas exportações setoriais, fato que dificulta interpretar suas experiências como representativas dos problemas enfrentados pelo setor, no campo das normas técnicas. Ainda assim, as informações obtidas sinalizam dificuldades na área em consideração, fato que justifica alguns comentários sobre seu significado.

No setor agropecuário os eventos de insucesso estão referidos, como anteriormente comentado, a empresas cujas participações são pouco relevantes no valor total das exportações setoriais. Esse é um setor de importância na pauta exportadora brasileira e que engloba produção e vendas externas de múltiplos produtos. Logo, o tratamento das barreiras técnicas a ele associadas pode apresentar distorções em função de alto nível de agregação em que o setor está considerado. Essa é, provavelmente, uma das razões pelas quais empresas agropecuárias com insucesso exportador identificadas pelo questionário apresentaram pequeno peso nas exportações setoriais. Tal fato não significa, entretanto, que os segmentos agropecuários de atuação dessas empresas sejam imunes à barreiras técnicas, especialmente as de natureza fitossanitária. Esse é o caso, por exemplo, das exportações de frutas naturais que enfrentam sérias restrições em alguns mercados como o americano, japonês e dos países da UE, justificadas pela presença de doenças nas áreas de produção ou de resíduos tóxicos nos produtos comercializados. Frutas cítricas, melões, mamões são algumas das frutas sobre as quais incidem barreiras fitossanitárias fortes²¹. Em relação às restrições por doença, uma das principais propostas dos produtores está na busca de acordos com parceiros comerciais delimitando zonas produtoras credenciadas, livres da incidência das mesmas.

Os mesmos argumentos que explicam o pequeno peso de exportações das empresas com eventos de insucesso exportador no total das exportações do setor agropecuário são válidos no caso das firmas do setor "outros produtos alimentares". É interessante notar que, nesse setor, registros de dificuldades apareceram no segmento de balas, confeitos e chocolates. Esse é um segmento dinâmico do comércio internacional, onde o Brasil apresenta tradicionalmente pequena participação. Portanto, se por um lado

²¹ A lista de frutas proibidas de entrar no mercado americano por razões fitossanitárias e as doenças a elas associadas pode ser encontrada em Fonseca, R. e Carvalho, M. "Barreiras Comerciais: Obstáculos enfrentados pelas exportações brasileiras" Relatório de Pesquisa FUNCEX, 1997.

os eventos de insucesso exportador registrados são pouco relevantes (do ponto de vista do valor das vendas externas), por outro indicam que barreiras técnicas mais robustas devem ser esperadas caso se pretenda implementar uma estratégia forte de diversificação de exportações em direção aos mercados mais dinâmicos.

O refino de petróleo é um setor cujos produtos são destinados à produção de energia ou ao uso como insumos industriais e estão, de uma maneira geral, regulados por normas internacionais. Da mesma forma que os setores siderúrgicos e de papel e celulose, esse é um setor potencialmente sensível a regulações de natureza ambiental. A controvérsia envolvendo Brasil, Venezuela e os EUA em torno da aplicação pela EPA (*Environmental Protection Agency*) americana de uma nova norma ambiental voltada para o controle da emissão de poluentes é um bom exemplo da possibilidade do uso discricionário de normas no setor²².

Os comentários anteriores apontam para um ponto importante na discussão acerca das barreiras técnicas enfrentadas pelas exportações brasileiras. Muitas vezes, obstáculos com visibilidade estatística são difíceis de serem identificados em razão da natureza da pauta exportadora brasileira. Exigências mais complexas, não necessariamente discricionárias, tendem a aparecer mais em setores e mercados dinâmicos e menos na produção de produtos básicos e intermediários, responsáveis pela maior parcela das exportações do país. Assim sendo, casos de barreiras incidentes sobre determinados produtos de pequeno peso no valor total das exportações sinalizam que a importância desse tipo de barreira pode vir a ser crescente, dentro de uma estratégia exportadora voltada para o enobrecimento da pauta e para a atuação em mercados relevantes e dinâmicos.

Exemplos de casos de produtos com pequena participação na pauta e incidência de requisitos técnicos expressivos podem ser encontrados em alguns segmentos da produção eletro-eletrônica e na indústria de produtos médicos (*medical devices*).

A experiência exportadora desse último segmento é bastante ilustrativa acerca dos problemas potenciais enfrentados, na área de regulação técnica, por produtos de exportação não tradicionais. Produtos médicos (equipamentos e consumo) começaram a ser exportados ao final da década de setenta, esforço que ganhou maior fôlego no início dos anos 90. Na área de consumo, algumas empresas se destacaram por atuarem em diversos mercados, alguns muito exigentes, como os dos países da Europa Ocidental. As vendas para o mercado americano são contudo inexistentes, ao contrário daquelas direcionadas para os países latino-americanos, onde a presença brasileira é significativa e garantida pelo fator preço. Nesse quadro, a experiência exportadora mais importante é a relativa ao mercado europeu, restrita, entretanto, a poucas empresas. A empresa com maior experiência nesse campo perseguiu tal objetivo numa estratégia longa, porém bem sucedida. Chegou a exportar em torno de US\$ 3-5 milhões ano, cifra relevante tanto para o setor quanto para uma empresa isolada.

Por trabalhar com produtos que envolvem saúde (produto classe 3 de grande risco para o paciente - marca-passo, válvulas cardíacas, oxigenador etc.) o setor está submetido a exigências técnicas

²² Para uma descrição da controvérsia e seu desenvolvimento no âmbito da OMC ver Fonseca, R. e Carvalho, M. “*Barreiras Comerciais: Obstáculos enfrentados pelas exportações brasileiras*” Relatório de Pesquisa FUNCEX, 1997.

rigorosas. A entrada de qualquer produto no mercado americano exige aprovação pelo FDA, a partir de um processo burocratizado e custoso. Para se ter uma idéia, uma válvula cardíaca biológica, mesmo produzida nos EUA leva, atualmente, entre 5 a 10 anos para ser aprovada para comercialização

O lado mais complexo dos EUA está, entretanto, no forte controle de mercado exercido pelas empresas americanas. Empresas européias (alemãs, italianas), com certificado FDA já tentaram atuar nesse mercado, mas fracassaram em virtude dos enormes custos de comercialização exigidos. A presença de firmas estrangeiras está dificultada por barreiras comerciais que mostram-se mais pesadas que as técnicas. Nessa circunstância derrubar barreiras comerciais, mitos e promover preferência por produtos estrangeiros é o principal obstáculo.

O mercado europeu apresenta, portanto, as maiores perspectivas para as empresas brasileiras, dados seu tamanho e dinamismo. Entretanto, também aí os obstáculos enfrentados pelos fornecedores estrangeiros são muitos. O primeiro deles diz respeito à *certificação ISO série 9000, hoje uma exigência do mercado europeu*. O segundo refere-se à *certificação de marca CE.*, requisito para a comercialização de qualquer produto na Europa. Na área médica, a certificação depende de dois elementos: a obtenção de certificação ISO 9001 ou 9002 e a certificação do produto por um *notifying body* europeu.

A certificação de produtos médicos é complexa por exigir que as entidades certificadoras possuam acordos ou convênios com instituições hospitalares. Não dependem de testes, mas da experiência do uso dos produtos. No Brasil são poucas as empresas portadoras de ISO 9002. Apenas uma possui certificação 9001 e quase nenhuma detém certificação de produto. A marca CE está associada, somente, a uma empresa. Na verdade, as empresas brasileiras não possuem experiência em manter o histórico do produto, seu *master* (registro mestre) etc. Enfrentam, além do mais, carências nas áreas de laboratórios, medições etc.

A partir de 1997 o mercado europeu não será acessível na ausência de certificação CE. Essa tem de ser obtida, hoje, junto a entidades européias, mesmo porque *o país não dispõe de certificadoras capazes de cumprir os requisitos exigidos para se realizar a certificação demandada*. Há exemplos de casos de empresas que tentaram a certificação de produto por intermédio de entidade brasileira. Após seis meses essa entidade admitiu não ser capaz de cumprir seus requisitos, mesmo conveniada com hospitais importantes como o INCOR-SP. *Não dispunha, na verdade, de equipamentos específicos*. Fora da área de equipamentos médicos, no campo dos produtos médicos de consumo é muito difícil obter certificação no Brasil, circunstância possível somente para produtos mais simples como preservativos, seringas etc. Também em relação a alguns produtos mais sofisticados a certificação interna é bastante difícil de ser obtida, nos parâmetros exigidos por mercados sofisticados, como o europeu. Assim a empresa tem que se preparar para enfrentar os rigorosos critérios externos, montados a partir de regras bem definidas e impostos, da mesma forma, aos produtores europeus. *Desse ponto de vista a certificação é uma barreira importante para os produtores brasileiros mas não um instrumento discricionário*.

A estratégia do setor para enfrentar a questão é a conscientização da necessidade de garantia de qualidade para facilitar a obtenção dos requisitos exigidos pelos mercados externos mais exigentes. É certo que se uma empresa traçar uma estratégia real de exportação, passa a ser necessário muita atenção para a questão da qualidade e da conformação a normas e regulamentos exigidos no mercado internacional. *Como poucas empresas atuam em mercados exigentes no exterior, demandam pouco, no plano interno, por entidades certificadoras capazes de responder às exigências daqueles mercados.*

O mercado latino americano é hoje o mercado alvo das empresas brasileiras por razões óbvias. Trata-se de um mercado relativamente expressivo e de fácil acessibilidade. Entretanto, esse é um mercado bem menor que o americano e o europeu, exige preços baixos e absorve produtos de menor qualidade tecnológica. A variável preço é fundamental na concorrência. Na área de equipamentos o mercado africano é outro que não apresenta barreiras. Da mesma forma que o mercado latino-americano, o africano é constituído por mercados nacionais pequenos e pouco exigentes quanto à qualidade. No mercado oriental a experiência exportadora brasileira é muito pequena.

De uma maneira geral as exportações brasileiras de produtos médicos têm uma experiência mais tradicional na área de equipamentos, com vendas para a América Latina. Atualmente é visível um movimento em direção ao mercado europeu, ainda bastante preliminar e que vai enfrentar, ainda, as exigências de certificação. Já na área de consumo, mais especificamente cirurgia cardíaca, a exportação brasileira possui uma experiência mais abrangente em termos de mercados. Há cinco anos, quando do esgotamento do mercado latino-americano, algumas empresas moveram-se, com algum sucesso, em direção ao mercado europeu. Além do mais, produtos de consumo brasileiros têm presença relevante em países como Paquistão, Egito, China, Tailândia, mercados, contudo, pequenos e pouco dinâmicos.

A experiência acima relatada é exemplar por chamar a atenção sobre problemas advindos de barreiras técnicas em segmentos cujas mercadorias são dotadas de maiores requisitos tecnológicos e onde o comércio internacional é fortemente regulado. Se exportações desse tipo são ainda quantitativamente pouco importantes, tendem, por outro lado, a se tornar cruciais dentro de uma estratégia exportadora que persiga o enobrecimento da pauta e a atuação regular em mercados externos dinâmicos. A ausência de um sistema doméstico de avaliação de conformidade diversificado e bem estruturado parece ser, portanto, uma restrição séria para alguns setores exportadores.

Quadro 11

Principal setor de atuação das empresas* que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas**

SETOR	%
26- Abate de Animais	31,6
9- Material Elétrico	15,8
1- Agropecuária	5,3
30- Outros Produtos Alimentares	5,3
29- Óleos Vegetais	5,3
21- Têxtil	5,3
18- Químicos Diversos	5,3
17- Refino de Petróleo	5,3
10- Equipamentos eletrônicos	5,3
12- Peças e Outros Veículos	5,3
11- Veículos Automotores	5,3
31- Diversos	5,3

Fonte: FUNCEX.

* N.T.3 - Um subconjunto das empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

**Incluindo Normas Fitossanitárias.

d) Barreiras técnicas e fitossanitárias: produtos e mercados

No grupo de empresas que admitiram a importância das normas técnicas na determinação de sua competitividade externa (N.T. 2), um bom número informou o produto, ou grupo de produtos, sobre o qual têm incidido fortes exigências de cumprimento de padrões técnicos. Somou-se à essa informação o registro dos mercados onde tais exigências são exercidas (Quadro 12). Nesse caso os EUA foram, isoladamente o país mais citado. Seguiram-se os países da UE e os da América Latina. O Japão apareceu em menor proporção, talvez pelo seu reduzido peso nos mercados de destino das exportações das empresas consideradas²³. Esse quadro é compatível com a avaliação anterior das empresas, acerca de quais mercados são aqueles onde as barreiras técnicas têm se mostrado obstáculos mais difíceis de serem enfrentados.

²³ As exportações totais dessas empresas destinam-se, em 1995 para os EUA (21%), UE (21%), países do Mercosul (12%), demais da A. Latina (6%) e outros (38%). Ver Gráfico 3 desse relatório.

Quadro 12

Produtos sobre os quais incidiram exigências importantes de cumprimento de normas*

NBM	Produto	País ou Região
0807.10.01.00	Melões e melancias	Japão e EUA
0101/0102/0103/0104	Animal vivo e sêmen	EUA
6812.70.00	Papelão hidráulico	A. Latina
8452.10.00	Máquinas de costura	EUA, UE
	Eletrrodomésticos linha branca	Argentina
8433.59.90	Outras máquinas e aparelhos para colheita ou debulho de produtos agrícolas	UE
8536.69.01.00	Conectores para cabos planos para suporte de lâmpadas	Canadá
8516.12.00	Aquecedores elétricos d'água	UE
8418/8415	Refrigeradores, congeladores e máquinas para produção de frio/máquinas e aparelhos de ar condicionado	A. Latina
8517.30.11	Aparelhos de comutação eletrônica para telefonia pública	A. Latina
6813.10.90	Outras guarnições para freios	A. Latina
6813.90.10	Pastilhas para freios	A. Latina
8708.31.90	Outros freios e servo-freios	A. Latina
	Duratree	Europa
4823.59.01.00	Papel de imprimir e escrever	UE e Japão
5504.10.00.00	Fibras de Raion e Viscose	EUA
3603.00.00	Estopins ou pastilhas de segurança	EUA
3005.90.99.00	Outras ataduras, artigos análogos para uso medicinal e cirúrgico	Mercosul
6302.60.01.00	Roupas de Toucador	Geral
9021.30.01.00	Válvulas Cardíacas	EUA
4002.19.19	Outras borrachas sintéticas ou naturais	México
1507	Óleo de soja	UE
1704.90.90	Outros produtos de confeitaria sem cacau	UE
0201	Carne bovina	EUA
0203	Carne suína	EUA/UE
0201.30.0	Carne bovina desossada	Finlândia
0203.29.00	Outras carnes de suíno	UE e Japão
1602.50.99	Outras preparações e conservas da espécie bovina	UE e EUA

Fonte: FUNCEX.

*Essas normas não necessariamente inviabilizaram as exportações das empresas.

e) O setor de material elétrico

A seção que se segue procura analisar a experiência do setor de material elétrico no que diz respeito ao enfrentamento e barreiras técnicas. Têm como referência central dados colhidos pela aplicação dos questionários.

Setor de material elétrico, Correspondência / Matriz-IBGE (4 dígitos): Equipamentos para Produção e Distribuição de Energia Elétrica Inclusive Peças e Acessórios, Condutores Elétricos, Material Elétrico exclusive para Veículos, Aparelhos Eletrodomésticos inclusive Peças e Acessórios, Aparelhos Elétricos, Máquinas e Utensílios para Escritórios, peças e acessórios.

Participação do Setor nas Exportações Brasileiras Totais (1995): 3,06%.

Representatividade setorial da amostra

As exportações de produtos de material elétrico pelas empresas que responderam ao questionário aplicado pela FUNCEX correspondem a 35,9% das exportações totais do setor elétrico no ano de 1995. Entretanto muitas dessas empresas não têm no setor considerado o seu principal ramo de exportação. Nessas circunstâncias consideramos como empresas típicas do setor somente aquelas para as quais a maior parcela das vendas externas origina-se da comercialização de produtos classificados no setor elétrico, definido pelo critério matriz-IBGE acima descrito. Essas firmas foram responsáveis por 31,9% das exportações do setor em 1995.

Dentre as empresas típicas, 50% não consideraram as barreiras técnicas uma barreira não- tarifária difícil de ser enfrentada. Para essas firmas a questão não aparece, em consequência, como prioritária no levantamento de suas dificuldades no mercado externo. Todas essas empresas são controladas por capital privado estrangeiro e têm experiência exportadora regular. Entretanto, as restantes 50% admitiram que as barreiras técnicas têm sido um obstáculo difícil de ser enfrentado, merecendo forte consideração em suas estratégias de atuação externa.

Dois terços das empresas típicas (66%) responderam a parte do questionário relativa às barreiras técnicas. O terço restante (que não respondeu sobre barreiras técnicas) faz parte do conjunto de empresas que considera tais barreiras irrelevantes ou desprezíveis na determinação de seu desempenho exportador. As observações que se seguem dizem respeito à experiência do primeiro grupo de empresas, cujo valor exportado alcançou, em 1995, 26,3% do total das exportações do setor elétrico. Esse grupo será tratado como empresas típicas que responderam sobre barreira técnicas.

Matriz Resumo

Empresas típicas	BT obstáculo fraco ou irrelevante	BT obstáculo muito importante	Total
a) Que responderam sobre NT	16%	50%	66%
b) Que não responderam sobre NT	33%	0%	33%
Total	50%	50%	100%

Caracterização das empresas típicas que responderam à seção do questionário sobre normas técnicas.

Metade das empresas acima consideradas são controladas por capital privado nacional e metade por capital privado estrangeiro. Todas elas, independentemente da origem do capital majoritário, contam com experiência exportadora regular.

Cerca de três quartos dessas empresas começaram a exportar há mais de vinte anos, e as demais a partir da década de oitenta. Em sua grande maioria operam suas vendas externas principalmente por intermédio de escritórios de vendas próprio.

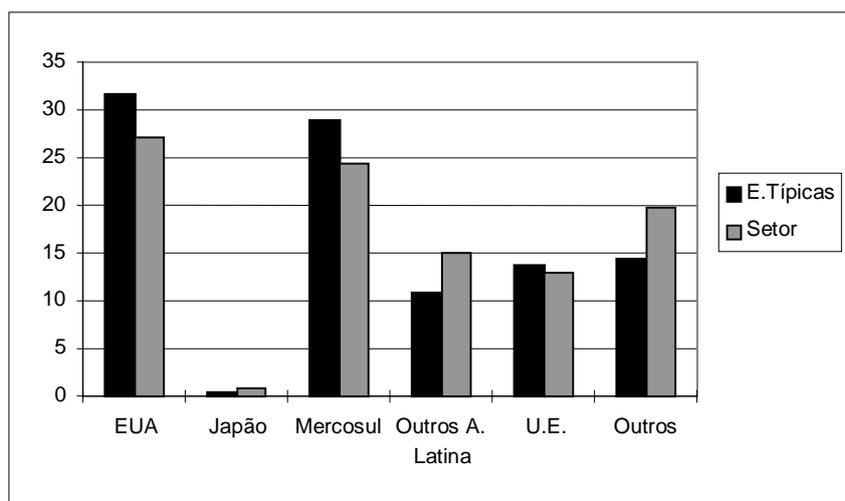
As exportações FOB são, fortemente, a forma mais usualmente utilizada por essas empresas, seguidas de exportações CIF. Nos últimos cinco anos, dois terços delas expandiram o volume de suas

exportações, enquanto que o terço restante viu suas vendas externas decrescerem ou estabilizarem-se. Em torno de um quarto das firmas em consideração são tipicamente exportadoras, visto que a relação de suas vendas externas sobre faturamento supera a ordem de 50%. Entretanto, para metade delas tal relação situa-se em patamares inferiores a 10%.

Os mercados externos mais relevantes das empresas típicas do setor de material elétrico são os dos países latino-americanos, especialmente aqueles que formam o Mercosul. Seguem-se os mercados dos EUA e dos países da U.E. O mercado japonês, por sua vez, é bastante inexpressivo (ver Gráfico 12). Vale notar que, isoladamente, os mercados mais importantes são o americano e o argentino.

O mercado de destino das exportações totais de material elétrico brasileiro é, em sua composição, bastante similar ao encontrado para as exportações das empresas típicas consideradas por esse trabalho (ver Gráfico 12). Tal circunstância indica que a amostra definida por essas empresas é representativa do setor, no que se refere aos mercados de atuação relevantes.

Gráfico 12
Material Elétrico - Empresas típicas e setor
destino das exportações (%)
(1995)



Fonte: FUNCEX.

A experiência das empresas típicas no enfrentamento de barreiras técnicas

No grupo considerado, metade das empresas admitiu não conhecer os termos do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (1994) resultante da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais. Em sua experiência exportadora, as barreiras técnicas são um fenômeno relativamente recente, visto que para 50% dessas empresas barreiras começaram a aparecer com maior frequência há cinco anos atrás. Outra evidência da importância das barreiras técnicas está no fato de 38% das empresas terem mais de 79% de suas exportações submetidas à exigências externas (cumprir e/ou atestar conformidade a regulamentos e normas estrangeiros).

Em relação à parcela de exportações afetada por exigências relativas a padrões técnicos, todas as empresas admitiram que processos de demonstração de conformidade têm se mostrado uma dificuldade tão importante, ou mesmo maior, que a derivada da necessidade de se adequar produtos e processos a regulamentos e/ou normas estrangeiros.

Do total das empresas do grupo considerado, 37% informaram que as barreiras técnicas têm sido um elemento capaz de impossibilitar o fechamento de contratos. Outras 25% admitiram que tais barreiras têm dificultado, mas não impedido, seus negócios em determinados mercados. Já as restantes 37% afirmaram que, apesar de importantes, as barreiras técnicas vêm sendo incapazes de influenciar sua competitividade externa.

As exigências externas relativas a padrões técnicos são, em sua maior parte, relativas a regulamentos e/ou normas de produto. Todas as empresas admitiram enfrentar esse tipo de exigência, enquanto que 37% afirmaram defrontar-se com normas de processo.

Na experiência exportadora das empresas, a exigência das normas e/ou regulamentos de produto diz tanto respeito à “qualidade” quanto à compatibilidade. O cumprimento de normas de compatibilidade parece ser uma questão particularmente importante nos negócios externos das firmas do setor elétrico.

Outro ponto interessante está no fato das normas de “qualidade” do produto dizerem respeito a desempenho (normas de desempenho ou de performance). A totalidade das empresas consideradas admitiu enfrentar esse tipo de norma, enquanto que dois terços delas informaram ter que responder por regulamentos e/ou normas que especificam características relativas à elaboração do produto (normas de *design*).

Em relação ao cumprimento de regulamentos e/ou normas técnicas e demonstração de conformidade, as empresas da amostra consideraram como mercados mais exigentes o americano, o do Japão e os da UE. Cerca de três quartos dessas empresas exportam ou têm tentado exportar para os EUA e para a UE. Os países do MERCOSUL e outros da América Latina aparecem como os mercados menos exigentes (ver Quadro 13).

Quadro 13
EMPRESAS TÍPICAS* Grau de exigência no cumprimento de regulamentos, normas técnicas e demonstração de conformidade

Mercado	% das empresas da amostra que atuam no mercado	Grau de Exigência	
		Grande (%)	Pequeno (%)
EUA	75	100	-
UE	75	83	17
Japão	37	100	-
Mercosul	75	33	66
Outros da A.Latina	50	25	75

Fonte: FUNCEX.

* Empresas típicas que responderam à seção do questionário relativa às normas técnicas.

No enfrentamento das questões relativas às barreiras técnicas cerca de dois terços das empresas informaram que têm sido capazes de cumprir as exigências dos importadores e realizar exportações, independentemente do fato de julgarem essas exigências difíceis ou fáceis de serem cumpridas. Entretanto, as restantes registraram perdas de vendas externas, por não terem sido capazes de adequar-se aos regulamentos ou normas exigidos. A razão explicativa dessa circunstância está no fato do processo de adequação implicar em elevação substantiva em seus custos de produção. Todas as firmas, que registraram casos de insucesso exportador por barreiras técnicas são controladas por capital privado nacional e enfrentaram o problema em negócios com os EUA e a UE. Admitiram, ainda, que os regulamentos ou normas exigidos eram inexistentes no Brasil ou distintos dos brasileiros.

As empresas afirmaram, ainda, não se defrontar com dificuldades decorrentes do fato das exigências dos importadores serem difusas. Todas elas consideraram as normas ou regulamentos exigidos claros e de fácil interpretação.

Em relação a processos de demonstração de conformidade na exportação, metade das empresas informou que a situação mais comum tem sido a utilização de certificadoras escolhidas dentro de um conjunto definido pelo importador. Um quarto delas declarou ter que aceitar certificadoras impostas pelo importador, cuja certificação confere ao produto uma marca valorizada no mercado de destino das exportações. As demais utilizam-se freqüentemente de certificação da própria empresa. Esse último grupo é formado, em sua totalidade, por empresas estrangeiras. Na maior parte das vezes, a certificadora exigida ou sugerida é uma entidade do próprio país importador. Ocorre também, embora em menor proporção, exigência de certificação por entidades de terceiros países. Outra situação possível, para alguns mercados particulares, é a aceitação de certificação por entidade brasileira. Entre as certificadoras estrangeiras citadas encontramos: UL, CSA, IGA (Argentina), EX, LAL, VDE, TUV e KEMA.

As empresas estrangeiras que praticam auto-certificação utilizam seus próprios laboratórios para testes e ensaios. Para as demais, coerentemente com o exposto no parágrafo anterior, a situação mais usual em relação a testagem de produtos é a utilização de laboratórios estrangeiros (do país importador).

Entre as ações adotadas para enfrentar exigências relativas a padrões técnicos, as empresas, em sua totalidade, avaliaram como estratégia mais importante o desenvolvimento de competência interna. Apenas uma pequena parcela dessas empresas utilizou-se de contratação de consultoria externa, concebendo tal estratégia como importante instrumento para a solução das dificuldades no campo considerado. Outras 12% contrataram consultoria interna, expediente que não resultou em experiência de grande sucesso.

Empresas - Registros de Questões e Sugestões

O questionário sobre barreira técnicas FUNCX/INMETRO, continha um espaço aberto para as empresas registrarem pontos e opiniões, julgadas relevantes. As considerações que se seguem são o resumo dessas informações.

Questões

- Dificuldades no mercado da Argentina derivadas do fato das empresas concorrentes locais não cumprirem as normas de seu próprio país. Tal circunstância afetaria a competitividade das empresas brasileiras que, obrigadas a produzir em conformidade com aquelas normas, operariam com custos mais elevados. Essa situação configura um caso típico de uso de normas técnicas como barreira não-tarifária (tratamento discricionário ao exportador em relação às empresas locais).
- Dificuldades decorrentes da precariedade dos órgãos e entidades brasileiros, especialmente da rede de laboratórios. Uma empresa registrou perda de negócio externo com importadores alemães em virtude da demora na testagem e certificação do produto por laboratório nacional. Segundo essa mesma empresa, esse processo arrastou-se por dois anos, inviabilizando a exportação e imputando à empresa custos elevados (US\$ 39.500).
- Dificuldades resultantes do fato de os laboratórios brasileiros não contarem com homologação de entidades internacionais de normalização como o I.E.C.
- Falta de apoio técnico por parte das instituições governamentais que atuam no exterior (embaixadas, por exemplo) às empresas quando de processos voltados para certificação de produtos brasileiros por entidades estrangeiras.
- Dificuldades advindas do alto custo de certificação e testagem por entidades estrangeiras (UI, por exemplo), quando de sua exigência por parte dos importadores.

Sugestões

- Desenvolvimento de certificadoras e de redes de laboratórios capazes de atuar com eficiência técnica, prazos curtos e baixos custos.
- Homologação (reconhecimento) desses órgãos e laboratórios por entidades internacionais e em acordos de reciprocidade.
- Criação de escritórios junto às embaixadas para dar apoio técnico às empresas brasileiras, incluindo o acompanhamento dos processos de certificação.
- Apoio financeiro do governo para as empresas enfrentarem os altos custos da certificação externa.

O setor elétrico registrou, ainda, preocupação com barreiras decorrentes de leis nacionais como leis de defesa do consumidor, leis anti-ruído, regras de conservação de energia, tratamento de subprodutos (como regras para coleta de pilhas, baterias, emprego do gás CFC etc.). Nesse caso, o setor sugere a necessidade de: harmonização dos dispositivos daquelas leis; padronização de programas de conservação energética; generalização para parceiros comerciais do cronograma do Acordo de Montreal voltado para a eliminação do uso do CFC; padronização eletromagnética. Esse tipo de preocupação do setor elétrico tem sido registrado, com clareza, nas discussões voltadas para a harmonização de padrões técnicos no âmbito de acordos regionais como, por exemplo, nas negociações da ALCA.

Produtos do setor elétrico, citados pelas empresas típicas, sobre os quais incidiram exigências importantes de cumprimento de normas*

NBM	Produto	País ou Região
8452.10.00	Máquinas de costura	EUA, UE
8414.30.01.00	Compressores	
	Eletrodomésticos linha branca	Argentina
	Plugs, tomadas, chaves elétricas	EUA e UE
8536.69.01.00	Conectores para cabos planos para suporte de lâmpadas	Canadá
	Isoladores	EUA
8516.12.00	Aquecedores elétricos d'água	UE
8418/8415	Refrigeradores, congeladores e máquinas para produção de frio; máquinas e aparelhos de ar condicionado	América Latina

Fonte: FUNCEX.

*Essas normas não necessariamente inviabilizaram as exportações das empresas.

f) O setor de abate de animais

A seção que se segue procura analisar a experiência do setor de abate de animais relativa ao enfrentamento de barreiras técnicas. Têm como referência central dados colhidos mediante a aplicação dos questionários.

Correspondência Matriz/IBGE (4 dígitos): Carne verde e preparada, inclusive banha e sebo, couro verde e salgado e outros subprodutos do abate, aves abatidas.

Participação do Setor nas Exportações Brasileiras Totais (1995): 2,94%

Representatividade setorial da amostra

As exportações de produtos das empresas que responderam ao questionário correspondem a 36,2% das exportações do setor de abate de animais no ano de 1995. As empresas típicas (as que têm no setor sua principal fonte de exportação) foram, por sua vez, responsáveis por 36,1% das exportações setoriais em 1995.

Todas as empresas típicas consideraram as normas fitossanitárias uma barreira importante para a expansão de seus negócios no mercado externo.

Caracterização das empresas típicas

As empresas consideradas são, em sua totalidade, controladas por capital privado nacional e portadoras de experiência exportadora regular.

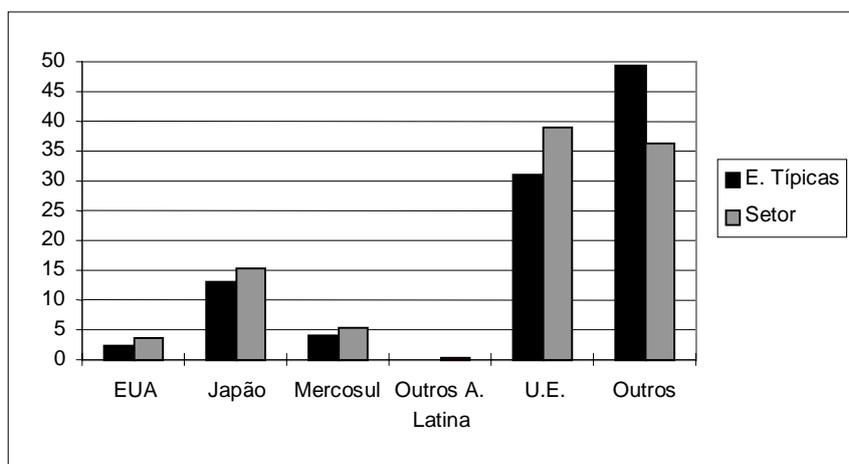
A primeira experiência exportadora de dois terços dessas empresas ocorreu na década de setenta e as restantes começaram a exportar nos anos 80. Em sua maioria têm suas vendas externas operadas por agentes ou representantes no exterior. Algumas poucas utilizam-se, de escritórios de vendas próprio.

Para todas as empresas, as exportações FOB são a forma mais usualmente utilizada. A maior parcela delas viu o volume de suas exportações crescer nos últimos cinco anos e, nesse mesmo período, as poucas empresas que não aumentaram suas vendas externas mantiveram-nas constante. Em torno de um quarto dessas empresas têm nas exportações uma participação importante nos seus negócios visto que a participação de suas exportações em seus faturamentos situa-se entre 30 e 50%. Já um quarto delas tem nas exportações uma pequena fatia do valor de suas vendas (menos de 10%). Logo, cerca de metade das firmas consideradas garantem no mercado externo entre 10% e 30% de seu faturamento. Esses números sugerem que, de uma maneira geral, as barreiras fitossanitárias não impediram a expansão dos negócios externos. Entretanto, muito provavelmente, limitaram sua taxa de crescimento.

Os mercados externos mais relevantes das empresas típicas do setor são a UE (cerca de 30%) e o Japão, que absorve 13% das suas exportações. Os EUA e o Mercosul são, por sua vez, mercados pouco expressivos.

O mercado de destino das exportações totais do setor de abate de animais é, em sua composição, bastante similar ao encontrado para as exportações das empresas típicas que responderam sobre normas técnicas (ver Gráfico 13). Tal circunstância indica que a amostra definida pelo conjunto dessas empresas é bastante representativa do setor no que diz respeito aos mercados de atuação mais relevantes.

Gráfico 13
Abate de Animais - empresas típicas e setor destino das exportações (%)
(1995)



Fonte: FUNCEX.

A produção de carnes no setor de abate de animais sofre de perto as conseqüências da aplicação de normas fitossanitárias definidas por critérios nacionais, muitas vezes mais rígidos que os adotados pelas organizações internacionais que regulam a matéria (Codex, por exemplo). Essa é uma possibilidade aberta pelo próprio Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC, que admite exigências referidas a medidas distintas das internacionais se construídas a partir de objetivos nacionais legítimos. Como de conhecimento geral, a discussão acerca do que pode ser considerado um objetivo nacional legítimo é complexa e não encontra parâmetros claros e definidos no texto do Acordo. Mesmo o critério

das “justificativas científicas” é insuficiente para evitar controvérsias visto que tão somente transfere o problema para a órbita da comunidade científica, expediente incapaz de assegurar por si só a obtenção de consenso. Portanto, tais circunstâncias indicam ser muito provável a manutenção de um alto grau de arbitrariedade na adoção de medidas sanitárias e fitossanitárias.

Exemplos de fatos que apontam para o uso arbitrário de medidas sanitárias e fitossanitárias estão na disputa entre os EUA e a UE em torno do uso de hormônios de crescimento na criação de animais para abate. Nessa controvérsia a questão gira em torno da legitimidade de se adotar uma política de risco zero, quando da inexistência de evidências comprovadas de malefícios para a saúde derivados do uso de determinados hormônios. Discute-se se é necessário demonstrar *ex ante* os danos da sua utilização ou se é sensata uma política preventiva, baseada em evidências comprovadas de que outros hormônios são nocivos à saúde humana. Essa disputa mostra as dificuldades de harmonização de critérios e interesses e revela os limites da ação dos termos do Acordo²⁴. A restrição à importação de carnes pelo critério de contaminação dos rebanhos, por doenças cujos efeito nocivos à saúde humana não estão comprovados, é mais um exemplo que ilustra a controvérsia envolvendo critérios definidos pelo princípio da legitimidade nacional.

Pela natureza de sua atividade produtiva, exportadores de alimentos estão sujeitos a enfrentarem situações de natureza similar as anteriormente descritas. Entretanto, como visto, disputas em torno da legitimidade dos “critérios nacionais” dificilmente serão dirimidas pela ação disciplinar do Acordo da OMC. Nesse quadro, a estratégia mais sensata têm sido buscar acordos bilaterais onde se discuta uma solução negociada. No caso dos exportadores brasileiros, a busca de definição de áreas produtoras livres das doenças alegadas pelos importadores aparece como exemplo de uma estratégia desse tipo.

Barreiras Fitossanitárias enfrentadas pelo setor

EUA

- Proibição de importações de carne bovina *in natura* por razões sanitárias (contaminação do rebanho pela febre aftosa). Restrições sanitárias à importação de carne congelada;
- Proibição de importações de carne de aves *in natura* por razões sanitárias (contaminação pela doença de *Newcastle*). Restrições sanitárias à importação de produtos à base de carnes de aves não cozidos;
- Proibição de importações de carne de suínos por alegação de contaminação do rebanho (febre suína).

União Européia

- Proibição de importações de carne bovina com ossos por razões sanitárias (contaminação do rebanho pela febre aftosa). Restrições sanitárias à importação de carne congelada. Restrição às importações de carne bovina e derivados pelo uso alegado de hormônios de crescimento;

²⁴ Sykes (1995).

- Proibição de importações de carne de aves in natura por razões sanitárias (contaminação pela doença de Newcastle). Restrições sanitárias à importação de produtos à base de carnes de aves não cozidos;
- Proibição de importações de carne de suína in natura por alegação de contaminação do rebanho (febre suína).

Por razões similares as acima registradas as carnes bovina de aves e suína estão proibidas de serem importadas por uma série de países, entre eles:

- **Carne Bovina:** Canadá, Chile, Japão, Coréia do Sul, Rússia e outros países asiáticos;
- **Carne Suína:** Chile, e Rússia;
- **Carne de Aves:** Japão, Suíça, Uruguai, Chile Rússia e outros países asiáticos.

De uma maneira geral, as recomendações voltadas para a superação dessas restrições apontam para o desenvolvimento de programas nacionais de erradicação das doenças e para o estímulo ao desenvolvimento de um sistema de vigilância sanitária. De outro lado chamam a atenção para a necessidade de acordos de reconhecimento de regionalização sanitária e para a implementação de acordos bilaterais incluindo garantias sanitárias oficiais. É importante registrar que, no caso das barreiras fitossanitárias incidentes sobre o setor de abate de animais, o atendimento de grande parte das exigências dos mercados importadores requer esforço coordenado entre empresas e governo, não podendo se resolver no âmbito estrito da ação empresarial.

VIII. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O inquérito, que deu base a esse relatório, permitiu a identificação de um conjunto de questões relevantes acerca da incidência de barreiras técnicas sobre as exportações brasileiras. A primeira delas, de caráter mais geral, refere-se ao fato das barreiras não-tarifárias, entre as quais as técnicas, não ocuparem lugar privilegiado entre os obstáculos ao comércio internacional enfrentados pelos exportadores brasileiros. Todavia, no grupo das barreiras não-tarifárias, as barreiras técnicas (incluindo as fitossanitárias) aparecem com destaque, sendo consideradas um obstáculo tão ou mais importante que os direitos *antidumping*, quotas, subsídios, proibições de importações e outros. Essa é uma inferência válida para as exportações brasileiras consideradas genericamente, sem registros de especificidades setoriais. De outro modo, aponta, apenas, a importância relativa das barreiras consideradas.

Um quinto das empresas consultadas admitiu que a capacidade de produzir dentro de padrões técnicos exigidos por importadores constitui, nos setores em que atuam, um ativo muito importante para o sucesso de suas estratégias exportadoras. Entretanto registros concretos de insucesso exportador por barreiras técnicas apareceram numa medida bem menor. A análise das informações fornecidas por essas empresas revelou, por sua vez, que as barreiras técnicas tendem a incidir mais fortemente sobre

as empresas controladas por capital privado nacional e que não constituem um problema restrito apenas às firmas com pequena experiência internacional. Do mesmo modo, ao que tudo indica, tais barreiras tendem a se tornar uma questão crescentemente relevante, visto que sua incidência sobre produtores brasileiros tem aparecido com maior intensidade a partir de passado recente.

Em relação às demandas estrangeiras de cumprimento de normas e regulamentos, a pesquisa constatou que, na maior parte das vezes, essas dizem respeito a produtos, embora não sejam desprezíveis as exigências referidas a processos. Dentre as normas de produto são mais incidentes as normas de qualidade, e mais especificamente as normas de desempenho. Uma parcela das empresas que enfrentaram dificuldades para cumprir normas solicitadas por importadores informou, por outro lado, que muitas dessas normas eram inexistentes no país. Esse é um fato indicativo de que parte das dificuldades dos exportadores brasileiros está associado a um menor desenvolvimento do sistema de normalização do país.

A solicitação por importadores de cumprimento de normas distintas das brasileiras apareceu, da mesma forma, como circunstância enfrentada por boa parcela das empresas. Numa medida relevante, muitas vezes, a norma exigida seguia padrões internacionais ainda não incorporados. Esse fato revela ser considerável a presença de divergências e defasagens entre as normas brasileiras e as internacionais. Ainda no caso de exigências relativas à normas distintas das brasileiras, uma proporção menor de empresas registrou casos de demandas referentes a normas distintas das internacionais, já incorporadas a seus produtos. Finalmente, um número expressivo de firmas defrontou-se com solicitações atinentes à normas não internacionais, definidas pelo país importador. Em princípio, essas duas últimas situações são indicativas de possível utilização de normas como barreira não tarifária. Contudo, como discutido ao longo desse relatório, solicitações de cumprimento de normas diferentes das internacionais não caracteriza, automaticamente, o seu uso como instrumento de discriminação a fornecedores estrangeiros.

A pesquisa constatou, ainda, que as exportações brasileiras estão submetidas a exigências externas de demonstração de conformidade numa medida muito semelhante à encontrada para demandas de adequação à normas ou regulamentos estrangeiros. Nesse campo, ao que parece, uma das principais dificuldades enfrentadas pelos exportadores deriva-se da circunstância do país não dispor de um sistema para avaliação de conformidade desenvolvido, em todas as suas partes componentes (entidades avaliadoras, rede de laboratórios, entidades credenciadoras etc.), e amplo o suficiente para enfrentar processos de avaliação de diferentes produtos e processos. Esse é um requisito indispensável para que se possa fortalecer negociações de reconhecimento mútuo entre parceiros comerciais e, como resultado, reduzir os custos envolvidos em processos de avaliação de conformidade.

A maior causa dos eventos de insucesso exportador informados pelas empresas apareceu na impossibilidade de cumprimento normas ou regulamentos solicitados por importadores. Nesses casos, o custo da adequação foi um fator muito importante. Processos de demonstração de conformidade apareceram, por sua vez, como causa não desprezível de insucesso exportador. Nessas situações, o elemento central da dificuldade foi menos o custo envolvido e mais o longo tempo exigido pelo curso do processo.

Na análise das respostas aos questionários realizada mediante cortes setoriais, em sete segmentos produtivos não foi encontrado sequer um registro de barreiras técnicas relevantes. São eles: petróleo e carvão, laticínios, artigos de vestuário, borracha, extrativa mineral, café e beneficiamento de produtos vegetais.

Entre os setores cujas empresas consideraram que cumprir exigências técnicas estrangeiras têm sido um requisito indispensável, porém acessível ao seu bom desempenho exportador estão: o siderúrgico, celulose papel e gráfica, máquinas e tratores, outros produtos metalúrgicos, minerais não metálicos e elementos químicos. Para esses segmentos não foram encontrados indícios do uso discricionário de normas técnicas, como fenômeno qualitativa e quantitativamente relevante.

Um segundo grupo de setores, cujas empresas consideraram a capacidade de cumprir requisitos técnicos estrangeiros um elemento competitivo importante mas incapaz de impedir acesso a contratos externos, está formado pelos segmentos de calçados, madeira e mobiliário, metalurgia de não ferrosos, açúcar, plásticos e farmacêutica e perfumaria. Esse grupo diferencia-se do anterior pelo fato de suas empresas informantes apresentarem pequeno peso nas exportações setoriais.

Dentre o grupo de firmas que informaram insucesso exportador, as maiores concentrações de empresas foram encontradas para os setores de abate de animais e de material elétrico. Adicionalmente, apareceram, também, casos de empresas atuantes nos setores agropecuário, outros produtos alimentares, óleos vegetais, têxtil, químicos diversos, refino de petróleo, equipamentos eletrônicos, peças e outros veículos, e veículos automotores, embora numa proporção bem menor que as verificadas para as empresas dos setores de abate de animais e de material elétrico.

Os setores de abate de animais e de material elétrico foram aqueles que sinalizaram maiores dificuldades em relação à barreiras técnicas. As empresas informantes nesses setores possuem, por outro lado, peso significativo nas exportações setoriais. Isso permite tomar as experiências dessas empresas como setorialmente representativas. Os demais registros de insucesso exportador estão dispersos pelos outros setores acima registrados. A pequena representatividade desses casos, no que diz respeito à participação das empresas nas exportações setoriais, dificulta a consideração de suas experiências como típicas do setor.

O reduzido número de eventos de insucesso exportador detectado pelo inquérito e sua concentração em apenas dois setores explica-se, muito provavelmente, pelo fato da pauta exportadora brasileira estar concentrada em produtos menos suscetíveis à barreiras técnicas, à exceção dos alimentos, sobre os quais é forte a incidência de barreiras fitossanitárias. Nesse quadro, obstáculos, com visibilidade estatística são de difícil identificação. Exigências mais complexas, não necessariamente discricionárias, tendem a aparecer em setores e mercados dinâmicos e menos na produção de produtos básicos e intermediários, responsáveis pela maior parcela das exportações do país. Assim sendo, casos de barreiras incidentes sobre determinados produtos de pequeno peso no valor total das exportações sinalizam que a importância desse tipo de barreira pode vir a ser crescente nos quadros de uma estratégia exportadora voltada para o enobrecimento da pauta e para a atuação em mercados relevantes e dinâmicos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Gonçalves, R. Barreiras Técnicas ao Comércio e o GATT. *FUNCEX*, Texto para Discussão Nº 66, 1992.

National Research Council. *Standards, Conformity Assessment, and Trade: Into the 21st Century*. National Academy Press, 1995.

Stephenson, S.M. *Standards, Conformity Assessment and Developing Countries*. Policy Research Working Paper, The World Bank, International Economics Department, International Trade Division, Washington D.C., 1997.

Sykes, A.O. *Product Standards for Internationally Integrated Goods Markets*. The Brookings Institution, Washington D.C., 1995.

Wilson, J.S. *Standards and APEC: An Action Agenda*. Institute for International Economics, Washington, D.C., 1995.

ANEXO

Quadro A.1
Descrição dos setores considerados

Setor	Correspondência com a Matriz (4 dígitos)
1- Agropecuária	Madeira em tora, Lenha e Carvão Vegetal, Outros da Extrativa Vegetal, Caça e Pesca, Café em coco, Cana de açúcar, Arroz em Casca, Trigo em grão, Soja em grão, Algodão em caroço, Fumo em folha, Milho em grão, Outros Produtos Agrícolas, Florestamento e Formação de Culturas Permanentes, Aves vivas e Ovos, Leite natural, Outros Produtos de Origem Animal
2- Extrativa Mineral	Minério de Ferro, Outros Minerais Metálicos, Minerais Não Metálicos exclusive Energéticos
3- Petróleo e Carvão	Petróleo e Gás Natural, Carvão e Outros Combustíveis Minerais
4- Minerais Não Metálicos	Cimento e Clinquer, Artefatos de Cimento, Fibrocimento e Concreto, Vidro plano e de segurança, Artigos de Vidro, Outros produtos de minerais não metálicos
5- Siderurgia	Produtos Siderúrgicos básicos, Coque e derivados de Carvão, Laminados de Aço
6- Metalurgia de Não Ferrosos	Produtos Metalúrgicos Não Ferrosos
7- Outros Produtos Metalúrgicos	Fundidos e Forjados de Aço, Outros Produtos Metalúrgicos
8- Máquinas e Tratores	Máquinas e Equipamentos e Instalações de Uso Industrial, de Uso Geral, Peças, Acessórios e Componentes Mecânicos para Máquinas e Equipamentos, inclusive Ferramentas Industriais, Tratores e Máquinas Rodoviárias inclusive peças e acessórios
9- Material Elétrico	Equipamentos para Produção e distribuição de Energia Elétrica Inclusive Peças e acessórios, Condutores Elétricos, Material Elétrico exclusive para veículos, Aparelhos Eletrodomésticos inclusive peças e acessórios, Aparelhos Elétricos, Máquinas e Utensílios para Escritórios, peças e acessórios.
10- Equipamentos Eletrônicos	Material Eletrônico, Máquinas e Aparelhos Eletrônicos inclusive Equipamentos de Comunicações e de Processamento de dados, Televisão, Rádio e Equipamento de Som
11- Veículos Automotores	Automóveis, Caminhões e Ônibus, inclusive Carrocerias
12- Peças e Outros Veículos	Peças e Veículos, Embarcações, peças e Acessórios, Locomotivas e Vagões Ferroviários peças e acessórios, Outros Veículos
13- Madeira e Mobiliário	Madeira Serrada e Artigos de Madeira, Móveis e artigos de Colchoaria.
14- Celulose Papel e Gráfica	Celulose e Pasta Mecânica, Papel, Papelão e Artefatos, Jornais e Outros Artigos Impressos.
15- Borracha	Pneus e Câmaras, Borracha Beneficiada e Artigos de Borracha
16- Elementos Químicos	Elementos e Compostos Químicos não- petroquímicos ou Carboquímicos, Álcool de Cana e de Cereais.
17- Refino de Petróleo	Gasolina Pura, Óleos Combustíveis inclusive Diesel, Outros Produtos do refino do Petróleo, Gasolina Automotiva, Produtos Petroquímicos Básicos, Produtos Petroquímicos Intermediários, Resinas, Elastômeros, e Fibras Artificiais e Sintéticas.
18- Químicos Diversos	Abugos, Fertilizantes e Corretivos do Solo, Tintas, Pigmentos, Corantes, Impermeabilizantes e Solventes, , Outros Produtos.
19- Farmacêutica e Perfumaria	Produtos Farmacêuticos não- dosados, Dosados, Produtos de Perfumaria, Sabões, Detergentes e Velas,
20- Plástica	Laminados, Filmes, Flocos e Fios Plásticos, Artigos de Material Plástico.
21- Têxtil	Fibras Beneficiadas e Fios Têxteis Naturais, Tecidos de Fios Naturais, , Fios de Fibras Artificiais e Sintéticas, Tecidos de Fios Artificiais e Sintéticos, artigos de Vestuário de Malha e outros Produtos da Indústria Têxtil.

(continuação)

Setor	Correspondência com a Matriz (4 dígitos)
22- Artigos de Vestuário	Artigos do Vestuário exclusive Malhas e Acessórios do Vestuário
23- Calçados	Couros e Peles Preparadas, inclusive Artefatos e Artigos de Viagem, Calçados.
24- Café	Café em Grão, Torrado, Moído ou Solúvel
25- Beneficiamento de Produtos Vegetais	Arroz Beneficiado, Farinha, Amido e Fécula de Trigo, Sucos e Conservas de Frutas e Legumes e Condimentos, Outros Produtos de Origem Vegetal Beneficiados, Fumo Beneficiado, Cigarros e Outros Produtos da Indústria do Fumo.
26- Abate de Animais	Carne Verde e Preparada, Inclusive Banha e Sebo, Couro Verde E Salgado e Outros Subprodutos do Abate, Aves abatidas.
27- Laticínios	Leite Resfriado, Pasteurizado e em Pó, Laticínios
28- Açúcar	Açúcar Cristal, Demerara e Refinado e Subprodutos de Usinas de Açúcar
29- Óleos Vegetais	Óleos Vegetais em Bruto, Tortas, Farelo e Outros Produtos de Sementes Oleaginosas, Óleos Vegetais Refinados, e Gorduras para Alimentação,
30- Outros Produtos Alimentares	Rações e Forragens para Animais, Outros Produtos da Indústria Alimentar, Bebidas.
31- Diversos	Produtos Diversos, Sucata de Metal, Resíduos recicláveis.

Quadro A.2
Exportações - Representatividade setorial do conjunto de empresas (%)

Setor	1	2	3
1- Agropecuária	2,9	16,5	5,9
2- Extrativa Mineral	6,6	0,1	-
3- Petróleo e Carvão	0,1	0,3	-
4- Minerais Não Metálicos	1,0	20,2	11,5
5- Siderurgia	8,9	74,2	49,5
6- Metalurgia de Não Ferrosos	4,9	10,4	2,7
7- Outros Produtos. Metalúrgicos	1,7	26,5	15,6
8- Máquinas e Tratores	5,1	42,5	7,6
9- Material Elétrico	3,1	35,9	26,8
10- Equipamentos Eletrônicos	1,5	8,7	1,1
11- Veículos Automotores	2,5	34,0	1,9
12- Peças e Outros Veículos	6,9	17,6	1,8
13- Madeira e Mobiliário	3,0	8,9	5,9
14- Celulose Papel e Gráfica	5,9	76,5	14,0
15- Borracha	1,2	27,6	2,0
16- Elementos Químicos	1,8	23,0	2,4
17- Refino de Petróleo	3,9	47,1	6,6
18- Químicos Diversos	1,5	8,9	4,1
19- Farmacêutica e Perfumaria	0,6	2,6	0,4
20- Plástica	0,2	14,28	3,7
21- Têxtil	2,6	21,8	8,6
22- Artigos de Vestuário	0,3	9,9	9,5
23- Calçados	4,5	9,5	5,1
24- Café	5,4	15,4	-
25- Beneficiamento. de Produtos Vegetais	5,3	19,2	4,2
26- Abate de Animais	2,9	36,2	35,9
27- Laticínios	0,0	0,2	0,2
28- Açúcar	4,1	14,2	3,9
29- Óleos Vegetais	6,9	10,2	5,9
30- Outros Produtos. Alimentares	1,3	10,2	4,5
31- Diversos	1,8	13,3	5,9
Total	100	27,4	10,3

Fonte: FUNCEX.

- 1: Participação das exportações setoriais no Total das exportações brasileiras.
- 2: Participação de todas as empresas que responderam ao questionário nas exportações setoriais.
- 3: Participação das empresas que responderam a seção relativa às normas técnicas nas exportações setoriais.

Quadro A.3
Empresas - Natureza do controle do capital (%)

Capital Majoritário	Amostra	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Nacional	74,0	75,5	83,3	95,0
Estrangeiro	24,4	24,5	16,7	5,0
Estatual Nacional	1,4	-	-	-
Estatual Estrangeiro	0,3	-	-	-
Não respondeu	0,9	-	-	-

Fonte: FUNCEX.

Amostra: Total de empresas que responderam ao questionário.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram deixar de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.4
Empresas- Natureza da experiência exportadora (%)

Experiência Exportadora	Amostra	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Regular	83,1	90,2	86,7	85,0
Eventual	8,9	7,8	10,0	5,0
Rara ou inexistente	7,7	2,0	3,3	10,0
Não respondeu	0,3	-	-	-

Fonte: FUNCEX.

Amostra: Total de empresas que responderam ao questionário.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram deixar de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.5
Empresas-Período da primeira experiência exportadora (%)

Período	Amostra	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Antes de 1970	19,9	21,6	18,3	22,0
Entre 1970 e 1979	29,8	41,2	41,7	48,0
Entre 1980 e 1989	23,2	21,6	25,0	10,0
Após 1989	20,2	12,7	11,7	10,0
Não respondeu	6,9	2,9	3,3	10,0

Fonte: FUNCEX.

Amostra: Total de empresas que responderam ao questionário.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram deixar de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.6
Empresas - Alcance da Responsabilidade sobre Exportações (%)

Alcance	Amostra	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Na porta da fábrica (ex-works)	7,4	6,9	6,7	9,0
Mercadoria embarcada FOB	53,9	56,9	53,3	52,0
Mercadoria embarcada CIF	21,4	24,4	26,0	26,0
No porto de desembarque (DEQ)	3,0	2,0	3,3	4,0
Na entrega ao importador (DDU ou DDP)	6,9	7,8	8,3	9,0
Não respondeu	7,4	2,0	3,4	-

Fonte: FUNCEX.

Amostra: Total de empresas que responderam ao questionário.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram deixar de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.7
Empresas - Principal forma de operar exportações (últimos 5 anos) (%)

Exportações realizadas através de:	Amostra	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Escritório de vendas próprio	44,4	50,0	45,0	31,0
Agente ou representante no exterior	34,8	39,2	43,3	38,0
Tradings Companies	10,1	5,9	5,0	8,0
Distrib.ou atacadistas no exterior	3,0	2,9	3,3	23,0
Piggy Back	0,3	-	-	-
Não respondeu	7,4	2,0	3,3	-

Fonte: FUNCEX.

Amostra: Total de empresas que responderam ao questionário.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram deixar de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.8
Empresas -Tendência das exportações (últimos 5 anos) (%)

Tendência	Amostra	N. T. (1)	N. T. (2)	N.T. (3)
Crescente	53,9	57,8	55,0	45,0
Constante	25,6	26,5	28,3	35,0
Decrescente	13,4	13,7	13,3	10,0
Não Respondeu	7,1	2,0	3,3	10,0

Fonte: FUNCEX.

Amostra: Total de empresas que responderam ao questionário.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram deixar de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.9
Empresas - Participação das exportações sobre faturamento (%)

Intervalo	Amostra	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Até 10%	26,8	29,4	30,0	35,0
Entre 11% e 29%	25,9	27,5	31,7	30,0
Entre 30% e 49%	15,2	14,7	13,3	20,0
Entre 50% e 69%	6,0	7,8	8,3	-
Mais de 69%	18,8	18,6	13,3	5,0
Não respondeu	7,4	2,0	3,3	10,0

Fonte: FUNCEX.

Amostra: Total de empresas que responderam ao questionário.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram deixar de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.10
Proporção das empresas que atuam nos diversos mercados

Mercados	N.T. (1)			N.T. (2)			N.T. (3)		
	Sim	Não	N.R.	Sim	Não	N.R.	Sim	Não	N.R.
EUA	65,7	10,8	23,5	73,3	8,3	18,3	70,0	25,0	5,0
União Européia	64,7	7,0	28,4	68,3	6,7	25,0	70,0	15,0	15,0
Japão	37,3	13,7	49,0	36,7	15,0	48,3	50,0	30,0	20,0
Mercosul	63,7	7,8	28,4	68,3	5,0	26,7	60,0	10,0	30,0
Outros da A.L.	52,9	9,8	37,3	55,0	10,0	35,0	55,0	15,0	30,0
Outros Mercados	45,1	9,8	45,1	51,7	6,7	41,7	50,0	10,0	40,0

Fonte: FUNCEX.

N.R Não respondeu.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.11
Empresas* N.T (2) - Destino das exportações totais por valor (1995)

MERCADO	%
EUA	19,6
Japão	3,5
Mercosul	11,6
Outros da América Latina	6,3
União Européia	20,6
Outros	38,3

Fonte: FUNCEX.

* Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

Quadro A.12
Empresas - Intensidade das barreiras técnicas

Mercados	N.T. (1)			N.T. (2)			N.T. (3)		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
EUA	55,0	13,0	32,0	62,0	13,0	25,0	80,0	-	20,0
União Européia	51,0	15,0	34,0	58,0	14,0	28,0	75,0	10,0	15,0
Japão	33,0	9,0	58,0	35,0	7,0	58,0	55,0	-	45,0
Mercosul	31,0	36,0	33,0	38,0	32,0	30,0	35,0	35,0	30,0
Outros da A.Latina	22,0	33,0	44,0	25,0	33,0	42,0	25,0	35,0	40,0
Outros Mercados	21,0	27,0	52,0	23,0	27,0	50,0	10,0	30,0	60,0

Fonte: FUNCEX.

1-Fortes ou Muito Fortes; 2-Fracas ou Desprezíveis, 3-Não Respondeu.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras.

Quadro A.13
Empresas - Tipo de norma solicitada pelo importador

Tipo	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Produto	32,3	35,0	45,0
Processo	3,9	15,0	-
Ambos	27,5	31,7	40,0
Não respondeu	36,3	18,3	15,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.14
Empresas - Principal exigência de importadores

Exigência	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Cumprir norma de produto ou processo	20,6	18,3	30,0
Demonstrar conformidade	23,5	21,7	20,0
Ambos	31,4	41,7	45,0
Não respondeu	23,5	18,3	5,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.15
Empresas - Origem da maior dificuldade da empresa

Origem	NT (1)	NT (2)	NT (3)
Adaptar-se à norma solicitada	26,5	35,0	55,0
Demonstrar conformidade	28,4	30,0	20,0
Adaptar-se e demonstrar conformidade	12,8	15,0	10,0
Não respondeu	32,4	20,0	15,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.16
Empresas - Tipo de norma e/ou regulamento de produto solicitado

Tipo	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Compatibilidade	13,7	13,3	5,0
Qualidade	24,5	26,7	40,0
Ambos	34,3	38,3	45,0
Não respondeu	27,5	21,7	10,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.17
Empresas - Tipo de Norma e/ou Regulamento de Qualidade do Produto

Tipo	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Acerca de características do produto	12,8	15,0	5,0
Acerca do desempenho do produto	21,6	18,3	35,0
Ambos	36,3	45,0	45,0
Não respondeu	29,4	21,7	15,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.18
Empresas - Interpretação das normas técnicas

Normas	N.T. (1)	N.T. (2)	N.T. (3)
Claras, de fácil interpretação ou compreensão	48,0	46,7	45,0
Difusa, de difícil interpretação ou compreensão	18,6	23,3	45,0
Não respondeu	33,3	30,0	10,0

Fonte: FUNCEX.

N.T. (1) Empresas que responderam a seção relativa à normas técnicas.

N.T. (2) Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

N.T. (3) Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.19

Ações adotadas pelas empresas para enfrentar barreiras técnicas

Ações	Parcela (%) das empresas que adotaram a ação		
	N. T. (1)*	N. T. (2)**	N. T. (3)***
Contratação de consultoria nacional	12,8	13,3	20,0
Contratação de consultoria internacional	8,8	13,3	5,0
Parceria com órgãos públicos	12,8	13,3	20,0
Desenvolvimento de competência interna	60,8	65,0	70,0

Fonte: FUNCEX.

* Empresas que responderam a seção do questionário relativa à norma técnica.

** Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

*** Empresas que admitiram ter deixado de exportar por barreiras técnicas.

Quadro A.20

Empresas* N.T. (1) - Importância das ações adotadas para enfrentar barreiras técnicas

Ações	Empresas (%)		
	M. Grande	Grande	Pequena
Contratação de consultoria nacional	6,9	7,8	8,8
Contratação de consultoria internacional	6,9	8,8	5,9
Parceria com órgãos públicos	8,8	5,9	9,8
Desenvolvimento de competência interna	38,2	21,6	2,0

Fonte: FUNCEX.

* Empresas que responderam a seção do questionário relativa à norma técnica.

Quadro A.21

Empresas* N.T. (2) - Importância das ações adotadas para enfrentar barreiras técnicas

Ações	Empresas (%)		
	M. Grande	Grande	Pequena
Contratação de consultoria nacional	8,3	8,3	13,3
Contratação de consultoria internacional	11,7	10,0	10,0
Parceria com órgãos públicos	10,0	8,3	13,3
Desenvolvimento de competência interna	43,3	20,0	3,3

Fonte: FUNCEX.

* Empresas que admitiram que as normas técnicas têm influenciado sua competitividade externa.

Quadro A.22

Empresas* N.T. (3) - Importância das ações adotadas para enfrentar barreiras técnicas

Ações	Empresas (%)		
	M. Grande	Grande	Pequena
Contratação de consultoria nacional	15,0	5,0	15,0
Contratação de consultoria internacional	5,0	15,0	10,0
Parceria com órgãos públicos	35,0	-	15,0
Desenvolvimento de competência interna	45,0	15,0	10,0

Fonte: FUNCEX.

* Empresas que responderam a seção do questionário relativa à N.T.

Quadro A.23
Empresas típicas (que responderam sobre N.T).
Destino das exportações (1995)

26-Abate de Animais	Valor
Mercado	%
EUA	2,5
Japão	12,9
Mercosul	4,1
A.Sul	0,1
UE	30,9
Outros	49,5

Fonte: FUNCEX.

* Empresas do setor que responderam à seção do questionário relativa à normas técnicas.

Quadro A.24
Total das Exportações do Setor de Abate de Animais
Destino das Exportações (1995)

26- Abate de Animais	valor
Mercado	%
EUA	3,7
Japão	15,5
Mercosul	5,3
A.Sul	0,2
UE	39,0
Outros	36,3

Fonte: FUNCEX.

Quadro A.25
EMPRESAS TÍPICAS (que Responderam sobre N.T).
Destino das Exportações (1995)

9-Material Elétrico	valor
Mercado	%
EUA	31,6
Japão	0,5
Mercosul	28,9
A.Sul	10,8
UE	13,7
Outros	14,4

Fonte: FUNCEX.

* Empresas do setor que responderam à seção do questionário relativa à N.T.

Quadro A.26
Total das Exportações do Setor (Valor)
Destino das Exportações (1995)

9-Material Elétrico	valor
Mercado	%
EUA	27,0
Japão	0,9
Mercosul	24,4
A.Sul	15,1
UE	12,9
Outros	19,7

Fonte: FUNCEX.

FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funcex.com.br

Endereço/Adress

**Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil**

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funcex@funcex.com.br