

As restrições não-tarifárias às exportações brasileiras no Mercosul¹

Honorio Kume²

Pedro Miranda³

Patrícia Anderson⁴

Márcio de Oliveira Jr.⁴

2a. versão, 23/02/06

1. Introdução

O Mercosul entrou em vigor em 1995 como uma união aduaneira com livre fluxo de bens no comércio intra-regional, exceto automóveis, açúcar e os produtos incluídos por cada país no Regime de Adequação, que expirou no final de 1999. Assim, a partir de 2000, à exceção desses dois bens, o livre comércio deveria prevalecer entre os países membros do Mercosul. No entanto, as empresas exportadoras têm denunciado a presença de restrições não-tarifárias dificultando suas vendas neste mercado. Essas barreiras reduzem o comércio, impedem uma alocação eficiente de recursos na região e diminuem o nível de renda.

Uma avaliação preliminar das barreiras às exportações brasileiras no Mercosul pode ser obtida com base nas consultas apresentadas à Comissão de Comércio no Mercosul (CCM) pelo governo do Brasil, no período 1995-2005. Uma consulta à CCM ocorre quando um exportador detecta um entrave

¹ Este trabalho é parte do projeto “Integración Profunda en el MERCOSUR” em andamento na Rede Mercosul com financiamento do IDRC. As informações são baseadas fundamentalmente em Kume, Anderson e Oliveira (2001).

² Do Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada (IPEA) e da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). E-mail: kume@ipea.gov.br

³ Do Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada (IPEA). E-mail: pmiranda@ipea.gov.br

⁴ Quando a versão anterior do trabalho foi elaborada, ambos pertenciam aos quadros técnicos do IPEA.

à sua exportação e solicita providências ao governo. O governo busca junto aos parceiros esclarecimentos sobre a medida citada para verificar se de fato representa uma barreira que impede a livre circulação de bens no comércio intra-regional. Diante da resposta obtida, o governo pode levar ou não adiante a reclamação ao parceiro comercial. Assim, nem todas as consultas se caracterizam como restrições efetivas às importações.

Na Tabela 1 mostramos o número de consultas do Brasil na CCM, no período 1995-2005, discriminando-se por país sócio ou grupo de países quando a reclamação atinge mais de um país.. Dada a predominância da Argentina como consumidor de produtos brasileiros no Mercosul, esse é o país mais citado, atingindo 117 consultas do total de 169, o que representa uma participação de 69,2%. A evolução das consultas ao longo do período indica uma forte associação com a taxa de câmbio real do país importador. Assim, após a mudança do regime de câmbio na Argentina, o número de consultas cai de 19, em 2001, para seis, em 2002, para três, em 2003, e para apenas um nos últimos dois anos. As consultas encaminhadas ao governo uruguaio, após um pico de nove, em 1996, varia entre dois e cinco consultas, passando para zero a partir de 2004. Quanto as consultadas dirigidas ao Paraguai, a evolução é mais errática, com maior concentração, entre 3 e 4 consultas, no triênio 1999-2001 e em 2003.

Tabela 1

Número de consultas do Brasil à Comissão de Comércio do Mercosul

País citado/ano	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Argentina	14	12	16	17	13	15	19	6	3	1	1	117
Argentina/Paraguai/Uruguai				1								1
Paraguai	1	2			4	3	3		3		1	17
Paraguai/Uruguai			1									1
Uruguai	1	9	3	3	2	5	4	3	3			33
Total	16	23	20	21	19	23	26	9	9	1	2	169

Fonte: Secretaria do Mercosul.

Quanto tipo de restrições às exportações, as mais citadas⁵ nas consultas foram: preferência tarifária (com 38 consultas), tributação (25), processo antidumping (20), exigência de padrões (18), requisitos de origem (10), procedimentos aduaneiros (7) e proibição (7).

Quanto aos setores eventualmente prejudicados com a aplicação de barreiras temos máquinas e equipamentos de transporte (com 31 medidas), química (20) e produtos alimentares (24). Além disso, há 40 medidas citadas que abrangem todos os produtos.

Portanto, os dados das consultas brasileiras à CCM indicam a presença importante de barreiras às exportações brasileiras. Assim, este trabalho tem como objetivo efetuar um levantamento mais completo dessas restrições não-tarifárias com base em um questionário aplicado às principais firmas exportadoras.

O estudo está dividido em quatro seções, além desta introdução. Na Seção 2, identificamos e avaliamos os principais entraves encontrados às vendas aos países do Mercosul mediante a aplicação de um questionário às principais empresas exportadoras brasileiras. Na Seção 3, analisamos os efeitos e as reações das empresas exportadoras diante dessas restrições não-tarifárias. Dada a disponibilidade de dados, o custo social dessas medidas é estimado para um número limitado de produtos baseado no modelo de equilíbrio parcial. Finalmente, na Seção 4, listamos as principais conclusões.

2. As restrições às exportações no Mercosul

As informações sobre os principais entraves às exportações brasileiras no Mercosul foram obtidas através de um questionário⁶ enviado, em 2000, para 4.494 empresas exportadoras, responsáveis por

⁵ Há problemas para identificar tanto o tipo de barreira não-tarifária como o produto envolvido devido a pouca transparência nas medidas adotadas, justamente para dificultar as reclamações por parte dos parceiros comerciais (Vaillant, 2001).

⁶ Esse questionário foi aplicado para Argentina (Berlinski e Soifer, 2001) e Uruguai (Vaillant, Terra e Pastori, 2001).

90% do total exportado naquele ano. Desse total, 412 empresas, representando praticamente todos os setores de atividade⁷ responderam o questionário, o que equivale a uma taxa de resposta de 9,2%. A partir daqui, a designação firma ou empresa se referirá apenas àquelas que responderam o questionário.

2.1 A importância do Mercosul e os obstáculos às exportações

A maior parte das empresas (54,2%) respondeu que o Mercosul é o principal destino de suas exportações. Em seguida, aparecem os Estados Unidos com 20,6%, a Europa com 12,3% e o resto do mundo com 12,9%.

Na Tabela 2 mostramos a distribuição das empresas segundo a participação das exportações destinadas ao Mercosul no total das vendas externas de cada firma. Podemos notar que 49 firmas não vendem para o Mercosul, o que representa 12,9% do total das empresas. A maior concentração de firmas ocorre com uma participação entre 0% e 10%. Para 25% das empresas as vendas para o Mercosul representam mais de 50% de suas exportações.

Tabela 2

Distribuição das empresas segundo percentual das exportações ao Mercosul no total, 2000

Participação (P)	Número de empresas	(%)
0	49	12,9
0 < P < 0,10	102	26,9
0,11 < P < 0,25	71	18,7
0,26 < P < 0,5	61	16,1
Acima de 0,5	96	25,3
Total	379	100,0

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

⁷ No Anexo, mostramos a classificação das empresas por setor de atividade da matriz de insumo-produto do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e por tamanho, segundo o número de empregados.

Quanto à evolução das exportações para o Mercosul, 35,7% das empresas afirmaram que suas vendas estão crescendo e 36,5% que estão constantes. Apenas 27,8% das firmas indicaram queda nas suas vendas para o Mercosul.

Para avaliar os principais obstáculos enfrentados pelas empresas nas exportações ao Mercosul, o questionário listou seis fatores: preço, qualidade, acesso aos canais de distribuição, concorrência de terceiros países, barreiras não-tarifárias e outras e solicitou que as firmas assinalassem as que julgassem relevantes e atribuíssem notas em uma escala de 1 a 6, sendo que os valores 1 e 2 são definidos como “pouco importantes”, 3 e 4 como “moderadamente importantes” e 5 e 6 como “muito importantes”.

O fator mais citado pelas empresas foi o preço: 333 empresas que atribuíram uma nota média de 4,4, com desvio-padrão de 0,9 (Tabela 3). Entre os setores que destacaram o fator preço, encontram-se: extrativa mineral, metalurgia de não-ferrosos, indústria da borracha, produtos químicos diversos, farmacêutica e veterinária, e indústria do café.

Tabela 3

Obstáculos às exportações ao Mercosul

Fatores	Número de firmas	Nota média	Desvio-padrão
1. Preço	333	4,4	0,95
2. Concorrência de terceiros países	324	3,8	1,00
3. Qualidade do produto	313	3,4	0,92
4. Barreiras não-tarifárias	310	3,8	0,85
5. Canal de distribuição	307	3,7	0,79
6. Outros			
6.1 Política doméstica brasileira	21	5,8	0,32
6.2 Demanda no país importador	15	5,9	0,07
6.3 Tarifa	6	6,0	0,00

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

A seguir, 324 empresas assinalaram a presença de competidores não pertencentes ao Mercosul, designando uma nota média de 3,8. Para os exportadores de produtos químicos diversos esse fator foi considerado a principal dificuldade para a expansão de suas vendas.

As barreiras não-tarifárias foram citadas por 310 firmas, com nota média 3,8 (Tabela 3), indicado-as como “moderadamente importante”. Entre os setores que atribuíram notas entre 5 e 6, considerando-as como “muito importantes”, destacam-se calçados, material elétrico, artigos de vestuário, peças e outros veículos, abate de animais, indústrias diversas e outros produtos alimentares. Vale destacar também que, em metalurgia de não-ferrosos, material elétrico, refino de petróleo, artigos plásticos e beneficiamento de produtos vegetais, 100% das empresas que participaram da pesquisa atribuíram alguma importância às barreiras não-tarifárias.

Por fim, em outros obstáculos, merecem destaque a política doméstica brasileira⁸, o nível de demanda nos países do Mercosul e as tarifas⁹. Estes três fatores, apesar de terem sido citados por um pequeno número de firmas, apresentaram uma importância média elevada, entre 5,8 e 6, e baixo desvio-padrão.

Tem-se então um quadro em que um grande número de empresas brasileiras identificou o Mercosul como um mercado importante para suas exportações e considera a existência de barreiras não-tarifárias um entrave ao aumento de suas vendas para esse mercado¹⁰.

2.2 Restrições visíveis e invisíveis

⁸ Entende-se por política doméstica brasileira o acesso ao financiamento às exportações e os procedimentos aduaneiros no Brasil.

⁹ Essa indicação, feita por firmas pertencentes ao setor de máquinas e tratores, material elétrico, peças e outros veículos, abate de animais e fabricação de açúcar, é surpreendente. À exceção de açúcar e de automóvel, não há incidência de tarifas no comércio intra-regional a partir de 2000.

¹⁰ Para uma avaliação geral das barreiras não-tarifárias no Mercosul, ver Berlinski (2001).

Nesse item, foi pedido às empresas que, para cada país importador, identificassem o produto e os tipos de barreiras — visíveis¹¹ e invisíveis¹² — e atribuísem novamente notas, segundo a escala indicada anteriormente, para mostrar o grau de importância de cada restrição.

Inicialmente, podemos notar que a maior parte das restrições às exportações brasileiras ocorre na Argentina, com 160 indicações, seguidas pelo Uruguai, com 55, e Paraguai, com 36 (Tabela 4). Evidentemente, esse resultado não implica que a Argentina seja o parceiro do Mercosul que impõe mais restrições, pois o volume de vendas brasileiras à Argentina é bastante superior aos destinados aos mercados paraguaio e uruguaio.

Para medir a importância das barreiras às exportações por setor de atividade, calculamos a proporção de firmas em cada setor que assinalaram a ocorrência de restrições (três últimas colunas da Tabela 4).

Em relação à Argentina, as maiores reclamações foram verificadas em automóveis, ônibus e caminhões (100% das firmas¹³), artigos plásticos (71,4%), calçados (66,7%), outros produtos alimentares (63,6%), artigos de vestuário (57,1%), máquinas e tratores (52,5%), indústria têxtil (51,4%), abate de animais (50%), extrativa mineral (50%) e metalurgia dos não-ferrosos (50%). É interessante notar, de um lado, a presença de setores não associados aos contenciosos mais conhecidos com a Argentina e, por outro, de algumas atividades com atritos comerciais mais divulgados com uma proporção relativamente menor de firmas: celulose, papel e gráfica (41,7%) e siderurgia (30%). Quanto ao Paraguai, destaca-se apenas a atividade outros produtos alimentares, com 36,4% das firmas acusando a presença de restrições. Em relação ao Uruguai, destacam-se a

¹¹ Foram discriminadas três opções: seguro e frete, gastos aduaneiros e outras.

¹² Foram detalhadas 15 medidas: licenças de importação, registro do produto, registro do estabelecimento exportador, requisito de etiqueta, requisito de inspeção e teste, inspeção prévia, trâmites aduaneiros excessivos, conteúdo regional, compras do governo, regulamentações técnicas e padronizações, certificações técnicas, patentes, regulamentação do transporte, impostos indiretos e outras.

¹³ Este setor tem apenas uma firma.

fabricação de óleos vegetais¹⁴ (100%), outros produtos alimentares (45,5%) e farmacêutica e veterinária (40%).

Tabela 4

Número de restrições às exportações, segundo países importadores — valor absoluto e em proporção das firmas (em %)

Código	Setor	Argentina	Paraguai	Uruguai	Argentina	Paraguai	Uruguai
01	Agropecuária	1	1	0	12,5	12,5	-
02	Extrativa mineral	2	0	1	50,0	-	25,0
03	Petróleo e gás	0	0	0			
04	Mineral não-metálico	3	1	1	15,8	5,3	5,3
05	Siderurgia	3	1	0	30,0	10,0	-
06	Metalurgia de não-ferrosos	1	0	0	50,0	-	-
07	Outros metalúrgicos	15	4	2	46,9	12,5	6,3
08	Máquinas e tratores	21	3	4	52,5	7,5	10,0
10	Material elétrico	0	2	1	-	9,5	4,8
11	Equipamentos eletrônicos	4	0	2	44,4	-	22,2
12	Automóveis, ônibus e caminhões	1	0	0	100,0	-	-
13	Peças e outros veículos	7	1	4	35,0	5,0	20,0
14	Madeira e mobiliário	15	4	5	31,3	8,3	10,4
15	Celulose, papel e gráfica	5	2	2	41,7	16,7	16,7
16	Indústria da borracha	2	0	0	40,0	-	-
17	Elementos químicos	1	0	0	25,0	-	-
18	Refino de petróleo	3	1	1	37,5	12,5	12,5
19	Produtos químicos diversos	4	0	1	23,5	-	5,9
20	Farmacêutica e veterinária	2	0	2	40,0	-	40,0
21	Artigos plásticos	5	1	2	71,4	14,3	28,6
22	Indústria têxtil	18	4	5	51,4	11,4	14,3
23	Artigos do vestuário	4	1	1	57,1	14,3	14,3
24	Calçados	8	0	1	66,7	-	8,3
25	Indústria do café	0	0	0	-	-	-
26	Beneficiamento de produtos vegetais	3	1	2	33,3	11,1	22,2
27	Abate de animais	3	0	1	50,0	-	16,7
28	Indústria de laticínios	0	0	0			

¹⁴ Somente uma firma foi classificada nesse setor.

29	Fabricação de açúcar	5	1	2	33,3	6,7	13,3
30	Fabricação de óleos vegetais	0	0	1	-	-	100,0
31	Outros produtos alimentares	7	4	5	63,6	36,4	45,5
32	Indústrias diversas	7	3	5	33,3	14,3	23,8
35	Comércio	10	1	4	45,5	4,5	18,2
	Total	160	36	55	38,8	8,7	13,3

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

2.2.1 Restrições visíveis

Quanto às barreiras visíveis, cerca de 201 firmas assinalaram as despesas com seguro e frete atribuindo-lhe uma nota média de 3,8 – de moderada importância – e desvio-padrão de 0,8. Os gastos com aduana foram citados por 197 empresas que atribuíram uma nota média de 3,9, praticamente igual à do item anterior, com desvio-padrão de 1,2. O desvio-padrão mais elevado para as despesas aduaneiras mostra um impacto mais desigual desse item entre as firmas exportadoras do que o verificado com custos de seguro e frete (Tabela 5).

Tabela 5
Restrições visíveis e invisíveis às exportações brasileiras no Mercosul

Barreiras não-tarifárias	Número de firmas	Nota média	Desvio-padrão
1. Restrições visíveis			
1.1 Custo de seguro e frete	201	3,8	0,8
1.2 Gastos com aduana no país importador	197	3,9	1,2
2. Restrições invisíveis			
2.1 Requisitos de etiquetas	196	3,8	1,3
2.2 Trâmites aduaneiros excessivos	145	4,5	1,1
2.3 Inspeção prévia	132	4,0	1,2
2.4 Requisitos de inspeções e testes	129	4,3	1,1
2.5 Licenças de importação	95	3,9	1,3
2.6 Registro do produto	85	4,2	1,4

2.7 Certificações técnicas	79	4,4	1,3
2.8 Normas de impostos indiretos	72	4,2	1,3
2.9 Registro do estabelecimento exportador	66	3,3	1,4
2.10 Regulamentação do transporte	60	3,5	1,6
2.11 Sanitárias e fitossanitárias	58	3,7	1,9
2.12 Exigência de conteúdo regional	51	2,9	1,2
2.13 Exigência de patentes	37	2,8	1,3
2.14 Compras governamentais	35	2,4	1,8

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

Na Tabela 6 mostramos os setores em que mais de 50% das firmas assinalaram a restrição indicada e, ao mesmo tempo, atribuíram nota média superior a três. Vale notar que sete setores indicaram as duas restrições. Notas superiores a cinco, apontando as restrições como “muito importantes”, foram dadas por extrativa mineral em custo de seguro e frete e por calçados e metalurgia dos não-ferrosos em gastos aduaneiros. De maneira geral, a maioria das firmas exportadoras percebe esses dois fatores como restrições “moderadamente importantes” que dificultam suas vendas neste mercado.

Tabela 6
Principais setores afetados por restrições visíveis

Restrições visíveis	Setores	Nota média
1.1 Custo de seguro e frete	Extrativa mineral	5,0
	Elementos químicos	4,5
	Indústria têxtil	4,3
	Material elétrico	4,2
	Máquinas e tratores	4,0
	Outros metalúrgicos	3,9
	Abate de animais	3,8
	Artigos plásticos	3,6

	Comércio	3,5
	Calçados	3,3
	Refino de petróleo	3,3
	Outros produtos alimentares	3,1
1.2 Gastos aduaneiros no país importador	Calçados	5,2
	Metalurgia de não-ferrosos	5,0
	Material elétrico	4,5
	Máquinas e tratores	4,5
	Minerais não-metálicos	4,5
	Artigos plásticos	4,3
	Indústria têxtil	4,0
	Artigos de vestuário	3,3
	Abate de animais	3,3
	Refino de petróleo	3,0

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

2.2.2 Restrições invisíveis

Em relação às barreiras invisíveis, os quatro fatores mais indicados foram (Tabela 7):

- a) requisitos de etiqueta — exigência de um conjunto mínimo de informações ao consumidor —, citado por 196 empresas com nota média 3,8;
- b) trâmites aduaneiros excessivos — morosidade acima dos padrões usuais nos procedimentos alfandegários —, 145 firmas com nota média 4,5;
- c) inspeção prévia — verificação efetuada antes do embarque da mercadoria com o objetivo de conferir os dados, principalmente de preço —, 132 firmas com nota média 4; e
- d) requisitos de inspeção e testes — controle e conferência da mercadoria para desembaraço aduaneiro—, 129 empresas com nota média 4,3.

As outras restrições invisíveis foram citadas por não mais que 100 empresas. No entanto, as firmas atribuíram uma nota média levemente superior a 4 para algumas delas. Foram os casos de registro do produto, certificações técnicas e normas de impostos indiretos.

As restrições impostas por exigências de conteúdo regional, de patentes e nas compras governamentais foram apontadas por um número reduzido de firmas, com nota média inferior a 3, indicando sua baixa importância relativa.

Em relação às respostas por setor de atividade, na Tabela 7 mostramos, para cada restrição, os setores em que mais de 50% das firmas indicaram essa opção e a respectiva nota média. De um lado, as restrições trâmites aduaneiros e inspeção prévia foram citadas por um número maior de setores; de outro, o conteúdo regional e a exigência de patentes têm efeitos específicos para algumas firmas mas não predominam em nenhum setor.

Tabela 7
Principais setores afetados por barreiras invisíveis

Barreiras invisíveis	Setores	Nota média
Requisitos de etiquetas	Calçados	4,1
	Artigos de vestuário	3,8
	Abate de animais	3,8
Trâmites aduaneiros excessivos	Calçados	5,1
	Material elétrico	4,2
	Abate de animais	4,0
	Refino de petróleo	3,8
	Artigos de vestuário	3,3
	Metalurgia de não-ferrosos	3,0
Inspeção prévia	Artigos plásticos	5,3
	Material elétrico	4,8
	Indústria têxtil	4,5
	Abate de animais	4,3

	Calçados	3,8
	Outros produtos alimentares	3,8
	Artigos de vestuário	3,3
Requisitos de inspeções e testes	Indústria têxtil	4,8
	Calçados	4,6
	Material elétrico	4,4
	Abate de animais	4,0
	Artigos de vestuário	3,4
Licenças de importação	Calçados	4,1
	Abate de animais	4,0
	Metalurgia de não-ferrosos	3,0
Registro do produto	Calçados	4,2
	Abate de animais	3,3
Certificações técnicas	Calçados	5,2
	Material elétrico	4,6
	Extrativa mineral	3,5
Normas de impostos indiretos	Metalurgia de não-ferrosos	5,0
Registro do estabelecimento exportador	Abate de animais	5,7
	Calçados	3,2
Regulamentação do transporte	Abate de animais	3,7
Sanitárias e fitossanitárias	Abate de animais	6,0
	Outros produtos alimentares	4,6
Conteúdo regional		
Patentes		
Compras governamentais	Beneficiamento de produtos vegetais	4,5

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

O setor de abate de animais assinalou nove restrições. No entanto, essa atividade acredita que essas barreiras são “moderadamente importantes” no desempenho das suas exportações, atribuindo-lhes notas entre 3,3 e 4,3, à exceção de registro do estabelecimento exportador e de exigências sanitárias e fitossanitárias, que foram consideradas bastante restritivas e designadas a nota máxima.

O setor de calçados apontou oito barreiras e indicou como as mais importantes os trâmites aduaneiros excessivos (nota média 5,1) e as certificações técnicas (5,2).

O setor material elétrico citou quatro restrições: trâmites aduaneiros excessivos, inspeção prévia, requisitos de inspeção e testes e certificações técnicas, todas consideradas como “moderadamente importantes”.

Os produtores de artigos de vestuário indicaram cinco barreiras: requisitos de etiquetas, trâmites aduaneiros excessivos, inspeção prévia, requisitos de inspeção e testes e certificações técnicas.

3. Efeitos das barreiras não-tarifárias

Para avaliar o impacto sobre as exportações, solicitamos às empresas que indicassem se nunca exportaram devido às restrições não-tarifárias ou tiveram suas vendas externas interrompidas, de forma definitiva ou temporária, em virtude da imposição dessas medidas.

Na resposta, 75 empresas assinalaram que tiveram suas exportações interrompidas por causa das barreiras não-tarifárias. Dessas, 51 de forma temporária, 19 de forma definitiva e 3 empresas indicaram as duas situações. No caso da interrupção temporária das exportações, a Argentina foi citada 38 vezes, o Uruguai, 13 e o Paraguai, 5. A suspensão definitiva das vendas foi assinalada em 15 casos para a Argentina, 4 para o Paraguai e 3 para o Uruguai. Os setores que tiveram o maior número de empresas indicando algum tipo de interrupção das vendas para o Mercosul foram: equipamentos eletrônicos (44% das empresas), material elétrico (43%), calçados (33%) e máquinas e tratores (33%).

Cerca de 92 empresas afirmaram que nunca venderam em decorrência das barreiras apontadas. Vale advertir que apesar de as firmas atribuírem o fato de não exportarem às restrições impostas naquele mercado, é possível que outros fatores sejam mais determinantes para o insucesso da atividade exportadora.¹⁵ Portanto, esse resultado deve ser aceito com reservas.

¹⁵ De fato, em alguns setores, principalmente nas exportações para o Paraguai, o número de produtos que nunca foram exportados foi superior ao número de produtos que sofrem restrição naquele mercado.

Na Tabela 8 mostramos o número de produtos que as empresas declararam que enfrentam restrições nas exportações, discriminado por país consumidor. Para esses bens, verificamos se os produtos apresentam exportação nula. Os resultados mostram que as barreiras impostas pelo Paraguai e Uruguai são suficientemente fortes para impedir a entrada desses produtos, pois, respectivamente, 83,3% e 72,7% dos produtos não foram exportados. A imposição de barreiras argentinas eliminou a exportação de apenas 13,7% dos produtos. Esses resultados não indicam necessariamente que as medidas aplicadas pelo Paraguai e Uruguai sejam mais restritivas, pois é possível que, em vista do reduzido tamanho desses mercados, as empresas brasileiras não estivessem dispostas a efetuar investimentos que atendam ou contornem as barreiras criadas.

Tabela 8
No. de produtos com restrição às exportações e com exportação nula - 2000

País	No. produtos restrição	No. produtos exportação nula	(%)
Argentina	160	22	13,7
Paraguai	36	30	83,3
Uruguai	55	40	72,7

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

Para averiguar a reação das empresas exportadoras brasileiras ante a imposição de barreiras foram listadas duas questões: primeiro, se as firmas pressionaram o governo brasileiro, o governo do país importador ou as associações de classe dos compradores para suspender ou atenuar as restrições impostas.

De maneira geral, as empresas exportadoras preferiram solicitar providências ao governo brasileiro e também efetuar gestões com as associações de classe no país importador (Tabela 9). Esta segunda opção pode ter sido favorecida por contatos anteriores entre associações quando buscavam os mesmos objetivos, como a elaboração da tarifa externa comum e a fixação do conteúdo regional.

Tabela 9

Solicitações ou gestões feitas para combater as restrições às exportações

Governo/associação de classe	Número de respostas	(%)
Governo brasileiro	50	36,8
Governo estrangeiro	39	28,7
Associação de classe	47	34,6
Total	136	100,0

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

A segunda, quanto às mudanças nos produtos, processo produtivo e nas formas de comercialização efetuadas pelas empresas para contornar as barreiras enfrentadas nas exportações ao Mercosul, foram listados sete itens e solicitado novamente que elas fixassem uma nota que refletisse o grau de importância das alterações feitas.

Na Tabela 10, podemos notar que os três procedimentos mais citados foram a adaptação às normas técnicas e padronizações (nota 4), as padronizações, testes e certificações (4,1) e as mudanças nos rótulos e embalagens (3,8). Em seguida, aparecem as alterações nas especificações do produto (3,8) e mudanças no processo de produção (3,5).

Tabela 10

Procedimentos adotados para superar as restrições impostas às exportações no Mercosul

Tipos de mudanças	Produtos	Nota	Desvio-padrão
Adaptação às normas técnicas do país importador	104	4,0	1,0
Padronizações, testes e certificações	98	4,1	1,1
Mudanças em rótulos e embalagens	96	3,8	1,2

Alterações na especificação dos produtos	82	3,8	1,2
Mudanças no processo de produção	77	3,5	1,3
Exportação sem marca própria (com marca do importador)	68	3,1	1,0
Inspeção das plantas industriais por parte do país comprador	65	3,4	1,4

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

Na Tabela 11 listamos os procedimentos cumpridos pelas firmas para contornar a restrição não-tarifária, os setores a que pertencem e a nota média que intensidade das mudanças efetuadas.

Tabela 12
Procedimentos para superar as restrições por setor

Mudanças em função das barreiras	Setores	Nota média
Adaptação às normas técnicas do país importador	Máquinas e tratores	4,2
Padronizações, testes e certificações	Material elétrico	4,4
	Calçados	4,3
	Metalurgia de não-ferrosos	3,0
Mudanças em rótulos e embalagens	Calçados	3,4
	Abate de animais	3,0
Mudanças na especificação dos produtos		
Mudanças de processos de produção	Artigos de vestuário	3,3
Exportação sem marca própria		
Inspeção das plantas por parte do país comprador	Abate de animais	4,5

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

Novamente, as atividades de abate de animais e de calçados aparecem duas vezes, mostrando que as firmas pertencentes a esses setores tomaram mais providências para superar as restrições

impostas. Os setores de máquinas e tratores, material elétrico, calçados e abate de animais designaram notas entre 3 e 4, indicando que essas restrições são “moderadamente importantes”.

Cabe destacar que, dos 26 setores que participaram da pesquisa, apenas a extrativa mineral não efetuou mudanças no produto em função das barreiras ao comércio no Mercosul. Nos demais, pelo menos uma empresa realizou modificações no produto.

4. Conclusões

Neste estudo procuramos identificar e avaliar as principais restrições enfrentadas por 412 firmas que responderam ao questionário enviado para 4.494 empresas exportadoras brasileiras. Destas, 310 empresas indicaram as barreiras não-tarifárias como um dos obstáculos à expansão das exportações destinadas ao Mercosul, com nota média 3,8, o que, na escala de um a seis adotada na pesquisa, é classificada como “moderadamente importante”.

Entre os setores que atribuíram notas relativamente elevadas, considerando-as, portanto, como “muito importantes”, destacam-se calçados, material elétrico, artigos de vestuário, peças e outros veículos, abate de animais, indústrias diversas e outros produtos alimentares.

Em relação à Argentina, as maiores reclamações foram verificadas em automóveis, ônibus e caminhões (100% das firmas), artigos plásticos (71,4%), calçados (66,7%), outros produtos alimentares (63,6%), artigos de vestuário (57,1%), máquinas e tratores (52,5%), indústria têxtil (51,4%), abate de animais (50%), extrativa mineral (50%) e metalurgia dos não-ferrosos (50%). Quanto ao Paraguai, apenas a atividade outros produtos alimentares, com 36,4% das firmas registrou a presença de restrições. No mercado uruguaio, destacam-se fabricação de óleos vegetais (100%), outros produtos alimentares (45,5%) e farmacêutica e veterinária (40%).

Quanto às barreiras visíveis, cerca de 201 firmas assinalaram as despesas com seguro e frete, atribuindo-lhe uma nota média de 3,8. Os gastos com aduana foram citados por 197 empresas, com uma nota média de 3,9. De maneira geral, a maioria das firmas exportadoras ao Mercosul percebe

esses dois itens como restrições “moderadamente importantes” que dificultam suas vendas neste mercado.

Em relação às barreiras invisíveis, os quatro fatores mais citados foram:

- a) exigência de etiqueta — citada por 196 empresas com nota média de 3,8;
- b) trâmites aduaneiros excessivos — assinalada por 145 firmas com nota média de 4,5;
- c) inspeção prévia — indicada por 132 firmas com nota média de 4; e
- d) requisitos de inspeção e testes – apontada por 129 empresas com nota média de 4,3.

As empresas indicaram que essas restrições tiveram impactos importantes no desempenho das suas exportações ao Mercosul e que procuraram contornar essas dificuldades efetuando mudanças na especificação do produto.

Para finalizar, destacamos que as restrições às exportações brasileiras no Mercosul detectadas nesse estudo podem ser corrigidas por meio de harmonização das exigências contidas nas etiquetas, na certificação sanitária e fitossanitária, com a aceitação em todos os países do Mercosul dos documentos emitidos por órgãos governamentais ou empresas previamente aprovadas e a unificação do procedimento aduaneiro entre os países do bloco.

Anexo

Classificação das empresas por tamanho e por setor de atividade

Na Tabela A.1, as empresas foram classificadas segundo o tamanho medido, pelo número de empregados. Podemos notar que a maior parte das firmas, cerca de 39,5% do total, tem entre 100 e 499 empregados. A seguir, vêm as firmas que têm entre 1 e 99 empregados, com 27,2% do total. As empresas com um número de funcionários entre 500 e 999 representam 12,6% do total. Firmas que possuem de 1.000 a 4.999 empregados correspondem a 14,1%. Já as empresas de porte muito grande — acima de 5.000 empregados — atingem apenas 1% do total.

Tabela A.1
Classificação das empresas por tamanho

Número de empregados (N)	Número de empresas	(%)
Sem declaração	18	4,4
1 < N < 99	110	27,2
100 < N < 499	160	39,5
500 < N < 999	51	12,6
1.000 < N < 4.999	57	14,1
Acima de 5.000	4	1,0
Total	405	100,0

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

As empresas foram classificadas por setor de atividade da matriz de insumo-produto do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Na Tabela A.2, podemos ver que a amostra de firmas é bastante diversificada, sendo que os setores com maior participação são madeira e mobiliário (48 empresas), máquinas e tratores (40), indústria têxtil (35), outros metalúrgicos (32), material elétrico

(21) e indústrias diversas (21). Em apenas dois setores não houve respostas: petróleo e gás e indústria de laticínios.

Tabela A.2

Número de empresas e participação percentual por setor de atividade

Código	Setor	Número de empresas	(%)
01	Agropecuária	8	1,9
02	Extrativa mineral	4	1,0
03	Petróleo e gás	0	0,0
04	Mineral não-metálico	19	4,6
05	Siderurgia	10	2,4
06	Metalurgia de não-ferrosos	2	0,5
07	Outros metalúrgicos	32	7,8
08	Máquinas e tratores	40	9,7
10	Material elétrico	21	5,1
11	Equipamentos eletrônicos	9	2,2
12	Automóveis, ônibus e caminhões	1	0,2
13	Peças e outros veículos	20	4,9
14	Madeira e mobiliário	48	11,7
15	Celulose, papel e gráfica	12	2,9
16	Indústria da borracha	5	1,2
17	Elementos químicos	4	1,0
18	Refino de petróleo	8	1,9
19	Produtos químicos diversos	17	4,1
20	Farmacêutica e veterinária	5	1,2
21	Artigos plásticos	7	1,7
22	Indústria têxtil	35	8,5
23	Artigos do vestuário	7	1,7
24	Calçados	12	2,9
25	Indústria do café	1	0,2
26	Beneficiamento de produtos vegetais	9	2,2
27	Abate de animais	6	1,5
28	Indústria de laticínios		0,0
29	Fabricação de açúcar	15	3,6
30	Fabricação de óleos vegetais	1	0,2
31	Outros produtos alimentares	11	2,7
32	Indústrias diversas	21	5,1
35	Comércio	22	5,3

Total	412	100,0
-------	-----	-------

Fonte: Kume, Anderson e Oliveira (2001).

Referências bibliográficas

Berlinski, J. Las restricciones no arancelarias a exportaciones en el MERCOSUR: un análisis comparativo. In: Berlinski, J. **Sobre el beneficio de la integración plena em el Mercosur**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.

Berlinski, J. e Soifer, R. El caso de Argentina. In: Berlinski, J. **Sobre el beneficio de la integración plena em el Mercosur**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.

Kume, H., Anderson, P. e Oliveira, Jr., M. El caso de Brasil. In: Berlinski, J. **Sobre el beneficio de la integración plena em el Mercosur**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.

Vaillant, M., Terra, M. I. e Pastori, H. El caso de Uruguay. In: Berlinski, J. **Sobre el beneficio de la integración plena em el Mercosur**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.