

A Competitividade e as Quotas nas Exportações de Têxteis do Brasil para os Estados Unidos

Dinorá FLORIANI
Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI

Luís Felipi Jacomini LORENZONI
Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI

Resumo

Este trabalho aborda o tema da competitividade e das quotas nas exportações de têxteis para os Estados Unidos. Tem como objetivo descrever o regime de quotas referentes à categoria 363 – toalhas de banho, bem como fazer uma análise interpretativa das respostas obtidas nas entrevistas com os especialistas nas exportações deste produto aos Estados Unidos. Justifica-se a importância deste estudo pela proximidade do fim do regime de quotas previsto pelo Acordo de Têxteis e Vestuário da Organização Mundial do Comércio em 2005. Neste sentido, destaca-se a importância da preparação das empresas brasileiras para concorrer num livre mercado internacional. Os dados foram coletados por meio de pesquisa bibliográfica e de campo, sendo que, nesta última, a coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas semi-estruturadas aplicadas aos executivos das principais empresas detentoras das quotas de exportação destinadas aos Estados Unidos e ao órgão representante do Governo brasileiro responsável pelas quotas. As entrevistas foram transcritas e analisadas, o que permitiu levantar elementos que auxiliaram a compreensão das questões propostas. Constatou-se as mais variadas abordagens nas respostas, que de forma geral, quase sempre apontavam para uma mesma direção, ou seja, as empresas brasileiras tem seu diferencial competitivo baseado na qualidade dos produtos e não produção em larga escala. Finalmente, com base nos resultados encontrados, discute-se as implicações do estudo para as empresas entrevistadas, comparando com a posição do Governo no que tange ao tema.

Palavras-Chave: Quotas, Exportação, Competitividade.

Résumé

Ce travail aborde le sujet de la compétitivité et des quotas dans les exportations de textiles aux Etats-Unis. Il a pour objectifs de décrire le régime des quotas relatifs à la catégorie 363 (des serviettes de bain) et d'analyser les réponses obtenues lors d'entrevues avec des spécialistes des exportations de ce produit aux Etats-Unis. L'importance de cette étude est justifiée par la proximité de la fin du régime des quotas prévue par l'accord sur les Textiles et les Vêtements de l'Organisation Mondiale du Commerce en 2005. Dans cette optique, l'importance de la préparation des compagnies brésiliennes pour concourir sur un marché international libre est mise en évidence. Les données ont été rassemblées au moyen de recherches bibliographiques et d'une étude terrain menée auprès de cadres (6) des principales entreprises détentrices de quotas d'exportation vers les Etats-Unis et les agences gouvernementales brésiliennes (2) sur la base d'entretiens semi directifs. Les entretiens ont été retranscrits puis analysés, ce qui a permis de mettre en évidence les éléments qui ont permis la compréhension des questions proposées. On constate les thèmes les plus variés dans les réponses mais qui, de façon générale, vont presque toujours dans le même sens, c'est-à-dire que les compagnies brésiliennes basent leur différenciation concurrentielle sur la qualité et non sur la production à grande échelle. En conclusion, à partir des résultats obtenus, nous discutons des implications de l'étude pour les compagnies interviewées, en les comparant avec la position du gouvernement sur le sujet.

Mots-clés : Quotas, Exportation, Compétitivité.

A COMPETITIVIDADE E AS QUOTAS NAS EXPORTAÇÕES DE TÊXTEIS DO BRASIL PARA OS ESTADOS UNIDOS

Introdução

A expansão das exportações é prioridade para a economia brasileira, não apenas por seus impactos macroeconômicos, mas principalmente pela contribuição decisiva que poderá dar à retomada do crescimento da economia. É neste sentido que considera-se de fundamental importância que esforços sejam levantados para aumentar significativamente a reduzida participação das exportações brasileiras no mercado mundial, cuja cifra atualmente não passa de 1%, o que não corresponde às dimensões da economia do país.

Para uma expansão, é necessário primeiramente, a identificação das barreiras existentes às exportações do Brasil para que num segundo plano, possa-se analisar o impacto na economia e, conseqüentemente, informar e melhorar o desempenho do setor exportador, bem como servir de sustentação nas negociações internacionais.

O mercado internacional globalizado, apesar da acirrada concorrência, gerou oportunidades para inúmeras empresas se projetarem, através de tratados e acordos bi e multilaterais. Esta realidade está se tornando mais flexível ainda com o surgimento dos acordos internacionais, que objetivam, no futuro, o livre comércio sem barreiras aduaneiras. As relações comerciais entre os países têm sido fortalecidas a cada dia e como conseqüência, o volume das negociações internacionais tem aumentado.

Um dos obstáculos para o aumento das exportações brasileiras são as barreiras enfrentadas pelos produtos nos principais mercados de destino. Novas pressões protecionistas têm se manifestado nesses mercados, diante do agravamento da crise mundial e o aumento da competitividade.

Com o setor têxtil não poderia ser diferente. As barreiras tarifárias e não-tarifárias prejudicam o desempenho do setor exportador brasileiro e é neste contexto que se enquadram às quotas de exportação.

Buscou-se com a pesquisa apresentar o regime de quotas e sua influência nas exportações de têxteis para os Estados Unidos da América (EUA). Comparou-se os dados das empresas detentoras das quotas, traçando um paralelo entre a opinião dos executivos destas empresas e a opinião do Governo através do DECEX.

Esta pesquisa inicia-se com a seção da fundamentação teórica, segue os procedimentos metodológicos, logo após aborda-se a seção da pesquisa e encerra-se com as considerações finais.

Competitividade internacional

O termo competitividade, além de ser um tema da atualidade, pode ser interpretado de várias maneiras. Assim, inicia-se por uma conceituação num sentido mais amplo, levando em consideração o nível de vida da sociedade como um todo. Neste sentido, Tyson (1993), diz que a competitividade é a capacidade de produzir bens e serviços que passem no teste da competição internacional, enquanto que os cidadãos desfrutam de um padrão de vida cada vez melhor e sustentável.

Já para Porter (1993), uma nação é competitiva, em setores nos quais as empresas se tornam aptas a inovar rapidamente, tanto na tecnologia como nos métodos, baseada na existência de atributos e características nacionais que promovem tal aptidão e, assim, forjam a capacidade de concorrer no mercado mundial. Os países obtêm êxito em determinadas

indústrias porque o ambiente nacional é o mais dinâmico e o mais desafiador e estimula e pressiona as empresas para que aperfeiçoem e ampliem suas vantagens, no decorrer do tempo.

No entanto, quando a competitividade é trabalhada sob a ótica do comércio internacional, a competitividade é a habilidade de uma empresa ou país em produzir uma *commodity* a um custo variável médio abaixo do seu preço.

Segundo Fischer (1998), a competitividade significa o grau em que uma nação pode, em condições de mercado livre e justo, produzir bens e serviços que passem no teste dos mercados internacionais expandindo, simultaneamente, a renda real de seus cidadãos. Uma abordagem diferente da tradicional, porém muito perspicaz no sentido de compreender a competitividade como um meio que objetiva a um fim específico, não sendo em si mesma o objetivo final.

Ainda de acordo com Fischer (1998), considera-se a competitividade como um processo, tendo como causa a concorrência entre empresas ou entre países, tendo como fim, a expansão da valorização do capital, no caso das empresas, e expansão do poder aquisitivo real (em termos internacionais) no caso de países, sendo a inovação tecnológica (seja em produtos, processos ou gestão), afetando os custos e principalmente, diferenciando o produto, os meios para esse fim.

A liberalização do comércio

A base do princípio da reciprocidade defendido pela Organização Mundial do Comércio (OMC), postula que um país que já adote um sistema de proteção pode usá-lo como meio para obter vantagens nas negociações com outros países. Com base neste princípio, cada negociador faz concessões para o acesso ao seu mercado, em contrapartida, exigindo abertura de mercado de outro país. Amplia-se assim, a liberalização do comércio mundial (CARVALHO e SILVA, 2000).

Em 1990, em resposta a pressões externas, o Governo Collor promoveu um rápido processo de abertura. Entretanto, foi um processo unilateral, sem que se exigisse nada dos parceiros comerciais em troca da liberalização. Perdeu-se, portanto, talvez uma das únicas oportunidades de reivindicar vantagens no mercado de outros países.

Os esforços do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) para liberalização do comércio sempre tiveram uma dificuldade em particular com os têxteis e vestuário. Por mais de 30 anos, este setor foi liderado por regimes especiais: o Acordo de Curto Prazo em 1961, o Acordo de Longo Prazo de 1962 a 1973 e o Acordo Multifibras (AMF) de 1974 a 1994. Estes, foram de relevante importância, entretanto, depois de mais de três décadas de sistemas complicados, Ministros da OMC decidiram incluir o setor no âmbito das negociações multilaterais de comércio da Rodada Uruguai em 1986.

Sete anos de difíceis e complexas negociações resultaram no Acordo de Têxteis e Vestuário (ATV) da Rodada Uruguai, que rege o setor de 1995 a 2004. Antes do Acordo entrar em vigor, uma grande parte das exportações de têxteis e vestuários dos países em desenvolvimento para os países industrializados estavam sujeitas as quotas de um regime especial fora das regras normais do GATT. Neste acordo, os membros da OMC se comprometeram a acabar com as quotas até 1^o de janeiro de 2005, integrando totalmente o setor as normas do GATT.

O ATV, através de seu processo de integração, estipula como os membros devem integrar seus produtos às regras do GATT de 1994, dentro do período de 10 anos. Este processo é para ser executado progressivamente em três estágios (3 anos, 4 anos, 3 anos) com todos os produtos devendo estar integrados no final do período de 10 anos.

Cada membro importador decide quais produtos irá integrar a cada estágio para alcançar as metas. A única limitação é que a lista de integração deve englobar produtos de

cada um dos quatro grupos: fios, tecidos e produtos acabados têxteis e de vestuário. No caso dos produtos têxteis referentes à categoria 363 – toalhas de banho, a integração ficou para o último estágio.

Os Estados Unidos

Os EUA têm a maior economia do mundo, com um Produto Interno Bruto (PIB) de US\$ 9.872,9 bilhões em 2000. Têm uma população de aproximadamente 274,9 milhões de habitantes, com renda per capita de US\$ 35,9 mil (MDIC, 2001).

Segundo o MDIC (2001), no lado externo, as importações de bens somaram US\$ 1.224,4 bilhões em 2000. Pelas estatísticas norte-americanas, em 2000 o Brasil foi o 14^o principal parceiro comercial dos EUA, no conceito de corrente de comércio de bens (soma das exportações e das importações).

Desconsiderando o México, em função de sua localização geográfica privilegiada e do tratamento tarifário preferencial recebido em virtude do Acordo Regional *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), o Brasil aparece como principal parceiro comercial dos EUA na América Latina.

A estrutura tarifária norte-americana é composta de tarifas *ad valorem*, específicas e compostas, ou seja, uma combinação de tarifas *ad valorem* e específicas. Com relação a sua estrutura tarifária, o MDIC (2001) registrou que os EUA promovem, como parte dos compromissos assumidos na Rodada Uruguai, redução de 35% da tarifa média ponderada. Porém, no caso de têxteis, alguns químicos e papéis, cujas tarifas variam entre 10,1% e 25% antes da Rodada Uruguai, o prazo para redução tarifária se estenderá por um prazo de 10 anos.

As quotas destinadas ao Brasil para a exportação de Têxteis para os EUA.

De acordo com a ABIT (2004), as exportações brasileiras relativas à categoria 363 para os EUA, com embarques até dezembro de 2004, devem obedecer a seguinte ordem: quota original 44.916.055, flexibilidades automáticas (6%) 2.848.889, resultando num total disponível de quotas de 47.764.944 unidades. Ressalta-se que, pelos termos do Acordo Bilateral, as flexibilidades automáticas (extensões de quota) disponíveis para este ano limitam-se a 6% a título de *swing*, já utilizados pelo Governo Brasileiro. O *swing* é um mecanismo que prevê a transferência de quotas não utilizadas de outras categorias para aquela que está faltando, no mesmo ano, não podendo ser superior a 6% do total da quota.

A partir do critério consensuado com a entidade de classe e representantes de todos os exportadores do segmento, a referida quota já foi distribuída via Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), por Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e, pelos cálculos da ABIT, deverá cobrir as necessidades dos exportadores apenas para o primeiro semestre deste ano.

Pelas provisões do Acordo, caso o Brasil tenha necessidade de quotas adicionais, o único recurso serio o chamado *special shift* e que, segundo a ABIT (2004), consiste no redirecionamento de quotas alocadas para outras categorias e não utilizadas. Porém, este mecanismo diferencia-se do *swing* por não contar com a flexibilidade do Acordo e depender da aceitação do governo norte-americano. Trata-se de flexibilidade admissível, porém não automática, que demanda entendimentos entre os Governos envolvidos. Neste caso, a entidade produtora manifestou seu interesse à SECEX, a fim de acionar o Itamaraty dando início às negociações com o governo norte-americano.

Na carta remetida a SECEX em favor de um *special shift* para a categoria 363, a ABIT enfatizou seus esforços em favor de uma posição mais favorável do Brasil entre os

exportadores mundiais de produtos têxteis. A participação brasileira no mercado mundial de têxteis, de acordo com a entidade, não chega nos dias atuais a 1%, percentual já atingido em passado recente e que a ABIT pretende ver restaurado.

Entre os produtos de maior potencialidade exportadora no segmento, figuram as toalhas felpudas classificadas nas NCM 6302.60.00, 6302.91.00 e 6307.90.89, que constituem a categoria 363 no âmbito do Acordo Bilateral Brasil e EUA. É bem verdade que a limitação por quotas se encerra ao final deste ano. Porém, ABIT e empresários do segmento alegam que condições de mercado não permitam aos produtores brasileiros esperar até lá, sob pena de ver parcelas de mercado hoje disponíveis e a seu alcance tomados por outros fornecedores. A participação do segmento de toalhas felpudas no universo das exportações brasileiras de têxteis em geral revela que entre mais de 900 itens têxteis, as toalhas felpudas, abrangidas por apenas dois NCM 6302.60.00 e 6302.91.00, representam, historicamente, entre 12% e 15% do volume exportado.

Por outro lado, o mercado norte-americano, já tradicionalmente significativo para as vendas de felpudos brasileiros tem-se ampliado recentemente, com o fechamento de indústrias locais, que gerou maior demanda pelo produto importado. Na verdade, diante da abertura do mercado prevista para 2005, as empresas norte-americanas optaram por uma estratégia de parcerias com produtores internacionais, de modo a garantir o abastecimento do seu mercado a custos competitivos. Esta estratégia já beneficiou a brasileira Coteminas, que estabeleceu parceria com a Springs Industries com participação acionária e até mesmo transferência de parte do parque industrial da Springs para o Brasil, ampliando a capacidade da produtora brasileira.

Segundo a ABIT (2004), outras indústrias norte-americanas estão fechando suas unidades fabris. Foi o caso da Pilowtex, que encerrou atividades deixando uma fatia de mercado que já foi conquistada pela parceria Springs/Coteminas. Este quadro levou a ABIT a concluir pela necessidade de uma quota extra, para a categoria 363, no ano de 2004, de 42.235.056 unidades, destinadas em sua maior parte ao cumprimento de contratos já firmados pela Coteminas. Este adicional somado a quota já disponibilizada pelo governo norte-americano, ainda de acordo com a ABIT (2004), elevaria para 90 milhões de unidades as exportações brasileiras da categoria 363 – um acréscimo de 88,42% em relação ao contingente disponível previsto pelo Acordo.

Apesar dos esforços, a ABIT e o Governo brasileiro não conseguiram convencer as autoridades norte-americanas de uma quota adicional enquadrada no instrumento de *special shift*. O único adicional efetivo e já disponibilizado veio em maio de 2004 através de um instrumento chamado de *carryforward*, solicitado e não utilizado em 2003. O *carryforward* consiste em trazer para o ano presente quota do ano seguinte de uma mesma categoria de produto, não podendo ser superior a 6% do total da quota, neste caso quota de 2004 para utilização no ano de 2003. Isto significou um aumento de 1.505.388 unidades na quota de 2004. Assim, o total da quota passou de 47.764.944 para 49.270.332 unidades.

Procedimentos metodológicos

O presente estudo exploratório e explicativo classifica-se quanto à natureza dos dados como qualitativo. De acordo com Minayo (1994), a pesquisa qualitativa se preocupa, nas ciências sociais, com um nível de realidade que não pode ser quantificado. Quanto aos meios, utilizou-se o caráter de pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo.

A primeira fase implicou na pesquisa bibliográfica e na análise documental, envolvendo o levantamento de dados secundários junto a relatórios do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Associação Brasileira das Indústrias Têxteis (ABIT), Departamento de Comércio Exterior (DECEX) e outros.

A segunda fase caracterizou-se pela pesquisa de campo, especificamente com a aplicação de uma entrevista semi-estruturada às principais empresas detentoras das quotas de exportação, referentes à categoria 363 – toalhas de banho, destinadas ao Brasil e ao Governo, buscando dados primários (vide Quadro 1).

Quadro 1 - Principais empresas detentoras das quotas de exportação

Entidade	Entrevistado	Função
Coteminas	José Bucci	Trader
Karsten	José Roberto Schmitt	Gerente de Exportação
Teka	Almir Bieging	Gerente de Exportação
Buettner	Rudi Ricardo Kuppas	Gerente de Exportação
Dohler	Aldo Schneider	Gerente de Exportação
São Carlos	Bernardo Konopka	Gerente de Exportação
DECEX	Eduardo Coelho Fernandes	Analista de Comércio Exterior
DECEX	Ieda Ferreira Fernandes	Analista de Comércio Exterior

Os executivos entrevistados nas empresas foram escolhidos por serem os responsáveis pelas exportações de têxteis específicas da categoria 363 para os EUA e por serem os representantes de suas respectivas empresas nas reuniões promovidas pelo DECEX/ABIT. Já no Governo, neste caso representado pelo DECEX, os entrevistados foram escolhidos por serem os responsáveis pelas quotas e pela promoção das reuniões.

As entrevistas foram baseadas em um *check list* e realizadas com hora previamente marcada por telefone. Assim, explicou-se ao futuro entrevistado o propósito da entrevista.

Quando o entrevistador chegava até a empresa para realização da entrevista, informava novamente, ao entrevistado, os objetivos do trabalho, ressaltando que, para melhor fidelidade dos dados levantados, a metodologia previa que a entrevista fosse gravada e solicitava a sua concordância. Com exceção de um caso, os respondentes concordaram prontamente, sendo que alguns disseram que o relatado ali era de conhecimento das demais empresas e órgãos públicos.

As entrevistas semi-estruturadas foram elaboradas com perguntas abertas pré-estabelecidas sobre os temas: mercado mundial de têxteis, fim das quotas de exportação e competitividade, e outros.

A última etapa da coleta de dados caracterizou-se pela aplicação de uma entrevista ao órgão governamental responsável pelo controle das quotas. Buscou-se a opinião de dois representantes desse órgão, afim das repostas não terem um caráter pessoal, mas sim a visão do governo referente ao tema.

Primeiramente, as entrevistas foram gravadas e transcritas em sua íntegra, totalizando 7 horas de gravação. Logo após, foram destacados os aspectos relevantes às respostas das perguntas realizadas, agrupando as respostas semelhantes e distintas, onde também foram selecionados os depoimentos mais significativos para compor, de forma original, a análise geral da pesquisa. O resultado foi apresentado em forma de análise de conteúdo das respostas.

5 Análise interpretativa das entrevistas

A realização das entrevistas caracterizou, de fato, a pesquisa de campo proposta na metodologia. A seguir, apresenta-se o resultado dessas entrevistas com a análise interpretativa das respostas.

Optou-se pelas empresas que serão citadas ou longo deste item em razão de serem estas as principais empresas exportadoras para os EUA dos produtos referentes à categoria 363. Os respondentes também foram estrategicamente escolhidos por serem as pessoas mais envolvidas com o tema nas empresas. Por isso, também buscou-se a opinião do DECEX, neste caso representando o Governo, afim de obter-se o parecer público sobre o assunto.

As entrevistas seguiram um roteiro pré-estabelecido num *check list*, onde a primeira abordagem referia-se ao tema do critério para distribuição das quotas de exportação relacionadas à categoria 363 e a satisfação das empresas quanto a este critério.

Conforme já exposto, o critério para distribuição das quotas ficou a cargo dos exportadores que, em consenso, determinaram o melhor método. Conforme já se previa, notou-se que a maioria das respostas foi positiva quando indagados sobre a satisfação deste critério utilizado para distribuição, afinal, foram os próprios exportadores que o escolheram.

“Nada mais justo que, se determinada empresa obteve determinada performance em 2003, ela fosse ao menos mantida para o ano de 2004”, foi o que justificou a Karsten. A empresa Buettner também apontou que, uma vez existindo limitação de quotas, precisava-se estabelecer um parâmetro que para ela foi o mais coerente.

Já para o DECEX,

“Este critério de distribuição pareceu-nos o mais justo. E é o critério que a gente geralmente aplica na distribuição de quotas dos mais variados produtos, quando se trata de exportação. É importante destacar que a gente procura estabelecer um critério sempre ouvindo os interessados, através de uma entidade de classe que os represente, como foi feito aqui. Então em linhas gerais, nos parece o critério mais adequado e que permite uma otimização da utilização da quota”.

Sabendo-se da limitação que as quotas referentes à categoria 363 acarretou nas exportações brasileiras, questionou-se as empresas sobre as alternativas que estão sendo utilizadas para manter o retrospecto de exportações mesmo frente a este fator limitador.

A Coteminas absteve-se de falar sobre o tema durante a entrevista, porém, soube-se através da imprensa, que a empresa abriu uma subsidiária na Argentina para cumprir em parte o acordo feito com a Springs. A Argentina não possui quotas para exportar têxteis para os EUA.

Outro aspecto também observado foi a possibilidade de exportação através de tecido plano a metro, que conseqüentemente enquadra a operação em outra categoria têxtil. A empresa Buettner verificou a hipótese deste tipo de operação, onde a exportação do produto semi-acabado seria feita para Colômbia, que posterior ao processo de confecção reexportaria as toalhas para os EUA. Esta alternativa não foi utilizada pela empresa Buettner devido ao alto custo envolvido e porque a maioria dos clientes concordou que seus embarques fossem efetuados a partir de 1^o de janeiro de 2005.

Assim como a Buettner, Dohler e São Carlos, a Teka também não buscou alternativas para amenizar o problema de falta de quotas:

“Nós não buscamos outras alternativas porque nós escolhemos produzir os pedidos que dessem melhor margem de lucro para a empresa. No caso das fábricas que fizeram parcerias para produzir em outros países, é importante a escolha de um lugar que tenha qualidade comparável com a brasileira, caso contrário está fábrica pode perder a sua identidade”.

A implicação de negociações bilaterais do governo brasileiro com o governo norte-americano acerca das quotas também foi tema de questionamento ao DECEX. “Na verdade, esta negociação já se deu há algum tempo, vem do próprio Acordo de Têxteis e Vestuário da Organização Mundial do Comércio”. Este depoimento do DECEX refere-se as negociações iniciais do ATV e do estabelecimento das quotas, que prevêm um crescimento anual de 6%.

O único envolvimento dos governos do Brasil e EUA ficou a cargo das negociações de adicionais de quotas.

[...] *“o que se faz ano a ano é uma busca junto às autoridades no sentido de acionar as flexibilidades que são permitidas com a maior intensidade possível. A gente procurou utilizar todas as aberturas que o Acordo permite para melhor ajustar a quota. Então, este ano tentamos além do mecanismo de utilização do carry over, ou seja, o que resta da quota do ano anterior, utilizar o mecanismo de special shift, que é utilizar saldos de outras categorias de produtos puxando-as para a categoria 363. Nós procuramos manter contato com todas as autoridades governamentais a fim de esgotar esta possibilidade de entendimento com o governo norte-americano. Apesar de tudo nós não conseguimos uma ampliação da quota ao nível que se desejasse”.* (DECEX, 2004)

A partir de 1^o de janeiro de 2005, as quotas de exportação cessarão e as exportações de têxteis não mais estarão sujeitas a este regime. Por isso, as empresas foram questionadas se acreditavam na criação de algum outro tipo de barreira para as exportações brasileiras de têxteis destinadas aos EUA após o encerramento do regime de quotas.

De acordo com a Buettner, a produção têxtil cada vez mais tende para os países com baixos custos de mão-de-obra. Por isso, os EUA não são o país que vão fabricar produtos têxteis no futuro, ou seja, a indústria têxtil norte-americana vai realmente ser alocada em países de mão-de-obra barata. Os EUA vão continuar usando suas marcas, mas transferindo sua produção para estes países.

Entretanto, o que restou da indústria têxtil norte-americana deve pressionar o governo para que o controle de entrada de produtos têxteis seja mais complexo. Conforme expôs a Buettner, *“vai ter mais exigências, vai ter mais controle, vai ter mais normas de qualidade para cada produto e até mesmo, medidas antidumping para proteger o resto da indústria que ainda está ativa no mercado”.* A Coteminas conclui que,

“Num primeiro momento os EUA não devem criar algum outro tipo de barreira. Mas no momento que eles perceberem que possa sobretudo prejudicar as empresas locais, eles poderão até tomar medidas. Eu nem sei de que forma, porque se você verificar o controle que eles fazem nas exportações brasileiras de suco de laranja, aço, etc, mesmo que não haja outras barreiras, eles poderão achar um mecanismo conveniente de proteção. Evidente que sempre será colocado na OMC, mas eles poderão trazer algumas barreiras que sejam de conveniência deles. Eu não acredito que isto seja num primeiro momento, a não ser naquele momento que se detectar algum tipo de problema, aí eles poderão reagir. Se num determinado momento eles verem que têxtil não é o foco deles e que outsourcing é mais interessante, eles poderão trabalhar com suas próprias marcas. E talvez investir pouco nas indústrias locais e sim buscar no exterior”.

Pode-se perceber, que todas as empresa entrevistadas acreditam que os EUA vão cumprir os compromissos assumidos no ATV e a liberalização do mercado têxtil ocorrerá a partir de janeiro de 2005. Por outro lado, também verificou-se como unânime a indicação de estabelecimento de algum outro mecanismo intervencionista para proteger a indústria doméstica norte-americana. O DECEX tratou do assunto referindo-se ao acionamento com maior intensidade das medidas de defesa comercial clássica, como *antidumping*, antisubsídios e medidas compensatórias.

As entrevistas também retrataram a importância do mercado norte-americano para as empresas, bem como a sua representatividade em termos percentuais. Esta abordagem teve o propósito de justificar a escolha dos EUA como tema de estudo para esta pesquisa. Observou-se que para a maioria das empresas, com exceção de dois casos Teka e São Carlos, os EUA representam o maior mercado para o destino de seus produtos, conforme exposto na tabela abaixo.

Tabela 1 - Participação dos EUA nas exportações

Empresa	Participação em nível %
Coteminas	65,00
Karsten	50,00
Teka	35,00
Buettner	30,00
Dohler	40,00
São Carlos	12,00

Fonte: Dados da pesquisa (2004).

As empresas mencionaram o relevante poder de consumo da população norte-americana para justificar os seus altos níveis de participação naquele mercado. A Buettner, que destina 30% do total de suas exportações para os EUA, considera sua participação fraca levando-se em consideração o poder de consumo de 250 milhões de pessoas que este mercado representa para o mundo.

Para a Dohler, os EUA também representam o maior mercado de destino nas exportações de seus produtos, porém se não houvesse as quotas,

“Eu diria que se não fossem as quotas nós não teríamos um número muito diferente. Mesmo porque a gente procura trabalhar com um produto diversificado. Tem muitos produtos que as quotas não estão sendo atingidas, como por exemplo a categoria 369. A única categoria que está nos trazendo problema é a 363. Então a gente de antemão procurou trabalhar com produtos não contingenciados. Tapetes de banheiro por exemplo, não são produtos contingenciados, roupões. Eu diria para você que a gente poderia ter crescido mais com mais quotas, é possível. Eu diria talvez até 20% a mais. Mas a gente sabendo desta limitação por causa das quotas, procuramos diversificar nossas exportações”.

A próxima abordagem do *check list* retratou o planejamento e controle interno de quotas realizado pelas empresas. Durante o estágio na empresa Buettner, verificou-se que a empresa mantém um rígido controle no que tange as quotas recebidas e disponibilizadas pelo DECEX através do CNPJ. Existe um controle de pedidos já confirmados para a produção, portanto, a empresa já sabe de antemão a quantidade de unidades/quotas que cada pedido representa. Também existe um planejamento para pedidos futuros, ainda não confirmados para produção, mas que demandam embarque até 31 de dezembro de 2004.

Este controle é feito mensalmente com a ajuda de planilhas, de um sistema de informatização interno, que disponibiliza a quantidade de peças já exportadas da categoria 363 até o período desejado e com a ajuda do SISCOMEX, que através da tabela 30 evidencia a quota disponibilizada e utilizada.

A empresa Buettner ainda monitora freqüentemente, através de um *site* disponibilizado pelo próprio governo norte-americano, o total de unidades disponibilizadas para as exportações brasileiras, bem como o percentual já utilizado.

Já as demais empresas entrevistadas, também mencionaram a importância de um rígido controle das quotas disponibilizadas para suas exportações. Entretanto, notou-se uma semelhança nas repostas quanto aos métodos utilizados para efetuar este controle. A maior incidência foi verificada na menção da utilização de planilhas e sistemas de informatização internos. A Teka também mencionou o seu planejamento estratégico como ferramenta de controle de suas quotas.

“Nós temos um planejamento estratégico onde temos definido o que queremos vender em cada mês para cada cliente e a que nível de preços nosso produto deve sair. Então como eu já sei o que eu vou vender em cada mês e a que preço, eu já tenho o número de peças que serão utilizadas”.

O fim das quotas em 2005 e a competitividade das empresas brasileiras

O fim das quotas de exportação de têxteis foi previsto há muitos anos atrás. Precisamente há dez anos, desde o estabelecimento do ATV, sabia-se que o processo de integração de produtos têxteis no âmbito da OMC seria de dez anos e que após este período todos os países deveriam ter 100% de seus produtos integrados e então, as quotas terminarão.

Leva-se a acreditar que neste período as empresas tenham se preparado para um mercado aberto. Pois não somente o Brasil, como também os demais países de relevância na exportação de produtos têxteis, como China, Índia, Paquistão, Portugal, etc, tem nos EUA o principal mercado de destino de suas exportações.

Por esta razão, questionou-se as empresas sobre a preparação do setor têxtil brasileiro sob o aspecto de livre concorrência internacional. Variadas foram as respostas obtidas, porém, notou-se que apesar das diferenças, todas as respostas apontavam para uma mesma direção.

De uma maneira geral, verificou-se que os exportadores brasileiros estão preparados para enfrentar a livre concorrência. Os produtos brasileiros destacam-se no mercado dos EUA por sua qualidade e sofisticação. Mas é importante salientar que os países asiáticos melhoraram muito a qualidade de seus produtos nos últimos tempos e seus preços estão competitivos como nunca antes. Para alguns produtos o preço ainda é o fator determinante e é neste tipo de produto que o Brasil pode perder espaço.

Por outro lado, a realidade social vivida na China também foi citada como desleal às práticas da concorrência internacional. Para a Dohler, a China está mais bem preparada que qualquer outro país e tende a ser a maior vencedora com a extinção do regime de quotas. A informalidade do sistema trabalhista chinês permite que os preços dos produtos têxteis provindos daquele mercado sejam tão competitivos. *“A China opera com outro tipo de sistema de trabalho, eles não tem leis trabalhistas, não tem formalidade, não tem preocupação com o meio ambiente”*, complementou a Dohler.

Mencionou-se também que, no momento em que a China passar a ser um mercado consumidor, além de produtor, no momento em que as leis trabalhistas forem criadas, o perfil do mercado chinês irá mudar. Os preços tenderão a se equipararem aos demais países exportadores e as indústrias têxteis que hoje transferiram seu parque industrial para a China o farão para outro lugar. A São Carlos ainda fez menção a desvalorização da moeda chinesa:

“Vamos ver o que vai acontecer quando a China tiver que valorizar sua moeda, porque isto significa que o dólar para eles vai valer menos e eles vão ter que aumentar seus preços em dólar. Ai nós vamos ver até onde eles vão competir conosco”.

A Teka complementou que:

“Os custos que representam não ter nenhum empregado informal na nossa empresa, se você comparar com Índia, com China, que eu conheço alguns fabricantes, como Paquistão onde eu visitei algumas empresas, que hoje possuem 1000 empregados e amanhã possuem 3000. No dia seguinte não tem mais. Eles têm empregados na medida que eles tem pedidos. Então não existe formalidade nenhuma neste sentido. Já as empresas brasileiras, sem exceção, possuem tudo formalizado. Pagam os impostos em dia, pagam os salários em dia, tem médico na empresa, tem ambulatório, tem refeitório, tem uma série de custos que fazem o diferencial”.

Já o DECEX, acredita que o Brasil está preparado para competir no livre mercado e até mesmo ampliar suas exportações:

“Nós sabemos que existem países que irão se destacar violentamente pelo seu maior poder de penetração. Nós já sabemos que a China é uma gigante que deverá abocanhar uma grande parte do mercado e outros mercados também devem obter um desempenho melhor. No caso do Brasil, nós acreditamos que irá ampliar sua presença porque o setor têxtil está

bastante amadurecido, competitivo, se modernizou ao longo dos últimos anos. O DECEX espera que isto promova um aumento das exportações brasileiras”.

Outro aspecto muito citado durante as entrevistas foi o diferencial de produto como forma de preparação a livre concorrência no mercado têxtil. Para os entrevistados, o Brasil tem um excelente produto, um excelente prestígio e é muito respeitado por seus compradores. Neste sentido, acredita-se que o próprio comprador opte pela qualidade do produto brasileiro. De acordo com a Coteminas,

“Há empresas no Brasil que talvez não tenham feito a lição de casa. O aspecto de diferencial de produto, de valor agregado, ele de fato comporta um preço maior, mas tem limite deste preço maior. Quando você não está em sintonia com isto, de fato você poderá ter dificuldades e eu acho que no Brasil existe empresas que não fizeram a sua lição de casa”.

O depoimento da Coteminas já abrange a próxima abordagem do *check list*, onde questionou-se como o fim das quotas de exportação irá afetar a competitividade das empresas no setor têxtil.

Há pouco tempo atrás, alguns países exportadores de produtos têxteis, incluindo o Brasil, viam as quotas de exportação como forma de garantia de participação no mercado norte-americano. Pois devido à limitação quantitativa ocasionada pelas quotas, os EUA se viam obrigados a dividir suas compras entre vários países produtores.

Além disso, o Brasil não era visto como um país competitivo sob o aspecto têxtil. Sabe-se também, que naquela época o Brasil mantinha muitas restrições às importações, o que impossibilitava a modernização das indústrias locais. A abertura comercial do Brasil, em 1991 durante o governo Collor, possibilitou que as indústrias brasileiras investissem em modernização através da importação de maquinário. O seguinte depoimento do DECEX dá uma idéia do processo de modernização e competitividade do setor têxtil brasileiro:

“Antigamente se via a quota como garantia de participação brasileira no mercado norte-americano porque o Brasil não tinha muita competitividade. Desde o estabelecimento do Acordo Multifibras, havia proibição a importação. Então, naquela época a quota era tida como uma garantia de você sem competitividade colocar o seu produto nos EUA. Agora que vai ser um mercado livre a primeira vista parece mais ameaçador para nós. Mas agora nós já estamos mais competitivos, porque com o fim das restrições à importação a indústria foi totalmente revista, reequipada. Então hoje, apesar das exportações têxteis brasileiras não representarem mais que 1% das exportações têxteis mundiais, mudou-se a característica dos produtos, estamos mais competitivos. Então hoje a quota não é mais uma garantia de mercado, é um limitador que a gente quer acabar. Você viu a reunião de hoje, o pessoal está louco para esperar o ano que vem para não ter mais quotas. Isto é sinal de que a coisa evoluiu e a gente está mais competitivo no cenário internacional. Na visão do governo que é a visão do empresário, hoje o fim da quota é muito bom. O que a gente acha que pode acontecer de certa forma é a utilização de medidas de dumping e salvaguarda. Se a partir de janeiro houver uma invasão de toalhas brasileiras, estes são os instrumentos que os EUA poderão utilizar contra a gente. Mas os dois têm a ver com dano a indústria, e nós sabemos que a indústria têxtil norte-americana já está acabada antes de agora. Então nem esta ameaça tem mais”.

Já algumas empresas, compararam o fim do regime de quotas de exportação para os EUA com o fim das quotas de exportação para Europa, em 2003, onde houve uma perda de mercado por parte das indústrias brasileiras. *“A concorrência com os demais países do mundo, em especial a China, vai ficar muito mais acirrada. As empresas vão ter que buscar outras alternativas ou verificar se querem manter seus negócios com os EUA”*, destacou a Karsten.

A Dohler também acredita que terá mais dificuldades para exportar daqui para frente: “*Eu acho que as quotas nos favoreciam. Elas eram uma forma de proteger o Brasil em relação aos países mais competitivos, mais preços*”, justificou.

Notou-se também, a importância dos aspectos macroeconômicos como fator determinante para a competitividade das empresas. Mencionou-se o custo Brasil e sobretudo a infraestrutura do sistema portuário brasileiro. Este último, como referência aos problemas de escoamento da produção, não somente têxtil, por falta de containers e navios. É o que a Dohler destacou com o seguinte depoimento:

“*Com exceção da Coteminas, as demais empresas não tem capacidade para aumentar seus volumes. Teríamos que construir novas empresas para sermos mais competitivos. E nós temos uma coisa chamada custo Brasil. E nós temos uma coisa chamada infraestrutura, onde você vai no porto, tira uma mercadoria de dentro do container e manda de avião. Nós chegamos no máximo. Agora falando um pouco de macro, o problema que está acontecendo conosco, está acontecendo com o setor moveleiro, calçados e vários outros. Nossa estrutura não comporta mais crescer. Eu diria que a eliminação da quotas, para o Brasil, no setor têxtil não foi benéfica*”.

Já a Buettner, acredita que haverá uma infinidade de fatores relevantes de preocupação para os exportadores brasileiros após o encerramento do regime de quotas. Entretanto, apontou o fim deste regime como positivo, justificando que as quotas atuaram como limitantes à demanda existente. “*Eu vejo o fim das quotas como uma coisa positiva para o Brasil, para a indústria têxtil brasileira que não vai mais estar restrita e poderá continuar desenvolvendo cada vez melhor seus programas com seus parceiros já identificados naquela região.*”

Pelo o que foi exposto nas entrevistas, nota-se que a qualidade dos produtos das empresas brasileiras é referenciada como um diferencial competitivo no mercado dos EUA. Sabe-se que estas empresas atuam num segmento diferenciado de mercado, com produtos de maior valor agregado. Porém sabe-se também, que os produtos de maior consumo no mercado norte-americano são aqueles voltados para *commodities*, ou seja, são produtos de produção de larga escala e de menor valor agregado.

Por isso, as empresas brasileiras não acreditam que num primeiro momento, após o encerramento do regime de quotas, ocorrerá perda de mercado. Pois a China, aqui já citada como principal concorrente do Brasil, não é especialista em produtos diferenciados, seu diferencial competitivo está no nicho *commodity*.

Entretanto, acredita-se que ao longo dos tempos a China tende a se especializar também em produtos diferenciados, embora as empresas considerem que o Brasil vai continuar sendo o país que vai atender determinadas frentes e vai trabalhar de uma maneira diferenciada com seus clientes que querem participar do desenvolvimento de suas linhas e contribuir para a qualidade de seus produtos.

A última abordagem do *check list* retratou o impacto do fim das quotas, não somente a nível mundial, mas de que forma a extinção deste regime poderá afetar a concorrência entre as próprias empresas brasileiras. Neste sentido, questionou-se as empresas sobre sua forma de atuação e sobre seu posicionamento diante de uma nova realidade de mercado.

Para a Karsten, as exportações vão continuar sendo vitais para as empresas brasileiras, pois no Brasil existe mais oferta do que demanda de produtos têxteis. “*Também vamos esbarrar nos problemas com o nosso sistema de logística*”, complementou.

Já a Teka, considera que vai continuar havendo espaço para as principais empresas brasileiras exportadoras de têxteis atuar nos EUA. É o que conclui-se do seguinte depoimento:

“*Cada empresa tem a sua especialidade. Vai depender do serviço que estas empresas vão prestar e do design que elas apresentarem. Este vai ser o diferencial. Qualidade por qualidade todas elas podem fazer igual. A entrega será vital, que faz parte dos serviços*”.

Já a nível mundial, a vantagem brasileira citada durante a entrevista com a Teka, foi a boa relação comercial que o Brasil apresenta com os EUA e com os demais países do mundo:

“A vantagem que o Brasil tem neste sentido é que somos um país pacífico que não tem conflitos com ninguém. Paquistão é um país forte a nível de preços mas não de qualidade. Eles possuem restrições porque sempre existe conflitos, sejam eles religiosos, étnicos ou de qualquer outra natureza”.

Inicialmente pensava-se que a extinção do regime de quotas favoreceria o aumento da produção das empresas brasileiras. Porém, verifica-se ao final da análise das entrevistas, que a maioria destas empresas não tem expectativa de aumentar a sua capacidade produtiva. Ou seja, as empresas esperam continuar a fazer produtos de alta qualidade sem enfoque na produção de larga escala. Este será o diferencial competitivo das empresas brasileiras no mercado mundial de têxteis.

Considerações Finais

A partir do exposto, esta pesquisa cumpre com seus objetivos, aportando uma contribuição ao referencial existente acerca da competitividade das empresas brasileiras e as quotas nas exportações de têxteis para os EUA.

Cada vez mais as empresas tem no exterior o principal destino de suas mercadorias. O rápido desenvolvimento do comércio internacional fez surgir uma infinidade de mecanismos protecionistas, dentre estes a criação das quotas de exportação.

Sabendo-se que a demanda brasileira perante o total de quotas disponibilizadas pelos EUA era insuficiente para atender a todas as exportações, gerou-se a necessidade da criação de um critério para distribuição destas quotas entre as empresas brasileiras.

Um dos aspectos mais interessantes desta fase foi a liberdade que o governo, neste caso representado pelo DECEX, possibilitou as empresas para que em consenso determinassem o melhor critério na distribuição das cotas têxteis.

Outro ponto que merece mensuração é o crescimento das exportações brasileiras para os EUA referentes aos produtos têxteis da categoria 363. Onde até o ano de 2002 havia uma capacidade ociosa de quota que passou subitamente a ser utilizada, em parte devido ao acordo Coteminas e Springs e também devido à projeção das exportações das demais empresas brasileiras.

O planejamento estratégico das empresas também foi citado no que tange a fase de planejamento de quotas, pois uma vez existindo uma limitação destas quotas, cria-se a necessidade de determinar para quem exportar. De acordo com a Teka: *“Nós temos um planejamento estratégico onde temos definido o que queremos vender em cada mês para cada cliente e a que nível de preços nosso produto deve sair.”*

Na fase do planejamento também se insere a questão das alternativas utilizadas pelas empresas para que se mantenha e até mesmo expanda-se o nível de exportações, seja através de subsidiárias em outros países, como no caso da Coteminas, ou seja através de exportações que enquadrem-se em outras categorias têxteis como produtos semi-acabados.

Percebe-se a competitividade como um processo ocasionado pela concorrência entre as empresas ou entre países. Neste sentido, recorreu-se as empresas para verificar de que forma as quotas afetam a competitividade no mercado norte-americano.

Com o exposto, conclui-se o parecer favorável de algumas empresas em relação à existência de um sistema de quotas. Estas empresas consideraram as quotas como garantia de participação no mercado, pois o fator limitador obrigava os EUA a dividirem as suas compras entre vários países produtores. *“Eu acho que as quotas nos favoreciam. Elas eram uma forma de proteger o Brasil em relação aos países mais competitivos, mais preços”*, justificou a

Dohler. Por outro lado, sabem que as empresas têxteis brasileiras possuem um diferencial competitivo no mercado, em termos de qualidade e produtos diferenciados.

Sabe-se também, que devido a própria estratégia das empresas norte-americanas, em difundir alianças estratégicas em outros países ao invés de manter a produção doméstica, é utilizada para justificar o fim do regime de quotas.

Por outro lado, todas as empresas concordaram que a abertura do mercado têxtil mundial tornará o setor muito mais competitivo, afinal, mesmo com a existência das quotas, já existem países, como a China, que possuem uma participação mais agressiva no mercado dos EUA do que o Brasil. E por questões adversas, tendem a se destacar mais ainda. Entretanto, acredita-se que o Brasil ainda será visto como o país que dita moda no cenário têxtil mundial.

Com o exposto, conclui-se o parecer favorável de algumas empresas em relação à existência de um sistema de quotas. Estas empresas consideraram as quotas como garantia de participação no mercado, pois o fator limitador obrigava os EUA a dividirem as suas compras entre vários países produtores. Por outro lado, sabe-se que as empresas têxteis brasileiras possuem um diferencial competitivo no mercado, em termos de qualidade e produtos diferenciados.

Já outras opiniões apontaram as quotas como um mecanismo de impedimento de crescimento às exportações brasileiras. Porém, todas as empresas concordaram que a abertura do mercado têxtil mundial tornará o setor muito mais competitivo, afinal, mesmo com a existência das quotas, já existem países, como a China, que possuem uma participação mais agressiva no mercado dos EUA do que o Brasil. E por questões adversas, tendem a se destacar mais ainda. Entretanto, acredita-se que o Brasil ainda será visto como o país que dita moda no cenário têxtil mundial.

Com base na opinião das empresas e do Governo, neste caso representado pelo DECEX, a seguir apresenta-se um quadro comparando qualitativamente as duas opiniões.

Quadro 2 - Comparativo de opiniões

Abordagem	Empresas	Governo
Satisfação quanto ao critério utilizado para distribuição das quotas.	Satisfeitas, pois ficou a cargo das próprias empresas a determinação do melhor método.	Satisfeito, pois o critério utilizado permite uma otimização de utilização da quota.
Criação de outros mecanismos protecionistas por parte dos EUA, após o fim das quotas.	Acreditam na criação de algum outro mecanismo protecionista.	Acredita no acionamento com maior intensidade de medidas <i>antidumping</i> , <i>antisubsídios</i> e medidas compensatórias.
Planejamento e controle de quotas.	Feitos através de planilhas, Sistemas de informatização internos e planejamento estratégico.	Controle feito através do SISCOMEX, onde a quota é disponibilizada através do CNPJ.
Preparação do setor têxtil brasileiro sob o aspecto da livre concorrência internacional	Consideram-se preparadas, com ênfase na qualidade dos produtos e sofisticação.	Considera as empresas brasileiras preparadas, sobretudo porque investiram em modernização.
Fim das quotas de exportação e impacto na competitividade.	Cientes de que com o fim das quotas a competitividade ficará mais acirrada, Porém, confiam em seu diferencial competitivo.	Considera o fim das quotas como positivo, pois estas quotas estavam restringindo a expansão das exportações brasileiras.

Fonte: dados da pesquisa, 2004

Entre as diversas categorias têxteis, a única que vem apresentado problemas ao Brasil nos últimos anos é aquela referente à categoria 363, exatamente a qual o Brasil apresenta maior destaque nas exportações aos EUA.

Por isso, o estudo sobre a competitividade e as quotas nas exportações de têxteis para os EUA implica na formulação das estratégias das empresas para a nova realidade do cenário têxtil mundial a partir de 1o de janeiro de 2005.

Os aspectos apresentados além de criar expectativas acerca do futuro deste novo cenário, apresentam a complexidade do regime de quotas.

E como é comum a todas as pesquisas, este estudo também apresenta limitações. A primeira delas refere-se aos dados confidenciais onde observa-se a quantidade de quotas por empresa, os quais o DECEX não autorizou a sua publicação.

Quanto ao número de empresas entrevistadas, buscou-se as principais empresas participantes do regime de quotas de exportação para os EUA referentes à categoria 363. Entretanto, por se tratar de uma pesquisa exploratória, esses resultados e opiniões podem não se aplicar a todos os exportadores de têxteis aos EUA.

Diante das conclusões desta pesquisa e dos limites apresentados, sugere-se o seguinte novo estudo neste tema: um estudo longitudinal, após um ano de liberalização das quotas, com o objetivo de avaliar o impacto que o fim das quotas ocasionou nas exportações têxteis do Brasil, abrangendo o aspecto da concorrência entre as próprias empresas brasileiras e estas a nível mundial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIT. **Informações sobre quotas têxteis**. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por: <felipi@buettner.com.br> em: 22 mar. 2004)

CARVALHO, M. A. de; SILVA, C. R. L. da. **Economia internacional**. São Paulo: Saraiva, 2000.

FISCHER, B. **Competitividade internacional e desenvolvimento de regiões**. Tradução de George Bernard Sperber. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, 1998.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Barreiras externas às exportações brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia**. Brasília, 2001.

MINAYO, M. C. de S. *et al.* **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 2. ed. Petrópolis/RJ: Vozes, 1994.

OMC – WORLD TRADE ORGANIZATION. **Textile Quotas**. [S.I.:s.n.], 2004. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em 22 maio 2004.

PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

TYSON, L. **Who's bashing whom: trade conflict in high technology industries**. Washington D. C.: Westview Press, 1993.