

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E CONTROLADORIA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO E CONTROLADORIA

PAULO HENRIQUE PIERRE PESSOA

O IMPACTO DO ACORDO DE TÊXTEIS E VESTUÁRIOS: UMA ANÁLISE SOBRE A
COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONFECÇÕES TÊXTEIS.

FORTALEZA

2010

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

PAULO HENRIQUE PIERRE PESSOA

O IMPACTO DO ACORDO DE TÊXTEIS E VESTUÁRIOS: UMA ANÁLISE SOBRE A
COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONFECÇÕES TÊXTEIS.

Dissertação submetida à Coordenação do Mestrado Profissional
do Curso de Pós-Graduação em Administração e Controladoria
da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para
obtenção do grau de Mestre em Administração e Controladoria.

Orientadora: Profa. Dra. Sandra Maria dos Santos

PAULO HENRIQUE PIERRE PESSOA

**IMPACTO DO ACORDO DE TÊXTEIS E VESTUÁRIOS: UMA ANÁLISE SOBRE A
COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CONFECÇÕES TÊXTEIS**

Dissertação submetida à Coordenação de Pós-Graduação ao
Curso de Mestrado Profissional em Administração e
Controladoria, da Universidade Federal do Ceará, como
requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em
Administração e Controladoria

Aprovada em: _____ / _____ / _____

BANCA EXAMINADORA

Professora Dra. Sandra Maria dos Santos
Universidade Federal do Ceará – UFC

Professor Dr. Francisco de Assis Soares
Universidade Federal do Ceará – UFC

Professor Dr. Raimundo Eduardo Silveira Fontenele
Universidade de Fortaleza – UNIFOR

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pelas formas de como ele se revela nesta caminhada.

Agradeço à minha mãe Terezinha, pelo carinho, torcida e orações aos desafios que encaramos, e ao meu pai Hudson, sempre presente como referência em todos os momentos importantes, eternizado em meu coração.

Agradeço à minha esposa Ana Paula, pelo companheirismo, otimismo e parceria incondicional com que trata estes momentos de dedicação. Às filhas Ingrid, Isadora e Yasmin, pela torcida e compreensão, cada uma a seu modo e tempo, nos momentos mais extenuantes de frequentar o curso e realizar este trabalho.

Aos amigos e familiares, pelas energias positivas transmitidas a cada momento que dividi sobre os desafios de realizar um curso de mestrado.

À minha orientadora, Professora Sandra Santos, não apenas pelas orientações em si, mas pela disponibilidade, admirável administração do tempo e parceria imprescindível, mesmo dedicada a tantas outras atividades.

Finalmente agradeço aos meus professores e colegas de curso, pelo intercâmbio de conhecimentos, valores, idéias e ideais. E aos professores que compuseram a banca examinadora, Francisco Soares e Eduardo Fontenele, pelas orientações que permitiram o aprimoramento deste trabalho desde o momento da qualificação.

RESUMO

Esta pesquisa tem por objetivo principal, verificar os impactos na competitividade da indústria brasileira de confecções têxteis, considerando o término do Acordo Internacional sobre Têxteis e Vestuário (ATV). A indústria têxtil, como um todo, no qual está inclusa a indústria de confecções têxteis, foi historicamente a base de desenvolvimento de diversos países desde a revolução industrial. Devido a isto, ganhou importância nos países primeiramente industrializados, constituindo-se como a base para a geração de empregos e conquista de mercados internacionais. Após a segunda guerra mundial, a indústria têxtil foi absorvida gradualmente também, por parte de países identificados economicamente sob o estágio “em desenvolvimento”. Esta absorção ocorreu principalmente para a indústria de confecções têxteis, devido às suas características de necessidade de mão de obra intensa e por não exigir para o início de atividades, grandes investimentos em estrutura e maquinários em comparação às outras indústrias. Estes fatores favoreceram para que determinadas nações, principalmente asiáticas, despertassem para a oportunidade de uma participação mais significativa no comércio internacional. Como consequência, os países mais desenvolvidos, prevalecendo-se de sua força econômica e influência política estabeleciam, por meio de órgãos mundialmente representativos, como a Organização Mundial do Comércio, acordos comerciais que restringiam de várias maneiras a atuação destes novos países, grandes produtores de confecções têxteis. Estas restrições ocorriam principalmente limitando as suas exportações. O último acordo com esta finalidade foi Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV), que encerrado em 2005, repercutiu na competitividade da indústria de confecções têxteis de todas as nações, inclusive a brasileira. Diante do problema identificado, foi desenvolvido um estudo quantitativo para mensurar os impactos do final deste acordo comercial, na competitividade da indústria brasileira de confecções têxteis, utilizando dados secundários que permitissem atingir conclusões a respeito. Como resposta, obteve-se que a indústria brasileira de confecções têxteis, apesar de anteriormente ao acordo ATV, não ser representativa internacionalmente, após o final do acordo, perdeu mais ainda a sua competitividade para uma atuação no comércio internacional.

Palavras-chave: Competitividade, comércio internacional, confecções têxteis

ABSTRACT

This research has as main objective, to verify the impact on the competitiveness of the Brazilian textile products, considering the end of the International Agreement on Textiles and Clothing (ATC). The textile industry as a whole, which is included in the industry of textile manufacturing, has historically been the basis for development of various countries since the industrial revolution. Because of this, became increasingly important in industrialized countries first, as constituting the basis for the generation of jobs and conquer international markets. After World War II, the textile industry was gradually absorbed also from countries identified under the economic stage "in development". This absorption occurred mainly for the textile garment industry, owing to their need for labor intensive and does not require for the initiation of activities, large investments in infrastructure and machinery compared to other industries. These factors favored for certain countries, mostly Asian, awaken to the opportunity for broader participation in international trade. As a result, most developed countries, relying on its economic strength and political influence established through representative bodies worldwide, such as the World Trade Organization, trade agreements that restricted in many ways the performance of these new countries, major producers of textile products. These restrictions occurred mainly limiting their exports. The final agreement for this purpose was the Agreement on Textiles and Clothing (ATC), which closed in 2005, reflected the competitiveness of the textile products of all nations, including Brazil. Faced with the problem identified, we developed a quantitative study to measure the impact of the end of this trade agreement, the competitiveness of the Brazilian textile products, using secondary data that would allow reaching conclusions about it. In response, which won the Brazilian industry of textile manufacturing, although prior to the ATC, it is not representative internationally, after the end of the agreement, even more lost its competitiveness to an action in international trade.

Keywords: Competitiveness, international-trade, textile products

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

FIGURA 1 - Fluxo Produtivo da Cadeia Têxtil.....	19
FIGURA 2- Diamante de Porter.....	36

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 -Principais Países Exportadores de Confeccionado Têxteis em % - 1990 a 2004.....	64
GRÁFICO 2 - Principais Países Importadores de Confeccionados Têxteis – em %-1990 a 2004.....	70
GRÁFICO 3 - Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis - 1990 a 2004 – em US\$ bilhões.....	72
GRÁFICO 4- Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis -1990 a 2004–em Kg Líquido..	73
GRÁFICO 5- Principais Países Exportadores de Confeccionados Têxteis – em % - 2005 a 2008.....	75
GRÁFICO 6 Principais Países Importadores de Confeccionados Têxteis – em % - 2005 a 2008	79
GRÁFICO 7- Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis – 2005 a 2008 – em US\$ bilhões.....	81
GRÁFICO 8- Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis – 2005 a 2008 – em Kg Líquido	82
GRÁFICO 9- IVCR – Indústria Brasileira de Confeccionados Têxteis – 1990 a 2008	84

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Principais Acordos e Eventos Anteriores ao AMF.....	43
QUADRO 2- Visão das Etapas para Liberalização dos Produtos Têxteis e Vestuário.....	53
QUADRO 3 - Modelo de Pesquisa no Sistema Alice.....	59

LISTA DE TABELAS

TABELA 1- Participação das Exportações Brasileiras de Tecidos e de Vestuário Para os EUA Sob o Regime de Quotas Sobre as Exportações Totais para os EUA.....	49
TABELA 2 - Exportações Mundiais Confecções Têxteis(EMCT) E Exportações Mundiais Todos os Produtos (EMTP) -1990 a 2004- Em U\$bi.....	63
TABELA 3- Exportações Brasileiras Confeccionados Têxteis(EBCT) E Exportações Mundiais Confeccionados Têxteis(EMCT)- 1990 a 2004- Em U\$bi.....	66
TABELA 4 - Exportações Brasileiras de Confeccionados Têxteis (EBCT) E Exportações Brasileiras Todos os Produtos (EBTP). Em U\$bi – 1990 a 2004	68
TABELA 5 - Exportações - Brasil – Confeccionados Têxteis -Principais Países de Destino - 1990 a 2004.....	69
TABELA 6 Tabela 6- Importações Brasil – Confeccionados Têxteis Principais Países de Origem – 1990 a 2004.....	71
TABELA 7- -Exportações Mundiais Confeccionados Têxteis (EMCT) X Exportações Mundiais Todos os Produtos (EMTP) -2005 a 2008 - Em U\$bi..	74
TABELA 8 - Exportações Brasileiras Confeccionados Têxteis (EBCT) e Exportações Mundiais Confeccionados Têxteis (EMCT) - 2005 a 2008 - Em U\$bi.....	76
TABELA 9- Exportações Brasileiras de Confeccionados Têxteis (EBCT) X Exportações Brasileiras Todos os Produtos (EBTP) 2005 a 2008. Em U\$bi...	77
TABELA 10-Exportações Brasil - Confeccionados Têxteis - Principais Países de Destino - 2005 a 2008 – Em US\$ Bi.....	78
TABELA 11-Importações Brasil – Confeccionados Têxteis Principais Países de Origem – 2005 a 2008.....	80

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Justificativa da Pesquisa.....	11
1.2 Problema da Pesquisa.....	13
1.3 Hipóteses.....	13
1.4 Objetivos Geral e Específicos.....	14
1.5 Aspectos Metodológicos.....	15
1.6 Estrutura do Trabalho.....	15
2 ESTRUTURA DA CADEIA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES BRASILEIRA	17
2.1 Características da Cadeia Têxtil e de Confeções – CTC.....	17
2.2 A Indústria de Confeções Têxteis no Comércio Internacional	20
3 COMPETITIVIDADE	26
3.1 Da Competitividade das Nações à Competitividade das Empresas.....	26
3.2 Metodologias para Mensurar a Competitividade.....	31
3.2.1 Competitividade Revelada.....	32
3.2.2 Competitividade Potencial.....	34
3.2.2.1 Competitividade Potencial e o Diamante de Porter.....	35
4 ACORDOS TÊXTEIS INTERNACIONAIS	40
4.1 As Origens e Evolução dos Acordos Têxteis Internacionais.....	40
4.2 Acordo Multifibras – AMF	43
4.3 O Acordo de Têxteis e Vestuários- ATV.....	49
5 METODOLOGIA	56
5.1 Tipologia da Pesquisa.....	56
5.2 Coleta de Dados.....	57
5.3 Análises dos Dados.....	58
5.4 Mensuração da Competitividade – Indicador de Vantagens Comparativas Reveladas.....	60
6 ANÁLISES DOS RESULTADOS	62
6.1 Desempenho do Comércio Exterior Anterior ao Término do ATV.....	62
6.2 Desempenho do Comércio Exterior Após o Término do ATV.....	74
6.3 Competitividade Revelada.....	83
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	86
8 REFERÊNCIAS	90
ANEXOS	99

1.INTRODUÇÃO

Este trabalho considera como marco relevante, o final da vigência do Acordo sobre Têxteis e Vestuário (ATV) em dezembro de 2004. A partir deste momento, as barreiras de importação propiciadas por este acordo, deixaram de constituir-se em vantagem comparativa para os produtores brasileiros.

O comércio oriundo da Cadeia Têxtil e de Confecções (CTC) ficou regulado pelas regras gerais da Organização Mundial do Comércio (OMC), sem as restrições de quotas para importação e exportação, gerando preocupações sobre os impactos para os países que se beneficiavam do Acordo ATV, como o Brasil.

Sem o ATV, a concorrência para os produtores brasileiros de confecções têxteis foi ampliada, pois, além da concorrência habitual e doméstica entre si, estão agora inclusos nesta concorrência direta, para o mercado brasileiro, os demais produtores mundiais, principalmente os asiáticos.

Nesta seção, portanto, serão discutidos a justificativa da pesquisa, o problema geral envolvido na mesma, bem como as suas hipóteses e conseqüentes objetivos específicos. Também serão apresentados os aspectos metodológicos e a estrutura do trabalho.

1.1 Justificativa

A indústria de confecções têxteis, ou indústria de confeccionados têxteis, representa para o Brasil uma das principais atividades econômicas, com grande repercussão na geração de empregos e renda. Segundo dados da RAIS (2009), considerando-se empresas e empregos formais, o setor, em 2008, registra a existência de 50.128 empresas no país, empregando aproximadamente 640.000 pessoas. Os estados que mais empregam no setor são respectivamente, São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina, Paraná e Ceará, que consolidados, representam em torno de 70% sobre o total de empregos gerados pela indústria em análise. Na mesma ordem, são os estados que mais geram empregos nesta indústria, absorvendo 72% da mão-de-obra formal.

O setor de confecções têxteis brasileiro é constituído de forma heterogênea quanto ao porte das empresas, isto é, possui empresas de todos os portes, porém prevalecendo pequenas e médias empresas voltadas principalmente para o mercado regional e nacional. Isto ocorre por motivos diversos, dentre eles, porque as barreiras de entrada para empreendedores no segmento de confecções são relativamente pequenas. Adiciona-se, que a estratégia principal das empresas tende a ser a diferenciação do produto, resultando na ampliação da diversidade de produtos elaborados, distribuídos entre um grande número de empresas (PROCHNIK, 2002).

Com uma atuação praticamente restrita ao campo regional/nacional, o setor de confeccionados têxteis brasileiro já vivenciou dificuldades aos primeiros movimentos de abertura da economia brasileira, na década de 90, quando ocorreu o acirramento da competição mundial. Neste período o governo federal adotou políticas industriais e comerciais que afetaram o comportamento e forma de organização da indústria brasileira.

De acordo com Moreira e Correia (1997), a principal política adotada à época foi uma abertura comercial que tinha como objetivo (além do combate à inflação, devido à situação de um quadro inflacionário crônico) o aumento da competitividade da indústria brasileira, por meio da pressão da concorrência externa. Segundo dados da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - Funcex (1999), na década de 90, as empresas de confecções têxteis mais atingidas foram firmas de menor porte, com atuação exclusiva no mercado interno e de baixo nível tecnológico.

Fazendo relação com a década de 90, pode-se vislumbrar que a indústria de confecções sofre novamente uma grande ameaça, pois sem a “barreira” de proteção comercial proporcionada pelo Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV), a partir de 2005, as expectativas são novamente de grandes impactos. Isto porque sem o ATV, a concorrência dos produtores de confecções, mesmo para atuação no mercado brasileiro, não está mais concentrada nos concorrentes nacionais, e mais do que nunca, estão abertas no plano internacional. Deste modo, é fundamental para esta indústria encontrar alternativas para uma competição mais frontal contra os produtores asiáticos, principalmente.

Isto porque, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção - ABIT (2009) existe uma expectativa com a ameaça dos asiáticos de uma forma geral, mas muito em especial quanto ao crescimento da China. Espera-se que a China

consolide um enorme salto quanto à sua participação no mercado mundial de confecções têxteis.

Segundo ABIT (2009), em 1990 a China era responsável por 8% do total de exportações deste mercado mundial. Em 2007, sua participação já alcançava um índice de 25%. A expectativa para a ABIT (2009) é de que em 2011, este país atinja o índice de 50% do total do mercado mundial de confecções têxteis.

Portanto, considerando as ameaças presentes para a indústria de confecções de artigos têxteis do Brasil, surge o interesse de verificar em que proporções estas ameaças ocorrem neste novo modelo de disputa com concorrentes globais, após fim do ATV, ou seja, sem barreiras comerciais de quotas de exportação.

Espera-se ao final deste trabalho, através das observações e resultados obtidos, possibilitar ações entre os diversos atores que compõem o setor, fortalecendo sua sustentabilidade, de acordo com as expectativas e exigências do mercado globalizado.

1.2 Problema da Pesquisa

Considerando o cenário apresentado, este trabalho pretende responder à seguinte questão: Quais os impactos do término do Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV) na competitividade da indústria de confecções têxteis brasileira?

A importância de verificar tendo como data limítrofe o final da vigência do ATV, justifica-se devido o referido acordo ser o mais recente a regular internacionalmente o mercado de têxteis e de confecções entre os blocos e nações, tendo encerrada sua vigência a em dezembro de 2004.

1.3 Hipóteses

Esta dissertação trabalha com as seguintes hipóteses para o desenvolvimento deste trabalho de pesquisa:

- a) A indústria de confecções têxteis brasileira, após o término do ATV, devido à queda de barreiras para importações, foi impactada pela entrada de mais produtos importados e redução das suas exportações sobre a escala mundial;
- b) Após o término do ATV, ocorre para o Brasil uma alteração dentre os principais países origem das importações de confeccionados têxteis, devido às quebras de barreiras proporcionadas pelo acordo;
- c) Após término do ATV, ocorre uma redução da competitividade internacional da indústria brasileira de confecções têxteis sobre a indústria mundial do mesmo setor, devido a não adaptação desta indústria aos padrões vigentes de competitividade no comércio internacional para o segmento.

1.4 Objetivos Geral e Específicos.

O objetivo geral deste trabalho é verificar os impactos na competitividade da indústria brasileira de confecções têxteis, considerando o término do Acordo Internacional sobre Têxteis e Vestuário (ATV).

Quanto aos objetivos específicos, pretende:

- a) Identificar a evolução de participação das exportações da indústria brasileira de confecções têxteis, perante a indústria mundial do mesmo setor, assim como realizar comparações com as importações, nos períodos “anterior” e “posterior” ao ATV;
- b) Verificar a existência de alterações dentre os principais países exportadores de confeccionados têxteis para o Brasil, antes e após término do ATV;
- c) Comparar a competitividade da indústria brasileira de confecção têxteis nos períodos “anterior” e “posterior” ao término do Acordo Internacional sobre Têxteis e Vestuário (ATV).

1.5 Aspectos Metodológicos

No que se refere à tipologia da pesquisa, quanto aos objetivos, considerando Silva e Menezes (2001), a pesquisa caracteriza-se por ser de natureza descritiva, pois tem a finalidade de descrever as características de determinada população ou fenômeno.

Quanto à abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa quantitativa, assim identificada pelo emprego da quantificação, desde a coleta das informações, até a análise final por meio de técnicas estatísticas, independente de sua complexidade (RICHARDSON et al, 2008)

Quanto aos principais procedimentos de coleta de informações, foram realizadas principalmente consultas *on-line* em dados secundários disponibilizados pelo do Sistema Alice. O Sistema Alice trata-se de um programa de pesquisa de dados do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior (MDIC), disponível para consultas públicas após o cadastramento do usuário. Com a mesma sistemática, foram coletados dados disponíveis no *site* da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Também foram obtidas informações de entidades ligadas à cadeia Têxtil e de Confecções (CTC) para fundamentar o referencial teórico, como ABIT e Federação das Indústrias do Estado do Ceará (FIEC). Os aspectos metodológicos são demonstrados com maior profundidade na seção cinco.

E para realizar o cálculo da competitividade internacional da indústria estudada , utilizando-se dos dados obtidos na pesquisa, foi utilizado o Indicador de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) .

1.6 Estrutura do Trabalho

Esta dissertação está estruturada em seis seções. A seção “Introdução” apresenta o contexto e o problema da pesquisa, bem como seus objetivos, hipóteses, a metodologia adotada e a estruturação da dissertação.

Na seção dois, apresenta-se a Estrutura da Cadeia Têxtil e de Vestuário Brasileira (CTC), destacando momentos importantes no comércio internacional que atingiram a CTC, como a liberação das importações entre a década de 80 e 90, registrando destaques para particularidades do setor de confecções têxteis, quando oportuno.

Na seção três desenvolve-se uma avaliação sobre os conceitos de competitividade sob a ótica de diversos autores, explorando as vantagens e limitações de mensurá-la sob uma visão *ex-ante* ou *ex-post*.

Na seção quatro, “Acordos Têxteis Internacionais”, apresenta-se o contexto evolutivo dos principais acordos que regularam o setor no comércio internacional, com início no Acordo Multifibras (AMF) e ênfase para o Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV). Estes dois acordos tratam-se dos mais recentes do segmento têxtil e de confecções, e vigoraram entre 1974 e 2004.

Na seção cinco, Metodologia da Pesquisa, apresenta-se os aspectos metodológicos. É descrita a pesquisa quanto aos objetivos, procedimentos de coleta e fontes de informação além da descrição dos procedimentos de coleta adotados e de como se realizará a análise dos dados obtidos.

Na seção seis são apresentadas as análises dos resultados obtidos, que são utilizados como fundamentadores das hipóteses da pesquisa, com intuito de ratificá-los ou refutá-los.

Finalmente, são apresentadas as conclusões do estudo, bem como as limitações e dificuldades encontradas, além de recomendações para novos trabalhos decorrentes da pesquisa, seguida das referências e do apêndice ao trabalho.

2. ESTRUTURA DA CADEIA TÊXTIL BRASILEIRA.

2.1 Estrutura da Cadeia Têxtil de Confeções (CTC)

Tradicionalmente a indústria têxtil, na qual está incluída a indústria de confecções, foi um dos componentes que propiciou o desenvolvimento da industrialização dos países. Foi participante direto da revolução industrial inglesa nos séculos XVIII e XIX.

No Brasil, o setor têxtil contribuiu efetivamente para o desenvolvimento industrial brasileiro já em períodos anteriores à década de 50. Garcia (1994) destaca que indústria têxtil brasileira cresceu por todo o período da Segunda Guerra Mundial. Segundo o autor, em 1941 o país era o segundo maior produtor mundial de tecidos, tendo se tornado o principal fornecedor de têxteis para o mercado latino-americano.

Também no momento contemporâneo, o setor é um dos segmentos de maior representatividade dentro da indústria, mesmo em países considerados desenvolvidos, assim como também funciona como um impulsionador da economia de muitos países em fase de desenvolvimento. Numa visão mais atual, segundo ABIT (2009) o setor têxtil é o segundo maior empregador formal da indústria de transformação brasileira, sendo responsável por 14% dos empregos gerados sob esta classificação.

Verificando-se as principais etapas da cadeia completa, denominada de Cadeia Têxtil e de Confeções – CTC constata-se que a mesma é compreendida desde a produção de fibras têxteis, naturais ou químicas, até ao produto acabado e confeccionado, o que compreende uma diversidade grande de estruturas produtivas, intensidade de mão-de-obra e capital.

A CTC é o centro de um desenho industrial do qual participam outros setores como o agroindustrial, o químico e o metal-mecânico. Possui características peculiares, devido à sua proximidade com o setor agrícola, para a aquisição do algodão em pluma, sua principal matéria prima, assim como na outra extremidade da cadeia, a proximidade com o setor de vestuário, do qual é o fornecedor. Devido a esta expandida faixa de interferências, possui variáveis das mais diversas modalidades, relacionadas desde questões agrícolas, questões cambiais, e às questões relacionadas à renda, moda e políticas de governo.

Quanto à estrutura industrial, Haguenaer (1989) explica mais detalhadamente que a CTC é formada por seis elos estruturados na seguinte cadeia: beneficiamento de fibras têxteis naturais, fiação e tecelagem de têxteis naturais, fiação e tecelagem de têxteis químicos, outras indústrias de tecelagem, malharia e vestuário.

Na CTC, o produto final de cada elo vai sendo o produto inicial do elo seguinte. Finaliza-se na indústria de confecções têxteis, que elabora roupas e artigos têxteis em geral. A figura 1 demonstra este fluxo produtivo da CTC, desde as fibras e filamentos até o elo confecções têxteis.

Viana (2005) acrescenta que além da estrutura industrial, cada uma dessas fases possui características próprias, existindo descontinuidade entre elas, de forma que o resultado final de uma fase constitui-se no insumo principal da fase seguinte. Cada um dos elos principais da CTC subdivide-se em várias operações conexas, mas igualmente independentes entre si.

Segundo Viana (2005), a descontinuidade destas operações da CTC resulta em flexibilidade na organização da produção e a existência de empresas com escalas de produção e níveis de atualização tecnológicas bastante diferentes. Prochnik (2002) corrobora a esta visão, afirmando que a diversidade da CTC é muito grande e na prática cada setor é composto por grande número de segmentos diferenciados. Esta segmentação decorre da variedade de insumos empregados, do uso diversificado sobre os produtos, assim como das distintas estratégias empresariais.

De acordo com o IEMI (2007), uma característica essencial da CTC é que as dimensões dos diferentes elos da cadeia crescem de forma significativa à medida que a produção se direciona para os bens acabados, de forma que para na produção de fibras e filamentos químicos, por questões de escala e competitividade, registra-se um número restrito de grandes empresas, mas o final da cadeia, na indústria de confecções, é composto por um número imenso de micro, pequenas e médias empresas, intensivas em mão-de-obra e, em sua grande maioria, de capital fechado de origem preponderantemente nacional.

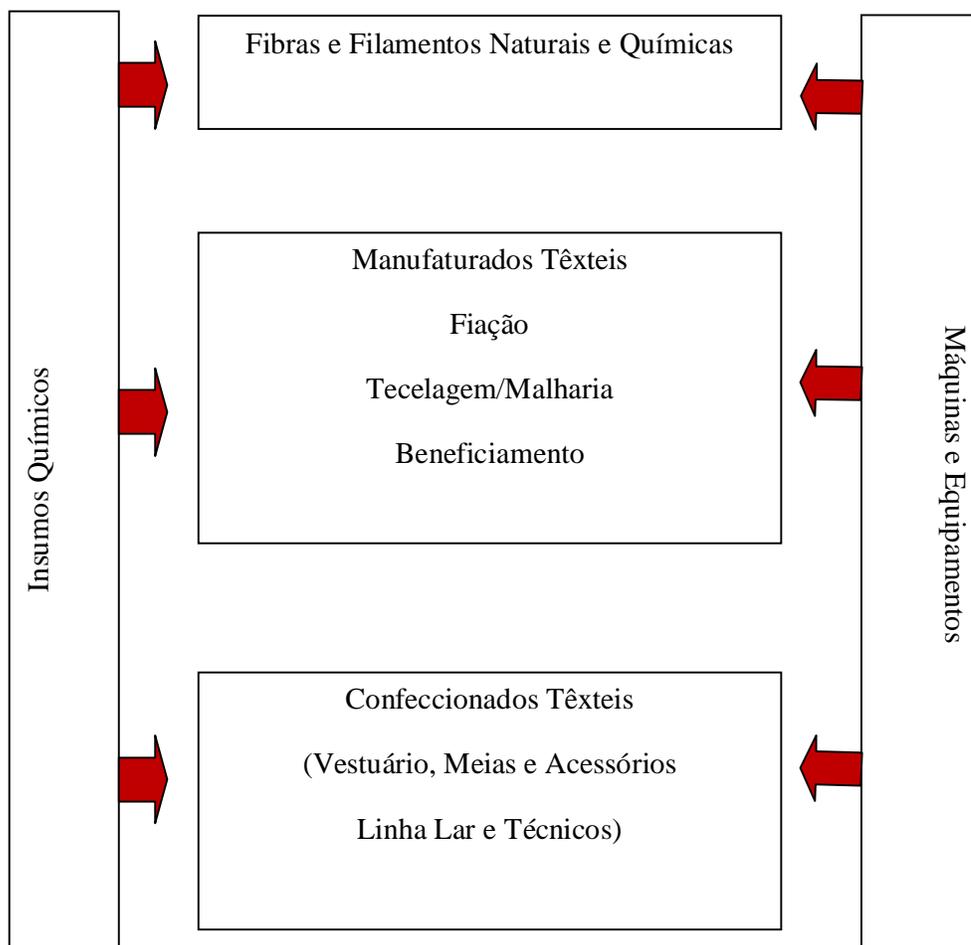


Figura 1: Fluxo Produtivo da Cadeia Têxtil
 Fonte: ABRAVEST (2005)

No final da CTC, tem-se a indústria de confecções têxteis, conforme se observa na figura 1. De acordo com a Associação Brasileira da Indústria do Vestuário – ABRAVEST (2005) essa indústria tem 21 segmentos: Roupas Íntimas, Roupas de Dormir, Roupas de Praia/Banho, Roupas de Esportes, Roupas de Lazer, Roupas Sociais, Roupas de Gala, Roupas Infantis, Roupas Protetoras, Roupas Profissionais, Roupas de Segurança, Meias, Modeladores, Acessórios Têxteis para Vestuário, Artigos de Cama, Artigos de Banho, Artigos de Mesa, Artigos de Copa/Cozinha, Artigos Decorativos e Produtos Industriais.

Percebe-se com esta distribuição, a grande heterogeneidade da indústria de confecções têxteis, foco deste trabalho.

2.2 A Indústria de Confeccões Têxteis no Comércio Mundial.

A indústria de confeccões têxteis é o último elo da CTC e participa de forma efetiva o desenvolvimento econômico e social de muitos países, inclusive no Brasil. De acordo com o IEMI no Relatório Setorial da Indústria Têxtil Brasileira 2007, a indústria têxtil e de confeccões do Brasil está na 7ª posição dentre os principais países produtores de têxteis, e em 5.º quando avaliada a produção de confeccionados especificamente (INSTITUTO DE ESTUDOS E MARKETING INDUSTRIAL, 2007).

Explica Viana (2005) que até a década de 80, antes do evento da globalização dos mercados, a indústria têxtil e de confeccões brasileira era detentora de um mercado interno cativo e em expansão, fechado às importações de produtos acabados como os oferecidos pela indústria de vestuários, além de insumos e equipamentos. Portanto, a indústria têxtil e de confeccões brasileira, não realizou os investimentos que acompanhariam o processo de modernização que ocorria em outros países.

Segundo Kontic (2001), na década de 80 ocorreu no Brasil um alargamento do atraso em relação aos melhores padrões internacionais estabelecidos na CTC, tais como o acesso à capacitação tecnológica e gerencial. Destaca o autor, que na indústria confeccões têxteis, a modernização das estruturas de gestão da produção via processos de terceirização foi realizada de uma forma regressiva, ligada à redução de custos via contorno de obrigações trabalhistas e tributárias.

Acrescenta ainda Kontic (2001), que no final da década de 80, a indústria de confeccões têxteis mundial foi marcada por grandes mudanças nos canais de distribuição, modificado por novas questões como:

- Auge das grandes redes varejistas (lojas de departamento) como comercializadoras de artigos do vestuário.
- Ingresso dos supermercados e hiper-mercados na comercialização de artigos do vestuário;
- Decadência do pequeno comércio independente e atacado de confeccões; - Destaque aos Shoppings Centers;
- Estabelecimento de novas formas de concorrência – lojas como C&A e Benetton:que oferecem em seu conceito de loja uma oferta de uma grande variedade de produtos em um mesmo espaço;
- Distinção entre marca e local; preços razoáveis em relação à faixa de consumo-alvo e organização de redes estáveis de fornecedores e distribuidores.

Viana (2005) reconhece a importância destes aspectos, ao relatar que no início da década 90, o processo de abertura da economia expôs vários setores industriais brasileiros, inclusive a indústria de confecções têxteis, de forma repentina, a um novo padrão de concorrência. Dessa forma, o setor teve de empreender um grande esforço na tentativa de se reposicionar e voltar a ser competitivo, desta vez em âmbito global.

No princípio da década de 1990, quando o governo brasileiro liberou as importações, o setor operava com maquinaria superada, com pequena produtividade. As compras externas de produtos da CTC saltaram de US\$ 72 milhões em 1980 para US\$ 2 bilhões em 1995. Na iminência da perda de importante fração do mercado para os produtos importados, principalmente asiáticos que chegavam a preços muito baixos, o setor entrou em crise. Como fato agravante, para a indústria de confeccionados têxteis, era a presença maciça de micro-empresas no segmento, despreparadas para esta competição. (SOBOTTA, 2001).

Rocha (2002) entende que o setor de confecções têxteis é considerado de alto risco, por conter variáveis tais como: alta rotatividade de mão-de-obra, o rápido desgaste e obsolescência do maquinário, até questões mais complexas como ausência de padrão de qualidade, fruto em parte da baixa qualificação da mão-de-obra, estratégias logísticas inadequadas, a falta de planejamento de demanda e controle da matéria-prima.

Ratificando o entendimento de Rocha (2002), quanto às características principais dos trabalhadores envolvidos na indústria de confecções têxteis, segundo a ABIT (2008), através de dados da RAIS (2008), 75% dos trabalhadores são do sexo feminino e 57,4% têm a formação estudantil até a 8ª série. O baixo nível educacional na mão-de-obra, para Rocha (2002), reflete principalmente no quesito qualidade.

A indústria de confecções têxteis é heterogênea quanto às unidades produtivas, encontrando-se no setor, empresas de todos os portes econômicos. Características como necessidades tecnológicas modestas e a forte segmentação do mercado são responsáveis por essa estrutura, que permite espaço para pequenas empresas dedicadas a nichos bem específicos deste segmento. (VIANA,2005; HIRATUKA; RAUEN,2008)

Fernandes e Cario (2009) e Rangel (2008) esclarecem alguns fatores sobre a dinâmica da produção de confeccionados têxteis no comércio mundial. Explicam que de um lado, os países desenvolvidos e tradicionais produtores têxteis, como EUA e parte da Europa, estão dedicados à fabricação de tecidos e artigos do vestuário com maior valor agregado,

acompanhando as novas tendências e buscando atender a volatilidade da moda, enquanto do outro lado, os países em desenvolvimento, estão absorvendo principalmente as atividades produtivas de menor intensidade tecnológica, caracterizadas por apresentar baixo grau de diversificação, alta intensidade de mão-de-obra e recursos naturais, além de serem geralmente fruto de processos imitativos das tendências apresentadas pelos países desenvolvidos.

Gereffi (1998) explica a importância da moda em se tratando de confeccionados têxteis. Define os produtos do segmento em produtos “básicos”, em produtos de “estação” e em produtos da “moda”. Segundo o autor, em termos de participação no mercado, os produtos “básicos”, que são vendidos durante o ano todo, representam cerca de 20% das vendas de roupas norte-americanas. Os produtos de “estação”, com uma permanência de 20 semanas nas lojas, formam 45% do mercado e os produtos da “moda”, com uma permanência de 10 semanas, representam os 35% restantes. Desse modo, ainda segundo Gereffi (1998), aproximadamente quatro quintos, quer medido pelo nível de emprego, quer pelas vendas, são sensíveis à moda, e um quinto concentra-se nas roupas básicas.

Uma característica da CTC mundial, segundo Prochknik (2002), em especial na indústria de confecções, é a constante migração geográfica da produção e conseqüente mudança de origem dos fluxos de comércio. Este perfil migratório se explica pela busca constante desta indústria em pagar salários mais baixos, como forma de obter uma maior competitividade. Juntamente a isto, treinamentos simples já qualificam a mão-de-obra para a atividade de confeccionados, assim como são necessários poucos requisitos de infra-estrutura e investimentos para participar da indústria em comparação às demais da CTC.

Sobre a questão da migração por conta de mão de obra, Prochknik (2002) esclarece que desde a década de 50, ocorrem constantes movimentos de realocação das origens das exportações de confecções destinadas aos Estados Unidos, tendo tido destaque ao longo do tempo países como Japão, Hong Kong, Taiwan, Coreia do Sul, países do sudeste da Ásia (Indonésia, Filipinas, Tailândia, Malásia), países do sul da Ásia (Bangladesh, Paquistão), México, América Central e Caribe e mais recentemente a Índia e a China.

Yang e Mlachila (2004), citando um estudo da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) de 2004, explicam que apenas baixos salários não garantem a competitividade internacional e a propensão a novas instalações de plantas industriais. O caso de Bangladesh ilustra a situação num contexto internacional. Neste caso, apesar dos baixos

salários, aproximadamente 30 a 40% inferiores àqueles praticados na China e na Índia, o país não conseguiu tirar proveito desta mão-de-obra de extremo baixo custo, devido à infraestrutura precária e insuficiente, especialmente relacionada ao fornecimento de energia elétrica e outros aspectos, como telecomunicações e restrições na estrutura logística para exportação.

Fernandes e Cario (2009) explicam, quanto à migração das plantas industriais de confecções, que a desverticalização produtiva deve ser considerada como uma das características marcantes do novo padrão produtivo mundial. Para os autores as transferências de partes do processo de fabricação a outros pares, buscam reduzir custos, compartilhar riscos, aumentar a produção, dentre outros aspectos.

A extensão do processo de desverticalização tem alcance transnacional, com a formação de uma cadeia global de valor, onde redes de fornecedores e distribuidores mundiais adquirem produtos com e sem marcas de empresas domésticas, a fim de comercializá-los em mercados internacionais distintos (COSTA e ROCHA, 2009; FERNANDES, CARIO, 2009).

No Brasil, explica Prochnik (2002) também ocorreram deslocamentos da indústria de vestuários para regiões com maior disponibilidade de mão de obra de custos mais baixos. No caso do Brasil, foram praticamente iniciados por conta da nova estrutura do comércio internacional de vestuários a partir da década de 90.

No caso dos artigos de vestuários padronizados, segundo IEMI (2002), o deslocamento mais expressivo foi da região Sul e Sudeste para a região Nordeste, principalmente entre os anos de 1990 e 2000. Quanto aos artigos relacionados à moda, o controle se manteve em São Paulo e a subcontratação começou a se pulverizar por outros estados, modelo que persiste até os dias atuais.

No cenário nacional, Garcia (2000) esclarece que outras questões além da disponibilidade e menor custo com a mão de obra, justificaram os movimentos em direção à Região Nordeste, a partir dos anos 90. Acontecia à época um acesso facilitado a recursos para investimentos, através da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE, além de incentivos fiscais concedidos pelos governos (municipais e estaduais), que também foram determinantes para estes deslocamentos. Destaca ainda Garcia (2000) adicionalmente que estas migrações também firmaram como pólos regionais, com estrutura produtiva relativamente integrada, os estados de Santa Catarina e do Ceará.

Lupatini (2004) também relata que esse processo de deslocamento da produção física no modelo brasileiro, aconteceu de forma similar ao que ocorre no plano internacional, ou seja, sem um acompanhamento na mesma intensidade das outras atividades do negócio, que continuava mantendo no local de origem, o comando da atividade e a apropriação do lucro.

Na verdade, nem todas estas ações da indústria de confecções têxteis do Brasil, no caso, a busca de menor custo de mão-de-obra através de deslocamentos geográficos das plantas industriais, subsídios e incentivos fiscais aos produtores, foram realizados com o intuito de ampliar a competitividade perante aos competidores internacionais. A disputa entre os estados brasileiros para gerar empregos, propiciava estas ações, e evidentemente as empresas brasileiras que concorriam no mercado internacional procuraram usufruir deste cenário. Embora, estas organizações maiores estavam atentas, desde os primeiros atos mais firmes de abertura do mercado, ocorridos na década de 90, até os dias atuais, para a ameaça mais representativa em termos de nação, no caso a China. (SCHERER; CAMPOS, 1993)

Segundo Costa e Rocha (2009) e ABIT (2009), considerando somente a produção de confeccionados têxteis, os três principais produtores mundiais estão localizados na Ásia – China/Hong Kong (43,5% do total produzido), Índia (6,3%) e Paquistão (3,7%).

Em 2006, o comércio internacional da CTC atingiu o montante de US\$ 530 bilhões, correspondendo a um aumento de 50% em relação ao ano de 2000 e de 150% em relação a 1990. Porém em termos do valor total comercializado, o segmento de confecções têxteis mantém um crescimento em proporções maiores que dos produtos têxteis, devido ao maior valor agregado de seus itens. Analisando de maneira segregada, entre 1990 e 2006, o crescimento do segmento de confecções têxteis foi de 188%, enquanto o dos têxteis foi de 110%. (COSTA E ROCHA, 2009)

É perceptível o crescimento dos números da China no comércio internacional de confecções têxteis. E um fator relevante para tal crescimento, no tocante às exportações para o Brasil e restante do globo, foi o fim do ATV a partir de 2005, consolidando o fim das restrições quantitativas às importações de artigos da CTC. As exportações chinesas de confeccionados têxteis passaram de 8% em 1995 sobre o total exportado no mundo, para o patamar de 25% em 2007. E a expectativa, de acordo com algumas projeções, é de que a China assuma em 2011, o total de 50% do volume total do comércio internacional de confecções têxteis. (COSTA E ROCHA, 2009; ABIT 2009).

Para Rangel (2008) o que consolida a cada ano a China como grande *player* no mercado mundial de confecções têxteis é a sua elevada competitividade, principalmente por conta da grande disponibilidade de mão-de-obra com baixo custo e matéria-prima abundante. Explica o ainda o autor, que o país produz domesticamente máquinas têxteis de última geração.

Além disso, a CTC chinesa é moderna, fruto de altos investimentos. Para a China, foram destinadas 70% das máquinas vendidas no mundo nos últimos anos. A CTC chinesa é integrada, além de possuir sistemas de financiamento para a comercialização. Ainda sobre a competitividade da China, o país tem adotado uma política extremamente agressiva para a conquista de mercados externos. A estratégia prioritária do país é a da concorrência via preços, com exportação de grandes volumes de produtos padronizados, porém não necessariamente de baixa qualidade. Algumas empresas com marcas reconhecidas internacionalmente pelo padrão de qualidade compram mercadorias produzidas ou instalam suas fábricas em território chinês, como exemplo a marca francesa Pierre Cardin, que em 2006 já possuía 34 fábricas no país (COSTA E ROCHA, 2009).

Como pode ser constatado, o mercado de confecções têxteis está cada vez mais disputado entre participantes globais, superando um antigo modelo de disputa regional, localizado, principalmente sem a existência de acordos internacionais que possam ser utilizados como barreira de proteção à competitividade.

O termo competitividade é apresentado de várias formas e interpretações na literatura científica especializada. Diferentes também são os modelos pelos quais os pesquisadores vêm tentando mensurá-la assim como identificar os principais fatores que a afetam. Na próxima seção, portanto, serão apresentadas definições de diversos autores referentes ao termo competitividade, assim como alternativas que possibilitem a sua avaliação e mensuração.

3.COMPETITIVIDADE

O objetivo desta seção é discorrer sobre a evolução dos estudos a respeito de competitividade, desde as origens clássicas do termo, aos estudos de autores atuais. Serão consideradas as metodologias para análise e mensuração da competitividade, apresentando os aspectos considerados positivos em cada metodologia, assim como as limitações, que também devem ser reconhecidas nas mesmas.

3.1 Da Competitividade das Nações à Competitividade das empresas.

Estudos sobre “competitividade” foram desenvolvidos de forma acentuada nas últimas décadas, porém a discussão a respeito do tema pode ser constatada desde séculos atrás, quando Adam Smith (1996) tratou a respeito da competitividade das nações, através de seu livro *“Riqueza das Nações: Investigação Sobre Sua Natureza e Suas Causas”*. No citado livro, o autor discorreu sob o enfoque de vantagens absolutas, enfatizando a importância do comércio internacional como propulsor de benefícios. Posteriormente, através de David Ricardo (1817), aspectos sobre competitividade também foram desenvolvidos, mas através do enfoque da teoria da vantagem comparativa (MARIOTTO,1991).

A obra de Smith (1996) é tida como pioneira ao trazer uma visão das possibilidades de comércio entre os países. A ideia das vantagens absolutas de Smith era de que um país deveria produzir todos os bens em que fosse mais eficiente (em termos de menor tempo para a produção) independente de ser vantajoso para ele produzir ou comprar de outro país. Desta forma, obteria uma vantagem máxima no plano nacional e no internacional, alcançando a elevação do emprego e da renda a nível mundial.

Na visão de David Ricardo (1996), citado por Krugman e Obstfeld (2001), o comércio entre dois países seria benéfico para estes, caso cada país produzisse os bens sobre os quais possui vantagens comparativas. Desta forma, com a produção especializada, obteriam mais vantagens ao buscar atender suas necessidades por meio das trocas, pois os recursos produtivos seriam melhores empregados, induzindo ao aumento da produção de ambas as mercadorias.

Explicam Krugman e Obstfeld (2001) que Ricardo (1996) demonstrou que cada país deveria especializar-se não nas produções sobre as quais teria vantagem absoluta, mas sim naquelas em que haveria maior vantagem relativa. O modelo do autor para comércio exterior implica, portanto, na especialização de cada país na exportação do produto do qual tem vantagens comparativas.

Mesmo reconhecendo a importância histórica dos estudos de competitividade relacionados à Smith (1996) e Ricardo (1996), muitas críticas são direcionadas ao conceito de competitividade ao nível da nação. Krugman e Obstfeld (2001) entendem que a competitividade de uma nação, além de ser de definição mais complexa e difícil do que a definição de competitividade para as empresas, não tem consistência quando aplicada ao conjunto do país, devendo por isso ser substituído pela idéia de produtividade.

Por outro lado, o enfoque da competitividade exclusivamente na taxa de crescimento da produtividade não explica, por exemplo, porque algumas regiões e certos países mesmo mantendo por um longo período altas taxas de crescimento da produtividade em certas atividades e setores, e, portanto, considerados “competitivos” internacionalmente, não conseguiram elevar os níveis de renda e os padrões de vida de seus trabalhadores e da população do seu entorno (REINERT,1995).

Porter (2001) também contribui quanto à definição de competitividade através de uma visão de produtividade. Na definição do autor, a competitividade é a habilidade ou talento resultante de conhecimentos adquiridos capazes de criar e sustentar um desempenho superior ao desenvolvido pela concorrência. Para o mesmo, a elevação na participação de mercado depende da capacidade das empresas em atingir altos níveis de produtividade e aumentá-la com o tempo. Destaca também o autor, que nenhuma nação será competitiva em todas as suas indústrias. Considera que os países obtêm sucesso numa determinada indústria, quando o ambiente nacional em que competem é avançado e dinâmico.

Fioravanzo e Paiva (2002) acrescentam que a competitividade além da relação de fatores como a tecnologia e a produtividade, considerados por Porter (2001), ocorre também através da satisfação das entregas, demonstrada pela capacidade de distribuir com êxito os produtos nos mercados exteriores.

Já para Belik (1998) ao relacionar a competitividade estritamente à produtividade, depara-se com limitações, pois para o autor, diante das grandes mudanças proporcionadas

pela tecnologia e também pelas inovações organizacionais, a produtividade não pode mais ser apresentada unicamente como fator de competitividade no presente.

Belik (1998) esclarece mais ao observar que os avanços proporcionados pela tecnologia aplicados ao campo e à indústria, reduziram gradativamente as vantagens competitivas proporcionadas pelos recursos naturais, por exemplo. O autor esclarece que a mão de obra barata não é mais um diferencial competitivo para as empresas, pois a competição tem se voltado para outras questões nem sempre relacionadas ao preço do produto. Explica o autor que a atenção dos competidores voltou-se, no presente, para a qualidade, apresentação e adaptação às variáveis culturais do consumo de cada região.

Para Fajnzilber (1989) a competitividade pode ser compreendida sob dois aspectos: no primeiro, teríamos a competitividade espúria baseada em baixos salários, manipulação da taxa de câmbio, subsídios concedidos pelo governo, excessivo apoio estatal, abundância de recursos naturais, depredação do meio ambiente, super exploração da força de trabalho. Por outro lado ocorreria a competitividade autêntica, derivada dos fatores como diferenciais tecnológicos, escala e eficiência, identificados como fatores importantes, promovendo a produtividade e nível de vida da população.

Já para o *World Economic Forum* (WEF, 2007) juntamente com o *International Institute for Management Development* (IMD) ou Instituto Internacional de Desenvolvimento da Administração, a competitividade é a habilidade futura e imediata, associada a oportunidades para que empreendedores desenvolvam produtos mundialmente, cujos preços e qualidade formam uma oferta mais atrativa que a de competidores nacionais e estrangeiros.

O *World Economic Forum*, segundo (WEF, 2007), juntamente com o *International Institute for Management Development* (IMD), considerando que os países e suas empresas tendem a influenciar positivamente o desenvolvimento da competitividade internacional de uma nação, buscaram durante a década de 80, identificar, medir e comparar os fatores determinantes da competitividade dos países, através de fatores que estes órgãos consideram fundamentais para propiciar o crescimento econômico sustentável e a prosperidade no longo prazo, como por exemplo capacidade de inovação e diversificação e com isto mensurar o que pode propiciar a competitividade futura de um país..

Explicam Arruda *et al* (2009), que há mais de duas décadas o WEF vem estudando o porquê de muitos países serem capazes de manter um crescimento econômico sustentado por

longos períodos e assim melhorar o bem-estar de sua população, enquanto que outros países permanecem estagnados ou até experimentam uma deterioração do padrão de vida de sua população. Explicam também os autores, que o WEF vem publicando suas avaliações sobre a competitividade dos países desde 1988.

Segundo Arruda *et al*(2009) o objetivo principal do WEF ao apontar a competitividade dos países através de indicadores, seria o de oferecer a todos os países, ferramentas de *benchmarking* para seus gestores e formuladores de políticas. Depois de transitar por alguns indicadores, desde 2004 o WEF vem utilizando unicamente o *Global Competitiveness Index* (GCI). Este indicador considera e agrega os aspectos macro e micro econômico, através de 12 pilares para a competitividade, cada um constituindo um sub índice.

Explicam Schwab e Porter (2008) a respeito dos “12 pilares” do GCI que estes seriam: instituições, infra-estrutura, macroeconomia, saúde e educação primária, educação superior e treinamento, eficiência do mercado (bens, mão-de-obra, financeiro), aptidão tecnológica, tamanho do mercado, sofisticação do negócio e inovação.

Outras pesquisas a respeito da competitividade consideram-na conseqüência das características de desempenho ou eficiência técnica obtidas por empresas e produtos e entendem que a competitividade das nações seria uma agregação desses resultados(FERRAZ, KUPFER , HAGUENAUER ,1995).

Já para Porter (2001) ao tratar da competitividade nesta dimensão macro, ou seja, a competitividade de uma nação entende que esta dependeria da capacidade de sua indústria em gerar inovações constantemente, até mesmo se provocada pela concorrência interna do país. Acrescenta o autor quanto a isto, que muitas firmas são superiores aos seus concorrentes no comércio internacional, em alguns casos devido ao alto nível de concorrência em seu próprio país.

Cunha Filho (2005), por exemplo, destaca que a competitividade é fortemente incentivada pela integração comercial e que os países buscam se adequar aos padrões internacionais de qualidade e de produtividade, acelerando a dinâmica de suas estruturas produtivas, com o foco de estabelecerem uma participação no mercado pretendido.

Ezeala-Harrison (2005) alerta que a manutenção de competitividade internacional de um país, relativamente aos seus parceiros comerciais, envolve diversos fatores que vão desde

o crescimento dos níveis de produtividade até avanços em pesquisa e desenvolvimento, que no caso tratam-se de iniciativas para obter superávits crescentes no comércio internacional, avanços em produtos de alta tecnologia e manutenção de uma força de trabalho altamente capacitada. Explica o autor através desta observação, que a competitividade de um país pode ser obtida, desenvolvida ou perdida ao longo do tempo.

Para Garelli (2003) o conceito de competitividade não deve ficar restrito a uma visão econômica. Tal conceito envolve fatores que consideram desde fluxos de comércio e questões monetárias como outras subjetivas como o comportamento do consumidor e a cultura da sociedade. Para Garelli (2003) as nações não competem apenas por produtos e serviços, mas também por educação e valores sociais.

De maneira que consolidando os conceitos de Porter (2001), Fioravanço (2002) e Garelli (2003), a competitividade seria a capacidade de um país, sob condições livres e justas de mercado, de produzir bens e serviços que atendam às demandas de mercados internacionais ao mesmo tempo em que geram aumento real da renda de seus cidadãos

Chudnovsky (1990) contribui em busca definição de competitividade, das firmas, indústrias ou nações, ao analisar treze definições na literatura sobre competitividade. Revela o autor em sua pesquisa, a existência de enfoques para os níveis microeconômicos e macroeconômicos. No enfoque microeconômico, as definições de competitividade são relacionadas ao desempenho da firma, realizando avaliações em torno das aptidões das organizações empresariais quanto a sua produção e vendas de um determinado produto em relação aos seus concorrentes. São definições que mesmo quando ampliadas para uma visão para as nações, encontram nas empresas o sujeito principal construtor da competitividade, compactuando bastante com parte das definições de Porter (2001) a respeito.

Já no enfoque macroeconômico, segundo as pesquisas de Chudnovsky (1990), a competitividade é definida como a capacidade das nações apresentarem determinados resultados econômicos, obtidos principalmente através de seus desempenhos no comércio internacional e até mesmo com a capacidade de elevar o nível de vida e o bem estar social de seus habitantes.

Para Pinheiro, Moreira e Horta (1992) devido à multiplicidade e diversidade de variáveis que interferem na competitividade, por consequência existem muitas definições relacionadas a diferentes indicadores, transparecendo não apenas a falta de unidade na

literatura sobre o que significa competitividade, mas também, ambigüidades e dificuldades a respeito do conceito.

Turok (2004) diz que a competitividade representa a base da prosperidade econômica e somente ela é capaz de proporcionar um crescimento econômico contínuo. Mas para o autor, a dificuldade do conceito envolve muito mais a sua mensuração do que o seu entendimento. Além disso, enfatiza, tal questão não é observável, fato que torna ainda mais difícil a sua mensuração. Destaca ainda Turok (2004) a respeito da competitividade, sobre a dificuldade de aplicar o conceito a unidades territoriais definidas como cidades e países

Castells (1999) concorda com o entendimento de que a “competitividade” é um termo de difícil conclusão e até mesmo controverso, pois “competitividade” teria um sentido diferente ao ser utilizado para as empresas ou para uma economia nacional. Pois a realização de um estudo sobre competitividade permite aos pesquisadores abordarem o termo sobre a visão de diversos autores e conceitos distintos.

E isto ocorre apesar de ser um tema de constantes trabalhos acadêmicos e de interesse contínuo de empreendedores e governantes públicos. Portanto, ao buscar definir a competitividade de uma firma ou empresa, de um setor ou de uma nação, é necessário realizar distinções acerca do universo e dos objetivos da pesquisa.

3.2 Metodologias Para Mensurar a Competitividade

Estudos mais difundidos sobre competitividade apresentam duas metodologias para que esta seja mensurada. Batalha e Silva (1999), ao revisarem os conceitos envolvidos com o termo competitividade, propõem que esta seja considerada segundo a avaliação do desempenho ou através da eficiência. Na primeira, a competitividade seria vista como um resultado obtido relacionando-se ao desempenho, o que seria a competitividade revelada. Na segunda, a competitividade estaria relacionada ao aspecto potencial. A seguir, tópicos direcionados para cada uma das metodologias.

3.2.1 Competitividade Revelada

Ferraz, Kupfer e Haguenuer (1995) definem que a competitividade revelada é aquela onde o *market share*, ou seja, a participação da empresa no mercado, considerada numa relação de tempo, vem a ser o indicador fundamental, tratando assim a análise da competitividade como um fenômeno *ex-post*. Isto caracterizaria que as empresas que apresentarem um melhor desempenho revelado devem ser consideradas as mais competitivas.

Duren, Martin e Westgren (1992) concordam em considerar a participação nos mercados para avaliação da competitividade, pois de acordo com os autores a competitividade trata-se da habilidade sustentável de obter lucros e manter a participação nos mercados.

A definição de Duren, Martin e Westgren (1992) adiciona através do termo “sustentável” a importância do tempo na avaliação do desempenho competitivo. Assim, os reflexos da participação no mercado de um determinado agente, de alguma maneira, estão relacionados à aceitação deste mercado para as decisões estratégicas tomadas por seus atores.

Para Batalha e Silva (1999) e Gasques e Conceição (2002) a participação das exportações de um setor no mercado internacional em que concorre, trata-se de um indicador válido para mensurar a competitividade deste setor no comércio internacional. De acordo com este entendimento, para os autores, de alguma forma, o mercado estaria sancionando decisões estratégicas tomadas pelos atores.

Balassa (1965) citado por Hidalgo e Mata (2004) apresentaram estudos de competitividade com a utilização de indicadores *ex-post*, como o índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR). Segundo Hidalgo e Mata (2004), o conceito de IVCR sinaliza que o comércio internacional “revela” as vantagens comparativas.

Figueiredo e Santos (2005) ressaltam que a vantagem comparativa é considerada como revelada porque sua quantificação é fundamentada em dados *ex-post*, ou seja, depois de realizado o processo de comercialização do bem.

Hidalgo e Mata (2004) alertam que ao analisar o IVCR, algumas limitações podem surgir devido ao protecionismo inerente às relações comerciais, como tarifas sobre importação, subsídios às exportações, poder de mercado, desalinhamento cambial e outras que, em conjunto, podem afetar os resultados da vantagem comparativa revelada. Essas

limitações surgem porque a noção de VCR está interligada a fatores estruturais do processo produtivo, sendo associada de forma direta aos custos relativos de produção.

Para Hidalgo e Mata (2004), entende-se especialização internacional através da vantagem comparativa, como sendo comércio realizado entre regiões, a fim de tirar proveito de suas diferenças em seus diversos recursos disponíveis. Ressaltam que a importância de possuir o conhecimento dos produtos que detêm vantagem comparativa no comércio internacional, ou seja, através de métodos como o IVCR é de extrema relevância para a formulação de estratégias de crescimento e promoção do bem-estar econômico de uma determinada região ou país.

Acrescentam ainda Hidalgo e Mata (2004), que a identificação de tais produtos possibilita constituir estratégias sólidas de inserção internacional para a economia num mundo a cada momento mais globalizado e competitivo.

Figueiredo e Santos (2005) esclarecem que, enquanto as vantagens comparativas refletem os fluxos comerciais, determinados pelos custos relativos de produção, sob a pressuposição de um comércio livre de intervenções, a competitividade reflete os diferenciais de preços de mercado. Portanto para os autores, dessa forma, a competitividade incorpora diversas variáveis que influenciam os preços de mercado, como custos de comercialização, subsídios, impostos, entre outras..

Guimarães e Campos (2006) destacam outro índice que permite identificar a competitividade *ex-post*, no caso o *Constant-Market-Share* (CMS), o qual procura identificar as vantagens comparativas via análise do desempenho exportador. Se houver expansão da parcela de mercado internacional, o indicador sinaliza competitividade internacional.

Segundo Sousa, Câmara e Sereia (2008), o conceito proveniente do modelo CMS abrange não só as condições de produção, mas todos os demais fatores que inibem ou estimulam as exportações. A medida de competitividade, segundo esse conceito, consiste na obtenção de um resíduo, retirando-se do crescimento efetivamente observado de exportações específicas de um país, o efeito do ambiente internacional (taxa de crescimento do comércio mundial), o efeito do produto (evolução das transações internacionais do produto) e o efeito do mercado (evolução das importações dos países de destino).

Adicionam ainda Sousa, Câmara e Sereia (2008), a respeito do CMS, que como trata-se de um conceito de competitividade *ex-post*, sua análise se fundamenta no comportamento

das indústrias e de países, podendo ser expandida para se observar a capacidade de competir também no mercado doméstico

Pinheiro, Moreira e Horta (1992) atribuem que o conceito de competitividade revelada, ao trabalhar com mensurações e indicadores *ex-post*, é positivo por gerar uma relativa facilidade de construir indicadores constatáveis para a mensuração da competitividade.

Farina e Zylberstajn (1998) concordam com esta “relativa facilidade” com ressalvas. Para os autores a análise da competitividade ou desempenho do setor/produto/país na condição *ex post*, revela um desempenho passado, decorrente de vantagens já adquiridas. O *market share*, por exemplo, tem a capacidade de evidenciar se a empresa, setor ou país analisado teve maior inserção ou não no período analisado, porém nada garantindo que esta situação será mantida, caso ocorram alterações no padrão da concorrência.

Sobre estas questões, acrescenta Diz (2008) que é possível utilizar indicadores de desempenhos realizados como uma das formas de se obter informações sobre a evolução da competitividade de um produto, firma ou país no mercado internacional, mas para o autor, devem ser utilizadas outras análises complementares a estes indicadores, evitando distorções na interpretação dos resultados.

3.2.2 Competitividade Potencial

A segunda metodologia para apuração da competitividade relaciona-se à eficiência. Trata a competitividade como uma questão potencial, ou seja, atribui à competitividade, uma condição “*ex-ante*”. Para Haguener, (1989) a competitividade potencial é determinada pelo produtor, ao escolher as estratégias a serem utilizadas conforme as condições gerais em que se realiza a produção, em disputa com as condições da concorrência.

Marinho e Façanha (2001) consideram a eficiência sob dois pontos de vista: técnica e empírica. Sob a ótica técnica, a otimização dos resultados é uma definição teórica da produção tanto na economia quanto na engenharia, que busca definir o mais relevante nível de produção para os insumos consumidos. Já sob a ótica empírica, a eficiência, dada um nível de consumo de fatores de produção, é compreendida como uma relação de produção. Para os

autores, a definição mais relevante de eficiência, é a de função de produção, pois entendem ue cria uma ligação entre produtos e insumos para um conjunto de níveis possíveis de produção.

Já Haguenaer (1989) atribui que existem cinco caminhos para realizar-se uma análise da competitividade pelo conceito da eficiência, que seriam: os diferenciais de preço e qualidade internacionais, a tecnologia de produção, os salários vigente, a produtividade associada à relação valor adicionado/pessoal empregado, e finalmente, as condições gerais externas de produção. Segundo o autor, a competitividade poderia ser definida como a capacidade de um agente produzir com um padrão de qualidade esperado pelos mercados, com a utilização de recursos em níveis idênticos ou inferiores aos das indústrias similares, num determinado período de tempo.

Ainda sob a abordagem, de competitividade potencial, Porter (2001) desenvolveu um modelo de avaliação da competitividade, conhecido por Diamante de Porter, apresentado em seu livro *A Vantagem Competitiva das Nações* (2001). O modelo se propõe a ser uma ferramenta para a análise qualitativa da competitividade de um país, de uma região ou de uma indústria, o que será visto a seguir:

3.2.2.1 Competitividade Potencial e O Diamante de Porter

Porter (2001) ao desenvolver o seu “Modelo de Diamante” concluiu que a prosperidade de uma nação é criada, e não herdada. Para o autor, esta prosperidade não seria consequência apenas dos dons naturais do país nem de sua força de trabalho, nem de questões econômicas como administração das taxas de financiamento publico, controle do valor da moeda, e itens similares.

Para Porter (2001), os atributos de uma nação determinam seu perfil econômico de maneira que propiciam ou impedem a criação de vantagens competitivas que sejam sustentáveis no longo prazo. A visão do “Diamante” sugere que a eficiência competitiva é condicionada por um amplo conjunto de variáveis, que podem ser divididas em de quatro referências principais, denominadas de “Determinantes”.

Entende Porter (2001) que através da análise das quatro determinantes do “Modelo Diamante” e considerando-se também os componentes de dois determinantes auxiliares,

define-se o ambiente nacional em que as empresas surgem e desenvolvem suas condições para competir. Os quatro determinantes seriam:

- a) Fatores de Produção
- b) Condições da Demanda
- c) Indústrias Correlatas e de Apoio
- d) Estratégia, Estrutura e Rivalidade Entre as Empresas

A estes fatores determinantes são adicionadas duas variáveis auxiliares, no caso, a participação do governo e os eventos fortuitos ou casuais, que complementam o “Diamante de Porter”, conforme representação gráfica na Figura 2.

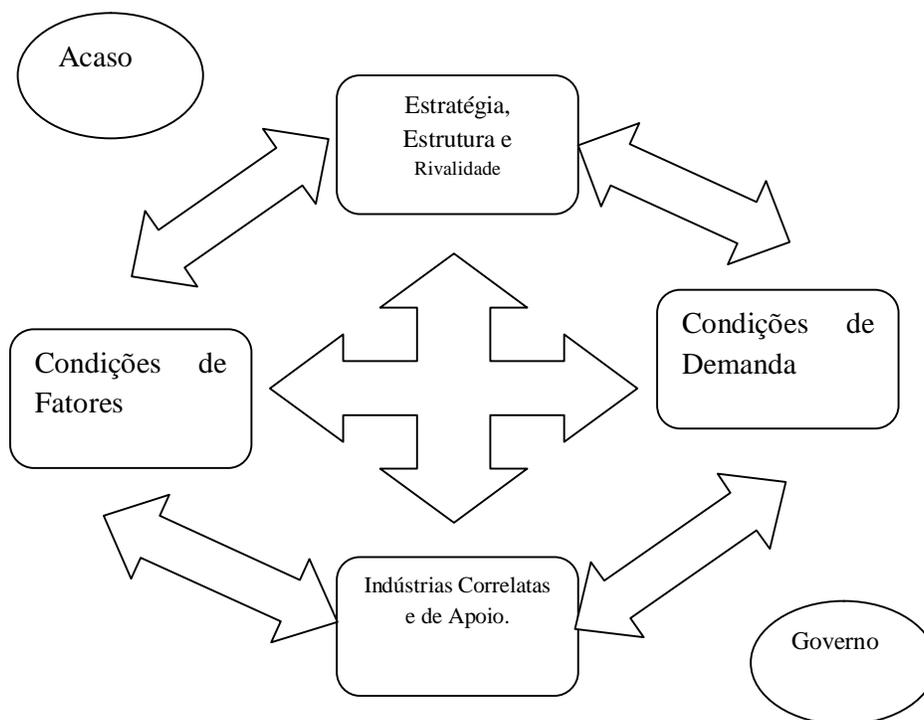


Figura 2 :Diamante de Porter
Fonte: Porter (2001)

Os “Fatores de Produção” representam a posição do país nos fatores de produção, com trabalho especializado ou infra-estrutura, necessários à competição em determinada indústria. São características dos fatores de produção (recursos físicos, humanos, de conhecimento, de capital).

Em relação às “Condições de Demanda” este fator enfoca a natureza da demanda interna para os produtos ou serviços da indústria; a importância deste determinante está no fato de motivar a tendência de inovações de um país, pois para o autor, uma demanda interna forte ocasiona um maior nível de exigência por parte dos compradores, além de propiciar um maior requinte nos produtos. A demanda interna forte propicia a obtenção de maiores ganhos de economia de escala, favorecendo, portanto, a uma posição mais sólida na concorrência internacional.

O determinante “Indústrias Correlatas e de Apoio” é composto por itens como, terra, trabalho e capital. São em termos muito amplos para relacionar-se com a vantagem competitiva em indústrias estrategicamente distintas. Os fatores podem ser agrupados em várias categorias, como, recursos de conhecimentos, o estoque que o país tem de conhecimentos científicos, técnicos e de mercado, relativos a bens e serviços.

Sobre “Estrutura e Estratégia Das Empresas”, segundo o autor, o determinante enfoca as condições que prevalecem no país, desde a maneira pela qual as empresas são criadas, organizadas e dirigidas, mais a natureza da rivalidade interna. As características da rivalidade interna entre as empresas têm, igualmente, grande importância no processo de inovação e nas perspectivas finais do sucesso internacional, pois faz com que as empresas realizem investimentos contínuos.

No que se refere à estratégia das empresas, Porter (2004) também destaca a importância do estabelecimento de uma estratégia competitiva da empresa perante o seu ambiente. Para o autor, o principal aspecto do ambiente da empresa é a indústria ou as indústrias com que ela venha a competir. A partir desta interação, o autor descreve um modelo pelo qual cinco forças competitivas elementares irão caracterizar a estrutura concorrencial em uma indústria.

Cada um destes elementos será capaz de expor os pontos fortes e os pontos críticos da empresa, determinar o seu posicionamento, identificar pontos de alavancagem e destacar as tendências de maior importância, tanto no sentido de surgimento de oportunidades como de

ameaças. Estas cinco forças seriam; Pressão dos Produtos/Serviços Substitutos, Rivalidade entre os Atuais Concorrentes, Poder de Negociação dos Fornecedores, Poder de Negociação dos Compradores e Ameaça de Entrada

Sobre a força “Ameaça de Entrada”, justifica-se uma avaliação mais detida por estar diretamente relacionada ao tema desta pesquisa. Explica Porter (2001) que o ingresso de novas empresas, em determinada indústria, pode causar alguns efeitos como quedas dos preços e aumento nos custos, resultando em uma redução na rentabilidade da mesma. A entrada de novas empresas na indústria depende basicamente do nível das barreiras à entrada ali vigentes, somadas com a reação dos integrantes já existentes nesta indústria.

O término da vigência do ATV simboliza a queda de uma “barreira de entrada” além de uma “ameaça de entrada”. No caso esta ameaça não estaria representada obrigatoriamente pela instalação de novas empresas em território brasileiro, mas sim pela dinâmica das importações a serem realizadas. Pois como esclarece Marioto (1992), a indústria de confecções além de não oferecer praticamente barreiras de entradas, pode apresentar diversas formas de concorrência.

Quanto aos determinantes auxiliares, o “Papel Do Governo” na visão de Porter (2001) trata sobre a intensidade de intervenção do governo e suas políticas de incentivo em várias formas, desempenhando um papel determinante na competitividade de um país. Para o autor, uma das finalidades do governo é servir de motivador da inovação, de forma que colabore para que a indústria melhore constantemente, impulsionando as empresas à competição e de certa forma acelerando o processo de inovação. O autor enfatiza ainda que o papel real do governo na vantagem competitiva nacional está em influenciar os quatro determinantes (e ser por eles influenciado), positiva ou negativamente.

Finalmente sobre o “Papel Do Acaso” o autor descreve que ao atribuir uma parcela do sucesso de uma indústria ao papel do acaso, não significaria que o sucesso na indústria fosse totalmente imprevisível. De uma forma geral, as possibilidades do acaso não são controláveis, porém em sua ocorrência, quando positivos proporcionam forte estímulo às mudanças e à inovação.

Na próxima seção, serão apresentados os acordos mais recentes que vigoraram no comércio internacional e que influenciaram a CTC. Precede à discussão do Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV), foco principal deste estudo, um histórico do Acordo Multifibras, para

que sejam entendidos os aspectos principais que antecederam a constituição do ATV, referentes às questões técnicas, políticas e econômicas.

4 ACORDOS TÊXTEIS INTERNACIONAIS

A estrutura do comércio internacional de têxteis e confecções foi caracterizada nas últimas décadas por uma série de acordos consecutivos com o intuito de exercer uma regulação nas atividades entre os países e blocos de nações. Portanto, esta seção apresenta, através de um retrospecto, de como estes acordos foram utilizados para proteger o comércio de algumas nações em detrimento de outras, a partir dos dois acordos mais relevantes e recentes, Multifibras – MFA (*Multi Fibres Agreement*) – 1974 e o Acordo de Têxteis e Vestuário- ATV- 1993, que perdurou até janeiro de 2005.

4.1 As Origens e Evolução dos Acordos Têxteis Internacionais

Após a segunda guerra mundial, o surgimento do GATT – *General Agreement of Trade and Tariffs* em 1947- Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas - representou um acontecimento de grande significado no mundo do pós guerra, justamente por trazer naquele momento, um conjunto de regras e disciplinas no comércio internacional realizado entre as nações. (GALVÃO;VERGOLINO, 2004)

O principal objetivo do GATT era a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso o mais equitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre comércio. Seus idealizadores acreditavam que a cooperação comercial aumentaria a interdependência entre os países e ajudaria a reduzir os riscos de uma nova guerra mundial (HOEKMAN; KOSTECKI, 1995).

Como até então não existiam regulações para a atividade de comércio internacional, o surgimento do GATT proporcionou um ponto de referência para soluções de divergências e consultas a respeito dos temas relacionados ao fluxo comercial entre as nações.

Para Tussie e Casaburi (1991) e Dias (1996) no momento de implantação do GATT, pós-segunda guerra mundial, a competitividade internacional dependia principalmente das atividades com freqüentes inovações tecnológicas, que normalmente possuem os produtos com o propósito da diferenciação. Portanto as vantagens que algumas nações possuíam, por

dispor de recursos naturais abundantes e mão de obra (desqualificada) disponível em excesso, não seriam suficientes para garantir a sua competitividade.

Sendo assim, a proteção por parte dos países considerados desenvolvidos em setores como o têxtil e agrícola, que possuem claramente as características, de produção relacionada ao uso intensivo de mão de obra ou utilização de recursos naturais, não se justificava. Isto porque os países ainda em estágio de desenvolvimento apresentavam apenas estas vantagens comparativas estáticas, como a abundância de recursos naturais e/ou fator trabalho (BNDES, 1990)

Lopes (1994) esclarece que após a efetivação do GATT, as barreiras protecionistas para os produtos têxteis em especial foram conduzidas sutilmente através de restrições voluntárias às exportações pelas quais o país exportador (países em desenvolvimento) comprometia-se a manter suas exportações em níveis considerados aceitáveis pelo país importador (países desenvolvidos).

Porém, Tussie e Casaburi (1991) esclarecem que à época, este protecionismo por parte dos países mais desenvolvidos, ocorria devido ao receio da ocorrência de problemas sociais que poderiam vivenciar internamente, já que as atividades que cresceram durante a segunda guerra mundial, relacionadas à indústria metal/mecânica não seriam suficientes para absorver toda a mão-de-obra disponível, caso os países industrializados desprezassem as indústrias tradicionais como a têxtil.

Lopes (1994) corrobora com este ponto de vista, pois para o autor um dos principais argumentos a favor da proteção do setor têxtil e de vestuários diz respeito ao fato de que esta produção constituía-se a maior fonte de emprego industrial no mundo, garantindo fonte de trabalho para milhões de pessoas. Lopes (1994) afirma ainda sobre a contínua existência de *lobbies* protecionistas nos países desenvolvidos, sinalizando para os riscos de grandes desempregos caso ocorressem liberações súbitas das regras de proteção para a indústria têxtil e de vestuários.

Portanto, avaliando as afirmações de Tussie e Casaburi (1991), Dias (1996) e Lopes (1994), atesta-se que o que levou os países desenvolvidos a exercerem constantes práticas protecionistas na área de têxteis e vestuários, seria o fato destes setores serem tradicionais mesmo nas economias desenvolvidas e grandes geradores de empregos devido à característica de uso intensivo em mão-de-obra pouco qualificada.

Galvão e Vergolino(2004) esclarecem que ocorriam críticas dos países em desenvolvimento à estrutura do GATT. Entre estas críticas, estava inclusas questões sobre ”a concentração nas negociações do GATT no comércio de bens industrializados, o tratamento diferencial dispensado à agricultura e o protecionismo a alguns setores industriais do primeiro mundo, especialmente os intensivos em mão-de-obra (aqueles onde os países menos desenvolvidos tinham maiores chances de conquistar mercados externos)”.

Este protecionismo era exercido de várias maneiras, mas principalmente através da implantação de tarifas de importação, elevando o preço final do produto ou através do estabelecimento de quotas de importação entre países. Os países exportadores consideravam essencial a providência de elevar preços através das tarifas de importação para a regulamentação eficiente do espectro de produtos têxteis e de vestuário, então em franca expansão, que provinha de países em desenvolvimento e ameaçavam as indústrias correspondentes nos países industrializados (RIBEIRO, 2004)

Na próxima seção, serão analisados os desdobramentos no setor têxtil internacional decorrente do Acordo Multifibras (AMF). Antes, de forma sucinta, apresenta-se uma relação de principais acordos que regulamentaram as transações de produtos têxteis e confeccionados no comércio internacional anteriores ao AMF. Ressalte-se que estes acordos que antecederam ao AMF tratavam-se em geral, de negociações particulares entre países.

Importante considerar que de acordo com Branski(2004), esses acordos que antecederam ao AMF, tinham por objetivo restringir as exportações dos países em desenvolvimento, mas em alguns casos geraram efeitos contrários. Isso porque parte das restrições seriam direcionadas ao Japão, à época o principal fornecedor de têxteis, de maneira que o mercado ficava “mais aberto” para outros países. Além do mais, as restrições direcionadas ao algodão estimularam o desenvolvimento e mercado das fibras artificiais. Seguem no quadro 1, em ordem cronológica, alguns dos principais acordos e eventos que antecederam ao AMF:

Período	Objetivo
Dezembro de 1955	O Japão restringe unilateralmente as exportações de tecidos e roupas de algodão para os EUA.
Janeiro de 1957:	Japão e EUA firmam um acordo de cinco anos, restringindo o total das exportações japonesas de produtos têxteis para os EUA.
Novembro de 1958	O Reino Unido assina um acordo de restrição voluntária às importações de tecidos e roupas de algodão de Hong Kong, na China (Região Administrativa Especial – SAR).
Setembro de 1959	O Reino Unido assina acordos restritivos semelhantes com a Índia e o Paquistão.
Julho de 1961	Acordo sobre o Arranjo de Curto Prazo, no qual, de acordo com Branski (1992), os países importadores poderiam, em situação de risco e através de em acordos bilaterais, restringir as importações de 64 categorias de têxteis de algodão. O acordo contava com 16 participantes.
Fevereiro de 1962	Acordo sobre o Arranjo de Longo Prazo (LTA), com duração prevista de cinco anos. Como o anterior, Branski (1992) afirma que a base também estava no conceito de “desorganização de mercado”, ou seja, acordos bilaterais e até medidas unilaterais poderiam ser utilizadas pelos países importadores em casos de risco. Esse acordo contava com 19 participantes.
Abril de 1967	Acordo para prorrogar o LTA por três anos.
Outubro de 1970	Acordo para prorrogar o LTA por mais três anos. Em 1973, o acordo já contava com 82 participantes (BRANSKI, 1992, p. 20).

Quadro 1 – Principais Acordos e Eventos Anteriores ao AMF.

Fonte: Adaptação de Aggarwal(1985); Finger e Harrison (1996)

A seguir, será abordada a origem e condução do Acordo Multifibras -AMF (*Multi Fibres Agreement*) a partir de sua vigência , subsequente ao Arranjo de Longo Prazo (LTA), último acordo sintetizado no quadro 1.

4.2 O Acordo Multifibras – AMF

O Acordo Multifibras (AMF) pode ser visto na prática, como um “aditivo” ao seu antecedente, no caso o acordo LTA- “*Long Term Agreement Regarding International Trade in Cotton Textiles*”, ou Acordo Internacional Relacionado ao Comércio de Têxteis de Algodão.

O LTA foi um acordo assinado em 1962 no âmbito do GATT, que restringia as exportações de produtos têxteis relacionados à cadeia da fibra de algodão exclusivamente. Já o AMF, como o nome sugere, dava continuidade a esta questão, com o agravante de adicionar as fibras sintéticas e têxteis de lã aos itens da cadeia do algodão, provenientes do LTA, nas regras de restrições de exportações para os países em desenvolvimento.

O princípio fundamental do LTA, como já visto, seria a aplicação de restrições quantitativas a determinados produtos de determinadas origens (países), da cadeia do algodão, baseados no argumento dos países desenvolvidos, de que seriam necessárias medidas para evitar “distúrbios de mercado” (ABIT, 2008).

Já o AMF mantinha o mesmo princípio do LTA e tinha realmente como objetivo conter as exportações dos países em desenvolvimento para os EUA e Europa (NORDAS, 2004). O que atesta também Gereffi (2003) ao afirmar que “o AMF tem sido usado pelos Estados Unidos, Canadá e alguns países Europeus para impor limites quantitativos nas importações em uma ampla variedade de produtos”. O Acordo Multifibras (AMF) foi firmado em dezembro de 1973, entrando em vigor em 1974. Com sua duração inicialmente prevista de quatro anos, ele deveria “[...] durar o bastante para permitir o ajuste estrutural necessário nos países industrializados.” (RIBEIRO, 2004)

Dentre os principais países desenvolvidos a assinarem o Acordo estavam os da Comunidade Econômica Européia (CEE), hoje União Européia (UE) e os EUA. A UE introduziu um elemento que permitiu restringir importações não diretamente cobertas por qualquer acordo bilateral. Já os EUA tornaram sem efeito as quotas não utilizadas, e instituíram um mecanismo que previu consultas comerciais sempre que as importações atingissem determinados níveis (LOPES, 1994).

A contrapartida para estes limites de exportação de produtos têxteis e de vestuário dos países em desenvolvimento para os países considerados desenvolvidos seria a aceitação por parte dos países já continuamente exportadores, dos limites quantitativos que agora lhes eram impostos. Isto ocorria, segundo Ribeiro(2004), porque esses limites eram predominantemente baseados no desempenho pregresso dos exportadores. Ou seja, os países que já eram membros no início, tinham vantagens na distribuição das cotas, o que gerou reclamações por parte dos países que se associaram posteriormente.

O AMF sofreu algumas modificações por intermédio de protocolos e também renovações que serão descritas no desenvolvimento da seção. De acordo com o relatório do *Bangladesh Enterprise Institute* (2004), o AMF foi renegociado três vezes, sendo que o efeito de cada renegociação foi a ampliação da cobertura de linhas tarifárias e das medidas de restrição comercial. O primeiro MFA (MFA-I) vigorou até 1977. A primeira renegociação ocorreu em 1978, dando origem ao MFA-II, que vigorou até 1981. Em seguida, teve início o MFA-III, que durou de 1982 a 1986. Finalmente, o AMF-IV regulou o comércio de têxteis e vestuário entre 1986 a 1994.

Para contextualizar a primeira renovação do AMF, deve se considerar que a partir da década de 70, uma nova tendência protecionista é despontada nos países então classificados como desenvolvidos, originando a elaboração de significativos aumentos restritivos ao comércio, restrições tais diferentes das tradicionalmente praticadas até então. Segundo Galvão e Vergolino (2000), enquanto as barreiras tarifárias continuavam caindo a níveis mínimos, emergiam, nas décadas de 70 e 80, novas 24 formas de proteção: barreiras não-tarifárias – BNT's, que constituíam formas sutis e mais veladas de discriminação contra importações e, talvez por isso, mais eficazes.

Assim, na primeira renovação do AMF em 1977, foram instituídos acordos bilaterais com tetos mundiais para certas categorias de produtos têxteis e de vestuários, impondo-se um limite absoluto sobre sua importação. A este respeito, explicam Galvão e Vergolino (2000), que eram controles de qualidade, exigência de emissão de certificados de origem, inspeções pré-embarque, restrições voluntárias às exportações, barreiras técnicas das mais diversas, controles sanitários e ecológicos, direitos *anti-dumping* e os subsídios à produção e às exportações.

Tudo isto era evidentemente para manter os interesses dos países desenvolvidos em proteger suas indústrias de têxteis e de vestuários dos preços menores já praticados por parte dos países em desenvolvimento. E muito em especial, para conter os países asiáticos exportadores, devido aos ganhos de competitividade destes obtidos por conta da produtividade em alta escala. Constata-se isto no estudo ECCIB na afirmativa de que à época predominavam as negociações bilaterais e os países em desenvolvimento foram os mais prejudicados, pois além das restrições quantitativas para exportar, era permitido que os países desenvolvidos adotassem medidas de caráter ordinário para defender os seus produtores nacionais como já apontado (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS, 2002).

Em 1982 ocorreu o segundo protocolo, caracterizado pelas pressões marcantes dos EUA e por parte da CEE, para enfatizar o protecionismo; porém nesta ocasião não foram permitidas alterações que acentuassem este detalhe. Importante neste segundo protocolo, é que também foram estipulados tratamentos diferenciados conforme o tamanho do exportador, o que beneficiava logicamente os países que aderiram mais recentemente ao acordo. Também foi concedido um tratamento mais favorável aos países pequenos produtores e aos exportadores têxteis de algodão (NORDAS, 2004).

A partir de então os EUA adicionaram em seus acordos bilaterais um “sistema de exceção”, que permitia o bloqueio às exportações que acaso não estivessem amparadas por qualquer acordo bilateral específico, e restringiram uma prática de violação que seria a transferência dos grandes exportadores para países de exportação não controlada, de forma a superar as quotas. Importante neste contexto foi a adoção de cláusula “*anti-surge*”. Essa cláusula assegurava contra possíveis aumentos repentinos nas exportações, mediante a utilização de quotas por acaso subutilizadas (LOPES, 1994).

Segundo Nordas (2004), já próximo ao fim do 2º AMF (1981), 80 % das importações de têxteis e vestuário nos EUA eram cobertos por acordos bilaterais e quotas com 20 países e territórios e mecanismos de consulta com outros 11 países. Explica o autor que este procedimento feria os princípios do sistema multilateral do comércio mundial de várias formas, pois violava o princípio da nação mais favorecida, aplicava restrições quantitativas ao invés de tarifas e era claramente discriminatório para os países em desenvolvimento além de não ser nada transparente.

Ficava cada vez mais evidente através do AMF, o distanciamento entre países desenvolvidos contra os países em desenvolvimento através de posições tomadas sob os interesses comerciais. Realizando-se uma análise voltada para o movimento de capitais em especial, também é possível verifica-se este distanciamento, pois o acordo AMF a princípio dificultava o direcionamento de recursos de capital de países desenvolvidos para setores mais eficientes e estruturados em países em desenvolvimento.

Constata-se esta questão em observação de Ribeiro (2004), de que o AMF pode ter impedido que as grandes empresas dos países desenvolvidos tenham estabelecido unidades de fiação e tecelagem nos países do Terceiro Mundo, já que o sistema protecionista de cotas não oferecia uma certeza de que instalações produziram com capacidade adequada à estrutura. Isto ocorreu porque os países desenvolvidos ficaram acomodados pelas garantias

estabelecidas pelas cotas protecionistas que impunham, portanto não se estimularam em avaliar o desenvolvimento de outros setores que não teriam suas exportações sustentadas por acordos comerciais.

A terceira prorrogação foi homologada em julho de 1986, com evidentes perdas para os países considerados “principais” para o acordo. No caso para os EUA, por não seguir o exemplo de outras nações como Itália e Alemanha redimensionando a característica de sua produção para itens mais sofisticados e de maior valor agregado, evitando a competição direta com as *commodities* produzidas por países como a Coreia do Sul, Japão e Taiwan, por exemplo.

Já para os países participantes da CEE o AMF deveria concentrar-se apenas em itens confeccionados, no qual a vantagem comparativa dos países em desenvolvimento era mais evidente, porém, na conclusão da revisão do acordo, acabaram por seguir a posição americana, mantendo restrições e quotas para a cadeia têxtil e de confecções como um todo. Os países em desenvolvimento por sua vez, já brigavam pela abolição do AMF, tão cheio de restrições e gerador de acordos bilaterais, assim como o retorno do comércio de têxteis às regras do GATT (LOPES 1994).

Lopes (1994) ainda esclarece ainda que com a vitória da posição dos EUA, essa prorrogação acrescentou mais produtos à lista de fibras que deveriam ter a importação controlada. Assim como foi incluída uma cláusula focando combater as falsas declarações de procedência. Por outro lado, o Acordo passou a incluir os países "menos desenvolvidos", em condições mais favoráveis e, no tratamento aos exportadores dominantes (Hong Kong e Coreia do Sul) foram excluídas as possibilidades de "cutback" (redução do tamanho das quotas não preenchidas), e eliminado o mecanismo "anti-surto" (limitações aos exportadores médios).

Contudo, como novidade, antes de impor restrições, o país importador deveria justificar o motivo destas medidas, e ainda não seriam aplicadas restrições a têxteis historicamente comercializados, cujo nível de comércio internacional tivesse sido significativo antes de 1982.

O AMF foi renegociado pela última vez em 1991, expirando em 1994. Lopes (1994) relata que o AMF na verdade foi instrumento pelo qual se estabeleceram as regras para a realização de os acordos bilaterais, acordos estes que se constituíram no veículo por meio do

qual o AMF foi operacionalizado, através das iniciativas lideradas por CEE e os EUA, mas com a anuência dos países exportadores em desenvolvimento.

Embora a abrangência de produtos têxteis e vestuários cobertos pelo AMF tenha sido abrangente, e os acordos tivessem alcançado toda a gama de produtos previstos, as restrições, efetivamente limitava-se a certas categorias, e poderiam variar de um país exportador para outro, de acordo com sua importância no comércio bilateral (LOPES, 1994).

Conforme Lopes (1994) ao final do acordo, seis países considerados desenvolvidos aplicavam quotas em uma porcentagem significativa do seu comércio: UE, EUA, Canadá, Noruega, Finlândia e Áustria. Já a Suíça e Japão, que não aplicavam quotas, utilizavam de sua participação no AMF como estratégia de prevenção, transparecendo a possibilidade de a qualquer momento acionar a restrição de suas importações contra os países em desenvolvimento.

De acordo com o relatório do *Bangladesh Enterprise Institute* (2004), em 1994, data do fim do AMF, o acordo possuía em torno de 100 acordos bilaterais de restrição das exportações, o que cobria entre 70% e 80% do comércio mundial de têxteis.

Os efeitos do AMF para os países em desenvolvimento não foram uniformes, com países apresentando resultados positivos e outros negativos. Em Bangladesh, por exemplo, o acordo propiciou benefícios como o crescimento do setor de roupas prontas de US\$ 1 milhão, em 1978, para US\$ 4,5 bilhões, em 2001. Porém, na África, a indústria têxtil apresentou crescimento negativo durante a vigência do AMF. “A participação dessa região no mercado de oito produtos têxteis decresceu a uma taxa anual média de quase 2%.” (RIBEIRO, 2004),

Para o Brasil especificamente, os efeitos do período AMF podem ser constatados através dos impactos sobre as exportações brasileiras, calculadas em equivalente m2, para os EUA de acordo com a Tabela 1:

Tabela 1; Participação % das exportações brasileiras de tecidos e de vestuário para os EUA sob o regime de quotas sobre as exportações totais para os EUA

Exportações	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tecidos	42,0%	47,9%	56,7%	47,8%	35,7%	33,4%	27,1%
Vestuário	7,4%	4,7%	11,3%	22,2%	8,8%	6,9%	5,0%

Fonte: Elaborada com dados de SECEX/MDCI (2006) e Instituto de Estudo e Marketing Industrial – IEMI (2005)

O fim do AMF em 1994 não significaria, no entanto, a extinção do protecionismo e das quotas aplicadas ao setor têxtil e de confecções, já que foi substituído logo em seguida pelo *Agreement on Textiles and Clothing – ATC* ou ATV – Acordo sobre têxteis e Vestuário. Porém, como veremos na seção seguinte, o ATV não seria uma mera extensão do AMF.

Isto porque segundo Galvão e Vergolino (2004) o ATV foi utilizado como aplicação de um regime transitório, eliminando gradualmente as restrições até então vigentes, de forma a incorporar aos produtos têxteis e de vestuários as regras de comércio da OMC. A definição de seu formato ocorreu através de uma das mais abrangentes rodadas de negociações multilaterais de comércio da história, conhecida por Rodada do Uruguai, isto por contar com a presença de 117 países, durante sete anos de intensas negociações.

4.3 O Acordo de Têxteis e Vestuários- ATV

O *Agreement on Textiles and Clothing – ATC* ou ATV – Acordo sobre têxteis e Vestuário como ficou mais conhecido na bibliografia brasileira, compõe o acordo original que a OMC criou, tratando exclusivamente da incorporação dos produtos têxteis e de vestuário às regras do GATT 1994, após o fim do AMF.

O ATV previa a redução gradual e a extinção de todas as restrições, incluindo barreiras tarifárias e não tarifárias, sobre os produtos do setor, entre 1994 e 1.º de janeiro de 2005. Porém para melhor entendimento das questões envolvidas na elaboração e surgimento do ATV, é necessário entender o contexto da “Rodada do Uruguai” de 1993, que se tratou de um encontro entre as nações, sob âmbito do GATT, desenvolvendo negociações multilaterais representativas, visto que contou com a presença de 117 países.

Galvão e Vergolino (2004) esclarecem que as mudanças pós-GATT 94, oriundas da Rodada do Uruguai, obrigaram cada país ou grupo de países (caso das Áreas de Livre Comércio, Uniões Alfandegárias ou Mercados Comuns) a implementar sistemas elaborados de promoção de exportações e de defesa comercial, com o objetivo de proporcionar que o país mais preparado, técnica, jurídica e organizacionalmente para atuar nos fóruns internacionais, de forma geral, conquistasse maiores vantagens nas negociações.

Salvatore (2000) sintetiza as principais cláusulas do novo acordo do GATT 94;

- 1) Tarifas – Redução de uma média de 4,7 % para 3 % e ampliação de tarifa zero de 20 – 22% para 40-45%;
- 2) Quotas – Substituição de quotas sobre segmento agrícola e têxteis e confecções por tarifas menos restritivas nos 10 anos seguintes (ATV), devendo as tarifas sobre têxteis sofrer um corte de 25 %;
- 3) *Antidumping* – Não proíbe sua utilização, mas estabelece ação mais rigorosa e rápida;
- 4) Subsídios – Volume de exportações agrícolas subsidiadas deve ser reduzida em 21 % nos 6 anos seguintes;
- 5) Salvaguardas – Nações podem aumentar temporariamente as tarifas aplicadas a determinados produtos desde que se comprove dano a indústria doméstica, devendo, contudo, embasar seu argumento em evidência científica e não apenas com objetivo de restringir comércio. Restrições sanitárias e fito-sanitárias também carecem de respaldo científico.
- 6) Propriedade intelectual – Concessão de 20 anos de proteção para patentes, marcas e direitos autorais, concedendo carência de 10 anos para entrada em vigor nos países em desenvolvimento da proteção as patentes de produtos farmacêuticos;
- 7) Medidas de investimento relativas ao comércio – Elimina a exigência de que os investidores estrangeiros adquiram peças localmente ou exportem tanto quanto importem;
- 8) Serviços – Pouco sucesso na negociação sobre serviços (bancos, seguradoras, entretenimento), de grande interesse para os Estados Unidos;
- 9) OMC – Substituição da secretaria do Acordo Geral – GATT – pela Organização Mundial do Comércio – OMC, com sede em Genebra, Suíça, com autoridade não somente relativa ao comércio de produtos industrializados, mas também produtos

agrícolas e serviços. As disputas comerciais deveriam ser solucionadas por voto de 2/3 ou $\frac{3}{4}$ das nações e não por unanimidade, como com o GATT.

Entende Salvatore (2000), que apesar da clareza dos objetivos definidos pelo GATT 94, nem todos foram realmente alcançados, embora seja difícil a apresentação de uma real estimativa dos resultados segundo o autor.

Após o término das negociações da Rodada Uruguai e com o início do funcionamento da OMC – Organização Mundial do Comércio - a partir de janeiro de 1995, uma das questões de maior relevância discutida durante a Rodada Uruguai era, sem dúvida, relativa à liberalização do setor têxtil e de confecções.

Segundo Galvão e Vergolino (2004), com o fim do AMF, um novo cenário se apresentava, no caso a liberalização crescente e sem volta que passaria a existir durante os anos seguintes para o segmento. Porém, Galvão e Vergolino (2004) ressaltam ainda que “o caso” dos bens têxteis transparecia toda a complexidade do processo de negociações da Rodada Uruguai. Enquanto este encontro representava, ao menos teoricamente, um grande avanço em direção ao livre comércio, revelava as enormes dificuldades que os países em desenvolvimento teriam para acessar aos mercados das nações industrializadas, quando se tratasse de produtos relacionados à utilização intensiva de mão-de-obra.

O ATV foi homologado, entrando em vigor a partir de 1º de julho de 1995, com vigência até 1º de janeiro de 2005. Tinha como objetivos principais a criação de regras que iriam conter a proliferação do “novo protecionismo” Resultante da Rodada do Uruguai, além de incluir no âmbito das negociações assuntos até então pouco discutidos e polêmicos, como a agricultura. Trazia também questões relacionadas aos serviços e investimentos estrangeiros, além de negociar regras internacionais de proteção aos direitos à propriedade intelectual, aperfeiçoando o mecanismo de resolução de disputas, assegurando decisões mais oportunas e cumprimento às normas do GATT (SALVATORE, 2000)

É importante destacar que com o fim do AMF, antecessor do ATV, as expectativas eram para um novo momento no comércio internacional, contando-se que as liberalizações seriam sempre crescentes nos anos seguintes. Galvão e Vergolino (2004) relatam que quanto ao segmento têxtil, as dificuldades seriam grandes para que as nações em

desenvolvimento obtivessem na realidade um livre acesso aos mercados das nações industrializadas.

Todas as restrições que existiam sob o AMF até 31 de dezembro de 1994 eram automaticamente transportadas para o novo acordo (ATV) e mantidas ali até que cada uma das etapas de liberalização fossem acontecendo, onde tais produtos passariam então a ser regulamentados pelas regras do GATT. Portanto, no acordo ATV, determinou-se também que as quantidades de importação, que eram permitidas através de quotas, deveriam crescer através de coeficientes de crescimento estabelecidos em cada etapa. O ritmo de expansão estabeleceu-se de acordo com cálculo de coeficiente de crescimento que existia no antigo AMF (OMC, 2005).

Para o setor têxtil especificamente, o processo de integração de produtos gradualmente às normas do GATT, foi implementada em quatro etapas, permitindo o tempo necessário tanto para os importadores quanto para os exportadores, para adaptarem-se à nova situação, que seria o fim das quotas impostas (OMC, 2005).

No Quadro 2, estruturado por OMC (2005) é possível avaliar de forma prática, a evolução a do percentual de liberação dos produtos têxteis a cada nova etapa;

ETAPA	PORCENTAGEM DE LIBERAÇÃO	RITMO DAS QUOTAS
Etapa 1: 1º de janeiro de 1995(até 31 de dezembro de 1997)	16% mínimo, tomando como base as importações de 1990	6,96% anual
Etapa 2: 1º de janeiro de 1998(até 31 de dezembro de 2001)	17%	8,7% anual
Etapa 3: 1º de janeiro de 2002(até 31 de dezembro de 2004)	18%	11,05% anual
Etapa 4: 1º de janeiro de 2005. Plena Integração do GATT (e eliminação definitiva das quotas) Fica sem efeito o Acordo de Têxteis e Vestuário(até 31 de dezembro de 2004)	49% (máximo)	Não restam quotas

Quadro 2 - Etapas para Liberalização dos Produtos Têxteis e Vestuário.

Fonte: OMC – Organização Mundial do Comércio(2005)

Nota: A fórmula real de incremento das importações referente às quotas é a seguinte: na primeira etapa, 0,16 por coeficiente de crescimento anterior a 1995; na segunda etapa, 0,25 por coeficiente de crescimento na primeira etapa; e a terceira etapa, 0,27 por coeficiente de crescimento na segunda etapa.

Na definição destas etapas, conjuntamente todo o rol de produtos da Cadeia Têxtil e de Confecções - CTC foi então estruturado em 4 categorias: 1) *tops and yarns* (fibras e fios) ; 2) *Fabrics* (tecidos); 3) *Made up textiles* (artigos têxteis confeccionados) e 4) *clothing* (vestuário).

Quanto à escolha dos produtos que deveriam ser incluídos em cada uma das etapas de liberalização era deixado a cargo de cada um dos membros do acordo. Além disto,segundo Galvão e Vergolino (2004), os países importadores poderiam aplicar salvaguardas ou alguma outra restrição comercial caso justificassem, comprovadamente, que a sua indústria interna estaria ameaçada através de um crescimento expressivo das importações. Estas salvaguardas poderiam ser executadas em forma de acordo mútuo ou até mesmo unilateralmente.

Com esta estrutura, o ritmo de liberação adotado foi o seguinte: em janeiro de 1995 16% dos produtos (considerados em volume) da CTC– Cadeia Têxtil e de Confecções - deveriam ser tratados nas regras do GATT/OMC. Portanto, como efeito imediato, as quotas de importação não mais se aplicavam a estes produtos. Como alternativa a esta condição, os

países importadores escolhiam para atendimento da nova regra, produtos sobre os quais não perdessem tanto em competitividade em comparação aos países em desenvolvimento.

Este panorama é confirmado por Galvão e Vergolino (2004) ao relatar que nas etapas três primeiras etapas do ATC, os produtos de características de intensivos em capital e tecnologia, no caso as categorias 1 e 2 (segmentos de fibras, fios e tecidos) foram gradualmente liberalizados pelos países desenvolvidos, já que se sentiam menos ameaçados para estas categorias.

Já na etapa 4, em janeiro de 2005, onde o sistema de restrição de quotas ainda se aplicavam a 49% dos produtos, é que ocorreu finalmente a liberação dos itens de confecções em geral e vestuário, classificados respectivamente nas categorias 3 e 4. Esta manutenção do segmento de confecções e vestuário nas regras de quotas, no prazo máximo possível, de acordo com as regras do ATV, justificava-se para os países desenvolvidos, devido ao poder competitivo superior das indústrias dos países em desenvolvimento, principalmente Índia e China nestes itens.

Galvão e Vergolino (2004) esclarecem que embora esperado que uma maior restrição ao ATV fosse originada em países desenvolvidos, surgiu uma grande resistência originada em países em desenvolvimento que especificamente vinham se beneficiando do antigo sistema de quotas e preferências comerciais concedidos pelos países ricos. Para estas nações, o fim do ATV em janeiro de 2005 iria ocasionar uma significativa queda em seus níveis de exportação já que não mais poderiam se resguardar do sistema de quotas, passando a competir a partir de então diretamente com produtos chineses e indianos, tidos mais competitivos produtores de têxteis e de confecções. Devido a isto, em 2004, várias nações exportadoras de confecções que gozavam de preferências comerciais com os países desenvolvidos, peticionaram sem sucesso à OMC com o objetivo de adiar a eliminação total do regime de quotas.

De forma que desde janeiro de 2005 o setor têxtil e de confecções foi totalmente integrado às regras do GATT, chegando-se ao fim do regime de quotas, e tendo como implicação o impedimento para que os países importadores aplicassem restrições quantitativas às importações originadas de diversas nações. Entretanto, destaca Mendes (2005) que os primeiros meses do ano de 2005 trouxeram insegurança e incertezas aos países em desenvolvimento, já que a situação do comércio internacional de têxteis e confecções ainda não poderia ser considerada bem delineada.

Isto por que constava no ATV, que as barreiras não tarifárias seriam extintas ao final de 2004, mas a expectativa real para os países em desenvolvimento seria de que os países desenvolvidos poderiam continuar a atribuir barreiras não tarifárias.

Prochnik (2002) relata que estas barreiras poderiam acontecer como mudanças nas regras de origem e através de investigações *antidumping*, por exemplo. Medidas estas que em princípio, deveriam ter como objetivo a proteção do meio ambiente e os padrões de trabalho, mas que na verdade são medidas que trazem embutidas em si o protecionismo, buscando manter o nível de competitividade dos países desenvolvidos em sua cadeia e têxteis e vestuário.

Para Hiratuka e Rauen (2008) o fim do ATV vai provocar uma concentração ainda maior da produção e das exportações em países como China e Índia, reduzindo ainda mais a participação dos países desenvolvidos e de países em desenvolvimento menos competitivos.

Na próxima seção serão apresentados os aspectos relacionados à metodologia adotada, com o propósito de delinear o trabalho e atingir os objetivos da pesquisa.

5 METODOLOGIA

Nesta seção serão apresentados os procedimentos metodológicos da pesquisa, como a tipologia da pesquisa, o plano para coleta dos dados, como também o tratamento aplicado a estes dados, de forma a alcançar os objetivos de trabalho.

5.1 Tipologia da Pesquisa

Conforme Krul, Rhoden e Poyer (2001), toda investigação científica obedece a uma metodologia científica que por sua vez se orienta através de métodos, métodos de procedimentos e técnicas.

Quanto aos seus objetivos, segundo Silva e Menezes (2001), as pesquisas podem ser classificadas em descritivas, exploratórias ou explicativas. Para os autores, a pesquisa descritiva é aquela cujo objetivo é descrever as características de determinada população ou fenômeno, podendo também buscar o estabelecimento de relações entre variáveis.

Portanto, em conformidade com as definições do autor, esta pesquisa é descritiva. O método utilizado, realiza uma descrição das características da atuação da indústria de vestuários cearense, através dos produtos classificados nos capítulos de mercadorias 61 e 62 da Nomenclatura Comum Mercosul (NCM), relacionando o desempenho destes ao Acordo sobre Têxteis e Vestuário (ATV)..

Quanto à abordagem do problema, segundo Roesch (1999) e Richardson et al (2008) os diversos tipos são distribuídos em duas grandes categorias: pesquisas quantitativas e pesquisas qualitativas.

Segundo Richardson et al (2008) a pesquisa quantitativa caracteriza-se pelo emprego da quantificação desde a coleta das informações até a análise final por meio de técnicas estatísticas, independente de sua complexidade. Silva e Menezes (2001) atribuem que os estudos quantitativos referem-se a pesquisas aplicadas através do tratamento estatístico das informações coletadas, permitindo uma quantificação do objeto de estudo.

Este trabalho é de categoria quantitativa, pois os dados analisados receberão tratamento estatístico, possibilitando diversas quantificações que permitirão extrair os fatores necessários para realizar os cálculos da competitividade da indústria de vestuários cearense, antes e após o término do Acordo sobre Têxteis e Vestuário (ATV).

Quanto aos procedimentos, trata-se de uma pesquisa bibliográfica. A pesquisa bibliográfica representa um estudo realizado a partir de materiais já publicados como livros, revistas, artigos de periódicos e redes eletrônicas, sendo, portanto, acessíveis ao público em geral. (SILVA; MENEZES, 2001).

Ao início e durante os trabalhos foi realizado um levantamento do referencial teórico, através de pesquisa bibliográfica, através de leituras de livros, teses, dissertações, revistas e artigos extraídos de fontes diversas como publicações e sites na internet, com o objetivo de fundamentar a base teórica e caracterizar o setor têxtil e de vestuários, bem como para avaliar os principais Acordos que regeram o comércio internacional deste setor.

5.2 Coleta de Dados

De acordo com Saunders (1997), existem três tipos de literatura disponíveis para uma pesquisa bibliográfica: primária, secundária, e terciária. As fontes primárias de literatura englobam teses, artigos, relatórios de conferências, relatórios de empresas, relatórios de pesquisa de marketing, algumas publicações governamentais e manuscritos não publicados. As fontes secundárias incluem jornais, livros, publicações científicas e algumas publicações governamentais. As fontes terciárias envolvem resumos, catálogos, enciclopédias, dicionários, bibliografias e índices de citações.

De acordo com a identificação do autor, esta pesquisa utilizou fontes primárias e secundárias. Nas primárias foram utilizadas artigos, dissertações de mestrado, publicações de entidades relacionadas ao foco do estudo, como da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (ABIT), do Sindicato das Indústrias de Confecções de Roupas no Estado do Ceará (SINDICONFECÇÕES), FIEC, assim como informações do Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI).

Como fontes secundárias, foram utilizados dados coletados conforme os interesse da pesquisa, através Sistema ALICE. Este sistema trata-se de um programa de pesquisa, com acesso via internet, por intermédio do *site* do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDCI). Nestes acessos foram obtidas todas as informações referentes às exportações e importações brasileiras para os itens de confeccionados têxteis. Foi utilizada toda a faixa de tempo disponibilizada pelo ALICE, no caso, entre os anos de 1990 a 2008. Foram selecionados os produtos classificados como confecções têxteis (capítulos 61 a 63), conforme a Nomenclatura Comum Mercosul (NCM).

Para obter dados referentes ao comércio mundial, de todos os produtos negociados entre os países, ou confeccionados têxteis em especial, foram realizadas pesquisas diretamente no *site* da OMC. Foram realizadas também consultas a dados estatísticos disponibilizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), também com a FIEC, através do seu Centro Internacional de Negócios (CIN) e ABIT. As informações depois de selecionadas foram tratadas em planilhas eletrônicas e adequadas na estrutura necessária aos objetivos do trabalho.

5.3 Análise dos Dados

Referente à análise de dados, esta é definida por Kerlinger (1980) como a categorização, ordenação, manipulação e sumarização de dados. Assim, os dados brutos são agrupados de forma sistematizada, visando possibilitar a sua mensuração e interpretação. Os dados obtidos com a pesquisa foram analisados de forma descritiva e quantitativa.

No tocante às informações quantitativas, foram coletadas todas as importações e exportações brasileiras realizadas na classificação 61 a 63 da NCM, que compõem o grupo categorizado como “confecções têxteis:

Ao utilizar o ALICE , foram construídas informações como, país de origem das importações e exportações, quantidade/volume em Kg das mercadorias, o valor em U\$ FOB da operação.

A coleta destes dados nos respectivos *sites* ocorreu de forma gradual, devido às próprias características e versatilidade dos programas, nem sempre permitindo que uma

consulta de resultados distribuídos entre vários anos, fosse realizada numa só solicitação, isto é, normalmente para cada ano pesquisado realizava-se uma única pesquisa.

No quadro 3, pode ser observado um modelo sintético de como ocorreu a pesquisa no Sistema Alice do MDIC, à maneira que os dados são recebidos, anterior a qualquer tratamento

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR SECEX - SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR IMPORTAÇÃO BRASILEIRA PARÂMETROS DA CONSULTA Mercadoria: 61000000 - N.E. a 63999999 - N.E.						
Classificação: Ordem decrescente de valor maior ou igual a US\$ 1.00 1º Detalhamento: Mercadoria NCM 2º Detalhamento: País Período 1: 01/2005 a 12/2008						
Código NCM	Descrição NCM	Código do País	Descrição do País	Quantidade de P1	Kg Líquido de P1	US\$ de P1
62034200	CALCAS,JARDINEIRAS,ETC.DE ALGODAO,USO MASCULINO	160	CHINA	375099	105040	1731500
62034300	CALCAS,JARDINEIRAS,ETC.DE FIBRA SINTETICA,USO MASCULINO	160	CHINA	352512	85275	1623992
62113300	OUTROS VESTURAIOS DE FIBRAS SINT/ARTIF.DE USO MASCULINO	160	CHINA	55568	42999	768016
62053000	CAMISAS DE FIBRAS SINTETICAS/ARTIFICIAIS,USO MASCULINO	160	CHINA	291155	50929	687781
61062000	CAMISAS,ETC.DE MALHA DE FIBRAS SINT/ARTIF.USO FEMININO	455	MALASIA	127144	22223	602402

Quadro 3: Modelo de Pesquisa no Sistema Alice
Fonte: SECEX/MDIC

5.4 Mensuração da Competitividade – Indicador de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR)

A metodologia utilizada neste trabalho toma por base o do Indicador de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR). O IVCR trata-se de um indicador *ex-post* de competitividade bastante aplicado para avaliar a capacidade de competição de determinada indústria, produto, região ou país. O IVCR parte do pressuposto de que o comércio exterior de um país revela suas vantagens comparativas. O IVCR foi inicialmente proposto por Balassa (1965), dando origem ao desenvolvimento de outros indicadores de desempenho.

Farina e Zylbersztajn (1998) compreendem que o IVCR evidencia se a participação das exportações de determinado produto ou setor, pelo objeto de estudo, é maior ou menor do que sua participação nas exportações totais, em relação ao conjunto de referência. que a utilização desse indicador é uma forma útil de identificar vantagens e desvantagens comparativas de produtos (setores) selecionados.

O IVCR parte do pressuposto de que o país ou região em questão possui uma tendência em se especializar nas exportações de produtos que ofereçam vantagens competitivas. Isto significa que o indicador deve resultar num valor acima de uma unidade (1) para os produtos ou indústrias a serem considerados competitivos.

O índice de vantagem comparativa revelada expressa o desempenho relativo de um determinado setor, ou bem selecionado, em termos de seu fluxo de comércio, relativamente ao desempenho global de comércio para o país, com base no mesmo fluxo, que pode tanto ser exportação (X), como importação (M), como o comércio líquido (X-M).

O trabalho está fundamentado nas exportações realizadas pelo Brasil referente à indústria em estudo, perante as exportações da indústria mundial do mesmo setor. Desta forma, com base no índice de vantagem comparativa revelada, IVCR, está sendo utilizado o conceito *ex post* de competitividade. O IVCR servirá de referência para definir o grau de competitividade ano a ano, e em espaços de tempo em períodos “anterior” e “posterior” ao ATV, como já relatado.

Portanto, para o cálculo do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas, usa-se a definição de Balassa (1965), segundo a fórmula:

$$IVCR_{ij} = \{ [X_{ij} / X_{tj}] \} / [X_{im} / X_{tm}]$$

Sendo que:

$IVCR_{ij}$ = vantagem comparativa revelada do produto i do país j ;

X_{ij} = exportações da indústria i pelo país j ;

X_{tj} = exportações totais do país j ;

X_{im} = exportações da indústria i do mundo;

X_{tm} = exportações totais do mundo.

Onde o produto “ i ” corresponde à indústria “confeccionados têxteis”.

O resultado $IVCR$ demonstra se um país ou região possui vantagem comparativa para determinado produto, confrontando sua participação na pauta exportadora nacional e mundial. Segundo Barbosa e Waquil (2001), índice acima da unidade indica que o a área em estudo possui uma vantagem comparativa. Já se obtendo valores abaixo da unidade, o país ou a área em questão apresenta uma desvantagem comparativa revelada. Além disso, a análise da evolução da vantagem comparativa revelada permite identificar a especialização seguida pela economia regional.

Os produtos que apresentam $IVCR$ destacado constituem as chamadas “partes fortes” de uma economia (MAIA, 2002). Segundo Waquil *et al* (2004), o $IVCR$ geralmente é calculado para indústrias ou produtos processados ou manufaturados. Na seção seguinte, serão apresentados e analisados os dados que atendem aos propósitos deste trabalho.

6 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção serão apresentados e analisados os resultados após tratamento dos dados, que foram obtidos conforme fontes e métodos de coletas já relacionadas na seção Metodologia. Ao dissertar sobre a análise dos resultados, sempre que necessário, serão realizadas menções ao referencial teórico dessa obra.

Serão apresentadas informações referentes ao comércio mundial relacionadas à CTC, com o devido destaque para o comércio de confeccionados têxteis. Serão disponibilizadas informações específicas referentes ao Brasil, possibilitando, juntamente com outras análises, dimensionar a representatividade do segmento em estudo para o país, e perante diversos cenários do comércio exterior.

A sequência de tópicos separa os dados correspondentes a períodos denominados neste trabalho como “anterior” e “posterior” ao término do ATV, ou seja, respectivamente as faixas de anos entre 1990 e 2004 e entre 2005 e 2008, como estabelecidas na seção metodologia. Quando necessário, em determinadas averiguações, ocorre uma junção dos períodos em um só conteúdo, assim como o cruzamento de informações de tabelas distintas.

Os números estruturados nestes formatos possibilitam diversas análises, bem como a realização do cálculo da competitividade do segmento brasileiro de confecções têxteis perante o comércio mundial, através do IVCR.

6.1 Desempenho do Comércio Exterior Anterior ao Término do ATV

Na Tabela 2, são apresentadas as exportações mundiais de confecções têxteis no mundo e também o total das exportações mundiais, neste caso, considerando todos os produtos, no período entre 1990 e 2004. A tabela traz também uma relação da participação percentual das exportações de confecções têxteis sobre as exportações mundiais.

Tabela 2 - Exportações Mundiais Confeccões Têxteis(EMCT) e Exportações Mundiais Todos os Produtos (EMTP) -1990 a 2004- Em U\$bi

Ano	EMCT (a)	EMTP(b)	% (a)/(b)
1990	108,1	3.449,0	3,1
1991	117,2	3.515,0	3,3
1992	132,1	3.766,0	3,5
1993	128,8	3.782,0	3,4
1994	140,8	4.326,0	3,3
1995	158,4	5.164,0	3,1
1996	166,1	5.403,0	3,1
1997	177,6	5.591,0	3,2
1998	186,0	5.501,0	3,4
1999	184,6	5.712,0	3,2
2000	197,7	6.456,0	3,1
2001	194,3	6.191,0	3,1
2002	203,7	6.493,0	3,1
2003	233,5	7.586,0	3,1
2004	260,3	9.219,0	2,8
Total	2.589,1	82.154,0	3,2

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

Percebe-se, com os dados da Tabela 2, uma estabilidade da participação percentual do grupo de confeccionados têxteis, sobre os valores referentes ao total das transações das exportações mundiais, apresentando-se com uma média anual de 3,2 %.

Os resultados correspondem ao que citam os estudos da (ABIT, 2008) para quem, em parte, esta estabilidade durante o período que antecedeu o ATV, ocorria por meio das barreiras quantitativas, impostas em cláusulas do ATV e de seu acordo antecessor, o AMF. Confere também com o que relata Lopes (1994) e Galvão e Vergolino (2004). Para os autores, o ATV impedia o crescimento da participação dos países em desenvolvimento, exportadores de confeccionados, principalmente nas exportações para os EUA e Europa, como discutido na Seção 4.

Percebe-se ainda, através da Tabela 2, que a existência de etapas de liberação gradual das quotas restritivas, vide Quadro 2, estabelecidas através do ATV, para vigorar entre 1995 e 2005, não foram significativas para mudar a representatividade da participação do grupo de confeccionados têxteis perante as exportações no comércio internacional. Isto é explicado por

Nordas (2004), que esclareceu que outras restrições eram realizadas pelos países em desenvolvimento, além das previstas no ATV. Em alguns casos, até mesmo quando as quotas estavam dentro dos limites estabelecidos pelo ATV. Portanto, os dados da Tabela 2 representam o que Nordas (2004) e Galvão e Vergolino (2004), esclarecem, no caso, que os mecanismos de liberação do ATV não foram suficientes para suplantarem os modelos de restrições encontrados pelos EUA e países da Comunidade Européia. E essas restrições contribuíram para a estagnação da participação da indústria de confeccionados têxteis sobre as exportações globais.

No Gráfico 1, observa-se em avaliação percentual, os principais países exportadores de confeccionados têxteis entre 1990 e 2004.

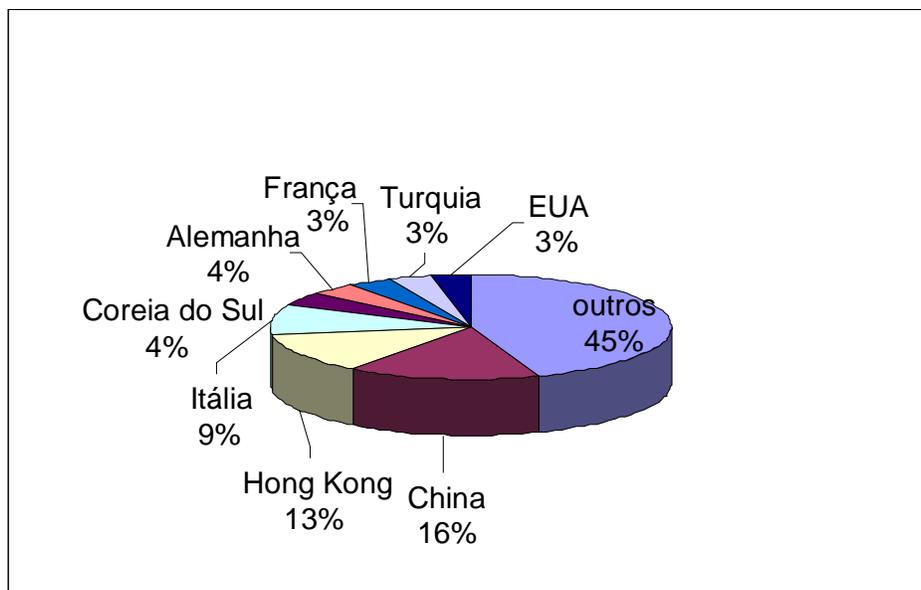


Gráfico 1; Principais Países Exportadores de Confeccionado Têxteis em % - 1990 a 2004.

Fonte: OMC (2009)

Elaboração do Autor

Conforme se observa no Gráfico 1, há uma distribuição no domínio das exportações mundiais, entre países considerados desenvolvidos, juntamente com países considerados em desenvolvimento. Esta informação, converge para o que relatam Gorini (2000), Fernandes e Cairo (2009) e Rangel (2008). Explicaram os autores, que o fato de alguns países

desenvolvidos, como a Alemanha, EUA, França e Itália, manterem-se entre os principais exportadores mundiais, mesmo sem conseguir concorrer diretamente com relação ao preço, ocorria devido a estes países estabelecerem um novo padrão de concorrência, baseado não apenas em preços, mas também em qualidade, flexibilidade e diferenciação de produtos, reunindo os avanços tecnológicos e investindo em novas tecnologias de concepção, processo e vendas. O resultado foi que conseguiram represar, em parte, a perda de mercados para os novos concorrentes.

Como explicado por Gereffi (1998) os países desenvolvidos desistiram de concorrer nas faixas dominadas pelos artigos de pequeno valor agregado, provenientes da principalmente da Ásia. Procuraram especializar-se em nichos mais lucrativos pela qualidade diferenciada. As informações constatadas no Gráfico 1, registrando a presença destes países considerados desenvolvidos, entre os principais exportadores, também confirmam esclarecimento de Belik (1998), para quem a competição nem sempre é voltada simplesmente para a questão “preço”.

Para entender especificamente a relevância do Brasil neste contexto, através da Tabela 3, é possível verificar a participação das exportações de confeccionados têxteis brasileiras, sobre as exportações totais desta indústria no mundo, em período que antecede o término do ATV.

Tabela 3- Exportações Brasileiras Confeccionados Têxteis(EBCT) e Exportações Mundiais Confeccionados Têxteis(EMCT)- 1990 a 2004- Em U\$bi

Ano	EBCT (a)	EMCT (b)	% (a/b)
1990	0,4	108,1	0,4
1991	0,5	117,2	0,4
1992	0,6	132,1	0,4
1993	0,7	128,8	0,5
1994	0,6	140,8	0,4
1995	0,5	158,4	0,3
1996	0,5	166,1	0,3
1997	0,4	177,6	0,3
1998	0,4	186,0	0,2
1999	0,4	184,6	0,2
2000	0,5	197,7	0,3
2001	0,5	194,3	0,3
2002	0,5	203,7	0,3
2003	0,6	233,5	0,3
2004	0,7	260,3	0,3
Total	8,0	2.589,1	0,3

Fonte: SECEX/MDCI e OMC
Elaboração do Autor

Verifica-se por meio da Tabela 3, através das exportações, que o país não possuía para o período, representatividade no cenário internacional, apresentando valores regulares de participação, com média de apenas 0,3% das exportações do comércio mundial da indústria em estudo.

Relembrando Gorini (2000), ocorreu em meados da década de 90, uma maior abertura da economia brasileira ao comércio internacional. Neste momento, a indústria brasileira de confeccionados têxteis conheceu na prática, o que Porter (2004), define como uma “ameaça de entrada” com o aumento da concorrência através da chegada, no caso de produtos, de novos competidores. Confirmando-se o entendimento de Viana (2005) e Kontic (2001), os resultados e a representatividade das exportações no cenário mundial, apontam que a indústria de confecções têxteis brasileira, era realmente caracterizada neste momento, de estruturas e atividades voltadas para a demanda do mercado interno.

Os resultados modestos das exportações brasileiras no cenário mundial, também fundamentam o que relata Belick (1998) como exposto na Seção 2.2, para quem os níveis de exigências limitadas do mercado nacional, não proporcionavam, para esta indústria, no

período de vigência dos acordos têxteis internacionais, um dinamismo para obter uma melhoria contínua na qualidade e atualização tecnológica de sua produção. A indústria trabalhava, conforme o autor, sem um entendimento suficiente do conceito “moda” questão essencial para a obtenção de competitividade e conseqüente de seu mercado para realizar mais exportações.

Uma análise da Tabela 3, através da representatividade das exportações brasileiras de confeccionados têxteis frente às exportações mundiais, confirma também o que esclarece Sobotta (2001), para quem até então, a cadeia produtiva da moda brasileira era auto-suficiente e habituada a oferecer produtos padronizados e de baixa qualidade, a uma população inabilitada para distinguir quais eram os bons produtos. Enquadra-se também no pensamento de Porter (2001) e Cunha Filho (2005) para os quais a inovação, a pesquisa e consumidores internos exigentes, são fundamentais para que uma indústria desenvolva ou mantenha competitividade para atuar no mercado internacional. De maneira que convergindo o perfil da indústria brasileira de confecções têxteis, identificado por Sobotta (2001) com os fundamentos de competitividade de Porter (2001) e Cunha Filho (2005), não surpreende a falta de representatividade da indústria em estudo no cenário mundial.

Outros fatores represavam também este desempenho no campo internacional. Ainda como reflexos do mercado nacional cativo, existiam possibilidades das empresas obterem maiores margens de lucro, que eram viabilizadas, em parte, pela prática de políticas industriais protecionistas. Como apresentado na Seção 2, ocorria uma política de concessão de incentivos fiscais e estruturais através dos estados brasileiros, que estimulavam as empresas com mais postos de trabalhos, a deslocarem suas plantas industriais às regiões com ofertas de mão-de-obra a custos mais acessíveis. Isto se configurava com o que Porter (2004) identifica em sua literatura como “ fator de apoio do governo”. Realmente, em paralelo aos benefícios fiscais, entre a década de 80 e 90, as empresas da CTC do Brasil ainda usufruíam da política de maior disponibilidade de recursos para investimentos, concedidos por órgãos e bancos governamentais de desenvolvimento, confirmando o entendimento de Porter (2004).

Embora o modelo nacional de migração entre os estados, fosse aparentemente similar aos modelos internacionais, objetivando vantagens competitivas, tratava-se muito mais por parte das empresas de aproveitar da disputa entre os estados brasileiros, através do propósito que cada um destes tinha em gerar mais empregos no seu território. Esta política gerou novos

pólos nacionais de produção, mas na verdade estes deslocamentos pouco alteravam a competitividade brasileira no contexto internacional, corroborando com o que Fajnzilber (1989) atribui, como um ganho espúrio de competitividade. Isto por que a indústria como um todo continuou estagnada para a competição internacional, até porque, conferindo com o entendimento de Lupatini (2004) os custos com mão –de- obra ainda permanecia bem altos em relação aos dos países asiáticos, e no caso das empresas de confecções têxteis, somente as de maior porte tinha acesso aos recursos e incentivos governamentais.

Na Tabela 4, é apresentada a participação das exportações brasileiras de confeccionados têxteis, sobre as exportações brasileiras de todos os produtos, em período anterior ao término do ATV

Tabela 4- Exportações Brasileiras de Confeccionados Têxteis (EBCT) e Exportações Brasileiras Todos os Produtos (EBTP). Em U\$bi – 1990 a 2004

Ano	EBCT(a)	EBTP(b)	%(a/b)
1990	0,4	31,4	1,4
1991	0,5	31,6	1,5
1992	0,6	35,8	1,6
1993	0,7	38,6	1,7
1994	0,6	43,5	1,4
1995	0,5	46,5	1,1
1996	0,5	47,7	1,0
1997	0,4	53,0	0,8
1998	0,4	51,1	0,8
1999	0,4	48,0	0,8
2000	0,5	55,1	1,0
2001	0,5	58,2	0,9
2002	0,5	60,4	0,8
2003	0,6	73,1	0,9
2004	0,7	96,7	0,8
Total	8,0	770,8	1,0

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

Através da Tabela 4 é possível afirmar que a contribuição desta indústria para a balança comercial brasileira é muito pequena, atingindo em média apenas 1% durante o período em análise, apresentando uma tendência de queda a partir de 1995.

Portanto, se o apoio governamental para a CTC, associado às estratégias para redução de custos locacionais, buscava propiciar vantagens competitivas ao menos para as maiores empresas, na disputa no comércio internacional, estimulando assim o crescimento da indústria de confeccionados têxteis nas exportações, fica claro que isto não foi alcançado. Sob esta análise, confirma-se o que estabelecem Sobotta (2001), Viana(2005), e Hiratuka e Rauen(2008) que entendem que estes fatores não mudavam o problema de prevalecer na indústria em estudo, uma intensa quantidade de micros e pequenas empresas, desassociadas do comércio internacional, em muitos casos trabalhando até mesmo informalmente.

A tabela 5 condensa os dados entre 1990 e 2004, apresentando os principais países de destino das exportações brasileiras de confeccionados têxteis.

Tabela 5- Exportações Brasil- Confeccionados Têxteis- Principais Países de Destino - 1990 a 2004

País	Peso Ton.	US\$ Bi	%
Estados Unidos	303.344	2,8	35,6
Argentina	128.829	1,1	13,5
Alemanha	90.210	1,0	12,0
Paraguai	45.660	0,4	5,4
Canadá	19.017	0,3	3,9
Uruguai	35.942	0,3	3,5
Bolívia	19.000	0,2	2,8
Chile	17.190	0,2	2,6
Franca	17.146	0,2	2,5
Itália	13.357	0,2	2,0
Espanha	13.374	0,1	1,9
Reino Unido	10.164	0,1	1,6
Holanda	10.758	0,1	1,2
Suíça	9.739	0,1	1,1
Venezuela	9.639	0,1	1,0
Subtotal	743.378	7,2	90,6
Outros (166) Países	75.712	0,8	10,0
Total	819.091	8,0	100,0

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

Já o gráfico 2, apresenta, em percentuais, os principais países importadores mundiais de confeccionados têxteis, entre 1990 e 2004.

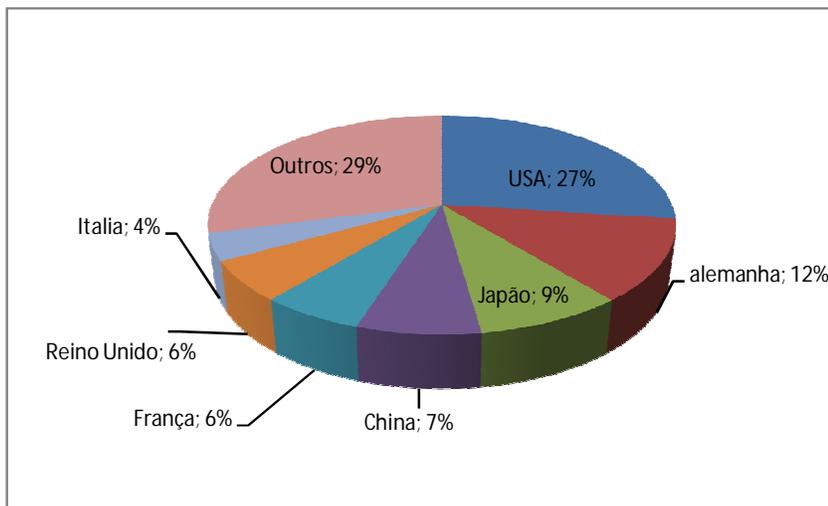


Gráfico2; Principais Países Importadores Mundiais de Confeccionados Têxteis – em % - 1990 a 2004

Fonte: OMC 2009

Elaboração do Autor

Por meio do Gráfico 2, confere-se que à época, os principais destinos das exportações de confeccionados têxteis mundiais eram os EUA e Alemanha. E através da Tabela 5, verifica-se que o Brasil concentra no período, acima de 60% das exportações destas mercadorias em apenas quatro nações, respectivamente EUA, Argentina, Alemanha e Paraguai.

Saliente-se que justamente os EUA e Alemanha eram respectivamente, no período de vigência do ATV, os principais compradores mundiais de confeccionados têxteis, e que a Argentina e Paraguai são os mais tradicionais parceiros comerciais do Brasil na América do Sul, confere-se, por mais um ângulo de observação, a limitação da competitividade desta indústria, para expandir-se em outros mercados representativos do comércio internacional de confeccionados têxteis.

Na Tabela 6, tem-se os países de origem das importações brasileiras de confeccionados para o período anterior ao término do ATV.

Tabela 6- Importações Brasil – Confeccionados Têxteis Principais Países de Origem – 1990 a 2004

País	Peso Ton.	US\$ Bi	%
China	128.341	0,8	28,6
Uruguai	11.467	0,4	13,5
Estados Unidos	60.159	0,3	9,5
Hong Kong	40.441	0,2	7,0
Itália	9.371	0,2	5,8
Índia	16.986	0,1	4,7
Argentina	9.001	0,1	3,2
Coréia do Sul	20.299	0,1	3,0
Indonésia	16.704	0,1	2,3
Taiwan	12.721	0,1	2,0
Espanha	3.488	0,1	2,0
Subtotal	328.983	2,2	81,6
Outros (140 países)	85.296	0,5	18,4
Total geral	414.279	2,7	100,0

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

Constata-se na Tabela 6, que nas importações de confeccionados têxteis, assim como ocorria nas exportações, apresentadas na Tabela 5, que existia uma grande concentração em poucas parcerias comerciais, uma vez que apenas três países, China, Uruguai e EUA, são responsáveis por mais da metade em US\$ do que fora importado pelo país.

Um sinal mais representativo quanto à origem dos principais países exportadores para o Brasil, apresentada pela Tabela 6, seria a constatação da supremacia das exportações da China, mesmo para um período ainda sob vigência de acordos restritivos.

Finalmente, para o período que antecede ao término da vigência do ATV, é necessário averiguar a evolução da relação “exportações X importações” do país para o grupo de produtos confeccionados têxteis, o que pode ser realizado através do Gráfico 3.

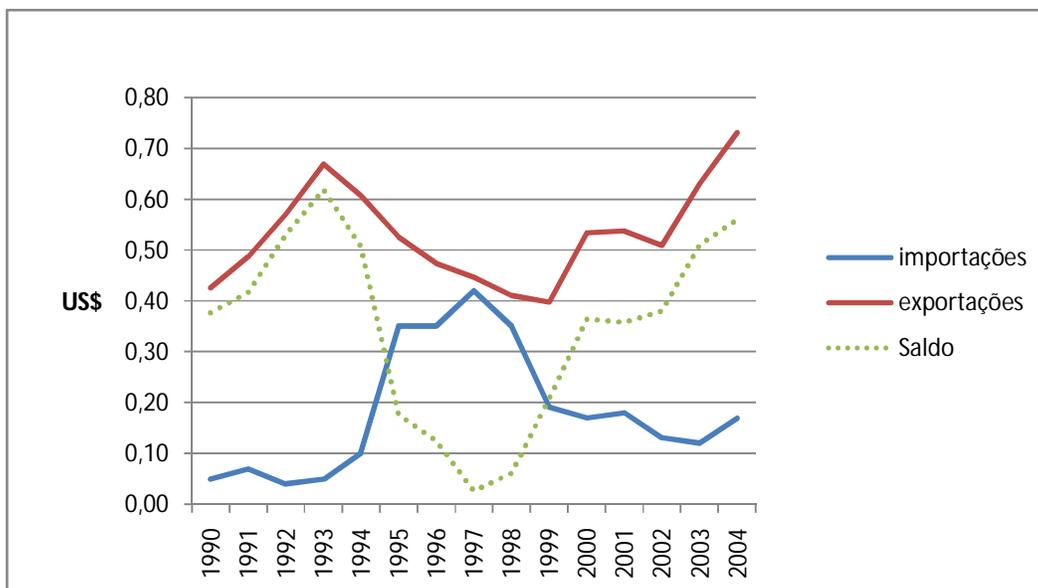


Gráfico 3; Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis - 1990 a 2004 – em US\$ bilhões.

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

No gráfico 4, é possível verificar a evolução da relação “exportações X importações” do país, para o grupo de produtos confeccionados têxteis em quantidades.



Gráfico 4; Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis - 1990 a 2004 – em Kg Líquido.

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

Conclui-se por meio do Gráfico 3 e do Gráfico 4, que o saldo comercial apresentava-se bastante irregular, mas sempre positivo, durante o período de vigência de acordos restritivos. Isto apesar das dificuldades explanadas neste estudo, para a competição internacional da indústria de confeccionados têxteis brasileira. Observa-se que os valores dos saldos da balança comercial desta indústria são oscilantes, com um ponto de recuperação a partir de 1999, voltando a atingir melhores resultados, justamente nos três últimos anos que antecedem o término do ATV, entre 2002 e 2004, quando ocorre uma ampliação do saldo comercial.

Conforme apresenta o gráfico 4, analisando-o contexto de importações e exportações em quantidades de Kg líquidos, ocorre demasiada força nas importações entre 1994 e 1998. E a partir do ano de 1999, verifica-se a retomada das exportações de maneira crescente, mantendo-se até 2004. Quanto a isto, explica Prochnik (2002), que a desvalorização cambial de 1999 realizada pelo Brasil, favoreceu o crescimento das exportações e redução nas importações. E adiciona Lupatini (2007), que o crescimento das exportações nos

confeccionados têxteis, a partir de então, ocorreu principalmente por conta do bom desempenho de produtos relacionados ao segmento de “cama, mesa e banho”. Segundo Lupatini (2007), as empresas de grande porte especializadas nesta linha de produtos, buscaram penetração no comércio exterior, e conseguiram ampliar significativamente os seus mercados.

Entretanto, alerta o autor que apesar da importância de obter estes saldos comerciais, nestes anos que antecederiam ao término do ATV, ainda não se poderia afirmar, que a partir de então, o desempenho internacional da indústria de confeccionados têxteis apresentaria uma trajetória sólida e sustentável, visto que aguardava-se na ocasião, com muitas dúvidas, sobre quais seriam os reais impactos com o fim do ATV em 2005.

6.2 Desempenho do Comércio Exterior Após o Término do ATV

Na tabela 7 são apresentadas as exportações mundiais de confecções têxteis no mundo e também o total das exportações mundiais, neste caso, considerando todos os produtos, no período entre 2005 e 2008. A tabela 7 também apresenta uma relação da participação percentual das exportações de confecções têxteis sobre as exportações mundiais.

Tabela 7-Exportações Mundiais Confeccionados Têxteis (EMCT) e Exportações Mundiais Todos os Produtos (EMTP) -2005 a 2008 - Em U\$bi

Ano	EMCT (a)	EMTP(b)	% (a)/(b)
2005	277,1	10.489,0	2,6
2006	309,1	12.112,0	2,6
2007	345,8	13.987,0	2,5
2008	361,9	16.070,0	2,3
Total	1.294,0	52.658,0	2,5

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

As informações permitem atestar uma estabilidade da participação do grupo de confeccionados têxteis, período pós ATV, entre 2005 e 2008, sobre os valores referentes ao total das transações de exportações mundiais, apresentando-se com uma média anual de 2,5%.

Mas, analisando estas informações, juntamente com a Tabela 2, confere-se desde 1990 já existe uma retração de participação percentual sobre as exportações mundiais.

O Gráfico 5, apresenta os principais países exportadores de confeccionados têxteis nos anos correspondentes a após o término do ATV.

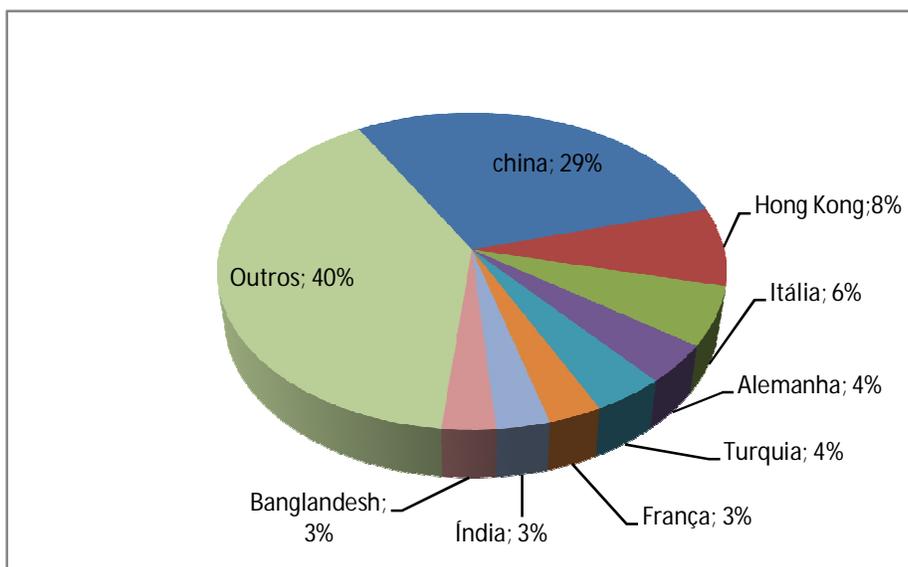


Gráfico 5 ; Principais Países Exportadores de Confeccionados Têxteis – em % - 2005 a 2008

Fonte: OMC 2009

Elaboração do Autor

Analisando o gráfico 5, percebe-se que após o final do ATV, continua uma distribuição entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, como principais exportadores mundiais. Uma alteração perceptível porém, é o crescimento acentuado do *market-share* da China. Este crescimento, como esclarecido por Fernandes e Cario (2009), Costa e Rocha (2009) e ABIT (2009) era aguardado como resultado da sinalizada queda das restrições quantitativas.

Mas a competitividade deste país, tem de ser considerada também, pelo que explicam alguns autores. Por meio de Rangel (2008), destaca-se que a CTC chinesa como um todo, é repleto de investimentos em máquinas, absorvendo 70% dos novos equipamentos destinados à

CTC. Além disto, podem ser identificados, sob os determinantes do modelo diamante de Porter (2004), alguns fatores fundamentais que elevam a sua competitividade internacional.

Considerando-se o determinante “condições da demanda” o país possui um consumo interno expressivo, ao possuir a maior população do mundo. E este elevado consumo interno, como visto em Porter (2004), estabelece a necessidade de investimentos contínuos, induzindo a indústria a perseguir e obter os ganhos da economia de escala. A china possui também, características do determinante “fatores de produção”. No caso, identificado pela existência de recursos humanos e de capital. No tocante ao determinante “indústria correlatas e de apoio“, a China, como acentuado por Rangel (2008), possui todos os elos da cadeia têxtil e é representativa mundialmente em todos eles.

Para entender exclusivamente a relevância do Brasil neste contexto após o término do acordo ATV, através da tabela 8, é possível verificar a participação das exportações de confeccionados têxteis brasileiros, sobre as exportações totais desta indústria no mundo.

Tabela 8 - Exportações Brasileiras Confeccionados Têxteis (EBCT) e Exportações Mundiais Confeccionados Têxteis (EMCT) - 2005 a 2008 - Em U\$bi

Ano	EBCT (a)	EMCT (b)	% (a/b)
2005	0,8	277,1	0,3
2006	0,6	309,1	0,2
2007	0,6	345,8	0,2
2008	0,6	361,9	0,2
Total	2,6	1.294,0	0,2

Fonte: SECEX/MDCI e OMC
Elaboração do Autor

A Tabela 8 atesta que a participação das exportações brasileiras, sob o contexto mundial, continua insignificante após o término do ATV. Se analisadas as informações da Tabela 8, em conjunto com as informações disponíveis na Tabela 3, verifica-se inclusive uma tendência de queda de representatividade, ainda maior que sob o período do ATV.

Há de se observar, conforme apresentado por Kontic (2001), que o perfil necessário para ser competitivo no plano internacional, em produtos relacionados à moda, vem sofrendo modificações desde a década de 90, exigindo para tal, que as firmas que compõem uma

indústria, como a de confeccionados têxteis, sejam componentes de uma rede integrada, desde a concepção à distribuição dos produtos. Validando o que dizem Viana (2005), Ezeala-Harrison (2005) e Hiratuka e Rauen (2008) a indústria brasileira de confeccionados têxteis ainda não atingiu estas novas premissas de competitividade, e caminha para reduzir ainda mais a sua representatividade econômica no contexto internacional. Entende-se, como definiram Costa e Rocha (2009) que não houve uma transição do modelo de trabalho nesta indústria, mesmo com o anunciado fim do acordo. Continua, neste início de período pós ATV, com uma grande pulverização de pequenas empresas, esclarecido por Costa e Rocha (2009) e RAIS (2009), portanto focadas em nichos de mercado. Quanto a isto, segundo Gorini (2000) uma mudança percebida, na estratégia de trabalho, seria o interesse quase intuitivo de parte das firmas focadas em vestuário, de alcançar maior agilidade, para atender as demandas da moda do consumidor nacional, disponibilizando seus produtos antes que os concorrentes internacionais.

Na Tabela 9, encontra-se a relação entre as exportações brasileiras de confeccionados têxteis e as exportações brasileiras de todos os produtos, para período pós ATV. Percebe-se que não há modificações relevantes, e que o setor continua sendo inexpressivo em termos de contribuição para as balança comercial brasileira, registrando-se até mesmo uma tendência à queda de representatividade.

Tabela 9- Exportações Brasileiras de Confeccionados Têxteis (EBCT) e Exportações Brasileiras Todos os Produtos (EBTP) 2005 a 2008. Em U\$bi

Ano	EBCT (a)	EBTP (b)	% (a/b)
2005	0,8	118,5	0,6
2006	0,6	137,8	0,5
2007	0,6	160,6	0,4
2008	0,6	197,9	0,3
Total	2,6	614,9	0,4

Fonte: SECEX/MDCI e OMC
Elaboração do Autor

Para entender a continuidade desta queda de representatividade, como apontada na Tabela 9, há de serem considerados fatores, além da própria estagnação das exportações em valores de US\$. Explicam Meyer e Paula (2009), que desde 2003, o Brasil foi beneficiado de um cenário externo muito positivo da economia mundial, que cresceu a taxas elevadas,

promovendo um aumento do comércio mundial. O forte crescimento da demanda mundial provocou, por sua vez, um expressivo aumento dos preços das diversas *commodities* exportadas pelo Brasil. Este novo cenário teve o efeito de um choque externo positivo, elevando a demanda pelas exportações brasileiras de *commodities* e os preços destes produtos exportados. Verifica-se, que entre 2005 e 2008, conforme a Tabela 9, na coluna EBTP, as exportações brasileiras gerais (todos os produtos) cresceram em US\$ o equivalente a 67%. Com esta supremacia das *commodities* na composição das exportações brasileiras, a diminuição da participação percentual de outros grupos de produtos, fica evidente, como ocorreu com os confeccionados têxteis.

Na tabela 10, apresentam-se os principais países de destino das exportações brasileiras de confeccionados têxteis para o período após o término do ATV.

Tabela 10 - Exportações Brasil - Confeccionados Têxteis - Principais Países de Destino - 2005 a 2008 – Em US\$ Bi

Descrição do País	Kg Líquido de	US\$	%
Estados unidos	161.008,1	1,10	42,7
Argentina	49.053,2	0,39	15,0
Espanha	5.570,9	0,10	3,9
Chile	5.408,6	0,09	3,3
Uruguai	9.462,6	0,09	3,3
Alemanha	7.572,0	0,08	3,2
Paraguai	5.884,4	0,07	2,7
Franca	3.957,0	0,06	2,2
Canadá	3.189,2	0,05	2,0
México	4.900,0	0,05	1,8
Sub Total	256.006,0	2,07	80,1
Outros (199 Países)	35.155,3	0,51	20,9
Total	291.151,3	2,58	100,0

Fonte: SECEX/MDCI /OMC

Elaboração do Autor

Já o Gráfico 6, apresenta os principais países importadores de confeccionados têxteis no mundo ,entre 2005 e 2008.

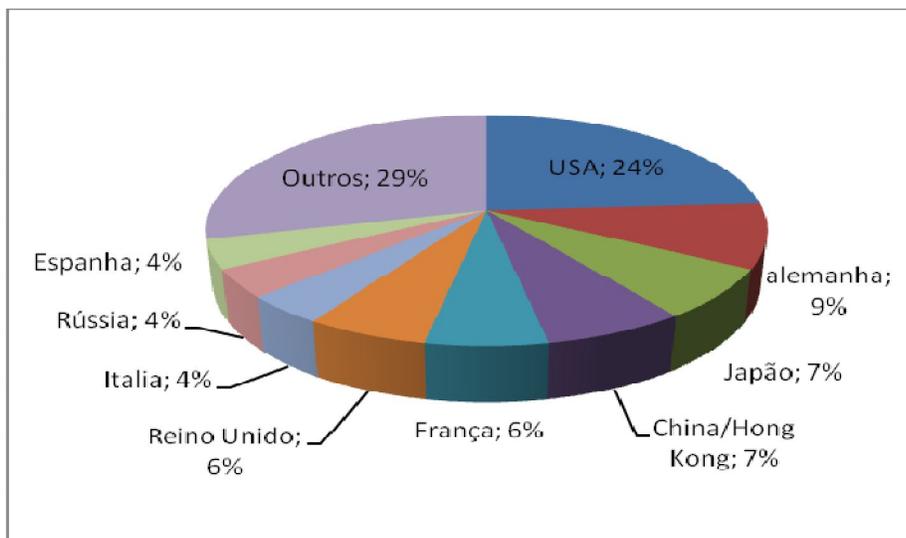


Gráfico 6; Principais Países Importadores de Confeccionados Têxteis – em % - 2005 a 2008

Fonte: OMC

Elaboração do Autor

Através da junção das informações da Tabela 10 com o Gráfico 3, percebe-se que as exportações brasileiras de confeccionados têxteis, continuam demasiadamente concentradas em poucos países, considerando-se que apenas EUA e Argentina, analisando-se a Tabela 10 em US\$, representam 67,7% do total exportado.

Entende-se esta concentração como mais uma evidência das limitações da indústria em estudo para a competição internacional, conferindo com os entendimentos de David e Nonnenberg (1997), Batalha e Silva (1999), Zoellick (2002) e Gasques e Conceição (2002) para os quais, uma maior participação nas exportações é um mecanismo de avaliação e julgamento do mercado, quanto à eficiência da gestão de uma indústria.

Na Tabela 11, verificam-se os principais países de origem das importações brasileiras de confeccionados têxteis.

Tabela 11- Importações Brasil – Confeccionados Têxteis -Principais Países de Origem – 2005 a 2008

País	Kg Líquido	US\$	%
China	136.795,8	1,1	52,7
Índia	8.649,2	0,1	5,7
Hong Kong	14.900,0	0,1	4,3
Itália	1.202,1	0,1	3,6
Bangladesh	5.598,9	0,1	3,2
EUA	18.797,6	0,1	2,8
Argentina	3.824,8	0,1	2,6
Emirados Árabes	7.943,3	0,0	2,3
Indonésia	8.044,5	0,0	2,1
Espanha	2.377,6	0,0	2,1
Paquistão	7.151,1	0,0	1,9
Subtotal	215.284,9	1,7	83,2
Outros (190 Países)	50.670,9	0,3	16,8
Total	265.955,8	2,1	100,0

Fonte: SECEX/MDCI /OMC
Elaboração do Autor

Constata-se na Tabela 11 a absoluta predominância da China, que passa a ser responsável por mais da metade dos produtos importados pelo Brasil. Este fator pode ser relacionado ao fim do ATV, confirmando a expectativa de Hiratuka e Rauen (2008) e ABIT(2009), que sinalizava, com o fim do ATV em 2005, que o mercado de confeccionados têxteis concentrar-se-ia ainda mais em favor de países como a China e a Índia , reduzindo a participação dos países desenvolvidos, e muito mais dos países em desenvolvimento sem tradição nesta disputa.

O Gráfico 7 permite verificar a evolução da relação “exportações X importações” do Brasil ,para o grupo de produtos confeccionados têxteis, nos anos imediatamente após o término do ATV.

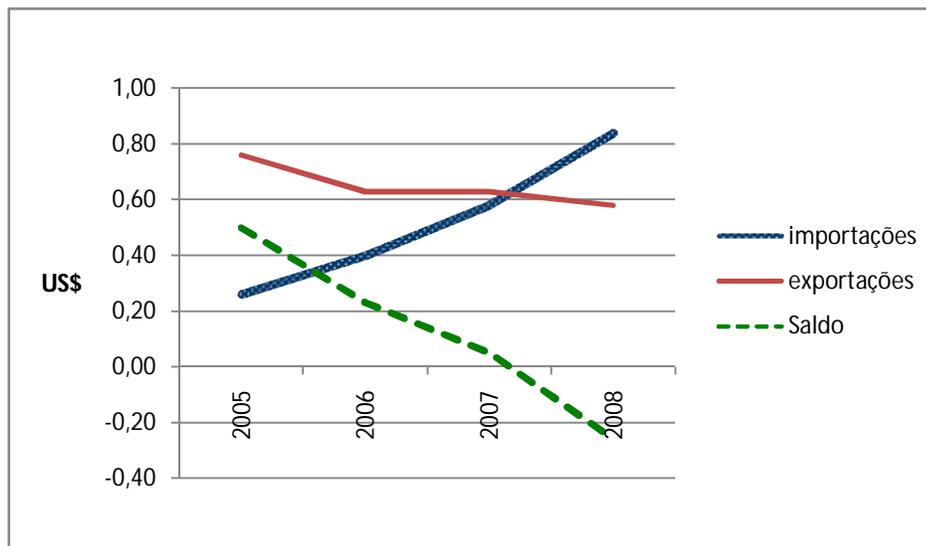


Gráfico 7; Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis – 2005 a 2008 – em US\$ bilhões.

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

O Gráfico 8 apresenta a evolução da relação “exportações X importações” do Brasil ,para o grupo de produtos confeccionados têxteis, em quantidade de Kg líquidos, para os anos iniciais após o final do ATV.

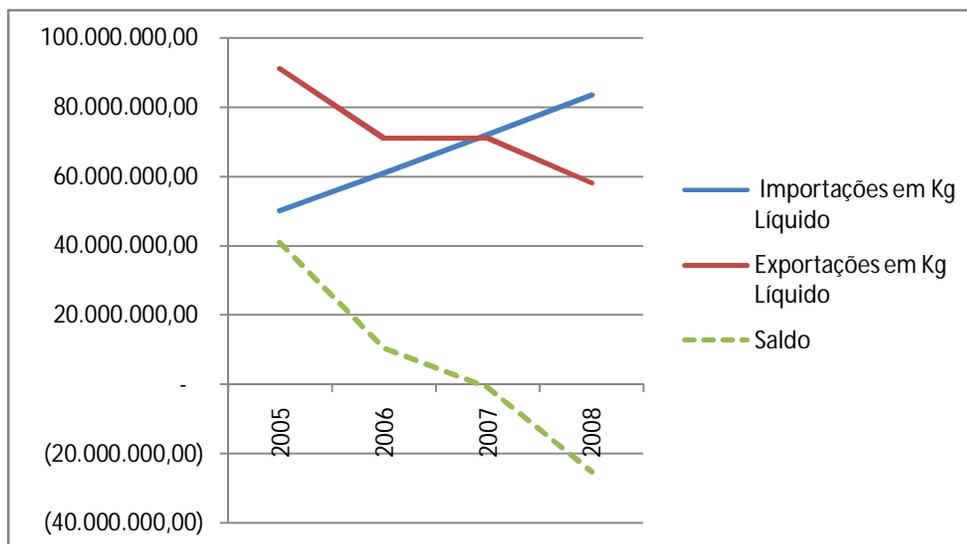


Gráfico 8; Importações X Exportações – Indústria Confeccionados Têxteis – 2005 a 2008 – em Kg Líquido.

Fonte: SECEX/MDCI e OMC

Elaboração do Autor

Ratifica-se por meio do Gráfico 7 e do Gráfico 8, numa análise muito próxima em resultados, caso a avaliação ocorra em valores de dólares ou mesmo em quantidade em quilos exportadas, alguns dos impactos previstos para a indústria brasileira de confeccionados têxteis com o término do ATV, como estimados por Ezela-Harrison (2005), Rocha (2002), Viana (2005), Hiratuka e Rauen (2008).

Com o crescimento acelerado das importações, em paralelo a uma queda gradual dos valores das exportações, os saldos da balança comercial para o setor, apresentam-se cada vez menores, registrando-se pela primeira vez um valor negativo, como se pode observar no ano de 2008.

Esclarece Ezeala-Harrison (2005) que a competitividade pode ser obtida, desenvolvida ou perdida ao longo do tempo. Confirma-se com estes números, o entendimento de Rocha (2002), Viana (2005) e Hiratuka e Rauen (2008). Para os autores, a indústria brasileira de confeccionados têxteis, não se adaptou ao novo padrão de concorrência do setor, formatado a partir dos anos 80. Continua neste período pós ATV, com a grande maioria de suas empresas distantes de um padrão de qualidade aceito internacionalmente, sem estratégias logísticas, e

sem participar de forma coordenada com outros elos da cadeia. Para os autores, a enorme quantidade de micros e pequenas empresas no segmento, trabalhando de forma desordenada favorecem à permanência destes fatores.

Os resultados apresentados no Gráfico 7 e Gráfico 8, conferem também, com o entendimento de Fernandes e Cario (2009), que indústria de confeccionados têxteis está pressionada entre os países que conseguem trabalhar o fator “ preço” , e simultaneamente pelos países que dominam o fator “tendência de moda”. Como não possui condições de ser participante efetivo de nenhum destes dois grupos, que prevalecem mundialmente, trabalha prioritariamente focando a demanda nacional mais imediata, buscando copiar rapidamente o que é apontado no mercado internacional como futura tendência de consumo. Seria a reação possível para o comprovado crescimento acelerado das importações.

Este cenário entre importações e exportações da indústria de confeccionados têxteis brasileira, permite aferir, que após o término do ATV, a competitividade da indústria de confeccionados têxteis brasileira, foi reduzida com o passar dos anos. E que após o ATV, que funcionava diretamente como proteção comercial, a tendência é de maiores implicações no desempenho comercial já tão comprometido. A verificação desta competitividade, será efetivamente calculada através do IVCR .

6.3 Competitividade Revelada

Para avaliar a competitividade desta indústria, o IVCR é calculado entre o período de 1990 a 2008, conforme apresentado na seção Metodologia. Esta estrutura permite tanto conferir a evolução do IVCR anualmente, assim como obtê-lo de maneira condensada nos períodos identificados como “anterior” e “posterior” ao ATV.

A análise do índice de vantagem comparativa revelada (IVCR) para a indústria de confecções têxteis brasileira, calculado para um intervalo de quase 30 anos, proporcionou uma visão mais clara a respeito das transformações da competitividade desta indústria frente ao comércio internacional. O gráfico 9 permite visualizar, através da linha de valores do IVCR no tempo, a gradual redução do indicador, apesar de algumas breves recuperações.

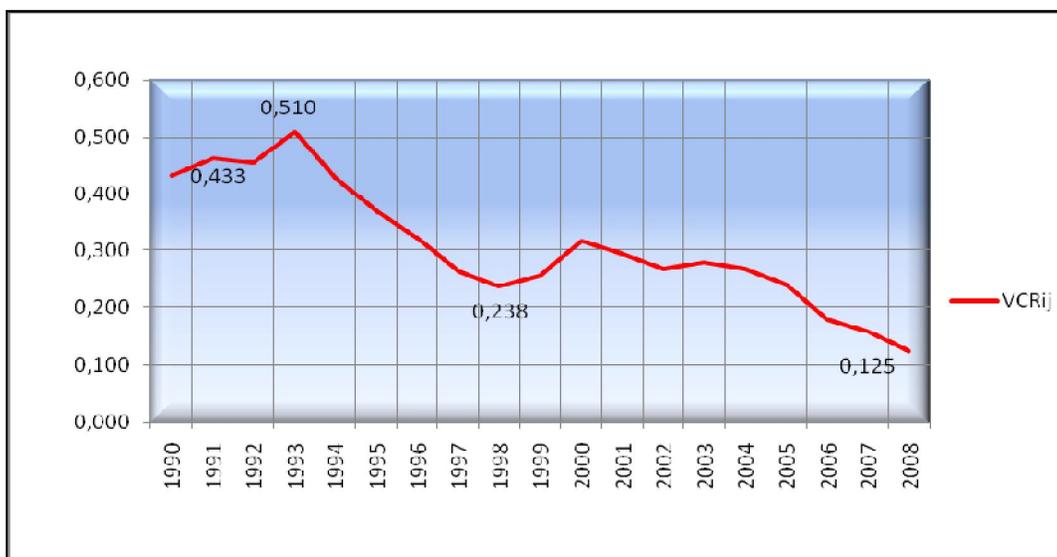


Gráfico 9; IVCR – Indústria Brasileira de Confeccionados Têxteis – 1990 a 2008
 Fonte: SECEX/MDCI , OMC
 Elaboração do Autor

Evidencia-se, com os índices obtidos, no caso, sempre menores que uma unidade ($IVCR < 1$), que não houve em nenhum momento para a faixa de tempo pesquisada uma proximidade com valores que demonstre que esta indústria, em se tratando de exportações, tenha uma competitividade *ex-post*.

Ocorre um melhor desempenho em 1993, ao atingir o IVCR de 0,510, porém este melhor resultado, continua sendo inexpressivo em termos de representação de competitividade. Entre os anos de 2005 e 2008, que correspondem à fase pós ATV, os resultados são ainda mais críticos, pois são apresentados os menores resultados de IVCR para todo o período em estudo. Fica ressaltado também, que a cada ano percorrido neste período pós ATV, o resultado é sempre decrescente, até atingir o menor IVCR, no caso 0,125 em 2008.

Os resultados do IVCR trazem uma constatação para os fatores apresentados anteriormente, como a queda de representatividade mundial das exportações brasileiras de confeccionados. Com estas informações, constata-se que a indústria em análise está cada vez mais aquém de atingir uma posição relevante no cenário global.

Os resultados do IVCR confirmam também, o entendimento de Lupatini (2007), Rangel (2008), Fernandes e Cario (2009), Costa e Rocha (2009) e ABIT (2009). Para os autores, sem realizar as devidas alterações, em prol de obter um padrão de concorrência internacional, com o agravante de conviver desde 2005 sem “ barreiras de proteção” às importações do concorrentes asiáticos, como funcionava o ATV, o futuro desta indústria perante aos mercados internacional e mesmo doméstico, fica visivelmente comprometido.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta seção traz a apresentação das considerações finais sobre a pesquisa realizada, procurando estabelecer uma conexão entre os pontos identificados através dos dados e referenciais teóricos, e correlacioná-los ao objetivo principal do trabalho, ou seja, responder ao problema proposto, bem como, ratificar ou contrariar as hipóteses estabelecidos quando do planejamento da pesquisa.

Como o objetivo geral deste trabalho, é responder sobre quais foram os impactos do término do Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV) na competitividade da indústria de confecções têxteis brasileira, para alcançá-lo foi necessário partir de uma revisão teórica sobre o tema em estudo, possibilitando fundamentar a pesquisa através de conceitos que dão suporte também para os objetivos específicos.

O resultado obtido foi que os impactos do término do ATV para a competitividade da indústria de confeccionados têxteis brasileira, até o ano de 2008, já são perceptíveis. Constatou-se o enfraquecimento desta indústria para a competição internacional, e que também sofrerá os efeitos do fim do ATV até mesmo na atuação do seu mercado interno. Isto ficou mais esclarecido, ao obter os resultados para os objetivos específicos da pesquisa, em busca averiguar sobre as hipóteses.

Com este estudo, identificou-se que a indústria de confeccionados têxteis participa como último elo integrado da CTC. Foi dada ênfase às características e composição do segmento de vestuários, por ser nitidamente predominante na indústria de confeccionados têxteis. Devido a isto, identificou-se que esta indústria é a mais suscetível da CTC às preferências do consumidor, sendo influenciada pela moda, exigindo atualização, pesquisa e dinamismo, como pontos para ser competitiva.

Foi apurado que a estrutura da CTC brasileira compreende uma diversidade grande de estruturas produtivas, grande intensidade de mão-de-obra e capital, e que as dimensões dos diferentes elos da cadeia, crescem de forma significativa à medida que a produção se direciona para os bens acabados. Ao atingir o final da cadeia, no caso na indústria de confecções, encontra-se uma grande quantidade de micro, pequenas e médias empresas, intensivas em mão-de-obra e, portanto em sua grande maioria, praticamente dedicadas à

demanda interna. E que estes fatores não foram modificados de forma significativa com o passar do tempo.

Com a abertura maior para as importações, na década de 90, promovida através do governo federal, ocorreu um primeiro “choque” com a entrada em outra escala de quantidade dos produtos importados. As alternativas encontradas pela indústria de confecções têxteis brasileira neste momento, para manter a competitividade, foi basicamente procurar alternativas para minimizar os custos de mão-de-obra ou buscar incentivos fiscais.

Ainda na década de 90, outra ameaça se manifestou para a indústria de confeccionados têxteis, em paralelo à abertura comercial brasileira. Ocorreu o despontar dos países produtores asiáticos, como novos grandes produtores mundiais destes produtos, com a estratégia principal de ganhar pedidos sob o fator “preço”. Ao realizar produções em plantas industriais imensas, e com os ganhos por conta do baixo custo com mão de obra, em comparação aos competidores internacionais, os asiáticos iniciavam um ganho de competitividade que repercutiu em todo o mundo. Há sempre um destaque, entre estes novos competidores, para a China. Este país, com a soma que possui de fatores que determinam a competitividade internacional, com o decorrer do tempo, aumenta cada vez mais a sua participação nos mercados.

Ficou claro, que os últimos acordos comerciais, que vigoraram para a CTC, respectivamente AMF e ATV, que estes foram conduzidos pelas nações detentoras de maior representatividade política e econômica com o grande objetivo de proteger as indústrias de têxteis e de vestuários dos Estados Unidos e Europa, restringindo as exportações dos países em desenvolvimento, principalmente os asiáticos. E que também a indústria brasileira de confecções têxteis era beneficiária destes acordos, em se tratando de resguarda do mercado nacional

Ficou esclarecido também, que com o programado fim da vigência do ATV, considerando-se que o seu final era estabelecido formalmente, que profundas alterações deveriam ocorrer na dinâmica do comércio internacional da CTC, principalmente para a indústria de confecções têxteis, devido à sua característica de ser mais dinâmica e aberta para penetração de novos participantes. Evidentemente a indústria brasileira não ficaria imune a estas novas ameaças, como constatamos nesta pesquisa.

Também como objetivo específico, o trabalho buscou identificar a evolução da participação das exportações da indústria brasileira de confecções têxteis, perante a indústria mundial do mesmo setor, bem como realizar comparações com as importações, nos períodos “anterior” e “posterior” ao ATV. O propósito deste objetivo seria buscar resposta à hipótese da pesquisa, na qual a indústria de confecções têxteis brasileira, após o término da vigência do ATV, devido à queda de barreiras para importações, vem sofrendo impactos, com a entrada de mais produtos importados em seu mercado local, bem como a redução das suas exportações sobre a escala mundial, o que diminui a sua competitividade.

A hipótese se confirma, pois foi identificado que o Brasil, mesmo com a existência do ATV, já não poderia ser considerado um grande *player* no cenário global. Com a extinção do acordo, esta participação ficou ainda mais insignificante, confirmando que a indústria brasileira não está preparada para uma competição em escala global e sofre ameaças dos grandes produtores mundiais dentro de seu próprio mercado nacional. Através da pesquisa, foi constatado que após o ATV, realmente ocorreu um aumento significativo das importações. E que ocorre simultaneamente uma redução da participação proporcional das exportações brasileiras de confeccionados têxteis, no cenário global, resultando em reduções nos saldos da balança comercial brasileira para o setor.

A pesquisa também tinha por objetivo específico, verificar alterações dentre os principais países exportadores de confeccionados têxteis para o Brasil, antes e após término do ATV. O objetivo intenciona responder à hipótese de que, após o término do ATV, ocorre para o Brasil uma alteração dentre os principais países de origem das importações de confeccionados têxteis, devido às quebras de barreiras proporcionadas pelo acordo. A pesquisa produz informações que não corroboram totalmente a esta hipótese, visto que não ocorre propriamente uma mudança entre os principais países exportadores para o Brasil, mas sim alterações entre os percentuais de participação entre estes países. Com um crescimento destacado para as exportações da China, foi demonstrado que esta nação toma para si, parcela das participações dos demais países considerados principais, e atualmente é responsável por mais da metade, em valores e quantidades, dos confeccionados têxteis que entram no Brasil após o término do ATV.

Este estudo também se propõe a comparar a competitividade da indústria brasileira de confecção têxteis nos períodos “anterior” e “posterior” ao término ATV. O propósito do objetivo seria responder à hipótese de que, após o término do ATV, ocorre uma redução da

competitividade internacional da indústria brasileira de confecções têxteis sobre a indústria mundial do mesmo setor, devido a não adaptação desta indústria aos padrões vigentes de competitividade no comércio internacional para o segmento.

O objetivo foi atingido, assim como a hipótese foi confirmada, através da obtenção do ICVR. Por meio do IVCR, verificou-se através de um indicador de fundamentação reconhecida, que a competitividade da indústria brasileira de confecções têxteis diminuiu constantemente após atuar sem a cobertura do ATV. E através da revisão teórica, confirmou-se que realmente a indústria brasileira de confecções têxteis não possui e nem sinaliza desenvolver, uma estrutura de custos, de logística, e de parcerias comerciais, que lhe possibilite competir, ou ao menos manter, uma competitividade no cenário internacional.

Este trabalho contribui para a área acadêmica e profissional, à medida que realiza uma análise crítica e realista dos cenários que circundam a indústria brasileira foco deste estudo. Como limitação da pesquisa, pode-se considerar, quanto ao aspecto teórico, a limitação de realizar em paralelo outros modelos de mensuração da competitividade, devido à amplitude e complexidade do assunto competitividade internacional. Apesar desta limitação, buscou-se compreender e registrar os elementos mais relevantes deste contexto.

O trabalho possibilita aos demais pesquisadores, interessados no assunto, utilizá-lo como ponto de partida para realizar novas investigações sobre temas correlatos. Sugere-se pesquisar o desenvolvimento de novos acordos comerciais, globais ou bilaterais, entre blocos e nações, oriundos da extinção do ATV. Sugere-se também uma pesquisa mais específica, focada na identificação da competitividade de grupos de produtos, ou ainda a continuidade da avaliação dos efeitos do término do ATV, com o decorrer dos anos.

REFERÊNCIAS

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS. Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia do Instituto de Economia. **Relatório de acompanhamento setorial têxtil e confecção 2009**. Campinas, SP: UNICAP, 2009. v.4.

ABIT. **Estudos Setoriais**. Disponível em: <<http://www.abit.org.br/>>. Acesso em: 14 de set. 2009

ABRAVEST.**Dados do Setor**. 2005. Disponível em:<http://www.abraves.org.br/dadosdosetor.php> >. Acesso em: 15 nov. 2009.

AGGARWAL, V.K. **Liberal protectionism: the international politics of organized textile trade**. Berkeley and London: University of California Press, 1985.

ALICE WEB. **Sistema de análise das informações de comércio exterior**. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso em: 20 nov. 2009.

ARAÚJO, B. Competição pela competitividade? **Desafios do Desenvolvimento**, Brasília: IPEA. v.4, n.30, p.59, jan. 2007.

ARAÚJO J.R, J.T; HAGUENAUER, L; MACHADO, J.B.M. Proteção, competitividade e desempenho exportador da economia brasileira nos anos 80. **Pensamento Ibero- americano**, v.17, 1990.

ARRUDA, A.C, ARAÚJO, M.S.B; RIOS, J.F; SILVEIRA, F.P. Relação entre crescimento econômico e competitividade: um estudo sobre a Capacidade de previsão do Global competitiveness report. **BASE: Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v.6, n. 4, p.285-298, nov./dez. 2009.

BALASSA,B. Trade Liberalization and revealed comparative advantage. **The Manchester School of Economic and Social Studies**. v. 32, p. 99-123, 1965.

BANGLADESH ENTERPRISE INSTITUTE. Agreement on textiles and clothing: a review of history. **Doha Mandate and Stage of Current Negotiations**. Dhaka, mar. 2004. Disponível em: < <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04108.pdf>>. Acesso em: 01 fev. 2010.

BARBOSA, A. E.; WAQUIL, P. D. O rumo das exportações agrícolas brasileiras frente às negociações para a formação da Área de Livre Comércio da América (ALCA). **Indicadores econômicos FEE**, Porto Alegre: FEE, v.29, n.3, p. 71-85, nov. 2001.

BATALHA, M. O.; SILVA, C. A. Competitividade em Sistemas Agroindustriais: Metodologia e Estudo de Caso. In: WORKSHOP BRASILEIRO DE GESTÃO DE SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS, 2., 1999, Ribeirão Preto. **Anais ...** Disponível em: <<http://ceragro.iica.int/obsevatorio/Lists> >. Acesso em: 25 nov. 2009.

BATEMAN, T. S.; SNELL, S. A. **Administração: construindo vantagem competitiva**. São Paulo: Atlas, 1998. 539 p.

BELIK, W. Estado, grupos de interesse e formulação de políticas para a agropecuária. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 36, n.1, p.9-33, jan./mar. 1998.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Análise conjuntural da indústria confeccionista brasileira**. Rio de Janeiro, 1995. (Série Estudos BNDES).

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **O gatt e a rodada Uruguai: multilateralismo ou protecionismo no comércio mundial?** Rio de Janeiro, 1990. (Série Estudos BNDES, n. 20).

BRANSKI, R. M. **O acordo multifibras e as exportações brasileiras de produtos têxteis de Brasil -Estados Unidos**. São Paulo: IPEA, 2004. (Texto para Discussão, n.1058).

BRUNO, F. S; BRUNO, A. C. M. O papel do setor têxtil e de confecção brasileiro na liderança de um modelo sustentável de desenvolvimento. **Revista Produção Online**, Santa Catarina, v.9, n. 2, p.55-71, set. 2009. Disponível em: <www.producaoonline.org.br/index.php/rpo/article/view/319/518>. Acesso em: 02 jan. 2010

CAMPOS, L. H. R.; CAMPOS, M. J. C. **Competitividade do setor têxtil brasileiro: uma abordagem a nível estadual**. Fortaleza: BNB, 2005.

CARVALHINHA, M. P. **O setor do vestuário: uma análise sobre as possibilidades estratégicas das empresas do vestuário no Brasil**. 2007. 205 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

CARVALHO, F. M. A. **O comportamento das exportações brasileiras e a dinâmica do complexo agroindustrial**. 1995. 126 f. Tese (Doutorado em Economia) - Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz, São Paulo, 1995.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. 2.ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CHUDNOVSKY, D.; PORTA, F. **La Competitividad Internacional: Principales cuestiones Conceptuales y Metodológicas**. Montevideo: CEIPOS, 1990. Disponível em <http://www.imf/workerpaper.org>. Acesso em 14/09/09

COSTA, A. C. R; ROCHA, E. R. P. **Panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções e a questão da inovação setorial**. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, n. 29, p. 159-202, mar. 2009.

COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 3. ed. Campinas, RJ: Papirus; Universidade Estadual de Campinas, 1995.

CUNHA FILHO, Miguel Henrique da. **Competitividade da fruticultura brasileira no mercado internacional**. 2005.112 f. Tese (Mestrado em Economia Rural) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2005.

DIAS, V. V. O Brasil entre o poder da força e a força do poder. In: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus, 1996. p. 33-54.

DIZ, L. A. C. **Competitividade internacional das exportações brasileiras de manga e de uva**. 2008. 96f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2008. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11132/tde-14082008-102702/>>. Acesso em: 15 dez. 2009.

DURAND, M.; MARTIN, L.; WESTGREN, R. A framework for assessing national competitiveness and the role of private strategy and public policy. Annapolis, Maryland, SYMPOSIUM ON COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL FOOD MARKETS, 7-8 august, 1992

EZEALA-HARRISON, Fidel. ON THE COMPETING NOTIONS OF COMPETITIVENESS. *ADVANCES IN COMPETITIVENESS RESEARCH*, Indiana, v. 13, Iss. 1, p. 80-87, 2005.

FAJNZILBER, F. Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina. **Revista Pensamiento Iberoamericano**, Madrid, n. 16, jul./dez. 1989.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade no agrobusiness brasileiro**: introdução e conceitos. São Paulo: IPEA, 1998. v.1.

FERRAZ, J.C.; KUPFER, D.; HEGUENAUER, L. A herança da crise econômica e o contexto da indústria no início dos anos 90. In: _____. **Estudos da Competitividade da Indústria Brasileira**: desafios competitivos para a indústria. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

FERNANDES, L. R.; CARIO S. A. F. Desempenho Comercial e Padrão de Concorrência Internacional. Uma Análise do Setor Têxtil-Confecções Catarinense entre 1996 e 2006. **Revista Indicadores Econômicos FEE**, Santa Catarina, v. 36, n. 4, p.179-198, 2009.

FIGUEIREDO, Adilson Martins; SANTOS, Maurinho Luz dos. Evolução das vantagens comparativas do Brasil no comércio mundial de soja. **Revista de Política Agrícola**, ano14, n.1, p. 179-198, jan./mar. 2005. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/2218/2639>>. Acesso em 01 fev. 2010.

FINGER, J Michael; HARRISON, Ann. The MFA paradox: more protection and more trade? In: KRUEGER, Anne O. (Ed.). **The political economy of american trade policy**. Chicago: University of Chicago Press, 1996. p.197-260. Disponível em: <http://www.nber.org/chapters/c8706.pdf?new_window=1>. Acesso em: 11 nov. 2009.

FIORAVANÇO, J. C.; PAIVA, M. C. Competitividade e fruticultura brasileira. **Informações Econômicas**, Florianópolis: UFSC, v.32, n.7, jul/2002.

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR. **Curso de comércio exterior**. [S.l.: s.n.], 1999.

GALVÃO, Olímpio J. Arroxelas; VERGOLINO, José Raimundo O. **O comércio e a inserção competitiva do nordeste no exterior e no Brasil**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2004.

GARCIA, Odair Lopes. **Avaliação da competitividade da indústria têxtil Brasileira**. 1994. 213 p. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Campinas, SP, 1994.

GARCIA, R. **Reestruturação produtiva, política industrial e contratações coletivas nos anos 90**: as propostas dos trabalhadores: Eixo 2: Estado, políticas públicas e financiamento. A indústria têxtil e do vestuário. maio 2002. Mimeografado.

GARELLI, S. **Competitiveness of nations**: the fundamentals. Lausanne: IMD World Competitiveness Yearbook, 2003.

GASQUESZ, J.G.; CONCEIÇÃO, J.C. **Indicadores de competitividade e de comércio exterior da agropecuária brasileira**. Brasília: IPEA, 2002. 97 p. (Texto para Discussão, n. 908). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/2002/td_0908.pdf>. Acesso em: 02 mar. 2010.

GEREFFI, G.; **Competitividade e redes na cadeia produtiva do vestuário na América do Norte**. Revista Latino-Americana de Estudos do Trabalho, ano 4, n. 6, p. 101-127, 1998.

GEREFFI, G.; MEMEDOVIC, O. **The global apparel value chain**: What prospects for upgrading by developing countries? Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2003.

GORINI, A. P. F. **Panorama do Setor Textil no Brasil e no Mundo**: Reestruturação e Perspectivas. Rio de Janeiro: BNDS Setorial, n. 12, p. 17-50, 2000.

GUIMARÃES, Diego Duque; CAMPOS, Antônio Carvalho. Competitividade das exportações brasileiras de milho: 1990/2004. In: CONGRESSO DA SOBER, 44., 2006, Fortaleza. **Anais ...** Fortaleza, 2006. Disponível em: < <http://www.sober.org.br/palestra/5/548.pdf> >. Acesso em: 11 nov 2009.

HAGUENAUER, L. **Competitividade**: conceitos e medidas, texto para discussão. Rio de Janeiro: IEI-UFRJ, 1989.

HAIR Jr., Joseph F. et al. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Tradução de Lene Belon Ribeiro. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C. K. **Competing of the Future**: breakthrough strategies of seizing control of your industry and creating the markets of tomorrow. Boston: Harvard Business School Press, 1994.

HECKSCHER, E.F. The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income, *Economisk Tidskrif*. In: ____; OHLIN, B. **Heckscher-Ohlin trade Theory**. Cambridge, MA: The MIT Press, 1991.

HIDALGO, Álvaro Barrantes; MATA, Daniel Ferreira Pereira Gonçalves. Competitividade e vantagens comparativas do nordeste brasileiro e do estado de Pernambuco no comércio internacional. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 9., 2004, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza: BNB, 2004. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/ETENE/Anais/docs/2004-competiti_vantagens.pdf>. Acesso em: 02 jan. 2010.

HIRATUKA,C.; RAUEN, C. V. (coord.). **RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO SETORIAL (VOLUME I): TÊXTIL E CONFECÇÃO**. Projeto: Boletim de Conjuntura Industrial, Acompanhamento Setorial e Panorama da Indústria. Convênio: ABDI e NEIT/IE/UNICAMP. Campinas/SP: Junho de 2008

HOEKMAN,B., KOSTECKI, M. **The political economy of the world trading system: from gatt to wto**. Oxford: Oxford Universty, 1995. Disponível em: < <http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/wp/2004/wp04108.pdf> >. Acesso em:17 mar. 2010.

INSTITUTO DE ESTUDOS E MARKETING INDUSTRIAL. **Relatório Setorial da Indústria Têxtil Brasileira**. São Paulo: IEMI, 2002.

_____. **Relatório Setorial da Indústria Têxtil Brasileira**. São Paulo: IEMI, 2007.

INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. **World Competitiveness Yearbook**. Lausanne, 2007. Disponível em: < <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm> >. Acesso em: 15 dez. 2009.

JANK, Marcos S.; NASSAR, André M. Competitividade e globalização: economia e gestão dos negócios agroalimentares. In: ZYLBERSZTAJN, Décio; NEVES, Marcos F.(Orgs). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

KERLINGER, F. N. **Metodologia da Pesquisa em Ciências Sociais**: um tratamento conceitual. São Paulo: EPU, 1980.

KONTIC, B. **Aprendizado e Metr pole**: A reestruturação produtiva da indústria do vestuário em São Paulo. 2001. 168 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2001.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional**: teoria e política. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 797p.

KRUL, Agenor; RHODEN, Assabido; POYER, Carlos Nilton. **Caminhos do investigar**: metodologia, técnica de pesquisa. Londrina: CEFIL, 2001.

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1992.

LISBOA, M.B.; MENEZES FILHO, N.; SCHOR, A. **Os Efeitos da Liberalização Comercial sobre a Produtividade**: competição ou tecnologia? Disponível em: <<http://www.unb.br>>. Acesso em: 10 ago. 2009.

LOPES, Simone S. **O Brasil e o Acordo Multifibras**. 1994. 262 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1994.

LUPATINI, M.P. **As transformações produtivas na indústria têxtil-vestuário e seus impactos sobre a distribuição territorial da produção e a divisão do trabalho industrial**. 2004. 168 f. Dissertação (Mestrado em Política Científica e Tecnológica) - Instituto de Geociências: Política Científica e Tecnológica da Universidade Estadual de Campinas. Campinas, SP, 2004.

_____. **Relatório Setorial Final**. São Paulo: FINEP, 2007. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/PortalDPP/relatorio_setorial_final/relatorio_setorial_final_impressao.asp?lst_setor=23>. Acesso em: 15 maio 2010.

MAIA, S. F. Impactos da abertura econômica sobre as exportações agrícolas brasileiras: análise comparativa. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL: equidade e eficiência na agricultura brasileira., 40., 2002, Passo Fundo. **Anais ...** Passo Fundo, RS: Sober,2002. 1 CD-ROM.

MARINHO, A.; FAÇANHA, L. O. **Programas Sociais: efetividade, eficiência e eficácia como dimensões operacionais da avaliação**. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada, 2001. (Texto para discussão, n. 787).

MARIOTTO; F. L. O conceito de competitividade da empresa: uma análise crítica. **Revista de Administração de Empresa**, São Paulo, p. 37-52, abr./jun. 1991.

MEYER, T.R.; PAULA, L. F. Taxa de câmbio, exportações e balança comercial no Brasil: uma análise do período 1999-2006. **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, ano 27, n. 51, p.187-219, mar. 2009.

MIRANDA, S. H. G. **Quantificação dos efeitos das barreiras não-tarifárias sobre as exportações brasileiras de carne bovina**. 2001. 233 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura Luis de Queiroz, Piracicaba, 2001. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br>>. Acesso em: 22 jul. 2009.

MOREIRA, M. M; CORREA, P. G. A abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. **Revista de Economia Política**, v. 17, n. 2, p. 62-91, abr./ jun. 1997.

NORDAS, Hildegunn K. **The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing**. Geneva: World Trade Organization, 2004.

NUNES, F. R. de M. et al. A gestão da cadeia de suprimento têxtil no Brasil analisada a partir das indústrias de confecções do estado do Ceará. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE PESQUISA EM LOGÍSTICA, 5., 2004, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza, Noix Computer Software for Web, 2004. 1 CD-ROM.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. **WTO: Annual Report: 2005**. Geneva, 2005. Disponível em: <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep05_e.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2010.

OMC Organización Mundial del Comercio, Annual Report. Geneva, 2005.novembro/dezembro 2009. Discussion Paper n. 5

PAGANO, Leonardo. O conceito da competitividade. **Revista da ESPM**, v.8, n.4, p.39-47, 2001.

PINHEIRO, A. C.; MOREIRA, A. R. B.; HORTA, M. H. **Indicadores de competitividade das exportações**: resultados setoriais para o período 1980/88. Brasília: IPEA, 1992. 60 p. (Texto para Discussão, n. 257).

PORTER, Michael. **A vantagem competitiva das nações**. 9. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

_____. **Estratégia competitiva**: técnicas para análise da indústria e da concorrência. 2.ed., Rio de Janeiro: Campus, 2004.

POSSAS, Mário Luiz. **Dinâmica e concorrência capitalista**: uma interpretação a partir de Marx. São Paulo: Hucitec, 1989.

PROCHNIK, Victor. Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio: cadeia têxtil e confecções: Nota Técnica Final. Campinas, SP: Unicamp, 2002.

RAIS: Relação Anual de Informações Sociais; banco de dados 2008. Disponível em: <www.mte.gov.br>. Acesso em: 5 dez. 2009.

RANGEL, A. S. **Uma agenda de competitividade para a indústria paulista**. São Paulo: IPT, 2008.

REINERT, E. Competitiveness and its predecessors perspective. **Structural Change and Economics Dynamics**, v.6, Iss.1, p. 23-42, 10 mar. 1995.

RICARDO, David. **Princípios de economia, política e tributação**. São Paulo: Abril Cultural, 1996.

RIBEIRO, Vera (Trad.). **Como colocar o comércio global a serviço da população**. Brasília: IPEA: ENAP: PNUD, 2004. Disponível em: < <http://www.ipea.gov.br/pub/livros/002.pdf> >. Acesso em: 03 jan. 2010.

RICHARDSON, Roberto Jarry et al. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

ROCHA, R. E. V. **Proposta de padronização do setor de engenharia para indústria de confecções jeans no estado do Ceará**. 2002. 54 f. Monografia (Graduação em Engenharia Mecânica) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2002.

_____; NUNES, F.R.M. A capacitação como instrumento de redução de risco de crédito para a indústria de confecções do Estado do Ceará: O caso de um Banco de Desenvolvimento Regional. In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 13., 2006, Bauru, SP. **Anais eletrônicos**. Bauru-SP, 2006. Disponível em: < <http://www.simpep.feb.unesp.br/index.php> >. Acesso em: 15 mar. 2010.

- ROESCH, Sylvia M. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. São Paulo: Atlas, 1999.
- RUMMLER, Geary A; BRACHE, Alan P. **Melhores desempenhos das empresas**: ferramentas para a melhoria da qualidade e da competitividade. Tradução de Kátia Aparecida Roque. São Paulo: Makron Books, 1992.
- SALVATORE, Dominick. **Economia internacional**. Rio de Janeiro: LTC, 2000.
- SAUNDERS, M. et al. **Research methods for business students**. [S.l.]: Pitman Publ, 1997.
- SCHERER, A. L. F; CAMPOS, S. H. **As mudanças no comércio internacional, e as exportações brasileiras de têxteis e vestuários, ensaios**. Porto Alegre: FEE, 1993.
- SCHWAB, Klaus; PORTER, Michael E. **The Global Competitiveness Report 2008-2009**. Genebra, Suíça: World Economic Forum, 2008.
- SILVA, Edna L.; MENEZES, Estera M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001. Apostila.
- SMITH, Adam. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural, 1996. v.2.
- SOBOTTA, A. **Brazil Fashion**: a survey of the Brazilian clothing and fashion industry. London, UK:British Council, 2001.
- SOUSA, L. G. A; CAMARA, M.R.G.; SEREIA, V. J. As exportações e a competitividade da carne bovina brasileira e paranaense no período 1990-2005. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n.114, p.153-178, jan./jun. 2008.
- STALDER, S.H.G.M. **Análise da participação do Brasil no mercado internacional de açúcar**. 1997. 121 f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, Piracicaba, 1997.
- SULZBACH, Mayra T. **Algumas considerações sobre o impacto da abertura comercial nos setores têxtil e vestuário brasileiros, com ênfase no caso de Santa Catarina**. 1998. 130 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento econômico) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1998.
- TOMICH, F. A. **Competitividade das Exportações Brasileiras de frutas selecionadas**. 1999. 95 f. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 1999.
- TUOK, I. Cities, Regions and Competitiveness. **Regional Studies**, Seaford, v.38, n.9, p.1069-1083, 2004.
- TUSSIE, Diana; CASABURI, Gabriel. Los nuevos bloques comerciales: A la busque da de um fundamento perdido. **Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales**. Buenos Aires, v.31, n.121, 1991.

VIANA, Fernando Luiz Emerenciano. **A indústria têxtil e de confecções no nordeste: características, desafios e oportunidades.** Fortaleza: Banco do Nordeste, 2005.

WAHEEDUZZAMAN, A. N. M. Competitiveness, human development and inequality: a cross-national comparative inquiry. **Competitiveness Review**, Indiana, v. 12, Iss. 2, p. 13-29, 2002.

WAQUIL, Paulo D. et al. Vantagens comparativas reveladas e orientação regional das exportações agrícolas para a União Européia. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL – DINÂMICAS SETORIAIS E DESENVOLVIMENTO REGIONAL. 42., 2004, Cuiabá, MT. **Anais ...** Cuiabá: SOBER 2004.

WORLD ECONOMIC FORUM. **Global competitiveness report 2004-2005.** Genebra, –25. ed. London, Out 2004: Palgrave Macmillan, 2004

WORLD ECONOMIC FORUM. **Global competitiveness report: 2007-2008.** Genebra, -, ed. London, Out 2007: Palgrave Macmillan, 2007.

YANG, Y.; MLACHILA, M. **The end of textile quotas: a case study of the impact on Bangladesh.** Wanshington, june 2004. Disponível em: <<http://www.Internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/wp/2004/wp04108.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2009.

ANEXOS

ANEXO 1

IVCR – Indústria Brasileira de Confeccionados Têxteis – 1990 a 2008 – Cálculo Anual					
Exportações de confeccionados têxteis US\$			Exportações todos os produtos US\$		IVCR
Ano	BRASIL	MUNDO	BRASIL	MUNDO	
1990	426.595.836	108.129.000.000	31.413.756.040	3.449.000.000.000	0,433
1991	487.009.817	117.160.000.000	31.620.439.443	3.515.000.000.000	0,462
1992	570.981.757	132.106.000.000	35.792.985.844	3.766.000.000.000	0,455
1993	669.572.340	128.792.000.000	38.554.769.047	3.782.000.000.000	0,510
1994	608.060.762	140.757.000.000	43.545.148.862	4.326.000.000.000	0,429
1995	526.957.815	158.353.000.000	46.506.282.414	5.164.000.000.000	0,370
1996	474.906.597	166.077.000.000	47.746.728.158	5.403.000.000.000	0,324
1997	446.094.188	177.616.000.000	52.994.340.527	5.591.000.000.000	0,265
1998	411.143.102	185.963.000.000	51.139.861.545	5.501.000.000.000	0,238
1999	398.182.968	184.587.000.000	48.012.789.947	5.712.000.000.000	0,257
2000	534.985.446	197.722.000.000	55.118.919.865	6.456.000.000.000	0,317
2001	538.437.511	194.327.000.000	58.286.593.021	6.191.000.000.000	0,294
2002	510.258.088	203.664.000.000	60.438.653.035	6.493.000.000.000	0,269
2003	630.594.775	233.517.000.000	73.203.222.075	7.586.000.000.000	0,280
2004	731.040.8720	260.305.000.000	96.677.838.776	9.219.000.000.000	0,268
Subtotal 1	7.964.821.874	2.589.075.000.000	771.052.328.599	82.154.000.000.000	0,328
2005	758.186.782	277.133.000.000	118.529.184.899	10.489.000.000.000	0,242
2006	634.036.850	309.142.000.000	137.807.469.531	12.112.000.000.000	0,180
2007	631.818.238	345.830.000.000	160.649.072.830	13.987.000.000.000	0,159
2008	556.155.227	361.888.000.000	197.942.442.909	16.070.000.000.000	0,125
Subtotal 2	2.580.197.097	1.293.993.000.000	614.928.170.169,00	52.658.000.000.000	0,171
TOTAIS	10.545.018.971	3.883.068.000.000	1.385.980.498.768,00	134.812.000.000.000	0,264

ANEXO 2

ACORDO SOBRE TÊXTEIS E VESTUÁRIO

Os Membros,

Recordando que os Ministros acordaram em Punta del Este que "as negociações na área de têxteis e vestuário terão por finalidade formular maneiras de permitir a integração desse setor ao GATT, com base no reforço das regras e disciplinas do GATT, e contribuir assim para o objetivo de maior liberalização do comércio";

Recordando igualmente que, pela Decisão do Comitê de Negociações Comerciais de abril de 1989, acordou-se que o processo de integração deveria ter início após a conclusão da Rodada Uruguai e que deveria ter caráter progressivo;

Recordando ainda que foi acordada a concessão de tratamento especial para os países de menor desenvolvimento relativo Membros;

Acordam pelo presente o que segue:

Artigo 1

1. O presente acordo estabelece as regras a serem aplicadas pelos Membros durante um período de transição para a integração do setor de têxteis e vestuário ao GATT 1994.
2. Os Membros concordam em utilizar as regras do parágrafo 18 do Artigo 2 e do parágrafo 6(b) do Artigo 6 de forma a permitir aumentos substanciais das possibilidades de acesso para pequenos fornecedores e o desenvolvimento de oportunidades comerciais significativas para novos participantes no comércio de têxteis e vestuário.¹
3. Os Membros deverão levar em consideração a situação daqueles Membros que não participaram dos Protocolos de extensão do Acordo sobre Comércio Internacional de Têxteis (Acordo Multifibras-AMF) desde 1986 e, na medida do possível, deverão conceder-lhes tratamento especial ao aplicarem as regras do presente Acordo.
4. Os Membros concordam que os interesses específicos dos Membros produtores e exportadores de algodão devem, em consulta com os mesmos, ser refletidos na implementação das disposições do presente Acordo.
5. Com o objetivo de facilitar a integração do setor de Têxteis e Vestuário ao GATT 1994, os Membros deverão prever ajustes industriais autônomos e contínuos e crescente concorrência em seus mercados.
6. Salvo disposição em contrário no presente Acordo, suas regras não prejudicam os direitos e obrigações dos Membros, decorrentes das disposições do Acordo Constitutivo da OMC e dos Acordos Multilaterais de Comércio.
7. Os produtos têxteis e de vestuário aos quais este Acordo se aplica constam do Anexo.

Artigo 2

1. No prazo de 60 dias a partir da data da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, todas as restrições quantitativas previstas em acordos bilaterais, mantidas conforme o Artigo 4 ou notificadas conforme o Artigo 7 ou 8 do AMF, vigentes no dia anterior à data da entrada em vigor daquele Acordo Constitutivo, deverão ser notificadas pelos Membros que mantêm tais restrições ao Órgão de Supervisão de Têxteis (doravante denominado **OST**), estabelecido conforme o Artigo 8. As notificações deverão ser pormenorizadas e incluir os níveis de restrição e as cláusulas sobre coeficientes de crescimento e flexibilidade. Os Membros acordam que, na data de entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, todas as restrições mantidas entre partes contratantes do GATT 1947 e vigentes no dia anterior à referida data deverão ser regidas pelas disposições do presente Acordo.
2. O OST deverá distribuir tais notificações aos Membros, a título de informação. Qualquer Membro poderá, no prazo de 60 dias da distribuição das notificações, trazer à atenção do OST eventuais observações consideradas pertinentes com respeito às notificações. Tais observações deverão ser distribuídas aos demais Membros a título de informação. O OST poderá fazer recomendações julgadas pertinentes aos Membros em questão.
3. Quando o período de doze meses aplicável às restrições a serem notificadas conforme o parágrafo 1 acima não coincidir com o período de doze meses imediatamente anterior à data de entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, os Membros interessados deverão estipular, por acordo mútuo, as disposições requeridas para ajustar o período de restrições ao ano-acordo ² e para estabelecer níveis teóricos de referência de tais restrições, de modo a implementar as disposições deste Artigo. Os Membros interessados deverão iniciar consultas prontamente, quando solicitadas, com o objetivo de alcançar o mencionado acordo mútuo. Os acordos sobre as disposições para ajustar os períodos de doze meses deverão levar em consideração, entre outros fatores, padrões sazonais de embarques em anos recentes. Os resultados das referidas consultas deverão ser notificados ao OST, que fará as recomendações julgadas pertinentes aos Membros em questão.
4. As restrições notificadas conforme o parágrafo 1 acima serão consideradas a totalidade de tais restrições aplicadas pelos Membros no dia anterior ao da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC. Não serão adotadas quaisquer novas restrições em termos de produto ou de Membros, exceto em virtude das disposições do presente Acordo ou das disposições pertinentes do GATT 1947 ⁽³⁾. As restrições não notificadas dentro do período de 60 dias após a entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC deverão ser imediatamente retiradas.
5. Toda medida unilateral adotada com base no Artigo 3 do AMF, anteriormente à data da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, poderá ser mantida pelo tempo nela especificado, desde que não superior a doze meses, caso tenha sido examinada pelo Órgão de Vigilância de Têxteis (OVT) estabelecido pelo AMF. Caso o OVT não haja tido oportunidade de examinar referida medida unilateral, o OST deverá examiná-la conforme as regras e procedimentos aplicáveis às medidas adotadas conforme o Artigo 3 do AMF. Toda medida aplicada em virtude de acordo previsto no Artigo 4 do AMF, anteriormente à data da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, e que seja objeto de controvérsia não examinada pelo OVT, será igualmente examinada pelo OST conforme as regras e procedimentos aplicáveis em tal exame.

6. Na data de entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, todo Membro deverá integrar ao GATT 1994 produtos que tenham representado, em 1990, pelo menos 16 por cento do volume total das importações, realizadas em 1990, dos produtos relacionados no Anexo, em termos de linhas tarifárias do Sistema Harmonizado ou categorias. Os produtos a serem integrados incluirão produtos de cada um dos seguintes grupos: "tops" e fios, tecidos, confecções e vestuário.

7. Os Membros em questão deverão notificar todos os pormenores a respeito das medidas adotadas conforme o parágrafo 6 acima, de acordo com o seguinte:

(a) os Membros que mantenham as restrições mencionadas no parágrafo 1 acima se comprometem, sem prejuízo da data de entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, a notificar os respectivos pormenores à Secretaria do GATT até a data determinada pela Decisão Ministerial de 15 de abril de 1994. A Secretaria do GATT distribuirá prontamente as notificações aos demais Membros, a título de informação. Tais notificações serão transmitidas ao OST, quando estabelecido, para os fins do parágrafo 21 abaixo.

(b) os Membros que, de acordo com o parágrafo 1 do Artigo 6, se tenham reservado o direito de recorrer às disposições do Artigo 6, deverão notificar os respectivos pormenores ao OST no prazo máximo de 60 dias após a entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, ou, no caso dos Membros a que se refere o parágrafo 3 do Artigo 1, até o final do 12º mês de vigência do Acordo Constitutivo da OMC. O OST distribuirá tais notificações aos demais Membros a título de informação e as examinará segundo o disposto no parágrafo 21 abaixo.

8. Os demais produtos, i. e., os produtos não integrados ao GATT 1994 conforme o parágrafo 6 acima, serão integrados, em termos de linhas tarifárias do Sistema Harmonizado ou de categorias, em três etapas, a saber:

(a) no primeiro dia do 37º mês de vigência do Acordo Constitutivo da OMC, produtos que, em 1990, tenham representado pelo menos 17 por cento do volume total das importações dos produtos relacionados no Anexo. Os produtos que os Membros deverão integrar incluirão produtos de cada um dos seguintes quatro grupos: "tops" e fios, tecidos, confecções e vestuário.

(b) no primeiro dia do 85º mês de vigência do Acordo Constitutivo da OMC, produtos que, em 1990, tenham representado pelo menos 18 por cento do volume total das importações dos produtos relacionados no Anexo. Os produtos que os Membros deverão integrar incluirão produtos de cada um dos seguintes quatro grupos: "tops" e fios, tecidos, confecções e vestuário.

(c) no primeiro dia do 121º mês de vigência do Acordo Constitutivo da OMC, o setor de têxteis e vestuário estará integrado no GATT 1994, tendo sido eliminadas todas as restrições aplicadas ao amparo do presente Acordo.

9. Para efeitos do presente acordo, considera-se que os Membros que tenham notificado, conforme o parágrafo 1 do Artigo 6, sua intenção de não se reservar o direito de recorrer ao Artigo 6, terão integrado seus produtos têxteis e de vestuário ao GATT 1994. Por conseguinte, tais Membros estarão isentos do cumprimento das obrigações dos parágrafos 6 a 8 acima e 11 abaixo.

10. Nada no presente Acordo impede que um Membro que tenha apresentado um programa de integração conforme os parágrafos 6 ou 8 acima integre produtos ao GATT 1994 antes do previsto em seu programa. No entanto, tal integração de produtos entrará em vigor no início de um período anual de vigência do acordo e os pormenores serão notificados ao OST com antecedência mínima de três meses, para distribuição a todos os Membros.

11. Os respectivos programas de integração, conforme o parágrafo 8 acima, serão notificados em pormenor ao OST pelo menos 12 meses antes de sua entrada em vigor e o OST os distribuirá a todos os Membros.

12. Os níveis de referência das restrições aplicadas aos produtos restantes, mencionados no parágrafo 8 acima, serão os níveis de limitação mencionados no parágrafo 1 acima.

13. Durante a etapa 1 do presente Acordo (da data da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC até o 36º mês de sua vigência, inclusive), o nível de cada restrição prevista nos acordos bilaterais firmados ao amparo do AMF e em vigor no período de 12 meses imediatamente anterior à entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC será aumentado anualmente em porcentagem não inferior à do coeficiente de crescimento estabelecido para as respectivas restrições, acrescido de 16 por cento.

14. Salvo nos casos em que o Conselho do Comércio de Bens ou o Órgão de Solução de Controvérsias decidam contrariamente, em virtude do parágrafo 12 do Artigo 8, o nível de cada restrição remanescente será aumentado anualmente durante as etapas subseqüentes em porcentagem não inferior às seguintes:

(a) para a etapa 2 (do 37º ao 84º mês de vigência do Acordo Constitutivo da OMC, inclusive), o coeficiente de crescimento aplicável às respectivas restrições durante a etapa 1, aumentado de 25%;

(b) para a etapa 3 (do 85º ao 120º mês de vigência do Acordo Constitutivo da OMC, inclusive), o coeficiente de crescimento aplicável às respectivas restrições durante a etapa 2, aumentado de 27%.

15. Nada no presente Acordo impede que um Membro elimine qualquer restrição mantida conforme o presente Artigo, surtindo efeito ao início de qualquer período anual de vigência do Acordo durante o período de transição, desde que o Membro exportador interessado e o OST sejam notificados dessa decisão pelo menos 3 meses antes de que a eliminação entre em vigor. O prazo estipulado para a notificação prévia poderá ser reduzido a 30 dias com o acordo do Membro objeto da restrição. O OST distribuirá tais notificações a todos os Membros. Ao considerar a eliminação de restrições conforme prevista neste parágrafo, os Membros em questão levarão em conta o tratamento das exportações similares de outros Membros.

16. As disposições em matéria de flexibilidade, i.e., compensação (*swing*), transferência de remanescentes (*carry-over*) e utilização antecipada (*carry-forward*), aplicáveis a todas as restrições quantitativas em vigor de acordo com o disposto no presente Artigo, serão as mesmas previstas nos acordos bilaterais firmados ao amparo do AMF para os 12 meses imediatamente anteriores à entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC. Não serão impostos ou mantidos limites quantitativos ao uso combinado de compensação, transferência de remanescentes ou utilização antecipada.

17. As disposições administrativas consideradas necessárias para a aplicação de qualquer disposição deste Artigo serão objeto de acordo entre os Membros em questão. Tais disposições serão notificadas ao OST.

18. Com relação aos Membros cujas exportações estejam sujeitas, no dia anterior ao da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, a restrições que representem 1,2 por cento ou menos do volume total das restrições aplicadas por um Membro importador em 31 de dezembro de 1991 e notificadas conforme este Artigo, será concedido, na data de entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC e durante sua vigência, aumento significativo no acesso para suas exportações mediante o adiamento de uma etapa nos coeficientes de crescimento previstos nos parágrafos 13 e 14 acima, ou mediante alterações, no mínimo equivalentes, que se possam acordar com respeito a uma combinação diferente de níveis de referência, coeficientes de crescimento e disposições em matéria de flexibilidade. Tais aumentos serão notificados ao OST.

19. Toda vez que, durante a vigência do presente Acordo, um Membro adotar, com respeito a determinado produto, uma medida de salvaguarda ao amparo do Artigo XIX do GATT 1994, no ano imediatamente seguinte ao da integração do mesmo produto ao GATT 1994, conforme o disposto neste Artigo, serão aplicadas, com a reserva do estipulado no parágrafo 20 abaixo, as disposições do Artigo XIX, conforme interpretadas pelo Acordo de Salvaguardas.

20. Quando tal medida for aplicada mediante a utilização de meios não-tarifários, o Membro importador de que se trata a aplicar conforme o disposto no parágrafo 2(d) do Artigo XIII do GATT 1994, a pedido de qualquer Membro exportador cujas exportações dos produtos em questão tenham estado sujeitas a restrições, ao amparo do presente Acordo, em qualquer momento do ano imediatamente anterior à adoção da medida de salvaguarda. O Membro exportador interessado administrará a medida. O nível aplicável não reduzirá as exportações do produto em questão abaixo do nível de um período representativo recente, que corresponderá normalmente à média das exportações do Membro interessado nos três últimos anos representativos para os quais haja estatísticas disponíveis. Ademais, quando a medida de salvaguarda for aplicada por mais de um ano, o nível aplicável será progressivamente liberalizado, em intervalos regulares, durante o período de aplicação. Nesses casos, o Membro exportador de que se trata não exercerá o direito que lhe assiste, em virtude do parágrafo 3 (a) do Artigo XIX do GATT 1994, de suspender concessões ou outras obrigações substancialmente equivalentes ao amparo do GATT 1994.

21. O OST examinará constantemente a aplicação do presente Artigo. A pedido de qualquer Membro, o OST examinará toda questão específica relacionada com a aplicação das disposições do presente Artigo. No prazo de 30 dias, o OST dirigirá recomendações ou determinações pertinentes ao Membro ou Membros interessados, após convidá-los a participar de seus trabalhos.

Artigo 3

1. No prazo de 60 dias a partir da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, os Membros que apliquem restrições⁴ a produtos têxteis e de vestuário (distintas das aplicadas ao amparo do AMF e compreendidas no âmbito das disposições do Artigo 2), que sejam ou não compatíveis com o GATT 1994, deverão: (a) notificá-las em pormenor ao OST, ou (b) encaminhar ao OST notificações relativas àquelas restrições que tenham sido apresentadas a qualquer outro órgão da OMC. Sempre que possível, as notificações deverão conter

informação a respeito da justificativa para as restrições ao amparo do GATT 1994, inclusive as disposições do GATT 1994 nos quais se fundamentam.

2. Todas as restrições compreendidas no âmbito do parágrafo 1 acima, exceto as que se justifiquem em virtude de disposição do GATT 1994, deverão:

(a) conformar-se ao disposto no GATT 1994, no prazo de um ano a partir da data da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, e ser notificadas ao OST a título de informação; ou

(b) ser gradualmente suprimidas, de acordo com programa que o Membro que mantém as restrições apresentará ao OST dentro de seis meses a partir da data da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC. Tal programa deverá prever a supressão gradual de todas as restrições em prazo não superior ao da duração do presente Acordo. O OST poderá fazer recomendações sobre o referido programa ao Membro que o apresentar.

3. Durante a vigência do presente Acordo, os Membros deverão fornecer para informação do OST toda notificação submetida a qualquer outro órgão da OMC a respeito de qualquer nova restrição ou alterações nas restrições existentes para produtos têxteis e de vestuário, que tenham sido adotadas ao amparo do GATT 1994, no prazo de 60 dias da entrada em vigor da restrição ou de sua alteração.

4. Todo Membro poderá apresentar, para informação do OST, contra-notificações a respeito de justificativas fundamentadas no GATT 1994 ou de restrições que porventura não tenham sido notificadas segundo o disposto neste Artigo. Com relação a tais contra-notificações, qualquer Membro poderá iniciar ações ao amparo dos pertinentes procedimentos ou disposições do GATT 1994, no órgão competente da OMC.

5. O OST distribuirá a todos os Membros, a título de informação, as notificações apresentadas conforme disposições do presente Artigo.

Artigo 4

1. As restrições mencionadas no Artigo 2 e as aplicadas de acordo com o Artigo 6 serão administradas pelos Membros exportadores. Os Membros importadores não serão obrigados a aceitar remessas que excedam as restrições notificadas conforme o Artigo 2 ou aplicadas de acordo com o Artigo 6.

2. Os Membros acordam que a introdução de modificações na aplicação ou administração das restrições notificadas ou adotadas conforme o disposto no presente acordo, tais como modificações de práticas, regras, procedimentos e classificação dos produtos têxteis e de vestuário, inclusive as modificações relativas ao Sistema Harmonizado, não deverá alterar o equilíbrio de direitos e obrigações decorrentes do presente Acordo entre os Membros afetados, ter efeitos desfavoráveis sobre o acesso disponível a um Membro, impedir a plena utilização desse acesso, nem desorganizar o comércio coberto pelo presente Acordo.

3. Os Membros acordam que, na hipótese de se notificar a integração, conforme o disposto no Artigo 2, de determinado produto que não seja o único objeto de uma restrição, nenhuma modificação do nível dessa restrição alterará o equilíbrio de direitos e obrigações decorrentes do presente Acordo entre os Membros afetados.

4. Os Membros acordam que, sempre que seja necessário introduzir as modificações mencionadas nos parágrafos 2 e 3 acima, o Membro que propõe a modificação deverá informar e, sempre que possível, iniciar consultas com o Membro ou Membros afetados antes de aplicá-las, de modo a encontrar solução mutuamente satisfatória sobre ajuste adequado e equitativo. Os Membros acordam ainda que, quando não for possível realizar a consulta previamente à introdução da modificação, o Membro que propõe a modificação deverá, a pedido do Membro afetado, realizar consultas com os Membros interessados dentro de 60 dias se possível, com vistas a encontrar solução mutuamente satisfatória sobre ajustes adequados e equitativos. Caso não se encontre solução mutuamente satisfatória, qualquer dos Membros intervenientes poderá submeter a questão ao OST para recomendações, de acordo com o Artigo 8. Caso o OVT não tenha tido oportunidade de examinar uma controvérsia relativa a modificações introduzidas antes da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, o OST deverá examiná-la, conforme as regras e procedimentos do AMF aplicáveis a tal exame.

Artigo 5

1. Os Membros acordam que a fraude (*circumvention*) mediante reexpedição, desvio, declaração falsa sobre o país ou lugar de origem e falsificação de documentos oficiais frustra o cumprimento do presente Acordo para a integração do setor de têxteis e vestuário ao GATT 1994. Por conseguinte, os Membros deverão adotar as necessárias disposições legais e/ou procedimentos administrativos com vistas ao tratamento e combate da referida fraude. Os Membros acordam ademais que, consoante com as leis e procedimentos internos, colaborarão plenamente na resolução dos problemas resultantes da fraude.

2. Caso um Membro considere que o presente Acordo está sendo fraudado mediante reexpedição, desvio, declaração falsa sobre o país ou lugar de origem e falsificação de documentos oficiais, e que não estão sendo aplicadas medidas para tratar ou combater a referida fraude, ou que as medidas aplicadas são inadequadas, deverá realizar consultas com o Membro ou Membros interessados, afim de encontrar solução mutuamente satisfatória. Tais consultas deverão ocorrer prontamente, se possível dentro de 30 dias. Caso não se encontre solução mutuamente satisfatória, quaisquer dos Membros implicados poderá submeter a questão ao OST para que sejam feitas recomendações.

3. Os Membros acordam em tomar as providências necessárias, consoante com as respectivas legislações e procedimentos internos, para impedir, investigar e, se apropriado, recorrer a ações legais e/ou administrativas contra práticas fraudulentas dentro de seu território. Os Membros acordam em cooperar plenamente, consoante com as respectivas leis e procedimentos internos, nos casos de fraude ou alegações de fraude ao presente Acordo, a fim de apurar os fatos pertinentes nos locais de importação, exportação e, quando cabível, de reexpedição. Fica acordado que tal cooperação, consoante com as leis e regulamentos internos, incluirá: investigação de práticas fraudulentas que aumentem as exportações objeto de restrições para os Membros que mantêm tais restrições; intercâmbio de documentos, correspondência, relatórios e outras informações pertinentes, na medida da disponibilidade; e facilidades para visitas a instalações e estabelecimento de contatos, mediante solicitação prévia, caso a caso. Os Membros procurarão esclarecer as circunstâncias da fraude ou alegação de fraude, inclusive as respectivas funções dos exportadores e importadores implicados.

4. Os Membros acordam que, quando houver prova suficiente resultante de uma investigação, de que tenha ocorrido fraude (i.e., quando houver prova sobre o país ou lugar da origem

verdadeira e sobre as circunstâncias da fraude), deverão ser tomadas disposições apropriadas, na medida necessária para resolver o problema. Tais disposições poderão incluir a denegação de ingresso das mercadorias ou, no caso de as mercadorias já terem ingressado, o reajuste das quantidades computadas dentro dos níveis de limitação, com o objetivo de que reflitam o verdadeiro lugar de origem, levando-se na devida consideração as circunstâncias reais e a intervenção do país ou lugar de origem verdadeiro. Ademais, quando houver prova do envolvimento dos territórios dos Membros através dos quais as mercadorias tenham sido reexpedidas, tais disposições poderão incluir a introdução de restrições para esses Membros. As referidas disposições, assim como seu prazo de aplicação e alcance, poderão ser tomadas após a celebração de consultas com o objetivo de encontrar solução mutuamente satisfatória entre os Membros interessados e deverão ser notificadas ao OST com justificação plena. Os Membros em questão poderão acordar outras soluções, mediante consultas. Tais acordos deverão ser igualmente notificados ao OST, que poderá fazer recomendações pertinentes aos Membros em questão. Caso não se encontre solução mutuamente satisfatória, qualquer dos Membros interessados poderá submeter a questão ao OST para que se proceda prontamente a exame e recomendações.

5. Os Membros tomam nota de que alguns casos de fraude podem envolver trânsito de embarques através de países ou lugares sem que nesses lugares de trânsito se introduzam alterações ou mudanças nas mercadorias contidas nos referidos embarques. Os Membros tomam nota de que nem sempre será possível exercer, nesses lugares de trânsito, um controle sobre tais embarques.

6. Os Membros acordam que as declarações falsas sobre o conteúdo de fibras, quantidades, descrição ou classificação de mercadorias também frustram o objetivo do presente Acordo. Os Membros acordam que, quando houver provas de que se tenha realizado uma declaração falsa para fins de fraude, deverão ser tomadas medidas apropriadas contra os exportadores e importadores envolvidos, de acordo com as leis e procedimentos internos. Caso qualquer Membro considere que o presente Acordo está sendo fraudado mediante a referida declaração falsa e que não estão sendo aplicadas as medidas necessárias para sanar essa fraude e/ou para combatê-la, ou que tais medidas são inadequadas, o referido Membro deverá estabelecer prontamente consultas com o Membro interessado, com o objetivo de encontrar solução mutuamente satisfatória. Caso não se encontre solução mutuamente satisfatória, qualquer dos Membros interessados poderá submeter a questão ao OST para recomendações. O propósito da presente disposição não é o de impedir que os Membros realizem ajustes técnicos quando se cometerem, por inadvertência, erros técnicos nas declarações.

Artigo 6

1. Os Membros reconhecem que, durante o período de transição, poderá ser necessário aplicar um mecanismo de salvaguarda específico de transição (doravante denominado "salvaguarda transitória"). Qualquer Membro poderá aplicar a salvaguarda transitória a qualquer dos produtos relacionados no Anexo, com exceção dos produtos integrados ao GATT 1994 em virtude do disposto no Artigo 2. Os Membros que não mantêm restrições no sentido do Artigo 2 deverão notificar ao OST, no prazo de 60 dias a partir da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC, de seu desejo de reter ou não o direito de invocar o presente Artigo. Os Membros que não participaram dos Protocolos de extensão do AMF desde 1986 deverão proceder à referida notificação no prazo de seis meses a partir da entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC. A salvaguarda transitória deverá ser aplicada com a maior moderação

possível, de maneira compatível com as disposições do presente Artigo e com a efetiva implementação do processo de integração previsto no presente Acordo.

2. Medidas de salvaguarda poderão ser adotadas ao amparo do presente Artigo quando, com base em determinação de um Membro⁵, se demonstre que as importações de determinado produto em seu território aumentaram em quantidade tal que causam ou ameaçam realmente causar prejuízo grave ao setor da produção nacional que fabrica produtos similares e/ou que com eles competem diretamente. Deve-se demonstrar que o prejuízo grave ou a ameaça real de prejuízo grave são causadas pelo referido aumento no total das importações de tal produto e não por outros fatores tais como inovações tecnológicas ou mudanças nas preferências dos consumidores.

3. Ao formular a determinação de prejuízo grave ou de ameaça real de prejuízo grave a que se refere o parágrafo 2, o Membro deverá examinar os efeitos dessas importações sobre o estado do setor de produção em questão, refletidos em alterações de variáveis econômicas pertinentes tais como produção, produtividade, utilização da capacidade, inventários, parcela de mercado, exportações, salários, níveis de emprego, preços internos, lucros e investimentos; nenhum desses fatores, de maneira isolada ou em conjunto com outros fatores, constitui necessariamente um critério decisivo.

4. Toda medida a que se recorra ao amparo das disposições do presente Artigo deverá ser aplicada Membro a Membro. A determinação do Membro ou Membros aos quais se deve atribuir o prejuízo sério ou ameaça real de prejuízo sério, conforme os parágrafos 2 e 3, será feita tendo por base um crescimento substancial e repentino, real ou iminente⁶ das importações procedentes desse Membro ou Membros considerados individualmente, e com base no nível de importações comparado com as importações de outras fontes, parcela de mercado, e preços internos e de importação em etapa comparável da transação comercial; nenhum desses fatores, de maneira isolada ou em conjunto com outros fatores, constitui necessariamente um critério decisivo. Tal medida de salvaguarda não será aplicada às exportações de qualquer Membro cujas exportações do produto em questão já se encontrem sujeitas a restrição em virtude do presente Acordo.

5. O período de validade de toda determinação de prejuízo sério ou de ameaça real de prejuízo sério para efeitos do recurso a medidas de salvaguarda não será superior a 90 dias a partir da data da notificação inicial prevista no parágrafo 7.

6. Na aplicação da salvaguarda transitória, deverão ser levados em especial consideração os interesses dos Membros exportadores, nos seguintes termos:

(a) será concedido aos países de menor desenvolvimento relativo Membros tratamento consideravelmente mais favorável do que o outorgado aos demais grupos de Membros referidos no presente parágrafo, de preferência em todos os seus elementos ou, pelo menos, em termos gerais;

(b) ao se fixar as condições econômicas previstas nos parágrafos 8, 13 e 14, será concedido tratamento diferencial e mais favorável aos Membros cujo volume total de exportações de têxteis e vestuário é pequeno, comparado com o volume total de exportações de outros Membros, e aos quais corresponda somente uma pequena porcentagem do total de importações do produto em questão realizadas pelo Membro importador. Com respeito a tais fornecedores, deverão ser levadas na devida consideração, conforme os parágrafos 2 e 3 do

Artigo 1, as possibilidades futuras de desenvolvimento de seu comércio e a necessidade de admitir importações deles procedentes em quantidades comerciais.

(c) com respeito aos produtos de lã provenientes de países em desenvolvimento produtores de lã cujas economias e comércio de têxteis e vestuário são dependentes do setor de lã, cujas exportações totais de têxteis e vestuário consistem quase que exclusivamente de produtos de lã e cujo volumes de comércio de têxteis e vestuário nos mercados dos Membros importadores é comparativamente pequeno, serão levadas em especial consideração as necessidades de exportação de tais Membros ao se examinar os níveis de restrição, os coeficientes de crescimento e a flexibilidade.

(d) será concedido tratamento mais favorável às re-importações por um Membro de produtos têxteis e de vestuário que tal Membro tenha exportado para outro Membro para elaboração e subsequente re-importação, segundo definida nas leis e práticas do Membro importador, e sujeita a procedimentos adequados de controle e certificação, sempre que tais produtos tenham sido importados de um Membro para o qual esse tipo de comércio represente proporção significativa de suas exportações totais de têxteis e vestuário.

7. O Membro que propuser a adoção de medida de salvaguarda deverá solicitar consultas com o Membro ou Membros que serão afetados por tal medida. O pedido de consultas deverá ser acompanhado de informação factual específica e pertinente, o mais atualizada possível, sobretudo com respeito a: (a) os fatores referidos no parágrafo 3, nos quais o Membro que recorre à medida baseou a determinação de prejuízo sério ou de ameaça real de prejuízo sério; e (b) os fatores referidos no parágrafo 4, com base nos quais o Membro pretende recorrer à medida com respeito ao Membro ou Membros interessados. A informação que acompanha os pedidos apresentados segundo este parágrafo deverá estar relacionada o mais estreitamente possível com os segmentos identificáveis da produção e com o período de referência estabelecido no parágrafo 8. O Membro que recorrer à medida deverá também indicar o nível específico no qual propõe restringir as importações do produto em questão do Membro ou Membros interessados; tal nível não deverá ser inferior ao nível referido no parágrafo 8. Concomitantemente, o Membro que solicita as consultas deverá comunicar ao Presidente do OST o pedido de consultas, incluindo todos os dados factuais pertinentes referidos nos parágrafos 3 e 4, juntamente com o nível de restrição proposto. O Presidente informará os membros do OST do pedido de consultas, indicando o Membro solicitante, o produto em questão e o Membro ao qual o pedido foi dirigido. O Membro ou Membros interessados deverão responder ao pedido prontamente, as consultas deverão ser realizadas sem demora e normalmente deverão estar concluídas no prazo de 60 dias a partir da data em que o pedido foi recebido.

8. Caso se alcance, nas consultas, entendimento mútuo de que a situação exige a restrição das exportações de determinado produto do Membro ou Membros interessados, tal restrição será fixada em nível não inferior ao nível efetivo das exportações ou importações procedentes do Membro interessado durante o período de 12 meses que termina dois meses antes do mês no qual o pedido de consultas foi apresentado.

9. Os pormenores da medida de restrição acordada serão comunicados ao OST no prazo de 60 dias a partir da data da conclusão do acordo. O OST determinará se o acordo se justifica conforme as disposições deste Artigo. Para formular sua determinação, o OST deverá dispor dos dados factuais encaminhados ao Presidente, referidos no parágrafo 7, bem como qualquer

outra informação pertinente fornecida pelos Membros em questão. O OST poderá fazer as recomendações julgadas pertinentes aos Membros em questão.

10. Se, no entanto, após a expiração do prazo de 60 dias a partir da data do recebimento do pedido de consultas, não houver acordo entre os Membros, o Membro que propõe a adoção da medida de salvaguarda poderá introduzir a restrição em função da data de importação ou de exportação, conforme as disposições do presente Artigo, dentro dos 30 dias seguintes ao período de 60 dias para consultas e, concomitantemente, submeter a questão ao OST. Qualquer dos membros poderá submeter a questão ao OST antes da expiração do prazo de 60 dias. Em ambos os casos, o OST deverá proceder prontamente a um exame da questão, incluindo a determinação de prejuízo grave ou ameaça real de prejuízo grave e de suas causas, e fazer recomendações aos Membros em questão no prazo de 30 dias. Para formular sua determinação, o OST deverá dispor dos dados factuais encaminhados ao Presidente, referidos no parágrafo 7, bem como qualquer outra informação pertinente fornecida pelos Membros em questão.

11. Em circunstâncias muito excepcionais e críticas, nas quais qualquer demora poderia causar prejuízo dificilmente reparável, poderão ser adotadas, provisoriamente, as medidas previstas no artigo 10, com a condição de que o pedido de consultas e a notificação ao OST se façam no prazo de cinco dias úteis a partir da adoção da medida. Caso não se chegue a acordo durante as consultas, O OST será notificado ao final das mesmas ou, em todo caso, ao mais tardar no prazo de 60 dias a partir da data da aplicação da medida. O OST deverá proceder prontamente a um exame da questão e fazer recomendações aos Membros em questão no prazo de 30 dias. Caso se chegue a acordo durante as consultas, os Membros deverão notificar ao OST ao final das consultas ou, em todo caso, ao mais tardar no prazo de 90 dias da data da aplicação da medida. O OST poderá fazer recomendações julgadas pertinentes aos Membros em questão.

12. Um Membro poderá manter em vigor as medidas adotadas ao amparo das disposições do presente Artigo: (a) por um prazo máximo de três anos sem extensão, ou (b) até que o produto seja integrado ao GATT 1994, o que ocorrer primeiro.

13. Se a medida de salvaguarda permanecer em vigor por um período superior a um ano, o nível para os anos subsequentes será o nível especificado para o primeiro ano, aumentado pela aplicação de uma taxa de crescimento não inferior a 6 por cento ao ano, salvo se outro coeficiente for justificado perante o OST. O nível de restrição para o produto em questão poderá ser excedido em um ou outro de qualquer dos dois anos subsequentes mediante utilização antecipada (*carry-forward*) e/ou transferência de remanescentes (*carry-over*) em 10 por cento, dos quais a utilização antecipada (*carry-forward*) não poderá representar mais que 5 por cento. Não poderão ser impostas restrições quantitativas à utilização combinada de transferência de remanescentes (*carry-over*), utilização antecipada (*carry-forward*) e do disposto no parágrafo 14.

14. Quando um Membro, ao amparo do presente Artigo, submeter a restrição mais de um produto procedente de outro Membro, o nível de restrição acordado segundo as disposições do presente Artigo para cada um desses produtos poderá ser excedido em 7 por cento, desde que o total das exportações sujeitas à restrição não excedam o total dos níveis para todos os produtos restringidos conforme o presente Artigo, em base de unidades comuns acordadas. Quando os períodos de aplicação das restrições desses produtos não coincidirem, a presente disposição será aplicada *pro rata* a todo período em que haja superposição.

15. Caso se aplique uma medida de restrição ao amparo do presente Artigo a produto que tenha sido anteriormente submetido a restrição em virtude do AMF, durante os 12 meses anteriores à entrada em vigor do Acordo Constitutivo da OMC ou conforme as disposições dos Artigos 2 ou 6, o nível da nova restrição será o nível estabelecido no parágrafo 8, salvo se a nova restrição entrar em vigor no prazo de um ano a partir:

(a) da data da notificação referida no parágrafo 15 do Artigo 2 para efeito da eliminação da nova restrição; ou

(b) da data da supressão da restrição anterior imposta ao amparo das disposições do presente Artigo ou do AMF

em cujos casos o nível não será inferior ao mais alto dos seguintes: (i) o nível de restrição adotado durante o último período de 12 meses nos quais o produto esteve sujeito a restrição; ou (ii) o nível de restrição previsto no parágrafo 8.

16. Quando um Membro que não mantém restrições ao amparo do Artigo 2 decidir aplicar uma restrição conforme as disposições do presente Artigo, tal Membro deverá adotar medidas apropriadas que: (a) levem plenamente em consideração fatores tais como classificação tarifária estabelecida e unidades quantitativas baseadas em práticas comerciais correntes em operações de exportação e importação, tanto no que se refere à composição de fibras quanto em termos de concorrência para o mesmo setor em seu mercado interno, e (b) evitem uma categorização excessiva. O pedido de consultas referido nos parágrafos 7 e 11 deverá incluir informação completa sobre tais medidas.

Artigo 7

1. Como parte do processo de integração e em relação aos compromissos específicos assumidos pelos Membros em decorrência da Rodada Uruguai, todos os Membros deverão adotar as medidas necessárias para respeitar as regras e disciplinas do GATT 1994, de modo a:

(a) alcançar melhor acesso aos mercados para produtos têxteis e de vestuário por intermédio de medidas tais como reduções e consolidações tarifárias, redução ou eliminação de barreiras não tarifárias e facilitação de procedimentos aduaneiros, administrativos e de concessão de licenças;

(b) assegurar a aplicação de políticas sobre condições de comércio leais e equitativas relativas a têxteis e vestuário, em áreas como *dumping* e regras e procedimentos sobre anti-*dumping*, subsídios e medidas compensatórias e proteção de direitos de propriedade intelectual; e

(c) evitar a discriminação contra importações no setor de têxteis e vestuário ao adotar medidas por motivos de política comercial geral.

Tais medidas não deverão prejudicar os direitos e obrigações dos Membros em virtude do GATT 1994.

2. Os Membros deverão notificar ao OST as medidas mencionadas no parágrafo 1 que tenham incidência sobre a aplicação do presente Acordo. Tendo tais medidas sido notificadas a outros órgãos da OMC, um sumário no qual se faça referência à notificação original bastará para

cumprir as obrigações do presente parágrafo. Qualquer Membro poderá fazer contra-notificações ao OST.

3. Todo Membro que considere que outro Membro não adotou as medidas mencionadas no parágrafo 1 e que o equilíbrio de direitos e obrigações decorrentes do presente Acordo foi alterado poderá submeter a questão aos órgãos pertinentes da OMC e informar o OST. As eventuais determinações ou conclusões dos referidos órgãos da OMC formarão parte do relatório completo do OST.

Artigo 8

1. Pelo presente Acordo se estabelece o Órgão de Supervisão de Têxteis ("OST"), encarregado de supervisionar a aplicação do presente Acordo, de examinar todas as medidas adotadas ao amparo do presente Acordo e a respectiva conformidade com o mesmo e de adotar as medidas que o presente Acordo especificamente lhe atribuir. O OST terá um Presidente e 10 membros. Sua composição deverá ser equilibrada e amplamente representativa dos Membros; será prevista a rotação dos membros em intervalos apropriados. Os membros que integrarão o OST e que desempenharão suas funções a título pessoal serão indicados por Membros designados pelo Conselho do Comércio de Bens.

2. O OST estabelecerá seus próprios procedimentos de trabalho. Fica entendido, contudo, que o consenso no âmbito do OST não exige o assentimento ou concorrência dos membros indicados pelos Membros envolvidos em uma questão pendente sob exame do OST.

3. O OST terá caráter de órgão permanente e se reunirá com a frequência necessária para desempenhar as funções que lhe são atribuídas pelo presente Acordo. O OST se baseará nas notificações e informações fornecidas pelos Membros em virtude dos Artigos pertinentes do presente Acordo, complementadas por informações adicionais ou dados necessários apresentados pelos Membros ou que o OST decida solicitar-lhes. O OST poderá também basear-se nas notificações a outros órgãos da OMC ou em relatórios dos mesmos ou de outras fontes que considere apropriadas.

4. Os Membros conceder-se-ão reciprocamente oportunidade adequada para consultas com respeito a qualquer questão que afete o funcionamento do presente Acordo.

5. Caso não se encontre solução mutuamente satisfatória nas consultas bilaterais previstas no presente Acordo, o OST deverá, a pedido de um ou outro Membro, e após pronto e pormenorizado exame da questão, fazer recomendações aos Membros interessados.

6. A pedido de qualquer Membro, o OST deverá examinar prontamente qualquer questão específica que tal Membro considerar prejudicial a seus interesses ao amparo do presente Acordo, quando nas consultas desse Membro com outro ou outros Membros interessados não se encontrar solução mutuamente satisfatória. Sobre tais questões, o OST poderá fazer as observações julgadas pertinentes aos Membros interessados e para os efeitos do exame previsto no parágrafo 11.

7. Antes de formular recomendações ou observações, o OST convidará a participar dos procedimentos os Membros que possam ser diretamente afetados pelo assunto em questão.

8. Sempre que chamado a fazer recomendações ou determinações, o OST deverá fazê-las de preferência no prazo de 30 dias, salvo especificação de outro prazo no presente Acordo. Toda recomendação ou determinação será comunicada aos Membros diretamente interessados. Toda recomendação ou determinação será também comunicada ao Comitê de Comércio de Bens para a respectiva informação.

9. Os Membros procurarão aceitar inteiramente toda recomendação do OST, que exercerá a devida vigilância sobre a aplicação de tais recomendações.

10. Se um Membro se considerar impossibilitado de ajustar-se às recomendações do OST, deverá apresentar ao OST as razões para tal, em prazo não superior a um mês após o recebimento das referidas recomendações. Tendo examinado pormenorizadamente as razões apresentadas, o OST emitirá sem demora novas recomendações julgadas pertinentes. Se, após tais novas recomendações, a questão continuar sem solução, qualquer dos Membros poderá submetê-la ao Órgão de Solução de Controvérsias e recorrer ao parágrafo 2 do Artigo XXIII do GATT 1994 e às disposições pertinentes do Entendimento sobre Solução de Controvérsias.

11. Com o objetivo de supervisionar a implementação do presente Acordo, o Conselho do Comércio de Bens deverá realizar um exame geral antes do final de cada etapa do processo de integração. Para facilitar esse exame, o OST transmitirá ao Conselho do Comércio de Bens, ao menos 5 meses antes do final de cada etapa, um relatório completo sobre a implementação deste Acordo durante a etapa em exame, sobretudo no que se refere ao processo de integração, à aplicação do mecanismo de salvaguardas transitórias e à aplicação das regras e disciplinas do GATT 1994 conforme definido nos Artigos 2, 3, 6 e 7 respectivamente. O relatório completo do OST poderá incluir recomendações ao Conselho do Comércio de Bens julgadas pertinentes pelo OST.

12. À luz do exame realizado pelo Conselho do Comércio de Bens, este adotará, por consenso, decisões julgadas pertinentes para garantir que não se prejudique o equilíbrio de direitos e obrigações estabelecidos no presente Acordo. Com o objetivo de solucionar quaisquer controvérsias que possam surgir com respeito s questões referidas no Artigo 7, o Órgão de Solução de Controvérsias poderá autorizar, sem prejuízo da data final estabelecida no Artigo 9, um ajuste no disposto no parágrafo 14 do Artigo 2, para a etapa subsequente à do exame, com respeito a qualquer Membro que se determine não estar cumprindo suas obrigações em virtude do presente Acordo.

Artigo 9

1. Os efeitos deste Acordo e de todas as restrições aplicadas a seu amparo cessarão no primeiro dia do 121º mês de vigência do Acordo Constitutivo da OMC, data na qual o setor de têxteis e vestuário estará plenamente integrado ao GATT 1994. O presente Acordo não será prorrogado.

ANEXO

LISTA DE PRODUTOS AOS QUAIS SE APLICA O PRESENTE ACORDO

1. Constam do presente Anexo os produtos têxteis e de vestuário definidos em códigos do Sistema Harmonizado de Descrição e Codificação (SH) no nível de seis dígitos.

2. As medidas de salvaguarda adotadas ao amparo das disposições do Artigo 6 serão aplicadas com respeito a produtos têxteis e de vestuário determinados e não em base de linhas do SH *per se*.

3. As medidas de salvaguarda adotadas ao amparo das disposições do Artigo 6 do presente Acordo não serão aplicadas:

(a) às exportações dos países em desenvolvimento Membros de tecidos de fabricação artesanal feitos em teares manuais ou de produtos de fabricação artesanal feitos a mão com tais tecidos, ou de produtos têxteis e de vestuário artesanais próprios do folclore tradicional, desde que tais produtos sejam objeto de certificação própria conforme disposições acordadas entre os Membros interessados;

(b) aos produtos têxteis historicamente comercializados, que eram objeto de comércio em quantidades comercialmente significantes antes de 1982, tais como bolsas, sacos, malas de lona, cordame, malas e bolsas de viagem, esteiras, carpetes e tapetes tipicamente feitos de fibras tais como juta, coco, sisal, abacá, agave (pita) e henequém;

(c) aos produtos de seda pura.

Serão aplicáveis a tais produtos as disposições do Artigo XIX do GATT 1994, interpretadas pelo Acordo sobre Salvaguardas.

PRODUTOS DA SEÇÃO XI (MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS) DA NOMENCLATURA DO SISTEMA HARMONIZADO DE DESCRIÇÃO E CODIFICAÇÃO DE MERCADORIAS (SH)

Nº SH

Cap. 50

5004.00
5005.00
5006.00
5007.10
5007.20
5007.90

Cap. 51

5105.10
5105.21
5105.29
5105.30
5106.10
5106.20
5107.10
5107.20
5108.10
5108.20
5109.10
5109.90

Cap. 52			Cap. 53	5404.10	Cap. 55		
5204.11	5208.23	5211.21	5306.10	5404.90	5501.10	5512.19	5516.12
5204.19	5208.29	5211.22	5306.20	5405.00	5501.20	5512.21	5516.13
5204.20	5208.31	5211.29	5307.10	5406.10	5501.30	5512.29	5516.14
5205.11	5208.32	5211.31	5307.20	5406.20	5501.90	5512.91	5516.21
5205.12	5208.33	5211.32	5308.20	5407.10	5502.00	5512.99	5516.22
5205.13	5208.39	5211.39	5308.90	5407.20	5503.10	5513.11	5516.23
5205.14	5208.41	5211.41	5309.11	5407.30	5503.20	5513.12	5516.24
5205.15	5208.42	5211.42	5309.19	5407.41	5503.30	5513.13	5516.31
5205.21	5208.43	5211.43	5309.21	5407.42	5503.40	5513.19	5516.32
5205.22	5208.49	5211.49	5309.29	5407.43	5503.90	5513.21	5516.33
5205.23	5208.51	5211.51	5310.10	5407.44	5504.10	5513.22	5516.34
5205.24	5208.52	5211.52	5310.90	5407.51	5504.90	5513.23	5516.41
5205.25	5208.53	5211.59	5311.00	5407.52	5505.10	5513.29	5516.43
5205.31	5208.59	5212.11		5407.53	5505.20	5513.31	5516.44
5205.32	5209.11	5212.12	Cap. 54	5407.54	5506.10	5513.32	5516.91
5205.33	5209.12	5212.13	5401.10	5407.60	5506.20	5513.33	5516.92
5205.34	5209.19	5212.14	5401.20	5407.71	5506.30	5513.39	5516.93
5205.35	5209.21	5212.15	5402.10	5407.72	5506.90	5513.41	5516.94
5205.41	5209.22	5212.21	5402.20	5407.73	5507.00	5513.42	
5205.42	5209.29	5212.22	5402.31	5407.74	5508.10	5513.43	Cap. 56
5205.43	5209.31	5212.23	5402.32	5407.81	5508.20	5513.49	5601.10
5205.44	5209.32	5212.24	5402.33	5407.82	5509.11	5514.11	5601.21
5205.45	5209.39	5212.25	5402.39	5407.83	5509.12	5514.12	5601.22
5206.11	5209.41	5208.22	5402.41	5407.84	5509.21	5514.13	5601.29
5206.12	5209.42	5211.19	5402.42	5407.91	5509.22	5514.19	5601.30
5206.13	5209.43		5402.43	5407.92	5509.31	5514.21	5602.10
5206.14	5209.49		5402.49	5407.93	5509.32	5514.22	5602.21
5206.15	5209.51		5402.51	5407.94	5509.41	5514.23	5602.29
5206.22	5209.52		5402.52	5408.10	5509.51	5514.29	5602.90
5206.23	5209.59		5402.59	5408.21	5509.52	5514.31	5603.00
5206.24	5210.11		5402.61	5408.22	5509.53	5514.32	5604.10
5206.25	5210.12		5402.62	5408.23	5509.59	5514.33	5604.20
5206.31	5210.19		5402.69	5408.24	5509.61	5514.39	5604.90
5206.32	5210.21		5403.10	5408.31	5509.62	5514.41	5605.00
5206.33	5210.22		5403.20	5408.32	5509.69	5514.42	5606.00
5206.34	5210.29		5403.31	5408.33	5509.91	5514.43	5607.10
5206.35	5210.31		5403.32	5408.34	5509.92	5514.49	5607.21
5206.41	5210.32		5403.33		5509.99	5515.11	5607.29
5206.42	5210.39		5403.39		5510.11	5515.12	5607.30
5206.43	5210.41		5403.41		5510.12	5515.13	5607.41
5206.44	5210.42		5403.42		5510.20	5515.19	5607.49
5206.45	5210.49		5403.49		5510.30	5515.21	5607.50
5207.10	5210.51				5510.90	5515.22	5607.90
5207.90	5210.52				5511.10	5515.29	5608.11
5208.11	5210.59				5511.20	5515.92	5608.19

Cap. 57		Cap. 60		
5701.10	5804.29	6001.10	6104.21	6109.10
5701.90	5804.30	6001.21	6104.22	6109.90
5702.10	5805.00	6001.22	6104.23	6110.10
5702.20	5806.10	6001.29	6104.29	6110.20
5702.31	5806.20	6001.91	6104.31	6110.30
5702.32	5806.31	6001.92	6104.32	6110.90
5702.39	5806.32	6001.99	6104.33	6111.10
5702.41	5806.39	6002.10	6104.39	6111.20
5702.42	5806.40	6002.20	6104.41	6111.30
5702.49	5807.10	6002.30	6104.42	6111.90
5702.51	5807.90	6002.41	6104.43	6112.11
5702.52	5808.10	6002.42	6104.44	6112.12
5702.59	5808.90	6002.43	6104.49	6112.19
5702.91	5809.00	6002.49	6104.51	6112.20
5702.92	5810.10	6002.91	6104.52	6112.31
5702.99	5810.91	6002.92	6104.53	6112.39
5703.10	5810.92	6002.93	6104.59	6112.41
5703.20	5810.99	6002.99	6104.61	6112.49
5703.30	5811.00		6104.62	
5703.90		Cap. 61	6104.63	
5704.10	Cap. 59	6101.10	6104.69	
5704.90	5901.10	6101.20	6105.10	
5705.00	5901.90	6101.30	6105.20	
	5902.10	6101.90	6105.90	
Cap. 58	5902.20	6102.10	6106.10	
5801.10	5902.90	6102.20	6106.20	
5801.21	5903.10	6102.30	6106.90	
5801.22	5903.20	6102.90	6107.11	
5801.23	5903.90	6103.11	6107.12	
5801.24	5904.10	6103.12	6107.19	
5801.25	5904.91	6103.19	6107.21	
5801.26	5904.92	6103.21	6107.22	
5801.31	5905.00	6103.22	6107.29	
5801.32	5906.10	6103.23	6107.91	
5801.33	5906.91	6103.29	6107.92	
5801.34	5906.99	6103.31	6107.99	
5801.35	5907.00	6103.32	6108.11	
5801.36	5908.00	6103.33	6108.19	
5801.90	5909.00	6103.39	6108.21	
5802.11	5910.00	6103.41	6108.22	
5802.19	5911.10	6103.42	6108.29	
5802.20	5911.20	6103.43	6108.31	
5802.30	5911.31	6103.49	6108.32	
5803.10	5911.32	6104.11	6108.39	
5803.90	5911.40	6104.12	6108.91	
5804.10	5911.90	6104.13	6108.92	
5804.21		6104.19	6108.99	

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)