

# O Comércio Brasileiro de Carne de Frango no Contexto da Integração Regional

## Luciane da Silva Rubin

- Mestre em Integração Econômica pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM);
- Professora do Curso de Administração em Comércio Exterior da Faculdade Metodista de Santa Maria.

## Adayr da Silva Ilha

- Doutor, Professor Adjunto do Departamento de Economia e do Curso de Mestrado em Integração Latino-Americana da Universidade Federal de Santa Maria.

## Resumo

---

Analisa o potencial exportador do setor brasileiro de carne de frango à suposição de futuros acordos de integração regional. Os países ou blocos escolhidos são União Européia (EU), Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), Comunidade dos Estados Independentes (CEI), República Popular da China (RPC) e Japão. Para analisar o potencial exportador, desenvolvem-se quatro generalizações metodológicas: o potencial importador, o cálculo da evolução do Índice de Vantagem Revelada das Exportações (VRE), as principais barreiras existentes e o cálculo do Índice de Orientação Regional. Os resultados, quanto ao potencial importador, indicam que a CEI constitui-se altamente atrativo para a carne de frango, e a UE e a China como mercados potenciais. Os resultados do VRE revelaram que o Brasil tem alta competitividade e crescente no setor de carnes de frango, para o período 1990 a 2003. Quanto aos concorrentes, a UE é que apresentou o maior concorrente (França). Quanto às barreiras impostas, estas revelaram ser, de um modo geral, extremamente elevadas e, em alguns casos, impeditivas. Portanto, o setor brasileiro de carnes teria muito a ganhar caso fossem eliminadas tais barreiras. Enfim, na última relação, constata-se alto grau de aceitação das exportações brasileiras de carne de frango para a maioria dos blocos ou países, exceto para o NAFTA que tem barreiras sanitárias impeditivas. Contudo, ao cruzar os resultados para o setor, observa-se que, a partir da efetivação de acordos de livre comércio inter-regionais, com os blocos ou países em estudo, haverá ganhos efetivos para o setor brasileiro de carne de frango.

## Palavras-chave:

---

Comércio Potencial. Integração Regional. Carne de Frango.

## 1 – INTRODUÇÃO

Ao longo das últimas duas décadas, a maioria dos países vem implementando reformas de políticas econômicas com o intuito de se inserir ou de ampliar sua participação no contexto econômico mundial.

Após alguns impasses criados pelas maiores economias mundiais nas rodadas de negociações multilaterais, a década de 1990 caracterizou-se pelo aumento exponencial dos acordos regionais de comércio. Segundo a Organização Mundial do Comércio, o mundo torna-se um grande laboratório de políticas de integração regional com diversas intensidades e extensões, modificando a geografia, a política e as relações econômicas mundiais.

O Brasil marca seu início no processo de acordos preferenciais de mercados a partir da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (Alalc), lançada oficialmente em 1960. Apesar de não ter logrado sucesso, devido basicamente ao tipo de política adotada na região, a de proteção à indústria interna, esse acordo vai contribuir para a formação de outras iniciativas que acabaram resultando na Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) e no Mercado Comum do Sul (Mercosul)<sup>1</sup>.

Atualmente, o Brasil empenha-se no sentido de buscar novos acordos de negociações (Área de Livre Comércio das Américas, União Européia, China, Índia, Japão, Rússia e ampliação do Mercosul), seja a partir do Mercosul, conforme tendência de acordos a serem notificados pela Organização Mundial do Comércio entre distintos acordos regionais de comércio, ou de iniciativas individuais, a fim de aprofundar suas relações comerciais com os diversos países e blocos já existentes.

Políticas de integração regional levam à ampliação do tamanho do mercado e, conseqüentemente, à intensificação da concorrência, que pode implicar riscos de destruição de capacidade produtiva doméstica daqueles setores em que o padrão de

competitividade (qualidade e preço) está aquém do exigido pelo novo mercado.

Por outro lado, à medida que são eliminadas as barreiras e diminuídos os custos de transação ao comércio entre as nações, políticas de integração econômica regional podem significar imensas oportunidades de ganhos de escala por via de ampliação da planta de produção, alocação mais eficiente dos fatores de produção a partir de importação mais barata, possibilidade de especialização e surgimento de novos produtos, difusão dos conhecimentos e maior especialização da mão-de-obra e do emprego de maquinaria etc. Esses ganhos podem desencadear aumento da competitividade e maior capacidade de inserção internacional.

O Brasil tem sido apontado como um dos maiores e mais bem-sucedidos exportadores mundiais do setor de carnes. Entretanto, no que diz respeito à carne de frango, esta posição está, freqüentemente, ameaçada pelas restrições tarifárias e não-tarifárias (tarifas de importação, quotas, barreiras sanitárias etc.) impostas pelos maiores mercados mundiais.

Considerando os diversos esforços do Brasil no sentido de buscar novos acordos de negociações que visem à formação de acordos de integração para diferentes blocos e regiões e a importância que o setor de carne de frango representa para o Brasil, questiona-se: 1<sup>o</sup>) qual o potencial de importação a ser explorado de cada bloco ou região para a carne de frango brasileira? 2<sup>o</sup>) partindo da premissa de que o Brasil tem competitividade no setor de carne de frango, qual o comportamento e evolução dessas vantagens e de seus possíveis concorrentes em cada região escolhida, isto é, o Brasil está aumentando sua participação no comércio internacional e quais os maiores concorrentes no interior de cada bloco ou região que terá de enfrentar após um suposto acordo preferencial em que as barreiras ao comércio são eliminadas? 3<sup>o</sup>) quais as tarifas e demais barreiras hoje existentes ao produto brasileiro nos países-membros dos blocos? e 4<sup>o</sup>) qual o grau de aceitação do produto brasileiro e o peso que este tem no mercado dos blocos em questão?

O objetivo deste trabalho é investigar o potencial do setor brasileiro de carne de frango frente a diversas

<sup>1</sup> O Mercosul foi instituído em 1991 com o objetivo de promover a inserção mais competitiva e o desenvolvimento das quatro economias participantes: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

propostas de acordos inter-regionais (União Européia - UE), Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta), Comunidade dos Estados Independentes (CEI), República Popular da China e Japão), seja por via do Mercosul ou a partir de iniciativa unilateral, em relação a determinados blocos ou países.

Para alcançar tal objetivo, desenvolvem-se quatro generalizações metodológicas capazes de captar a efetividade competitiva e a possibilidade de ampliação da participação do setor brasileiro de carne no comércio da suposta área de livre comércio, mediante a eliminação de barreiras comerciais e ampliação da concorrência intrabloco.

A primeira generalização diz respeito à capacidade de importação dos futuros parceiros, pois, quanto maior este potencial, maior será a possibilidade de criação de comércio após a formação da área de comércio livre de barreiras. Para tanto, investiga-se o potencial importador dos blocos ou países por meio do cruzamento das médias entre a quantidade importada e a taxa de crescimento das importações, em um gráfico com quatro quadrantes, que identifica a posição de atratividade dos mercados para as exportações de carne de frango. Para a segunda generalização, parte-se da suposição de que a ampliação do mercado, quando da formação de acordos de integração, pode significar desafios para o setor pela ampliação da concorrência. Neste caso, partindo da premissa de que o Brasil tem competitividade no setor, investiga-se se o país está aumentando sua participação no comércio internacional e quais os maiores concorrentes no interior de cada bloco/país através do cálculo do índice de Vantagem Revelada das Exportações (VRE). Para a terceira generalização, que associa a maior probabilidade de criação de comércio às barreiras antes impostas, faz-se uma investigação bibliográfica das barreiras impostas ao produto pelos blocos/países, e para a quarta e última generalização, avalia-se a evolução do grau de aceitação (penetração) do produto brasileiro e o peso que este tem no mercado dos blocos em questão, pois, quanto maior for a relação comercial e o peso do produto brasileiro no mercado interno de cada bloco/país, maiores serão as oportunidades de ganhos com a eliminação de custos de transação e acordos de certificação.

A partir do cruzamento dos resultados obtidos pelas generalizações expostas e evidenciada na Teoria da Integração, traça-se uma matriz de decisão que proporcionará a identificação das potencialidades para as exportações brasileiras de carne de frango, em relação aos blocos/região escolhidos.

## 2 – METODOLOGIA E FONTE DE DADOS

### 2.1 – Descrição da Metodologia

Para avaliar cada generalização relacionada anteriormente, desenvolvem-se os seguintes itens metodológicos:

**1º – Potencial de Importação** – para avaliar o potencial de exportação a ser explorado de cada bloco ou país, faz-se o cruzamento entre a média da quantidade de importações para cada bloco, nos últimos cinco anos, e as respectivas taxas de crescimento das importações. A partir daí, elabora-se um gráfico com quatro quadrantes, que identifica a posição de atratividade dos mercados para as exportações do produto.

No primeiro quadrante, acima e à direita, ficam os mercados altamente atrativos (tamanho e dinâmica superiores à média); no segundo quadrante, acima e à esquerda, encontram-se os mercados promissores (tamanho menor do que a média e altas taxas de crescimento); no terceiro quadrante, abaixo e à esquerda, localizam-se os mercados de menor atratividade (tamanho e dinâmica menores que a média); e no quarto quadrante, abaixo e à direita, identificam-se os mercados potenciais (tamanho grande, porém dinâmica menor que a média).

Este método baseia-se no estudo Exploração de Mercado, realizado pelo Observatório Agrocadenas Colômbia <sup>2</sup>.

**2º – Competitividade** – para cálculo da competitividade brasileira de carne de frango e de seus concorrentes mais fortes no interior dos blocos ou

<sup>2</sup> A Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) também calcula o potencial exportador para os produtos brasileiros utilizando o método bastante parecido, no qual o que é explorado são os diversos produtos para mercados selecionados (países).

países, optou-se pelo cálculo do índice de Vantagem Revelada na Exportação (VRE) empregado por Carvalho (2001).

O índice de VRE foi construído a partir do índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) proposto por Balassa, em 1965<sup>3</sup>. Este índice possibilita avaliar a competitividade a partir das informações passadas do comércio. Posteriormente, outros autores fizeram aperfeiçoamentos no cálculo do índice, gerando-se outras formas de cálculo. (CARVALHO, 2001)<sup>4</sup>.

Vários são os estudos que têm utilizado o índice de vantagem comparativa para quantificar a competitividade do país ou região, para determinado produto ou setor, a fim de avaliar os efeitos ou as oportunidades de ampliação do comércio frente à política de integração econômica. Entre eles estão Yeats (1997); Chaves Neto (1999); Machado (2000); Machado e Serapião Junior (2004) e Barbosa e Waquil (2001).

A escolha pelo índice de Vantagem Revelada na Exportação (VRE) deve-se ao fato de ser um indicador útil para analisar o desempenho de um país nas exportações de determinado produto (CARVALHO, 2001), satisfazendo, de maneira razoável, o objetivo da segunda generalização.

Para o cálculo do índice do VRE, utiliza-se a seguinte expressão algébrica<sup>5</sup>:

$$VREki = \ln[(Xki \div Xkr) \div (Xmi \div Xmr)] \quad (1)$$

onde;

3 O índice VCR tem sua origem na Teoria Clássica das Vantagens Comparativas formulada por David Ricardo, em 1817. Seu argumento principal está baseado nas diferenças de custos relativos existentes entre países, o que poderia levar à especialização na produção de certos bens e importação de outros, isto é, cada país deveria se especializar na produção e exportação daquela mercadoria em que é relativamente mais eficiente e trocá-la pela mercadoria que implicar um custo relativamente maior. Assim, "o comércio entre dois países pode beneficiar ambos os países, se cada um produzir os bens nos quais possui vantagens comparativas." (KRUGMAN; OBSTFELD, 2001, p. 15).

4 Carvalho (2001) apresenta dois índices em seu artigo: o VRE, que será utilizado na análise, e o índice Competitividade Revelada (CR), que leva em consideração não só as exportações, mas também as importações.

5 Esta expressão é a mesma utilizada por Carvalho (2001).

VREki: Índice de Vantagens Revelada na Exportação do produto k;

Xki: valor total das exportações do produto "k", do país "i";

Xkr: valor total das exportações mundiais do produto "k", menos as do país "i";

Xmi: valor total das exportações do país "i", exceto suas exportações do produto "k";

Xmr: valor total das exportações mundiais, exceto as do país "i" e do produto "k";

k: carne de frango.

O resultado da expressão acima indica que, se o VREki for menor que zero, o país "i" possui desvantagens reveladas nas exportações. Mas, se o VREki for maior do que zero, o país "i" terá vantagens reveladas nas exportações do produto "k", sendo que, apenas para efeito de comparação, convencionou-se ser vantagem revelada alta quando  $VREki > 2,0$ , vantagem revelada média quando o índice ficar entre  $1,0 < VREki \leq 2,0$  e vantagem revelada baixa quando  $VREki \leq 1$ .

Com o intuito de fazer uma análise dinâmica, considera-se, ainda, o comportamento do índice ao longo do tempo. Assim, se for crescente, o país possui a capacidade de expandir sua competitividade ao longo do tempo; se for estável, o país mantém a competitividade estável ao longo do tempo; e se for decrescente, significa que o país perde capacidade competitiva ao longo do tempo.

Calcula-se, como análise complementar, o VREki para os maiores concorrentes, se houver, dentro do próprio bloco. Consideram-se como supostos concorrentes aqueles países que figuram entre os cinco maiores exportadores entre os países pertencentes aos blocos/países selecionados para o estudo (valores em US\$), excluindo o Brasil, para 2004.

**3º – Barreiras à Carne de Frango Brasileira** – segundo a teoria da integração, e conforme generalização mencionada acima, existe uma

relação direta entre barreiras antes impostas entre os países e a possibilidade de ampliação do comércio após a formação de uma área de livre comércio. Por isso, fazem-se levantamentos bibliográficos das principais barreiras existentes, para as exportações brasileiras de carne de frango, com relação aos blocos/países selecionados. A partir daí, classificam-se os blocos/países em subgrupos quanto à intensidade de proteção.

Para classificação quanto ao equivalente *ad valorem*<sup>6</sup>, considera-se tarifário(t) muito alto (quando  $t \geq 100\%$ ), tarifário alto (quando  $75\% \leq t < 100\%$ ); tarifário médio (quando  $50\% \leq t < 75\%$ ) e tarifário baixo (quando  $25\% \leq t < 50\%$ ).

No que diz respeito às barreiras sanitárias e técnicas, classificam-se como impeditivas ou proibitivas (quando as barreiras sanitárias são tão rigorosas que acabam impedindo a entrada do produto) e restritivas (quando as barreiras sanitárias dificultam a entrada do produto).

**4º – Evolução do grau de penetração** – para medir o grau de penetração do produto brasileiro ou o peso relativo que este tem no mercado dos blocos em questão, utiliza-se o Índice de Orientação Regional (IOR). O IOR, utilizado pelos autores Yeats (1997) e Barbosa e Waquil (2001), anteriormente citados, e expresso por:

$$\text{IOR}_k = [\text{Xki} \div \text{Xti}] \div [\text{Xke} \div \text{Xte}] \quad (2)$$

onde,

IOR<sub>k</sub>: Índice de orientação regional do produto “k”;

X<sub>ki</sub>: valor das exportações brasileiras do produto “k” intrabloco/países;

X<sub>ti</sub>: valor total das exportações brasileiras intrabloco/países;

X<sub>ke</sub>: valor das exportações brasileiras do produto “k” extrabloco/países;

X<sub>te</sub>: valor total das exportações brasileiras extrabloco/países;

k: carne de frango.

Se o IOR<sub>k</sub> apresentar um índice igual à unidade, indicará o mesmo peso para exportar o produto “k” para o bloco/país ou para fora dele. Se for maior que a unidade, indicará que o mercado do bloco/país é extremamente importante para as exportações do produto “k”.

Para simplificar a análise, convencionou-se que o grau de penetração é muito bom quando IOR for  $> 1$ , regular quando  $0,5 \leq \text{IOR} \leq 1$  e baixo quando IOR  $< 0,5$ , ou ainda, nulo quando não existir exportações para a região ou bloco em questão.

Para dar o caráter dinâmico, os cálculos foram realizados para um determinado período; com isso, se o IOR<sub>k</sub> apresentar índices de valores crescentes, ao longo do tempo, indica a tendência para exportar ou aumento de grau de penetração do produto “k” para dentro do bloco/país. Finalmente, se o IOR<sub>k</sub> apresentar valores decrescentes, a tendência é exportar para fora do bloco/país.

## 2.2 – Objeto e Área de Abrangência

O objeto de estudo é o setor exportador brasileiro de carne de frango frente à possibilidade de ampliação deste através da formação de uma área de livre comércio entre o Brasil e as demais regiões ou inter-Mercosul.

A escolha pelo setor de carne de frango deve-se ao extraordinário desempenho que este vem tendo na economia e, em especial, nas exportações brasileiras. Além disso, possui um enorme potencial a ser explorado com condições de levar o país ao título de grande fornecedor mundial. Também, pelo fato de o setor estar fortemente afetado por barreiras tarifárias, técnicas e sanitárias impostas pelos maiores mercados

6 Para tanto, toma-se como base o trabalho de Nassar et. al. (2003), que calcula o equivalente ad valorem. Os autores estruturaram uma base de dados dos quais fizeram parte a linha tarifária a 8 dígitos do SHI, sua descrição textual e tarifária correspondente (seja ad valorem, específica ou mista). A partir daí, as tarifas específicas foram convertidas em equivalente ad valorem utilizando-se preços externos de referência. Para tarifa específica expressa em outra moeda que não o dólar, foram utilizadas médias anuais de taxa de câmbio. Informações adicionais sobre metodologia são encontradas na internet. Disponível em: <www.iconebrasil.org.br>.

consumidores, cujas políticas de acordos de liberalização, se efetuadas, a princípio, trariam efeitos bastante benéficos no que diz respeito ao desenvolvimento do setor e ao volume das exportações brasileiras.

A área de abrangência constitui a relação comercial brasileira, em relação ao objeto, com os seguintes blocos ou países: União Européia (UE-15)<sup>7</sup>, Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta), Comunidade dos Estados Independentes (CEI)<sup>8</sup>, República Popular da China (RPC)<sup>9</sup> e Japão. A escolha deve-se à importância que estes exercem sobre o consumo e o mercado mundial como um todo e em relação ao produto selecionado.

### 2.3 – Dados

Para elaboração do item potencial exportador, para os blocos escolhidos, utiliza-se quantidade importada, em toneladas, para o período 1999-2003, junto ao banco de dados da FAO, o Faostat, cujo item selecionado foi carne de *pollo*.

Os dados para cálculo do VCRki, para o período 1990-2004, referentes a valores das exportações brasileiras e seus principais concorrentes, e das exportações mundiais por produtos, expressos em dólar/FOB, foram coletados junto ao Faostat. Os dados das exportações mundiais totais foram levantados junto ao *site* da Organização Mundial do Comércio.

7 A UE-15 considera como integrantes os seguintes países: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia.

8 A CEI foi formada em 1992 pelos seguintes países: Armênia, Azerbaijão, Belarus, Cazaquistão, Federação da Rússia, Geórgia, República Quirguiz, República da Moldova, Tadjiquistão, Turcomenistão, Ucrânia, Uzbequistão. São países ex-comunistas, sendo que a Federação Russa constitui o maior representante deste bloco (em 2003, 85% das exportações para o bloco destinaram-se à Rússia).

9 A República Popular da China (RPC), de que fazem parte os países da China, Hong Kong e Macau, tem apresentado expressivo crescimento em seu produto (em torno de 7,8% a.a. em média). Segundo o Deintiseceex/MDIC, existem estudos que afirmam que, se o ritmo de crescimento for mantido, a China será, até 2020, possivelmente, a maior economia do mundo, o que poderá alterar sensivelmente a ordem econômica mundial.

Para o cálculo do IORk, utilizam-se os dados de exportação brasileira total, por produto e por bloco/país, do banco de dados do Aliceweb, do MDIC. Os itens selecionados foram carne de frango “*in natura*” (NCM: 020711000-02071400) e carne de frango industrializada (NCM: 160232000). Calcula-se o índice para cada ano, no período de 1990 a 2005, com base no valor dólar/FOB das exportações brasileiras.

Por fim, lembra-se que a metodologia escolhida baseia-se em generalizações e, por este motivo, a análise tomará o cuidado de avaliar o conjunto dos resultados, visto que cada item encontra-se inter-relacionado. O tamanho e a dinâmica do mercado, o grau de penetração e a competitividade sofrem grande influência das características próprias do setor (freqüentemente ameaçada por enfermidades) e das barreiras ao comércio, que, neste caso, torna-se um argumento positivo já que a formação de uma Área de Livre Comércio prevê a eliminação dessas barreiras e, conseqüentemente, maior criação de comércio.

## 3 – RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados contemplam as generalizações propostas na Metodologia, que são: o potencial exportador a ser explorado de cada bloco (UE, Nafta, CEI, RPC e Japão); a competitividade do setor brasileiro de carne de frango e os possíveis concorrentes no interior de cada bloco; as barreiras existentes ao produto brasileiro e o grau de penetração das exportações brasileiras de carne de frango em relação aos blocos.

### 3.1 – Potencial Importador a ser Explorado

Conforme o Gráfico 1, e com base na metodologia escolhida, dentre os cinco blocos/regiões escolhidos, a CEI é considerada “altamente atrativa” para o mercado de carne de aves. Nos últimos cinco anos, esse bloco apresentou o maior índice de crescimento das importações para a carne de frango (40,74%) e a terceira média das importações, de 1.026,20 mil toneladas, bem acima da média dos demais blocos<sup>10</sup>.

10 Os eixos X e Y se cruzaram em 12,32% para taxa de crescimento média e 843,12 mil toneladas para importações médias de carne de frango.

No quadrante de mercado “potencial”, ficaram a República Popular da China (RPC) e a UE. A RPC apresentou a maior média de importações do produto durante o período, com 1.333,87 mil toneladas, e um percentual de crescimento médio de 13,23% a.a. Já a UE registra a segunda maior média de importações nos últimos cinco anos (1999-2003), com 1.045,75 mil toneladas e média de crescimento de 6,84% a.a.

O Nafta classifica-se como mercado “promissor”, por apresentar uma taxa de crescimento um pouco acima da média das regiões, de 12,35% no período; entretanto, sua média de importação é de apenas 337,62 mil toneladas, a menor entre os blocos/regiões em estudo.

O mercado de “menor interesse” para a carne de aves foi o Japão. As importações mundiais japonesas de carne de aves têm diminuído durante os cinco anos considerados e apresentou uma taxa média de -4,11%.

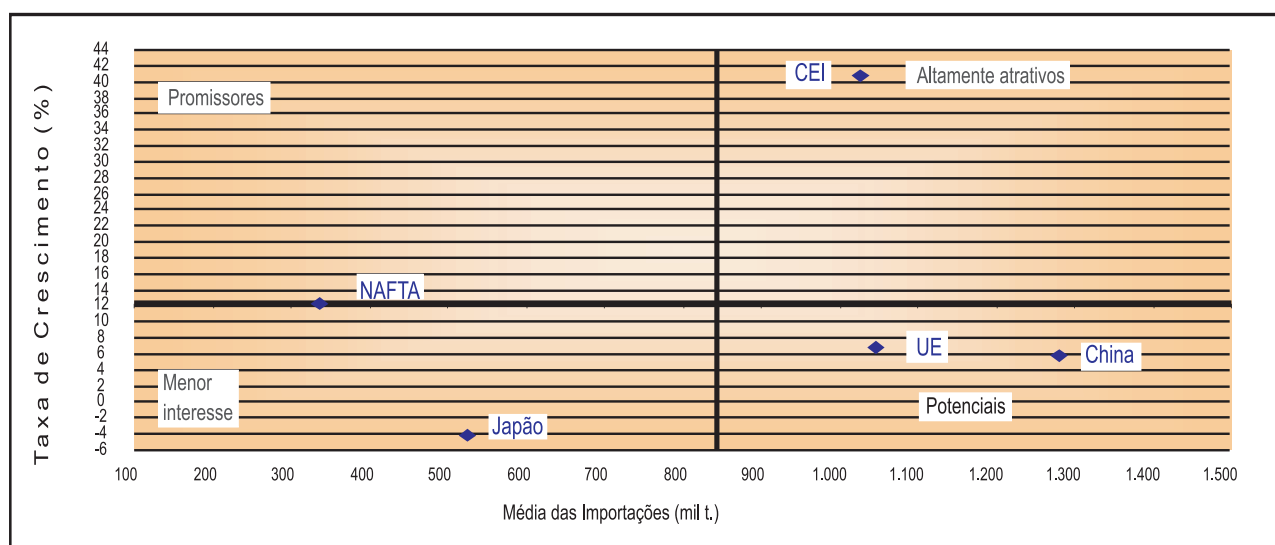
A dinâmica de crescimento das importações do bloco CEI, para o período 1999-2003 (média de 40,74 a.a.), acabou contribuindo para que a média total ficasse bastante alta (12,32% a.a.), elevando o eixo horizontal do Gráfico 1 e deixando o mercado japonês no quadrante de menor interesse.

Entretanto, este índice é apenas uma das generalizações que dizem respeito à potencialidade de importação do país, considerando-se o total de suas importações em relação ao mundo como um todo. O Japão é o maior importador do produto brasileiro, e as potencialidades de criação de comércio não serão analisadas somente em relação a esse item<sup>11</sup>.

### 3.2 – Competitividade e Possíveis Concorrentes

Para cálculo da competitividade da carne brasileira de frango e de seus possíveis concorrentes em cada região, conforme indicado na seção anterior, calcula-se o índice Vantagem Revelada das Exportações (VRE) para o período estabelecido, isto é, calcula-se a evolução da competitividade através do peso das exportações brasileiras de carne de frango na sua balança comercial e em relação às exportações mundiais e, depois, a evolução da competitividade para cada possível concorrente no interior de cada bloco ou país.

Segundo os índices de VRE constantes da Tabela 1, o Brasil, na década de 1990 e para os cinco primeiros anos da década atual, mostra-se extremamente competitivo no que diz respeito à carne de frango e, mais do que isso, vem ganhando competitividade no comércio internacional, indicando estar cada vez mais apto a inserir-se no mercado integrado.



**Gráfico 1 – Potencial a ser Explorado para a Carne de Frango, 1999-2003**

Fonte: Dados da FAO.

<sup>11</sup> O Brasil exportou, em 2005, 687 milhões de dólares em carne de frango para o Japão.

**Tabela 1 – Índice de Vantagens Reveladas nas Exportações, 1990-2004**

Ano	UE			Nafta	República Popular da China	
	Brasil	França	Países Baixos	EUA	China	Hong Kong
1990	2,50	1,11	1,65	0,46	0,27	-0,14
1991	2,61	1,12	1,62	0,48	0,29	-0,21
1992	2,56	1,03	1,68	0,42	0,50	-0,35
1993	2,73	1,03	1,53	0,51	0,55	-0,09
1994	2,57	0,82	1,48	0,85	0,94	-0,03
1995	2,53	0,72	1,24	1,06	1,24	0,43
1996	2,67	0,73	1,19	1,09	1,19	0,74
1997	2,00	0,87	1,26	1,00	0,98	0,83
1998	2,56	0,75	1,07	0,87	0,79	0,74
1999	2,92	0,63	1,29	0,71	0,86	0,97
2000	2,83	0,64	1,18	0,86	0,84	0,98
2001	3,10	0,42	1,11	0,86	0,55	0,68
2002	3,28	0,50	1,20	0,74	0,08	0,57
2003	3,34	0,43	1,18	0,79	-0,50	0,38
2004	3,65	0,39	1,08	0,95	-1,58	-0,89

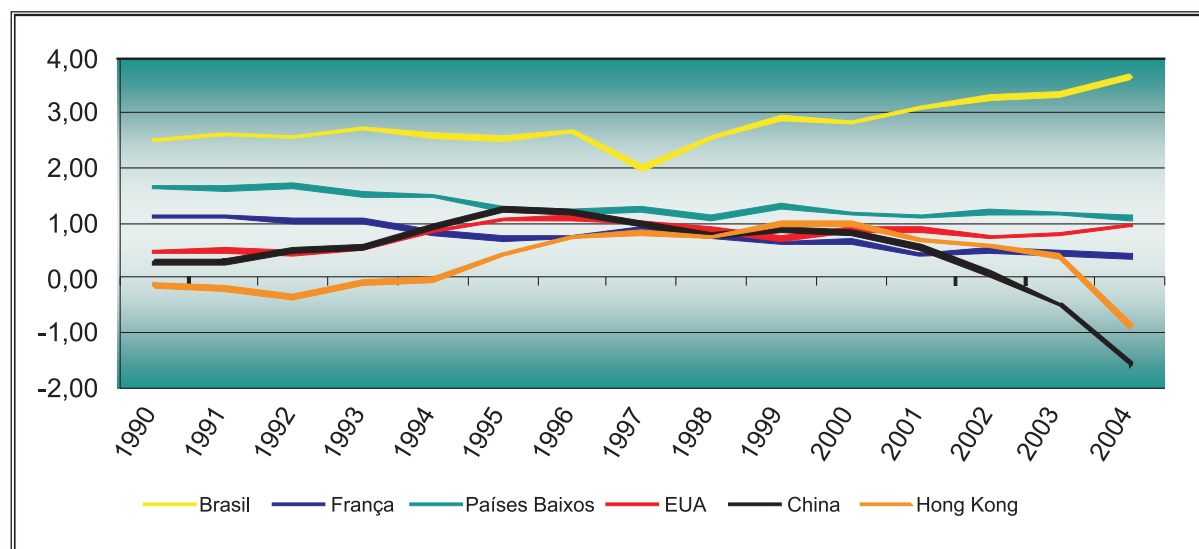
Fonte: Dados para o Cálculo a partir da Faostat/FAO.

Os resultados do índice VRE da carne de frango brasileira para o período indicam competitividade muito alta, isto é, índices superiores a 2,5 e, para análise dinâmica, isto é, ao longo do período, ele vem evoluindo positivamente: em 1990, o VRE foi de 2,5 e, em 2004, foi de 3,65<sup>12</sup>.

Quanto aos concorrentes no interior de cada bloco, percebe-se que a carne brasileira de frango possui concorrentes na UE, no Nafta na República Popular da China, pois os cinco maiores exportadores, exceto o Brasil, fazem parte destes blocos.

Os maiores concorrentes brasileiros entre os blocos e países estudados estão na UE. Os Países Baixos (Holanda, Bélgica e Luxemburgo), que apresentaram no início do período alta competitividade, a partir de 1994, entram na faixa de competitividade média e decrescente, chegando, em 2004, com VRE igual a 1,08.

Entretanto, parte das exportações dos Países Baixos constitui-se reexportação. Essa prática tem aumentado nos últimos anos, devido, em grande parte, ao comprometimento da produção por conta



**Gráfico 2 - Evolução do VRE do Brasil e Concorrentes para Carne de Frango, 1990-2004**

Fonte: Tabela 1.

12 Em 1997, conforme a FAO, o Brasil apresentou uma forte queda nas suas exportações de carne de frango, resultando, conseqüentemente, em uma queda no seu índice de VRE. Entretanto, ao tentar confirmar tal resultado, percebe-se que na fonte de dados do sistema Aliceweb do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio, não houve essa diminuição das exportações e o índice ficaria em VER=2,66 naquele ano.



da epidemia de Influenza Aviária. Em 1990, a relação importação/exportação era de 17,8% (exportou US\$694,23 milhões e importou US\$124,14 milhões) e, em 2004, as importações correspondiam a 52,1% do total exportado (exportações líquidas de US\$625,43 milhões)<sup>13</sup>.

A França, no final do período, indicou competitividade baixa (em 2004, o índice foi de 0,39).

Já no Nafta, caso entre em vigor a Alca, o Brasil enfrentará como concorrente os EUA, cujo VRE apresentou valores acima de “zero”. Entretanto, após ter apresentado um índice crescente até 1996, este começou a cair e, em 2004, chegou a apresentar competitividade baixa, com VRE igual a 0,95<sup>14</sup>.

Os concorrentes no interior da República Popular da China são China e Hong Kong, que apresentaram um índice bastante instável, sendo que Hong Kong, apesar de aparecer como exportador do produto, apresenta-se como o segundo maior importador mundial de carne de frango.

Ao observar o Gráfico 2, percebe-se que o Brasil possuía, no final da década de 1990 e para os três últimos anos desta década, o maior índice de VRE entre seus concorrentes e, ainda, é o único que apresentou VRE alta e crescente em todo o período.

### 3.3 – Barreiras

Um dos setores mais afetados por mecanismos de distorções ao acesso a mercado (também chamadas de proteção de fronteira como barreiras tarifárias, não-tarifárias e cotas) ou, ainda, por práticas que distorcem os preços e as condições de concorrência (subsídios ou incentivos às exportações) é o setor de produtos agrícolas. (COUTINHO; FURTADO, 2004).

13 O Brasil, em 1990, exportou US\$321,51 milhões e, em 2004, atingiu US\$2,6 bilhões.

14 Cabe lembrar que os EUA são, até 2002, o grande exportador mundial de carne de aves; entretanto, as vantagens reveladas são calculadas através do *ln* entre duas proporções, onde o numerador é a participação da carne de aves na pauta exportadora dos EUA e o denominador, a participação do total das exportações dos EUA no total mundial, exceto carne de aves.

O setor brasileiro de carnes tem sofrido problemas de proteção de fronteiras e de práticas que acabam prejudicando a maior inserção do setor junto aos maiores mercados mundiais. Entretanto, conforme mencionado no capítulo Metodologia, esta seção limitar-se-á a relacionar as principais barreiras existentes, em relação às exportações brasileiras de carne de frango para os respectivos blocos/regiões selecionados.

Apesar de reconhecer que políticas de incentivos e subsídios afetam a competitividade dos produtos no mercado internacional e, conseqüentemente, passam a funcionar como barreiras ao comércio<sup>15</sup>, considera-se difícil a eliminação de tais vantagens por via de acordos regionais de comércio, já que blocos importantes como Nafta e UE não estão dispostos a negociar esta matéria.

Segundo Lopes (2003), os estudos de simulação de modelos realizadas na FGV mostram que os resultados para o comércio exterior do Brasil viriam da redução tarifária, já que as simulações com redução de subsídios apresentaram um impacto muito pequeno nos itens produção, consumo, comércio internacional, exportações e importações, preços internos e internacionais, excedente do produtor, excedente do consumidor e bem-estar. O autor propõe que os esforços políticos de negociação, hoje escassos, sejam concentrados na questão de acesso a mercados, um exemplo é o caso da Alca.

Contudo, deve-se lembrar que, segundo a Teoria da Integração, existe uma relação direta entre barreiras antes impostas entre os países e a possibilidade de ampliação do comércio após a formação de uma área de livre comércio.

#### 3.3.1 – União Européia

As exportações do setor brasileiro de carne estão sujeitas a uma série de restrições por parte do mercado da UE, que adota uma política comum

15 Segundo Carvalho (2001), no período 1961-1997, os países desenvolvidos, em especial países da UE e os EUA, têm aumentado sua competitividade agrícola no mercado mundial por via de aumento de subsídios. Por sua vez, países menos desenvolvidos perdem competitividade à medida que não têm capacidade para manter o apoio público ao setor agrícola.

sobre matérias tarifárias e não-tarifárias para todos os países pertencentes ao bloco<sup>16</sup>.

A carne brasileira de frango está sujeita a fortes restrições tarifárias. As importações de pedaços de frango desossado congelado estão sujeitas a um tarifário extraquota de 102.4 €/100 kg/net (que corresponde a 46,25% *ad valorem*).

No que diz respeito às quotas tarifárias, o Brasil possui uma quota de 7.500t para carne de frango, com tarifas 50% inferiores às normas extraquotas. Desse modo, as importações até o limite da quota estão sujeitas a tarifas significativamente inferiores às incidentes sobre importações extraquotas.

As importações desses produtos também estão sujeitas a um direito adicional com base nas medidas de salvaguarda do Acordo Agrícola da OMC<sup>17</sup>.

Ainda com relação a barreiras não-tarifárias (sanitárias), os itens de carne de frango não-cortados em pedaços congelados e os itens refrigerados, inteiros ou em pedaços (027071-100 e 200) encontram seu acesso dificultado devido à alegação de doença de New Castle e salmonela. (BRASIL, 2006)<sup>18</sup>.

O estudo de Nassar et. al. (2003), o equivalente *ad valorem*, no qual são consideradas, além das tarifas, as quotas tarifárias, apresentou para a carne de frango em pedaços um tarifário muito alto: em torno de 108,5%.

Desta forma, levando em consideração as informações junto ao Secex/MDIC e o trabalho de Nassar et al. (2003), percebe-se que o setor brasileiro de

carne sofre proteção tarifária e não-tarifária bastante intensa e limitadora por parte da UE.

### 3.3.2 – Nafta

O Nafta, por ser apenas uma área de livre comércio, não possui a unificação de política tarifária e não-tarifária, e cada um dos estados participantes adota um tipo de proteção ou de termos sobre acesso a mercados.

Entretanto, no que se refere à importação de carne *in natura* de frango, os três países integrantes do bloco, de um modo geral, têm adotado medidas impeditivas ao produto brasileiro. Para os Estados Unidos, a proibição baseia-se na alegação de falta de acordo sanitário.

No caso do Canadá, a situação da carne *in natura* é bastante parecida, pois a alegação da doença New Castle proíbe a importação de carne de frango.

Os produtos brasileiros estão sujeitos a uma série de tarifas e medidas, entre elas, tarifas compostas *ad valorem* e específicas, quotas tarifárias (no caso do frango, 50%), além de taxa de processamento aduaneiro (0,8% sobre o valor aduaneiro da mercadoria importada), licença não-automática para cerca de 1,5%, certificados de origem etc.

Segundo a Secretaria da OMC, o México possui um dos mais ativos sistemas de defesa comercial, tendo imposto um grande número de medidas *antidumping* e de direitos compensatórios (anti-subsídios) e o Brasil, os Estados Unidos<sup>19</sup> e a China são os três países mais afetados por essas medidas. (BRASIL, 2006).

16 Para este estudo, considera-se UE-15, ou seja, Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia.

17 São medidas baseadas em preço que resultam na aplicação de um direito adicional extraquota quando o preço de importação do produto cai abaixo de um preço de referência. Segundo notificação da Comunidade Européia à OMC, no ano comercial de 1997/98, salvaguardas desse tipo foram aplicadas nas importações de pedaços de frango. (BRASIL, 2006).

18 A UE importou, em 2003, apenas dois itens de carne de frango *in natura* (02071-200 e 400), totalizando 431 milhões de dólares, sendo que o item frango em pedaços congelado (0271400) correspondeu a 97% daquele total.

19 Mesmo após a formação do Nafta, o comércio de carnes sempre esteve sujeito a disputas em relação à equivalência de normas de inspeção entre os três países; mas, segundo Economic Research Service da USDA, não chegou a afetar o comércio intrabloco. Entretanto, em 1º de agosto de 1999, o México anunciou medidas *antidumping* contra as importações vindas dos EUA sob a acusação de práticas de discriminação de preços. Apesar disso, a eliminação de barreiras tarifárias que vigoravam antes do Nafta ampliou de forma significativa o comércio de carnes na região. Disponível em: <www.ers.usda.gov>. Acesso em: 2005.

Segundo o trabalho de Nassar *et al.* (2003), que quantifica em percentuais equivalentes *ad valorem*, os maiores percentuais tarifários para carne de frango, produto do setor que não está proibido por barreiras sanitárias, ocorrem com o México, com um valor de 505,3%.

Assim, com relação ao Nafta, o setor brasileiro de carnes de frango sofre com barreiras impeditivas, exceto no México; entretanto, as tarifas impostas são tão elevadas que impedem as exportações brasileiras.

### 3.3.3 – Comunidade dos Estados Independentes

Após um processo recente de liberação do setor de carne brasileira para o mercado russo, as autoridades daquele país, descontentes com as dificuldades que os exportadores russos encontram para comercializar com o Brasil, adotaram um sistema de quotas, com início em abril de 2003, para o setor de carnes<sup>20</sup>.

A Rússia apresenta um grau de imposição de barreiras bastante baixo para o setor de carnes, quando comparada com os demais blocos, pois as exigências sanitárias, principal barreira impeditiva utilizada pela maioria dos demais blocos e regiões, não são tão rigorosas.

Neste sentido, é preciso adotar políticas de condutas responsáveis no que diz respeito à questão sanitária para que o setor alcance padrões de qualidade que venham ajudar nas futuras negociações regionais de livre comércio.

### 3.3.4 – República Popular da China

As tarifas impostas pela China ao setor de carnes vêm sendo reduzidas por conta de um acordo entre Brasil e o mercado chinês. Para carne de frango não-cortada em pedaços, congelada, a tarifa era de 1,6 Yuan/kg e passou a ser 20% consolidada *ad valorem*. A carne de frango em pedaços, congelada,

com tarifa de 1,0 Yuan/Kg ficaria reduzida, até 2004, em 10% *ad valorem*.

Medidas não-tarifárias de proteção contra as importações são extremamente rigorosas no que diz respeito ao setor de carnes. São exigidas certificações sanitárias que assegurem a ausência de doenças, tornando-se quase impossível exportar para aquele mercado<sup>21</sup>. Além disso, no caso do frango, é estabelecido um rígido controle de importação.

Nos estudos de Nassar *et al.* (2003), as tarifas equivalentes *ad valorem* para o setor de carnes situam-se em nível baixo (aproximadamente, 37% para frango em pedaços).

Quanto a Hong Kong, conforme verificado no banco de dados Radar Comercial do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), não apresenta qualquer forma de barreiras ao setor brasileiro de carnes.

### 3.3.5 – Japão

O Japão não tem um percentual tarifário alto no que diz respeito à carne de ave (pedaços de galos/galinhas, congelados). Os percentuais tarifários variam entre 3% e 11,9%. Entretanto, sofre restrições no que diz respeito a barreiras não-tarifárias como requerimento de etiquetagem para proteção à saúde humana e de testes de inspeção e quarentena.

Percebe-se que o grande problema das exportações da carne brasileira está na imposição de barreiras não-tarifárias aos produtos *in natura* junto aos mercados aqui analisados. O trabalho de Lima *et al.* (2004), cujo objetivo é o de avaliar o impacto das barreiras sanitárias nas exportações brasileiras de carne *in natura* junto aos principais mercados mundiais, confirma a afirmativa exposta acima. Os resultados do estudo mostram que os maiores importadores mundiais de carne *in natura* (Japão, EUA, Canadá, China, UE-15 e Rússia) adotam políticas sanitárias restritivas às exportações

20 Considera-se apenas o mercado russo por falta de dados dos demais países e por ser o grande representante do bloco CEI.

21 A queixa dos exportadores é de que fica difícil seguir os padrões de exigências pela China, visto que eles mudam a cada embarque. Além disso, os padrões solicitados são muito rigorosos e de difícil comprovação em virtude da inexistência de laboratórios capacitados na China. (BRASIL, 2006).

brasileiras, sendo que a UE e a Rússia, embora adotem exigências sanitárias, são as mais abertas e não impedem a entrada do produto.

Por fim, fazem algumas recomendações como elementos indispensáveis para a conquista de novos mercados e o fortalecimento dos já conquistados, como intensificação de programas de fiscalização sanitária (na produção, no abate, transporte e comercialização) e de investimento em estrutura (pessoal técnico, pesquisa, rastreabilidade e acompanhamento das questões sanitárias no comércio multilateral e regional).

### 3.4 – Grau de Penetração e o Índice de Orientação

Neste item, avalia-se o grau de aceitação ou o peso que as exportações brasileiras do setor de carne de frango têm no interior de cada bloco/região. Para isso, calculou-se o índice IOR (discriminado no capítulo da metodologia), para o período de 1990 a 2005.

O cálculo do IOR para a carne brasileira de frango, visualizado na Tabela 2, apresenta resultados que merecem ser analisados bloco a bloco (ou região).

O IOR da carne de frango para a UE apresentou tendência crescente até 2001. O índice estimado para aquele ano chegou a ser maior que “um” (IOR=1,49), indicando que a UE é um mercado importante para o produto brasileiro. Porém, a partir daí, o IOR apresenta queda.

Cabe mencionar que a queda do índice para os anos seguintes não significa que a exportação do produto diminuiu, e sim que o aumento no percentual do total das exportações brasileiras daquele produto cresceu mais que o percentual de exportação de carne de frango para a UE.

A UE é, em termos de bloco, o maior importador de carne brasileira de frango e vem mantendo um ritmo de crescimento bastante elevado no que diz respeito ao valor importado. Em 1990, eram 99 milhões de dólares, em 2001, exportou 450 milhões de

dólares e, em 2005, atingiu 729 milhões de dólares (Sistema Alice), batendo recorde no valor<sup>22</sup>.

Quanto ao Nafta, o IOR, na maior parte do período, é igual a “zero”, indicando a fraca penetração do produto brasileiro naquele mercado.

Já o grupo CEI apresentou um resultado bastante expressivo para o IOR. Começa em 1996 com o IOR igual a 1,66, portanto, um índice “muito bom” conforme classificação exposta na metodologia, e, em 2005, o índice chegou a 3,36<sup>23</sup>.

Analisando o período como um todo, o índice apresentou variação crescente. O destaque foi para o ano de 2002, com IOR de 6,29, que se deveu a um aumento de 138% na exportação do produto.

**Tabela 2 – Índice de Orientação Regional para Carne de frango**

Ano	UE	Nafta	CEI	RPC	Japão
1990	0,25	0,00	-	1,98	2,64
1991	0,26	0,00	-	2,33	3,44
1992	0,42	0,00	0,00	1,65	4,12
1993	0,40	0,00	0,00	1,23	3,17
1994	0,52	0,00	0,00	1,80	4,78
1995	0,39	0,00	0,00	2,21	6,04
1996	0,68	0,00	1,66	1,86	5,03
1997	0,61	0,00	2,83	2,70	3,41
1998	0,53	0,00	1,54	3,07	4,45
1999	0,53	0,00	0,46	4,16	4,46
2000	0,89	0,00	1,99	3,35	3,56
2001	1,49	0,00	2,86	1,48	4,03
2002	1,33	0,00	6,29	1,17	5,08
2003	1,19	0,01	4,25	0,95	4,66
2004	0,79	0,03	4,50	1,00	8,41
2005	0,91	0,03	3,36	0,97	8,14

Fonte: Dados do Sistema Aliceweb do MDIC.

22 Entre os importadores do bloco, os Países Baixos são os que mais importam.

23 Apesar de o IOR de 2005 ter caído em relação ao de 2004, as exportações brasileiras de carne de frango aumentaram em 38% naquele ano. A queda do IOR, para 2005, deve-se ao aumento do total das exportações brasileiras para aquele bloco (um aumento de 66,9%), isto é, o peso do produto carne de frango diminuiu em relação ao total dos demais produtos exportados.

A RPC apresentou índice elevado, porém irregular durante o período como um todo. Assim como a UE, a exportação de frango teve um crescimento considerável durante todo o período (no último ano, o aumento foi de 34%), porém a pauta de exportações brasileiras tem aumentado muito e o percentual do total exportado de carne brasileira de frango sobre o total das exportações brasileiras tem sido mais elevado do que o percentual exportado do produto intrabloco em relação ao total exportado intrabloco, especialmente nos últimos anos.

Por fim, conforme a Tabela 2, os resultados do IOR para o Japão refletiram o elevado grau de aceitação do produto brasileiro para aquele país. Apresentou IOR crescente para o período como um todo e chegou, em 2005, com um índice igual a 8,16.

Em termos de país, o Japão é o maior importador de carne de frango do Brasil, pois 19,9% de suas importações brasileiras são de carne de frango.

### 3.5 – Resumo dos Resultados

Para completar a análise e chegar aos objetivos propostos, faz-se um quadro resumo dos resultados apresentados.

A partir do Quadro 1, verifica-se que o bloco de maior potencial importador é a CEI, que apresentou o maior índice de crescimento médio anual nos últimos cinco anos (12%). Depois, vêm os blocos UE e RPC como potenciais e os EUA como promissores.

O Japão coloca-se no quadrante de menor interesse para o produto frango. Este resultado deve-se basicamente ao fato de que esse país, nos últimos anos, tem mantido praticamente estáveis suas importações de carne de frango. Entretanto, coloca-se como o segundo maior importador do produto brasileiro.

No que diz respeito à competitividade, o Brasil possui alguns concorrentes, entre eles, está a UE, onde os Países Baixos apresentaram competitividade média, porém decrescente, e os EUA, que, apesar de serem um dos grandes exportadores desses produtos, possuem competitividade comparativa baixa e decrescente, pois a carne de frango não é um dos seus principais produtos da pauta exportadora.

Quanto às barreiras, de um modo geral, a maioria dos blocos ou regiões possui um tarifário alto ou os que não se enquadram nessa situação apresentam barreiras não-tarifárias impeditivas, dificultando o acesso dos produtos brasileiros ou

Blocos/ Regiões	Potencial Importador	VRE	Barreiras*	IOR (grau de penetração)
Brasil		alta, crescente		
UE	Potencial	média, decrescente (para França, baixa nos últimos anos)	1- muito alta, 2- restritiva	Muito bom, crescente
Nafta	promissor	baixa, decrescente, com oscilações (EUA)	1- muito alta (Canadá e México), 2- impeditiva (carne in natura)	Nulo
CEI	Altamente atrativo	Não apresenta concorrente	1-baixa 2- baixa	Muito bom, crescente
RPC	potencial	baixa, decrescente	1- baixa (China) 2- impeditiva (China) -Hong Kong não tem barreiras	Muito bom, irregular
Japão	menor interesse	não apresenta concorrente	1- baixa 2- restritiva	Muito bom, crescente

#### Quadro 1 – Resumo dos Resultados

(\*) 1- barreira equivalente *ad valorem* e 2- barreiras técnicas e sanitárias.

(\*\*) Para o item industrializado, o IOR foi muito bom e crescente.

até impedindo suas exportações para os mercados em estudo.

As regiões menos exigentes são República Popular de China<sup>24</sup> e Comunidade dos Estados Independentes.

O grau de penetração dos produtos brasileiros encontra-se muito bem orientado aos blocos/países, exceto para o Nafta. Percebe-se que IOR nulo refere-se ao bloco que adota medidas sanitárias impeditivas. Os destaques para o IOR foram o bloco CEI e o Japão, que apresentaram índices que revelam o alto grau de aceitação do produto brasileiro naqueles mercados.

Ao analisar as generalizações de forma conjunta, percebe-se que o potencial brasileiro de exportação de carne de frango é extremamente elevado, à medida que, além de o país possuir competitividade, isto é, vir aumentando sua vantagem comparativa ao longo do período, tem conseguido, de um modo geral, um grau de penetração muito bom e crescente mesmo naquelas regiões que impõem barreiras muito altas, excetuando-se os casos de imposição de barreiras impeditivas. Neste último caso, os ganhos seriam imensuráveis, à medida que essas barreiras impeditivas fossem eliminadas.

Sem dúvidas, o setor brasileiro de carne apresenta elevada probabilidade de que a política de integração venha significar oportunidades de ampliação de sua capacidade de produção, garantia de ganhos dinâmicos a partir da alocação mais eficiente dos recursos e, conseqüentemente, a ampliação do bem-estar da nação.

O risco de que o setor venha a ser eliminado por via de ampliação da concorrência, após a formação de acordos de livre-comércio, são remotos. Entretanto, não estará imune aos riscos inerentes da própria atividade como problemas de saúde animal e crescente exigência do mercado externo.

Deve-se fazer o “dever de casa”, isto é, complementar estratégias de ação capazes de garantir

24 Cabe lembrar que os produtos brasileiros entram na RPC através de Hong Kong, que, conforme o Secex/MDIC, não possui barreiras aos produtos brasileiros.

a qualidade por via de maior controle de enfermidades, padronização dos produtos e fiscalização na hora de comercializar.

## 4 – CONCLUSÃO

A primeira generalização diz respeito à relação direta entre o potencial importador da região e ganhos com a integração, isto é, quanto maior o potencial importador das regiões consideradas (UE, Nafta, CEI, RPC e Japão), maior a possibilidade de ampliação do comércio para o produto brasileiro após a formação de um acordo de livre comércio. Os resultados indicam que as regiões diferem-se quanto ao potencial importador.

A Comunidade dos Estados Independentes mostrou-se como mercado altamente atrativo para a carne de frango e apresentou um crescimento de importações considerável nos últimos cinco anos. A República Popular da China revelou ser um mercado potencial, com a maior média de importações entre os blocos.

Contudo, ao tentar cruzar os resultados, constata-se que, no item potencial importador, a maioria dos blocos apresenta possibilidades de criação de comércio após um acordo de livre comércio.

A segunda generalização refere-se à relação positiva entre competitividade e complementaridade e os possíveis ganhos de comércio dos produtos brasileiros, isto é, quanto mais competitiva a carne brasileira for e quanto mais complementar (ou quanto menor a concorrência) em relação às regiões com as quais pretende-se acordar, maiores as vantagens de ampliação do comércio após este acordo.

Os resultados do cálculo da competitividade, por meio do índice VRE, revelaram que o Brasil tem alta competitividade no produto carne de frango. Para a análise dinâmica, isto é, ao longo do tempo, apresentou competitividade crescente, mostrando que o Brasil, cada vez mais, está se especializando na produção e exportação de carne de frango.

Quanto aos concorrentes no interior de cada bloco ou região, a UE apresentou os maiores concorrentes, entre eles, a França e os Países Baixos.

Além da UE, o Nafta e a RPC também apresentaram concorrentes. Entretanto, ao contrário do Brasil, os concorrentes desses três blocos estão perdendo competitividade ao longo do tempo.

Contudo, pode-se inferir que, apesar de o setor brasileiro de carne de frango encontrar concorrentes no interior dos blocos, o que representaria um risco para o setor após a efetivação de uma suposta área de livre comércio, o país possui uma competitividade elevada e crescente capaz de competir com os países e blocos concorrentes acima citados, pelo menos no que se refere ao produto em questão.

Quanto à terceira generalização, as barreiras tarifárias e não-tarifárias, que têm uma relação positiva em relação aos ganhos obtidos após a liberalização do comércio regional, revelaram ser extremamente elevadas e, em alguns casos, impeditivas. Os blocos ou países que possuem tarifário baixo são os que utilizam barreiras sanitárias e técnicas que impedem a entrada dos produtos brasileiros àqueles mercados.

Desta forma, apenas com base nesta generalização e considerando a completa eliminação das barreiras após a liberalização regional, pode-se inferir que o Brasil tem grandes possibilidades de ampliação de suas exportações de carne de frango junto às regiões investigadas. Dá-se ênfase aos dois grandes blocos, UE e Nafta, que apresentaram um potencial importador altamente atrativo e um tarifário alto e impeditivo, respectivamente.

Enfim, a última consideração diz respeito ao grau de aceitação ou penetração das exportações brasileiras de carne de frango em relação aos blocos ou regiões cuja relação se dá positivamente com as possibilidades de ganhos de comércio. Por meio do cálculo do Índice de Orientação Regional (IOR), percebe-se que existe uma aceitação muito boa, e o Japão e a CEI se destacaram quanto a este item, pois o peso das exportações de carne entre as exportações brasileiras para o país/bloco é extremamente elevado e crescente.

Os resultados do grau de penetração apontam também para uma relação estreita com as barreiras

impostas aos produtos em estudo, sendo que a CEI, bloco de destaque no grau de penetração, foi o que apresentou o menor grau de barreiras. Da mesma forma, o Nafta apresentou o menor grau de penetração dos produtos brasileiros, conseqüentemente, apresenta barreiras impeditivas para o setor.

A partir daí, constata-se que, mesmo que o setor brasileiro de carnes tenha apresentado elevadas vantagens comparativas em relação ao mundo, o país não tem conseguido entrar em determinados mercados.

Ao fazer o cruzamento das considerações aqui apresentadas sobre o potencial importador de cada bloco ou país, da alta competitividade com especialização crescente da carne brasileira de frango, e da constatação de que a maioria dos blocos e países estudados apresenta barreiras não-tarifárias impeditivas e/ou elevadas barreiras tarifárias, pode-se afirmar que a efetivação de acordos de livre comércio inter-regionais, por via do Mercosul ou por iniciativa própria do Brasil, para qualquer uma das regiões estudadas (UE, Nafta, CEI, RPC e Japão), representa não só a garantia de ganhos dinâmicos para o setor por via da eliminação de barreiras e ampliação do mercado, mas também elevada probabilidade de ampliação da capacidade de produção a partir da alocação mais eficiente dos recursos para um dos produtos mais dinâmicos do agronegócio brasileiro.

Sem dúvida, o Brasil possui um extraordinário potencial de produção e de exportação de carne de frango, porém deve estar atento a questões relativas à saúde dos animais e à intensificação na fiscalização da qualidade dos produtos (as certificações), pois o item que mais condiciona a ampliação das exportações diz respeito às barreiras impeditivas, afetando negativamente a competitividade e o grau de eficiência junto a terceiros mercados.

Nesse contexto de regionalismo, a consolidação do Mercosul como um mercado comum sólido e consistente deve fazer parte do projeto político brasileiro, já que os ganhos oriundos de futuros projetos de integração preferencial podem estar associados, fundamentalmente, ao poder político de negociação externa junto aos demais blocos/países. Neste

sentido, podem ser criadas certificações comuns e uma marca do Mercosul como política estratégica de promoção dos produtos do setor que beneficiarão os quatro países-membros, a fim de garantir estruturas produtivas altamente qualificadas no que diz respeito ao setor de carne de frango.

## Abstract

This study analyzes the exporting potential of Brazilian chicken meat sector on the view of future regional integration agreements. The chosen countries or groups are the European Union (EU), North American Free Trade Agreement (NAFTA), Commonwealth of Independent States (CIS), Popular Republic of China (PRC) and Japan. To analyze the exporting potential four methodological generalizations were developed: the importing potential, the calculation of the Revealed Advantage Index (VRE), the main existing barriers and the calculation of the Regional Orientation Index. The results regarding the importing potential indicate that the CIS shows up as highly attractive for chicken meat and, the EU and China as potential markets. The results of the VRE revealed that Brazil has a high competitiveness and increasing level in chicken meat sector in the period between 1990 and 2003. Regarding the competitors, the EU is the one that presents the major competitor (France). Regarding the imposed barriers, these are in general, extremely high and in some cases, impeditive. Therefore, the Brazilian meat sector would get a highly benefit if such barriers were eliminated. Finally, for the last relation we can verify a high acceptance level of Brazilian chicken meat exportation to the majority of the countries and groups except to NAFTA that has impeditive sanitary barriers. Nevertheless, while cross-comparing the results to the sector we can observe that, from the accomplishment of inter-regional free trade agreements, with the countries or groups considered in this study, these will bring real profits to the Brazilian chicken meat sector.

## Keywords

Trade Potential; Regional Integration; Chicken Meat.

## REFERÊNCIAS

BARBOSA, A. E.; WAQUIL, P. D. O rumo das exportações agrícolas brasileiras frente às negociações para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 29, n. 3, p.70-85, nov. 2001.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)>. Acesso em: 20 abr. 2006.

CARVALHO, M. A. de. Políticas públicas e competitividade da agricultura. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 1, p. 117-140, jan./mar. 2001.

CASTILHOS, M. R. Acordos e desacordos nas relações comerciais UE-Mercosul. In: BAUMANN, R. (Org.). **Mercosul, avanços e desafios da integração**. Brasília, DF: IPEA, 2001.

CHAVES NETO, L. G. L. **Criação e desvio de comércio no Mercosul**: uma aplicação do índice de vantagem comparativa revelada modificado (no período de 1986 a 1996). 1999. 79 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1999.

COUTINHO, L. G.; FURTADO, J. **A integração continental assimétrica e acelerada**: riscos e oportunidades da ALCA. Rio de Janeiro: IPRI, 1998. Disponível em: <[www.mre.gov.br/ipri](http://www.mre.gov.br/ipri)>. Acesso em: 20 abr. 2006.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION. Disponível em: <[www.fao.org](http://www.fao.org)>. Acesso em: 22 abr. 2006.

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

LIMA, R. et al. **O impacto das barreiras sanitárias nas exportações brasileiras de carne in natura**. São Paulo: ÍCONE, 2004.

LOPES, M. Subsídios para o futuro: debate se agroanalysis indica o que negociar para 2005. **Agroanalysis**, São Paulo, p. 6-15, jun. 2003.



MACHADO, J. B. M. **Mercosul**: processo de integração, origem, evolução e crise. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MACHADO, J. B.; SERAPIÃO JUNIOR, C. Relações econômicas bilaterais Brasil-Rússia: perspectivas de ampliação. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 76, p. 32-51, 2004.

MIRANDA, S. H. G. **Quantificação dos efeitos das barreiras não-tarifárias sobre as exportações brasileiras de carne bovina**. 2001. 236 f. Tese (Doutorado em Ciências) – Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2001.

NASSAR, A. et al. **Acesso a mercados**: uma radiografia da proteção nos mercados agroindustriais. São Paulo: Ícone, 2003. Disponível em: <[www.iconebrasil.org.br](http://www.iconebrasil.org.br)>. Acesso em: 20 maio 2004.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO. **Regional trade integration under transformation**. Genebra, 2002. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 25 abr. 2004.

YEATS, A. “**Does Mercosur’s trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?**”. Washington, DC: World Bank, 1997. (Policy, Planning and Research Working Paper, n. 1729).

---

Recebido para publicação em 14.07.2006.