

# **DISTORÇÕES NO MERCADO INTERNACIONAL E AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE DE FRANGO<sup>1</sup>**

Luciane da Silva Rubin<sup>2</sup>  
Suellen Moreira de Oliveira<sup>3</sup>  
Tania Nunes da Silva<sup>4</sup>

## **1 - INTRODUÇÃO**

Apesar de se estar em uma economia reconhecida como globalizada, em um "mundo sem fronteiras", percebe-se que nem sempre tal afirmação corresponde à realidade. Problemas básicos e fundamentais à dignidade e sobrevivência humana, como a falta de alimentos, ainda assombram o mundo. Parte desses problemas está associada à dificuldade que países agrícolas vêm sofrendo para se inserir no mercado mundial, devido principalmente à crescente pressão protecionista junto aos mercados mais desenvolvidos e ricos do mundo e, ainda, agravados pela falta de recursos para financiar e subsidiar suas atividades, como fazem esses grandes mercados. De forma geral, os países em desenvolvimento possuem vantagens competitivas naturais para essas atividades e apresentam sua economia fortemente amparada no comércio de produtos agroindustriais.

A esperança para a agroindústria de países como o Brasil seria o fechamento da Rodada de Doha com resultados favoráveis em termos de redução de subsídios e de barreiras à entrada de produtos agrícolas. Entretanto, parece que isso não foi possível e que o mundo caminha para um aumento do fechamento do comércio para esses produtos.

O Brasil tem sofrido uma série de restrições e de barreiras em relação aos produtos em que possui maior vantagem competitiva no mercado internacional. Um destes casos é o setor de carnes.

Aumentar a participação do Brasil no comércio exterior para que ele seja o grande fornecedor mundial de alimentos traz ganhos para o mundo como um todo e gera acréscimos de renda para o setor que mais tem perdido participa-

ção ao longo do tempo: o setor agrícola.

No que diz respeito mais especificamente ao setor de carne de frango, o Brasil possui um grande potencial em produção e fornecimento para o mercado mundial. Investimentos em P&D e em estratégias de produção e comercialização tem levado o País ao título de maior exportador e terceiro produtor mundial e o tem apontado como o País mais competitivo neste setor.

Desta forma, com vistas ao atual cenário protecionista e considerando que o País tem um grande potencial competitivo no setor de carne de frango, é de se questionar qual o grau de penetração ou de aceitação do produto brasileiro frente aos maiores mercados importadores de carne de frango e quais as barreiras e impedimentos sofridos pelo Brasil que dificultam uma maior inserção do produto junto a esses mercados.

Assim, é importante avaliar o grau de aceitação da carne de frango *in natura* nos diversos mercados importadores, sendo necessário analisar o atual cenário protecionista para o setor e o cálculo do Índice de Orientação Regional (IOR).

Estudos dessa natureza são de fundamental importância pois podem vir a fornecer subsídios às negociações internacionais que visem a eliminação dos obstáculos comerciais aos produtos agroindustriais e, mais especificamente, podem servir de apoio às políticas estratégicas e aos agentes e instituições envolvidos na cadeia produtiva da carne de frango no Brasil.

O objetivo geral deste estudo é investigar o grau de aceitação da carne de frango *in natura* brasileira frente aos maiores mercados importadores do produto, bem como as barreiras impostas por esses mercados ao produto brasileiro.

## **2 - AS DISTORÇÕES NO MERCADO INTERNACIONAL**

O estudo e a compreensão do funcionamento do comércio e os reflexos nas relações

<sup>1</sup>Registrado no CCTC, IE-78/2009.

<sup>2</sup>Economista, Mestre (e-mail: luciane.rubin@yahoo.com.br).

<sup>3</sup>Administradora (e-mail: suellen\_oliveira@hotmail.com).

<sup>4</sup>Socióloga, Doutora, Universidade Federal do Rio Grande do Sul (e-mail: tnsilva@ufrgs.br).

entre os países sempre despertaram interesse por parte dos *stakeholders* públicos e privados.

É sabido que a participação dos países no comércio internacional permite: um melhor aproveitamento de seus recursos e, conseqüentemente, maiores ganhos de escala; ampliação da concorrência interna, contribuindo para a diminuição dos preços e ampliação do consumo interno; e maior diversificação da oferta via importação.

Entretanto, os maiores problemas com os quais o comércio mundial se defronta hoje, alguns decorrentes das conseqüências de um processo de globalização, são: o protecionismo comercial crescente dos países industrializados, a insegurança no emprego decorrente da reestruturação e desemprego persistente, a pobreza externa e crescente desigualdade internacional e o contágio entre as economias (SALVATORE, 1998).

Apesar dos neoclássicos postularem que o livre comércio é a melhor opção de política econômica capaz de garantir o máximo de bem-estar e que as eventuais perdas seriam compensadas pelos maiores ganhos, seus críticos afirmam que, na prática, a opção por políticas protecionistas ou liberais está condicionada ao poder político de grupos de interesse. Os que ganham não estão dispostos a compensar aqueles que perdem e, em conseqüência, os que mais sofrem são os países menos desenvolvidos.

A principal restrição ao comércio de bens pode ser classificada em três grupos mais comuns:

- Barreiras tarifárias: tarifas *ad valorem*, tarifas específicas e tarifas compostas;
- Barreiras não tarifárias: quotas de importação, restrições voluntárias às exportações, licenciamento de importação, procedimentos alfandegários, cartéis internacionais, *dumping* e as medidas *antidumping* e compensatórias, subsídios às exportações;
- Barreiras técnicas: normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal.

Estes últimos não são considerados barreiras comerciais *per se*, mas podem funcionar como tal devido à falta de transparência das normas e regulamentos ou à imposição de procedimentos morosos ou dispendiosos para a avaliação de conformidade ou, ainda, em decorrência de regulamentos excessivamente rigorosos

de discriminação com relação ao produto importado e/ou de inspeções caracterizadas pelo arbítrio ou excesso de zelo (MDIC, 1999)<sup>5</sup>.

As barreiras, de um modo geral, são impostas pelas nações a fim de beneficiar um determinado setor ou grupo de produtores internos e acabam prejudicando outros produtores.

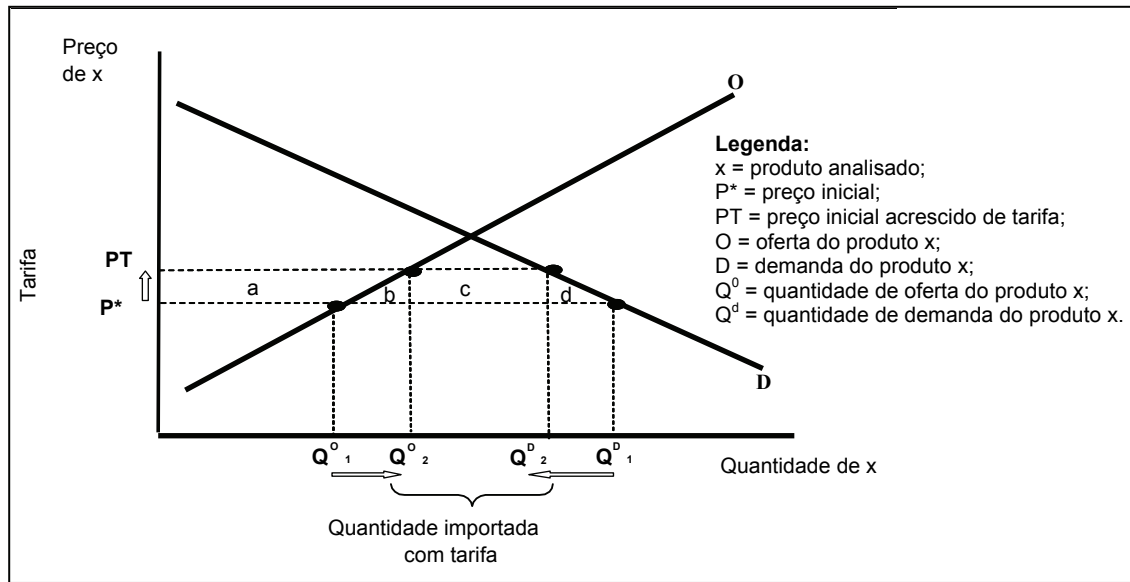
No caso de um país qualquer adotar uma tarifa a um determinado produto importado, o preço deste produto cresce na medida do valor da tarifa, ocasionando a redução do consumo interno e o aumento da produção doméstica. Neste caso, a imposição de uma tarifa a um produto importado leva à ineficiência conhecida como custo de proteção, gerando a perda de bem-estar.

Estes efeitos podem ser representados graficamente, conforme figura 1. Suponha uma economia de liberdade de comércio e a imposição, de um determinado país, de uma tarifa sobre o produto  $x$  que passa de um preço  $P^*$  para  $PT$  ( $PT=P^*+tarifa$ ), elevando o preço interno do produto. No mercado doméstico, os produtores ofertam mais ( $Q^O_1$  para  $Q^O_2$ ) devido ao preço mais elevado. Já os consumidores demandam menos ( $Q^D_1$  para  $Q^D_2$ ) por elevações nos preços, reduzindo assim as importações [ $(Q^D_1 - Q^O_1)$  para  $(Q^D_2 - Q^O_2)$ ] de um segundo país.

O aumento no preço e a diminuição na quantidade demandada após a imposição de tarifa leva a uma redução no excedente do consumidor, aumento no excedente do produtor<sup>6</sup> e aumento nas receitas do governo. O excedente do consumidor sofre uma redução igual às áreas (a, b, c, d) apresentadas na figura 1. O excedente do produtor aumenta na área igual a "+a" e as receitas do governo aumentam na proporção igual à área "+c". Desta forma, o bem-estar líquido, que é medido pela diferença entre os ganhos e perdas, é reduzido ao montante da área

<sup>5</sup>Na literatura internacional as políticas comerciais são classificadas em dois grupos: as barreiras tarifárias (tarifas *ad valorem* ou específicas) e as barreiras não tarifárias, em que são consideradas todas as medidas e os instrumentos de política econômica que afetam o comércio entre dois ou mais países e que dispensam o uso de mecanismos tarifários (MDIC, 2008a).

<sup>6</sup>Excedente do consumidor é a diferença entre o que o consumidor estaria disposto a pagar por cada unidade do produto e o que ele paga efetivamente (corresponde a área abaixo da curva de demanda, mas acima da linha de preço). Excedente do produtor é o aumento nos rendimentos do produto resultante da tarifa (corresponde a área acima da curva de oferta, mas abaixo da linha de preço) (SALVATORE, 1998).



**Figura 1** - Efeitos de uma Tarifa sobre o Bem-Estar Líquido.

Fonte: Krugman; Obstfeld (2006).

"-b + (-d)". Neste caso, como as perdas são maiores do que os ganhos, para a nação que impõe a tarifa configura-se uma perda de bem-estar.

A tarifa redistribui renda entre os consumidores, que pagam um preço mais elevado, e os produtores, que recebem um preço maior pelo produto produzido.

Além disso, provoca redução das exportações de uma segunda nação pela diminuição das importações do país que impôs a tarifa.

Contudo, a imposição de uma tarifa sobre os bens importados afeta não só a economia do país que a impõe, mas, também, motiva distorções no comércio internacional acarretando perda aos demais países.

A história do protecionismo foi marcada pela guerra comercial iniciada pelos EUA na década de 1930, que aumentou bruscamente suas tarifas em relação aos seus parceiros comerciais. Após a Primeira Guerra Mundial, os Estados Unidos emergiram como potência e, neste período, foi aprovada uma lei tarifária, a "Smoot-Hawley Act", em que as tarifas aumentariam consideravelmente, diminuindo o comércio em grandes proporções.

Após este fato, uma série de medidas protecionistas foi adotada por quase todos os países na tentativa de preservar seu mercado interno, deteriorando as relações econômicas

internacionais. Os primeiros a adotarem essas medidas foram menos atingidos pelo colapso econômico, o que foi chamado de política do "empobrecimento do vizinho". "Surgiram então fortes sentimentos de nacionalismo, que contribuiriam para detonar a Segunda Guerra Mundial em 1930" (CARVALHO; SILVA, 2004).

Em 1944, na conferência de Bretton Woods liderada pelos americanos e ingleses, nasceram duas organizações internacionais com o intuito de supervisionar a ordem econômica internacional: o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial. Nesta mesma reunião, com o propósito de impedir novas guerras comerciais, foi proposto um plano de criação da Organização Internacional do Comércio (OIC). Tal proposta não prosperou após o Congresso norte-americano se recusar a assinar os termos do acordo.

Finalmente, em 1947, após uma conferência promovida pela Organização das Nações Unidas (ONU), foi instituído um acordo multilateral sobre o comércio, Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio (GATT), assinado por 23 países participantes. O objetivo geral deste acordo "era reduzir as barreiras comerciais entre países, aumentar sua interdependência e, com isso, reduzir os riscos de um novo conflito mundial" (CARVALHO; SILVA, 2004).

Neste acordo foram firmados alguns

princípios e regras que deveriam ser cumpridos pelas nações participantes. Entre elas estão a não discriminação expressa pela cláusula de Nação Mais Favorecida (NMF) e o compromisso de não aumentar as tarifas ou de fazer outras restrições ao comércio, de forma unilateral.

O GATT contribuiu efetivamente para a redução do protecionismo, mas começou a mostrar sinais de esgotamento. Na sua última reunião, a Rodada do Uruguai (1986 a 1994), o GATT foi extinto e criou-se a Organização Mundial do Comércio (OMC), que só vai entrar em vigor em 1995.

O novo órgão, com personalidade jurídica própria, tem a função de: gerenciar os acordos multilaterais e servir como fórum para as negociações, administrar o entendimento sobre soluções de controvérsias e supervisionar as políticas comerciais nacionais, cooperar com outras organizações internacionais.

O órgão de soluções de controvérsias julga e delibera sobre a melhor forma de compensação ao país prejudicado, que pode ser a redução da tarifa para um outro produto ou sujeição a retaliações.

Quanto à supervisão, os países membros são obrigados a registrar os seus níveis máximos de tarifa e a OMC cobra notificações obrigatórias de quaisquer alterações introduzidas nos regulamentos internos sobre o comércio exterior.

Assuntos da agricultura foram incorporados nas negociações multilaterais a partir da Rodada do Uruguai. No entanto, as tarifas sobre produtos agrícolas continuam em média significativamente superior as dos produtos manufaturados (em torno 59% para produtos agrícolas e 30% para produtos não agrícolas). A eliminação de barreiras à entrada de produtos agrícolas pode trazer benefícios positivos para os países em desenvolvimento. O aumento das exportações desses produtos traz benefícios como: aumento do emprego, acréscimos de renda e maior incentivo para a utilização mais eficiente de recursos não só para a própria agricultura, mas para outro setores (NORMILE; WAINIO, 2008).

As rodadas multilaterais de negociações têm promovido reduções nos níveis tarifários, mesmo que de forma lenta. Entretanto, outras formas de proteção (o chamado "novo protecionismo") são utilizadas de maneira crescente pelos países desenvolvidos, principalmente nos

setores agrícolas. Ajudas internas e exigências técnicas e sanitárias são mecanismos legítimos de segurança alimentar, porém escondem, na maioria das vezes, objetivos políticos protecionistas discursivos ao comércio internacional.

Na Rodada de Doha, iniciada em 2001, são discutidos o estabelecimento de regras de concorrência mais justas nos três pilares da negociação: subsídios domésticos, acesso a mercados e subsídios à exportação.

Michele Billant-Federoff, representante oficial do Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais da ONU, afirmou em sua visita ao Brasil que a eliminação das barreiras e subsídios adotados pelos países ricos no setor de agricultura devem ser negociados na Rodada de Doha, pois podem impulsionar o comércio exterior e tem "tremendo potencial" para reduzir a pobreza e levar os países ao crescimento econômico. Estimativas do Banco Mundial mostram que o aumento de apenas 1% da participação dos países em desenvolvimento nas exportações tiraria 128 milhões de pessoas da pobreza (AGÊNCIA BRASIL, 2007).

No entanto, segundo Lampreia (2002), é evidente a falta de compromisso com o sistema multilateral de comércio por parte de seus grandes protagonistas e as negociações podem se arrastar por vários anos. Em 2002 o autor já apontava, a exemplo do que foi a Rodada do Uruguai caracterizada por uma negociação entre coalizões de países e interesses específicos, que a Rodada de Doha não deveria cumprir seu mandato até 2005, dado o calendário eleitoral norte-americano (2002, 2004 e 2006) e as revisões previstas no orçamento geral da União Europeia (2007 e 2013). As palavras de Lampreia se confirmam e a Rodada de Doha vem se arrastando até hoje.

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o Brasil sofre das mais variadas formas de restrições ao comércio. Neste sentido, o referido Ministério mantém estudos para a identificação das barreiras existentes às exportações, principalmente as não tarifárias, já que as tarifárias são divulgadas junto à instituição reguladora (OMC). As barreiras não tarifárias investigadas pelo MDIC são apresentadas no quadro 1.

Um dos setores mais atingidos pelas barreiras comerciais tem sido o setor de carnes. De um lado, isso deve-se às características do setor que está constantemente ameaçado por

## QUADRO 1 - Barreiras Externas às Exportações Brasileiras

1. Quotas. Exemplo: limitação de importações pela fixação de quotas para produtos;
2. Aplicação do acordo sobre têxteis e vestuário (ATV). Exemplo: quotas do Acordo Multifibras<sup>1</sup>;
3. Proibição total ou temporária. Exemplo: proibição de importação de um produto que seja permitido comercializar no mercado interno do país que efetuou a proibição;
4. Salvaguardas. Exemplo: aplicação de quotas de importação ou elevação de tarifas por questões de medidas de salvaguarda, exceto salvaguardas preferenciais previstas em acordos firmados;<sup>2</sup>
5. Impostos e gravames adicionais. Exemplo: adicionais de tarifas portuárias ou de marinha mercante, taxa de estatística, etc.
6. Impostos e gravames internos que discriminem entre o produto nacional e o importado. Exemplo: imposto do tipo do ICMS que onere o produto importado em nível superior ao produto nacional;
7. Preços mínimos de importação/preços de referência. Exemplo: estabelecimento prévio de preços mínimos como referência para a cobrança das tarifas de importação, sem considerar a valoração aduaneira do produto;
8. Investigação *antidumping* em curso;<sup>3</sup>
9. Direitos *antidumping* aplicados, provisórios ou definitivos;
10. Investigação *antidumping* suspensa por acordos de preços;
11. Investigação de subsídios às exportações em curso;<sup>4</sup>
12. Direitos compensatórios aplicados, provisórios ou definitivos;<sup>5</sup>
13. Investigação de subsídios suspensa por acordo de preços;
14. Subsídios às exportações praticados por terceiros países;
15. Medidas financeiras. Exemplo: criação de sobretaxa para as importações;
16. Licenças de importação automáticas. Exemplo: produtos sujeitos a licenciamento nas importações, apenas para registro de estatísticas;
17. Licenças de importação não automáticas. Exemplo: produtos sujeitos a anuência prévia de algum órgão no país importador;
18. Controles sanitários e fitossanitários nas importações. Exemplo: normas sanitárias e fitossanitárias exigidas na importação de produtos de origem animal e vegetal;
19. Restrições impostas a determinadas empresas. Exemplo: exigências específicas para importações de produtos de determinadas empresas;
20. Organismo estatal importador único. Exemplo: produtos cujas importações são efetuadas pelo Estado, em regime de monopólio;<sup>6</sup>
21. Serviços nacionais obrigatórios. Exemplo: direitos consulares;
22. Requisitos relativos às características dos produtos. Exemplo: produtos sujeitos à avaliação de conformidade;
23. Requisitos relativos à embalagem. Exemplo: exigências de materiais, tamanhos ou padrões de peso para embalagens de produtos;
24. Requisitos relativos à rotulagem. Exemplo: exigências especiais quanto ao tipo, tamanho de letras ou tradução nos rótulos de produtos;
25. Requisitos relativos às informações sobre o produto. Exemplo: exigências de conteúdo alimentar ou protéico de produtos ou de informações ao consumidor;
26. Requisitos relativos à inspeção, ensaios e quarentena. Exemplo: produtos sujeitos à inspeção física e análise nas alfândegas ou a procedimentos de quarentena;
27. Outros requisitos técnicos. Exemplo: exigência de certificados relativos à fabricação do produto mediante processos não poluidores do meio ambiente;
28. Inspeção prévia à importação. Exemplo: inspeção pré-embarque;
29. Procedimentos aduaneiros especiais. Exemplo: exigência de ingresso de importações somente por determinados portos ou aeroportos;
30. Exigência de conteúdo nacional/regional. Exemplo: discriminação de importações para favorecer as que tenham matéria-prima originária do país importador;
31. Exigência de intercâmbio compensado. Exemplo: condicionamento de importações à exportação casada de determinados produtos;
32. Exigências especiais para compras governamentais. Exemplo: tratamento favorecido aos produtos nacionais em concorrências públicas;
33. Exigência de bandeira nacional. Exemplo: exigência de uso de navios ou aviões de bandeira nacional para o transporte das importações.

<sup>1</sup>Mais conhecido como "Multifiber Arrangement", trata-se de um tipo de acordo de restrição "voluntária" às exportações com relação aos produtos têxteis e de confecções, criado em 1974 entre 22 países. Deriva de um acordo de 1957 imposto pelos EUA para estabelecer limites à importação de têxteis, vestuários e calçados ao Japão. Apesar de ter sido negociado multilateralmente com eliminação gradual e término previsto em 2005, muitos países ainda o utilizam como medida de restrição ao comércio (KRUGMAN; OBSTFELD, 2006; CARVALHO; SILVA, 2004).

<sup>2</sup>Salvaguardas são medidas de proteção que têm como objetivo aumentar, temporariamente, a proteção à indústria doméstica que esteja sofrendo prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave decorrente do aumento, em quantidade, das importações, em termos absolutos ou em relação à produção nacional, com o intuito de que, durante o período de vigência de tais medidas, a indústria doméstica se ajuste, aumentando a sua competitividade (<http://www.desenvolvimento.gov.br>). A OMC prevê a adoção de tais políticas por parte do país importador nos casos de desajustes no balanço de pagamentos, de saúde pública, de segurança ou por dano à indústria doméstica (CARVALHO; SILVA, 2004).

<sup>3</sup>*Antidumping* é um tipo de política de defesa nacional quando o país se julgar prejudicado pela prática de *dumping* de seus parceiros e pode recorrer à OMC para determinar seus direitos à compensação. Uma tarifa *antidumping* é calculada pela diferença entre o preço real e o preço "honesto" dos produtos importados (CARVALHO; SILVA, 2004; KRUGMAN; OBSTFELD, 2006).

<sup>4</sup>Subsídios às exportações é um pagamento, direto ou indireto, a uma empresa ou indivíduo que embarca um bem para o exterior. Trata-se de um instrumento de política comercial do governo para encorajar as exportações (CARVALHO; SILVA, 2004; KRUGMAN; OBSTFELD, 2006).

<sup>5</sup>Direito compensatório é uma taxa imposta às importações de produtos beneficiados com subsídios acionáveis (recorrido e autorizado pelo Órgão de Solução e Controvérsias da OMC), com o objetivo de neutralizar o dano à indústria doméstica (CARVALHO; SILVA, 2004).

<sup>6</sup>Trata-se de uma forma de proteção, chamada de "Lei de Compra de Produto Nacional", em que o governo baixa normas visando impedir a importação de determinado produto, caso exista produção de similar nacional (CARVALHO; SILVA, 2004).

Fonte: MDIC/SECEX (2008a).

problemas de saúde dos animais e, por outro, devido ao protecionismo, principalmente vindo dos países ricos que, com o intuito de proteger os produtores internos, acabam distorcendo o comércio e prejudicando os produtores mais eficientes dos países exportadores. Além das barreiras, os subsídios têm sido prática crescente na UE e nos EUA que também acabam distorcendo e afetando o comércio mundial.

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

Em termos de produção, o Brasil coloca-se na terceira posição, com 9,3 milhões de toneladas de carne de frango. Em primeiro está os EUA, com 16,1 milhões de t e, em seguida, a China, com 10,3 milhões de t (dados de 2006). Porém, a variação do crescimento acumulada no período de 1999 a 2006 foi de 75% para o Brasil e, para os demais países, ficou em torno de 23%, no mesmo período (ABEF, 2008).

Conforme estudos de Rubin e Ilha (2008), o Brasil tem alta vantagem comparativa no setor de carne de frango e vêm cada vez mais se especializando na produção e exportação desse produto, ao passo que seu maior concorrente, os EUA, perderam vantagem comparativa ao longo do período de 1990 a 2004.

Segundo a União Brasileira de Avicultura (UBA, 2006), o setor de aves é responsável por um grande número de empregos na área rural do País (cerca de 1,8 milhões diretos e 2 milhões indiretos que, somados aos da indústria, chega a gerar em torno de 4 milhões de empregos).

A importância deste setor para a geração de renda agrícola e para o desenvolvimento da economia das regiões ficou constatada em visita *in loco* (realizada em 30/05/2008) na maior empresa exportadora do Estado do Rio Grande do Sul e terceira no Brasil, a Frangosul. A empresa, que foi criada em 1970 em Montenegro (RS), deixou de ser gaúcha em 1998 e passou a pertencer ao grupo francês Doux, com a nova denominação Doux Frangosul. Esta empresa possui uma estrutura verticalizada, com cinco fábricas de ração, quatro abatedouros de aves, um abatedouro de suínos, quatro fábricas de produ-

tos industrializados, sete incubatórios, quatro filiais de vendas no Brasil, 3.500 criadores integrados e 9.000 funcionários.

A empresa investe em P&D aspirando atender as exigências de segurança dos alimentos e saúde dos animais *expost*, com vistas principalmente ao bloco europeu. Além disso, atua constantemente junto às integradas, auxiliando no controle de pragas, treinamentos técnicos, instruções de trabalho e procedimentos operacionais padronizados para garantir a qualidade do produto.

Considerando que o País sofre uma ampla variedade de barreiras que acabam impedindo o acesso aos mercados e que possui uma pequena participação no total do comércio mundial (aproximadamente 1%), faz-se necessário a identificação das barreiras às exportações incidentes sobre os produtos brasileiros. A análise e a identificação dessas barreiras podem permitir ações de políticas de gestão, seja por meio de adaptação às exigências por parte dos produtores e exportadores ou por políticas de negociação internacionais pelos agentes decisores, visando a ampliação da inserção dos produtos brasileiros no comércio mundial.

### 3 - MÉTODOS

Para analisar a inserção internacional, o grau de aceitação da carne de frango e as barreiras incidentes sobre o produto brasileiro nos maiores mercados internacionais, são desenvolvidas as seguintes relações:

- a) Segundo a teoria do comércio internacional mencionada no item anterior, existe uma relação direta de barreiras impostas entre os países e a possibilidade de ampliação do comércio com a eliminação destas, pois quanto maiores forem as barreiras comerciais existentes, maior será a dificuldade para a ampliação do mercado de carne brasileira de frango e vice-versa, ou seja, caso forem acordadas a eliminação das distorções comerciais aos mercados agrícolas via acordo bilaterais ou multilateral da OMC, maiores serão as possibilidades de ampliação do comércio para o produto em estudo;
- b) Quanto maior o grau de aceitação (penetração) do produto brasileiro ao longo de um período de tempo, maiores serão as oportunidades de ganhos com a eliminação de barreiras ao comércio.

### 3.1 - Descrição do Método

Para avaliar cada item relacionado anteriormente, desenvolve-se a metodologia que, a partir dos resultados e do cruzamento destes, permitirá a análise de problemas e potencialidades de inserção das exportações brasileiras de carne de frango frente à possibilidade de eliminação das barreiras comerciais para o setor agrícola. Dois fatores importantes na análise são:

a) A evolução do grau de aceitação: para medir o grau de aceitação do produto brasileiro ou o peso relativo que este tem nos maiores mercados, utiliza-se o Índice de Orientação Regional (*IOR*). O *IOR*, já utilizado pelos autores Yeats (1997); Chaves Neto (1999); Barbosa e Waquil (2001); e Rubin e Ilha (2008), é apresentado na seguinte expressão:

$$IOR_k = [X_{ki} + X_{ii}] / [X_{ke} + X_{ie}] \quad (1)$$

Sendo:

$IOR_k$ : índice de orientação regional do produto "k";

$X_{ki}$ : valor das exportações brasileiras do produto "k" para o país "i";

$X_{ii}$ : valor total das exportações brasileiras para o país "i";

$X_{ke}$ : valor das exportações brasileiras do produto "k", menos para o país "i";

$X_{ie}$ : valor total das exportações brasileiras, menos para o país "i".

k: carne de frango.

Se o  $IOR_k$  apresentar um índice igual à unidade, indicará o mesmo peso para exportar o produto "k" para o país ou para fora dele. Se for maior que a unidade, indicará que o mercado do país é extremamente importante para as exportações do produto "k".

Para simplificar a análise, convencionalmente que o grau de penetração ou aceitação é "muito bom" quando  $IOR > 1$ , "regular" quando  $0,5 \leq IOR \leq 1$  e "baixo" quando  $IOR < 0,5$ , ou ainda, "nulo" quando não existir exportações para a região ou bloco em questão.

Para uma análise dinâmica ao longo de um período, se o  $IOR_k$  apresentar índices de valores crescentes, há o indicativo da tendência para exportar ou o aumento do grau de penetração do produto "k" no país ou bloco. Finalmente, se o  $IOR_k$  apresentar valores decrescentes, a tendência é exportar no país ou bloco.

b) As barreiras ao setor de carne brasileira de

frango: 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. Serão "impeditivas" ou "proibitivas" (quando as barreiras sanitárias são tão rigorosas que acabam impedindo a entrada do produto), "restritivas" (quando as barreiras sanitárias acabam dificultando a entrada do produto) e "baixas" (quando existe a barreira, mas não afeta de forma significativa a entrada do produto).

### 3.2 - Objeto e Área de Abrangência

O objeto de estudo é o setor exportador brasileiro de carne de frango *in natura* frente à possibilidade de sua ampliação através da formação de acordos comerciais bilaterais ou por meio da eliminação de barreiras com o fechamento da rodada de negociações multilateral da OMC.

A escolha pelo setor de carne de frango deve-se ao extraordinário desempenho que este produto vem tendo na economia e, em especial, nas exportações brasileiras. Além disso, possui um enorme potencial a ser explorado com condições de efetivar o País no título de grande fornecedor mundial. Há ainda o fato de o setor estar fortemente afetado por barreiras tarifárias, técnicas e sanitárias impostas pelos maiores mercados consumidores cujas políticas de acordos de liberalização, se efetuadas, a princípio trariam efeitos muito benéficos no que diz respeito ao desenvolvimento do setor e ao volume das exportações brasileiras.

A área de abrangência constitui a relação comercial brasileira do objeto de estudo com os seguintes blocos ou países: Rússia, Japão, UE, NAFTA, China, Hong Kong e Arábia Saudita. A escolha deve-se à importância que estes exercem sobre as importações mundiais de carne de frango.

### 3.3 - Dados

Para o cálculo do  $IOR_k$ , foram utilizados os dados de exportação brasileira total, por produto e por bloco/país, do banco de dados do MDIC (2008c). O item selecionado foi a carne de frango *in natura* (NCM: 02071100-02071400).

Calculou-se o índice para cada ano, no período de 2000 ao primeiro semestre de 2008, com base no valor dólar/FOB das exportações brasileiras.

Por fim, 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 com os demais.

#### 4 - ANÁLISE DOS RESULTADOS

##### 4.1 - O Grau de Aceitação das Exportações Brasileiras de Carne de Frango

Neste item, avalia-se o grau de aceitação ou o peso que as exportações brasileiras do setor de carne de frango tem no interior de cada país ou bloco através do cálculo do *IOR*, cujos resultados estão expostos na tabela 1.

Os resultados da estimação do *IOR* para o mercado russo foram acima de um ( $IOR > 1$ ), configurando grau de aceitação “muito bom” em relação à carne brasileira de frango *in natura*. Quanto à evolução do índice ao longo do período, ele tem se mostrado instável, pois apesar de ser um importante mercado para a carne brasileira, sua importação não tem crescido nos últimos anos e apresenta recuos em alguns períodos (de 2002 para 2003 e de 2005 para 2006).

A Rússia é o maior importador mundial de carne de frango. Porém, por pressão interna de seus produtores, o seu governo estuda medidas para aumentar as taxas extraquota para o produto brasileiro.

Os resultados do *IOR* para o Japão ( $IOR > 1$ ) refletiram o elevado grau de aceitação do produto brasileiro neste País. Depois de apresentar índices crescentes ao longo do período de 2000 a 2005, em 2006 houve uma queda. Esse resultado reflete a diminuição das exportações brasileiras de carne de frango devido aos efeitos da “*influenza aviária*” (gripe aviária). Entretanto, o Japão é o maior importador de carne de frango *in natura* do Brasil e o recorde foi em 2005, com US\$687 milhões. Após a queda da importação de 2006, tudo indica que no ano de 2008 a marca de 2005 vai ser ultrapassada, pois só no primeiro semestre deste ano as exportações brasileiras para aquele País chegaram a US\$457 milhões.

No que diz respeito a UE, o *IOR* apre-

sentou tendência decrescente para a carne brasileira de frango. O maior índice estimado ocorreu em 2001, com um  $IOR = 1,43$ . Apesar do grau de aceitação estar caindo ao longo do período e chegando ao “regular” ( $0,5 \leq IOR \leq 1$ ) nos anos mais recentes, as exportações em valores de carne *in natura* foram crescentes (US\$439 milhões em 2001 e US\$637 milhões em 2007). Porém, o aumento no percentual do total das exportações brasileiras para a UE cresceu mais que o percentual de exportação de carne de frango, o que demonstra que o grau de penetração do produto brasileiro apresentou queda. Até 2007, a UE era o maior importador de carne de frango *in natura* do Brasil, em valores monetários. Já no primeiro semestre de 2008, Japão, Arábia Saudita e Hong Kong ultrapassaram o bloco. Entretanto, no que se refere ao período como um todo, o produto brasileiro possui alto grau de aceitação.

Os resultados do *IOR* para o NAFTA mostram que o índice ficou igual a zero ou bem próximo a ele. Tais índices revelam que o grau de aceitação da carne brasileira de frango é “muito baixo” para os países daquele bloco. Os EUA é o segundo maior exportador mundial do produto, ficando apenas atrás do Brasil. O México, que ocupa a nona posição como maior importador, supre a sua demanda (181 milhões de toneladas, dados de 2007) integralmente junto ao seu parceiro comercial já que, quando houve a formação do bloco, as barreiras entre os dois países foram eliminadas e o produto vindo dos EUA ficou relativamente mais competitivo que o produto brasileiro, cujas barreiras ainda vigoram. O mesmo acontece com o Canadá, porém em menor volume.

Os EUA é o maior concorrente da carne de frango brasileira. Os maiores importadores da carne americana são: Rússia, China, México e Canadá. A Rússia absorveu cerca de 30,5% do total exportado pelos EUA (janeiro a maio de 2008), com um aumento de 41,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Outro país que vem apresentando um extraordinário incremento nas importações do produto americano é Cuba, com um aumento de 125,9% no período (AVISITE, 2008).

O grau de aceitação da carne brasileira de frango *in natura* para a China é “muito baixo” ( $IOR < 0,5$ ) e decrescente para quase todo o período, chegando a apresentar índice “nulo” para o primeiro semestre de 2008. A China é um grande importador dos EUA e não possui acordo sanitá-



TABELA 1 - Índice de Orientação Regional para Carne de Frango no Período de 2000 ao Primeiro Semestre de 2008

Ano	Rússia	Japão	UE	NAFTA	China	Hong Kong	Arábia Saudita
2000	2,24	4,01	0,94	0,00	0,74	10,50	38,72
2001	2,86	4,18	1,43	0,00	0,20	7,04	22,71
2002	6,85	5,33	1,20	0,00	0,08	6,91	17,61
2003	4,19	5,46	1,31	0,01	0,07	8,30	20,02
2004	3,92	8,69	0,77	0,03	0,23	6,96	16,99
2005	3,35	8,61	0,79	0,03	0,40	5,97	14,91
2006	3,01	7,71	0,81	0,04	0,11	13,83	15,25
2007	3,01	5,75	0,53	0,04	0,04	13,54	15,12
1º semestre de 2008	2,35	6,79	0,28	0,03	0,00	10,86	10,81

Fonte: Elaborada a partir dos dados do Sistema ALICEWEB (MDIC, 2008c).

rio com o Brasil. Já faz quase quatro anos que foi anunciado um acordo sanitário para carnes, porém a China vem se utilizando de artifícios burocráticos para adiar a efetivação do acordo. Mas, segundo o diretor executivo da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos (ABEF), Christian Lohbauer, há a possibilidade da carne de frango brasileira começar a ser importada diretamente ainda neste ano, pois boa parte deste produto importado por Hong Kong é redirecionado para o mercado chinês (ABEF, 2008).

Ao contrário da China, os resultados do *IOR* para Hong Kong foram aumentando, o que indica elevado grau de aceitação do produto brasileiro para aquele mercado. Quanto à dinâmica, ou a análise ao longo do tempo, o *IOR* apresentou-se de forma irregular. Entretanto, em nenhum momento houve recuo no valor exportado, pelo contrário, as exportações brasileiras de carne de frango *in natura* tiveram um percentual de crescimento considerável durante todo o período (de 2005 para 2006 houve 75% de aumento e de 2006 para 2007 o aumento foi de 71%). Porém, há alguns anos, a pauta de exportações totais brasileiras tem aumentado mais que o percentual exportado de carne brasileira de frango. Hong Kong tem importado preferencialmente as partes de menor valor agregado<sup>7</sup> com o objetivo de reexportar praticamente toda sua produção para o território chinês (PINAZZA; ALIMANDRO, 2002).

Por fim, conforme a tabela 1, a Arábia Saudita foi o segundo maior importador de carne brasileira de frango *in natura* no primeiro semes-

tre de 2008. As importações de carne de frango representaram 35% do total das importações brasileiras daquele País. Desta forma, o *IOR* estimado foi bem acima de um, configurando elevado grau de aceitação da carne brasileira. Apesar do índice apresentar resultados decrescentes devido ao aumento da inserção das exportações brasileira naquele País, as exportações de carne de frango têm aumentado em percentuais significativos em todos os anos.

Com base nos resultados, percebe-se que o Brasil possui na maioria dos grandes mercados uma aceitação bastante elevada para o produto em estudo, exceto para os países do NAFTA e para a China. Sendo assim, é possível inferir que a carne brasileira de frango possui alta competitividade no mercado internacional.

#### 4.2 - Análise das Barreiras às Exportações Brasileiras de Frango

Segundo o Ministério da Indústria e Comércio (MDIC, 2008b), a Rússia impõe tarifa de 25% para carnes *in natura* frescas ou refrigeradas, (não menos que 0,2 euros por kg). Com relação às barreiras não tarifárias, possui medidas de requisitos de proteção para a saúde humana e os utiliza quando há a presença da doença de Newcastle em determinadas regiões do Brasil. Este foi o caso do município de Vale Real, no Rio Grande do Sul, em 2006.

Apesar disso, a Rússia apresenta um grau de imposição de barreiras baixo para o setor de carnes quando comparado com os demais países e blocos que estabelecem exigên-

<sup>7</sup>O preço médio pago pelo Japão e por Hong Kong para a carne *in natura*, no primeiro semestre de 2008, foi de US\$2,38/kg e US\$1,35/kg, respectivamente.

cias sanitárias utilizadas de maneira impeditiva para a importação da carne de frango. Apesar da Rússia impor tarifas, a mesma continua importando o produto brasileiro. Já as barreiras sanitárias tem seu impacto nas exportações brasileiras de carne *in natura* junto aos principais mercados mundiais, conforme avaliado por Lima et al. (2004), que mostram que os maiores importadores mundiais de carne *in natura* (Japão, EUA, Canadá, China, UE-15 e Rússia) adotam políticas sanitárias restritivas às exportações brasileiras, sendo que a UE e a Rússia, embora adotem exigências sanitárias, são os mais abertos.

O Japão não tem um percentual tarifário alto no que diz respeito à carne de ave (pedaços de galos/galinhas congelados). Segundo o MDIC (2008b), os percentuais tarifários são de 11,9%. Entretanto, gera restrições no que diz respeito a barreiras não tarifárias como o requerimento de etiquetagem para proteção à saúde humana e de testes de inspeção e quarentena.

Na UE, que adota política comercial comum para todos os países participantes do bloco, o produto brasileiro está sujeito a uma série de restrições tarifárias e não tarifárias. As importações de pedaços de frango desossado (código 02071300 e 020711400) estão sujeitas a um tarifário extraquota de 102.4€/100kg/net, (que corresponde a 46,25% *ad valorem*). Nos pedaços com osso (02071100 e 02071200), as tarifas variam entre 35,8 a 21,7€/100 kg/net.

Entretanto, 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 Newcastle e Salmonela, embora tais doenças não tenham sido encontradas nos produtos, como foi atestado por missões da UE enviadas ao País (MDIC/SECEX, 2008b).

Desta forma, levando em consideração as informações junto ao MDIC/SECEX, percebe-se que o setor brasileiro de carne sofre proteção tarifária e não tarifária bastante intensa e limitada.

Com relação aos países do NAFTA, apesar de não adotarem políticas comerciais comuns a terceiros países no que concerne 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, há a falta de

acordo sanitário. No caso do Canadá, há a proibição com base na alegação da doença Newcastle, bem como a sujeição da carne brasileira de frango *in natura* a uma série de tarifas e medidas, entre elas: tarifas compostas *ad valorem* e específicas, quotas tarifárias (no caso do frango, 50%), taxa de processamento aduaneiro (0,8% sobre o valor aduaneiro da mercadoria importada), licença não automática para cerca de 1,5% do produto, certificados de origem etc. No caso do México, há um dos mais ativos sistemas de defesa comercial com a imposição de um grande número de medidas *antidumping* e de direitos compensatórios (MDIC/SECEX, 1999).

Segundo o trabalho de Nassar et al. (2003) que quantifica em percentuais equivalentes *ad valorem* levando em consideração as tarifas, cotas tarifárias e salvaguardas especiais, o Canadá apresentou proteção equivalente *ad valorem* de 505,3% para a carne brasileira de frango do tipo em pedaços, e o México, um percentual de 234,0%.

Conforme o Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais, entre os vinte maiores importadores mundiais de carne de frango, apenas o México não compra a carne brasileira por conta de restrições lideradas pelos EUA e pelo NAFTA (ICONE, 2004).

Assim, com relação aos países do NAFTA (exceto no México que, como já dito, não adquire o produto do Brasil), o setor brasileiro de carnes de frango sofre com barreiras impeditivas. As tarifas impostas são tão elevadas que impedem a entrada do produto brasileiro naquele mercado.

No caso da China, porém, as tarifas impostas por este País ao setor de carnes vêm sendo reduzidas por conta de um acordo entre Brasil e o mercado chinês. Para o item frango inteiro congelado (02071200), a tarifa específica é 1.3yen/kg e, para frango inteiro e em pedaços congelado, a tarifa consolidada *ad valorem* é de 20%.

Entretanto, apesar das tarifas serem relativamente baixas, as barreiras não tarifárias de proteção contra as importações são extremamente rigorosas no setor de carnes. São exigidas certificações sanitárias que assegurem a ausência de doenças, tomando-se quase impossível exportar para aquele mercado. Conforme MDIC/SECEX (2008b), a queixa dos exportadores é de que fica difícil seguir os padrões de exigências da 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 neste País.

Conforme mencionado no item anterior, o Brasil está a espera do fechamento de um acordo com o mercado chinês para este ano, sendo que 22 plantas já estariam habilitadas pelo acordo inicial, mas as exigências burocráticas daquele País tem adiado constantemente a entrada em vigor de tal acordo.

Segundo entrevista na Doux Frangosul, a maior parte da produção é exportada e a carne de frango produzida pela empresa só entra no mercado chinês via Hong Kong, devido às barreiras impostas pela China.

Quanto a Hong Kong, conforme verificado no banco de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC, 2008b), não há qualquer forma de barreira ao setor brasileiro de carnes.

Para a Arábia Saudita, as tarifas *ad valorem* são de 20% para qualquer dos itens de carne *in natura*. Há ainda a exigência, por parte deste País, de que a carne importada siga o ritual de abate chamado de "Halal", por motivos religiosos. Neste sistema, a degola é manual e o peito da ave deve estar na direção de Meca. Conforme entrevista junto a Doux Frangosul, em alguns lotes eles mesmos vêm abater e a cada três aves é feita uma oração. Estas exigências são supervisionadas e certificadas por um centro de certificação islâmico da Arábia Saudita.

Ao serem cruzados os resultados do IOR e da investigação sobre barreiras, obtém-se como resultado o quadro 2.

Contudo, apesar do Brasil ser o maior exportador de carne de frango, possuir um alto grau de aceitação na maioria dos mercados e ser conhecido internacionalmente pela elevada competitividade no setor, ainda sofre restrições junto aos blocos mais ricos e desenvolvidos do mundo.

A eliminação de tais restrições pode significar ganhos não só para o País, mas para o aumento de bem-estar no mundo como um todo, conforme discutido no item 2 deste trabalho.

## 5 - CONCLUSÃO

A eliminação das barreiras e dos subsídios por parte dos países ricos aos produtos agroindustriais pode contribuir para a queda nos preços e para a maior oferta de frango no mercado internacional. No caso do Brasil, que sofre com uma série de restrições (sejam tarifárias ou não tarifárias), pode garantir a ampliação dos mercados, aumentos de renda e, conseqüentemente, a ampliação da capacidade de produção a partir da alocação mais eficiente dos recursos para um dos produtos mais dinâmicos do agronegócio brasileiro.

O Brasil apresentou um alto grau de aceitação da carne de frango *in natura* para a maioria dos mercados, o que leva a inferir que o País possui elevada competitividade internacional no produto. Os blocos e países que apresentaram um grau de aceitação "nulo" ou "ruim" para o período em estudo, também apresentaram barreiras impeditivas ou com elevado grau de restrição.

QUADRO 2 - Grau de Aceitação e Barreiras à Exportação Brasileira de Carne de Frango

	Grau de aceitação	Barreira
Rússia	"muito bom" e estável;	grau de exigência e tarifário "baixo";
Japão	"muito bom" e variável, com tendência para recuperação nos últimos anos;	tarifário "baixo";
UE	"muito bom" na maioria do período, mas com tendência para queda acentuada;	grau de exigência e tarifário "restritivos";
NAFTA	"nulo" na maioria do período;	"impeditiva", no caso dos EUA, por falta de acordo sanitário, e, nos casos do Canadá e México, por apresentarem grau de exigência, restrições à entrada e tarifário elevados;
China	"muito baixo";	"impeditiva" por burocracias excessivas e não efetivação de um acordo;
Hong Kong	"muito bom" e crescente;	não tem barreiras;
Arábia Saudita	"muito bom".	tarifário "baixo" e exigência de normas e práticas religiosas, obrigando os produtores a adotarem estratégias específicas para satisfazer os consumidores árabes.

Fonte: Elaborado pelas autoras, com base nos itens 4.1 e 4.2.

Dessa forma, pode-se concluir que existe uma relação estreita entre as barreiras impostas aos produtos em estudo e o grau de penetração ou aceitação do setor de carne brasileira de frango *in natura*.

Com base nos resultados apresentados, constata-se que a alta competitividade e qualidade do produto é garantia necessária, mas não suficiente, para a inserção brasileira de carne de frango junto aos mercados como EUA, Méxi-

co, Canadá e China.

Entretanto, é necessário implementar estratégias de ação capazes de garantir a qualidade por meio do maior controle de enfermidades, padronização dos produtos e fiscalização na hora da comercialização como práticas constantes para garantir o desenvolvimento do setor e para servir de argumento quando houver futuras negociações do Brasil e demais países em relação aos produtos agrícolas.

## LITERATURA CITADA

AGÊNCIA BRASIL. **Representante da ONU defende fim de protecionismo agrícola dos países ricos**. Entrevista Michele Billant-Federoff. 20 mar. 2007. Disponível em: <[www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2007/03/20](http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2007/03/20)>. Acesso em: 20 jul. 2008.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS PRODUTORES E EXPORTADORES DE FRANGOS - ABEF. **Notícias**. <[www.abef.com.br/noticias\\_portal/exibenoticia.php?notcodigo=362](http://www.abef.com.br/noticias_portal/exibenoticia.php?notcodigo=362)>. Disponível em: <<http://www.abef.com.br>>. Acesso em: 20 jul. 2008.

AVISITE. **Exportação de frango dos EUA cresceu quase 30% até maio**. Disponível em: <<http://www.avisite.com.br>>. Acesso em: 25 jul. 2008.

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.

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

\_\_\_\_\_; SILVA, C. R. L. da. **Economia internacional**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2004, p. 86.

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). Dissertação (Mestrado em Economia)—Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1999.

INSTITUTO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS - ICONE. **Barreiras sanitárias afetam exportações**. 22 jul. 2004. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br>>. Acesso em: 27 jul. 2008.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional**: teoria e política. São Paulo: Makron Books, 2006.

LAMPREIA, F. Dificil terminar a Rodada de Doha até 2005. **Boletim CEBRI Notícias**, Rio de Janeiro, n. 8, out./dez. 2002.

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

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC/SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR - SECEX. **Barreiras externas às exportações brasileiras**. Disponível em: <[\*Informações Econômicas, SP, v.39, n.11, nov. 2009.\*](http://www.de-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

envolvimento.gov.br>. Acesso em: out. 1999.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC/SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR - SECEX. **Tipos de barreiras externas**. Disponível em: <[www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=750&refr=733](http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=750&refr=733)>. Acesso em: jul. 2008a.

\_\_\_\_\_. **Radar Comercial**. Disponível em: <<http://www.radarcomercial.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: jul. 2008b.

\_\_\_\_\_. **Sistema ALICEWEB**. Disponível em: <<http://www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: jul. 2008c.

NASSAR, A. et al. Radiografia da proteção. **Agroanalysis**, São Paulo, v. 23, n. 6, set. 2003.

NORMILE, A. E. M. A.; WAINIO, D. R. J. World Trade Organization and globalization help facilitate growth in agricultural trade. **World Trade Organization**, v. 6, jun. 2008.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO - OMC. **Regional trade integration under transformation**. Genebra. 2002. Disponível em: <[www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)>. Acesso em: jul. 2008.

PINAZZA, L. A.; ALIMANDRO, R. Recordes de exportações: superam as expectativas os embarques e a receita relativos à carne de frango brasileira. **Agroanalysis**, São Paulo, p. 29-32, mar. 2002.

RUBIN, L.; ILHA, A. O Comércio brasileiro de carne de frango no contexto de integração regional. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 39, n. 2, 2008.

SALVATORE, D. **Economia internacional**. 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

UNIÃO BRASILEIRA DE AVICULTURA - UBA. Avicultura enfatiza necessidade de recursos para prevenção e sanidade. **Informativo UBA**, Brasília, ano 13, n. 67, nov. 2006.

YEATS, A. **Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?** Washington (USA): World Bank, 1997. (Policy, Planning and Research Working Paper, n. 17).

### ***DISTORÇÕES NO MERCADO INTERNACIONAL E AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE DE FRANGO***

**RESUMO:** *Este estudo tem o objetivo de analisar e investigar o grau de aceitação do setor brasileiro de carne de frango in natura frente aos maiores mercados importadores do produto, bem como quais barreiras são impostas por esses mercados ao produto brasileiro. Para alcançar tal objetivo, faz-se uma análise do atual cenário protecionista para o setor e o cálculo do índice de orientação regional, além de entrevista e pesquisas bibliográficas exploratórias em relação ao assunto abordado. Os resultados indicam o alto grau de aceitação das exportações brasileiras de carne de frango in natura para a maioria dos blocos ou países (Rússia, Japão, Hong Kong, Arábia Saudita e UE), exceto para os países do NAFTA e para a China que adotam barreiras sanitárias, burocráticas e tarifárias impeditivas. Contudo, acredita-se que com a eliminação das barreiras ao comércio internacional à carne de frango, será possível obter ganhos de lucratividade ao setor e aumento de bem-estar para o Brasil e para o mundo.*

**Palavras-chave:** *exportações brasileiras de carne de frango, barreiras à exportação, segurança alimentar.*

**INTERNATIONAL MARKET DISTORTIONS AND  
BRAZILIAN POULTRY MEAT EXPORTS**

**ABSTRACT:** *This study examines the level of acceptance of Brazilian in natura poultry meat by its major importers as well as import barriers imposed to this product. To achieve this goal, an analysis was conducted of the sector's current protectionist scenario and an index of regional orientation calculated, along with exploratory interviews and a literature review on the matter addressed. Results demonstrated a high degree of acceptance of this product by most economic blocks or countries (Russia, Japan, Hong Kong and Saudi Arabia and the EU). NAFTA countries and China still bar imports of Brazil's in natura poultry meat through sanitary, bureaucratic and tariff measures. However, the elimination of barriers to international trade for beef and chicken is believed to bring profitability to the sector and increased welfare for the country and the world.*

**Key-words:** *Brazilian exports, poultry meat, export barriers, food safety.*

---

Recebido em 13/08/2009. Liberado para publicação em 05/10/2009.