



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.



VANTAGENS COMPARATIVAS E DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES DO SETOR PESQUEIRO BRASILEIRO NO MERCADO NORTE-AMERICANO

ROSEMEIRY MELO CARVALHO; ROCHELE ALVES DE ARAÚJO;

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

FORTALEZA - CE - BRASIL

rmelo@ufc.br

APRESENTAÇÃO ORAL

Comércio Internacional

VANTAGENS COMPARATIVAS E DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES DO SETOR PESQUEIRO BRASILEIRO NO MERCADO NORTE-AMERICANO

Grupo de Pesquisa: COMÉRCIO INTERNACIONAL

Resumo: Esse estudo tem como principal objetivo analisar a competitividade das exportações brasileiras de pescado no mercado dos Estados Unidos no período de 2000 a 2006. Para identificar os produtos que apresentam vantagem comparativa revelada e analisar a qualidade de especialização foram utilizados os indicadores de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), a Taxa de Cobertura (TC) e indicador de Desempenho Comercial (DES). Com base nos resultados obtidos concluiu-se que os produtos do setor pesqueiro brasileiro apresentam vantagem comparativa no mercado norte-americano, destacando-se os crustáceos e os peixes (fresco, frio e congelado inteiro). Esses produtos estão em situação competitiva ótima, ou seja, têm vantagem comparativa e aumentaram sua inserção no mercado internacional. Adicionalmente, destacam-se como pontos fortes do setor, os peixes congelados inteiros, enquanto os crustáceos e os moluscos representam pontos fracos.

Palavras-chaves: competitividade, pescado, Brasil, Estados Unidos.

Abstract: This study has as main objective to analyze the competitiveness of the Brazilian exports of fish in the market of the United States in the period 2000 to 2006. To identify the products that present revealed comparative advantage and to analyze the specialization quality they were used indicators of Revealed, Comparative Advantage, Tax of Covering and Commercial Acting. With base in the obtained results was ended



that the products of the Brazilian fishing section present comparative advantage in the North American market, standing out the crustaceans and the fish (fresh, cold and frozen entirely). With base in the obtained results was ended that those products are in great competitive situation, in other words, they have comparative advantage and they increased his insert in the international market. Additionally, they stand out as strong points of the section, the whole fish, while the crustaceans and the mollusks represent weak points.

Key Words: competitiveness, fish, Brazilian, United States.

1. INTRODUÇÃO

A competitividade é uma das principais preocupações dos empresários no mundo inteiro. O grande desafio para as empresas é a garantir sua sobrevivência, em mercados cada vez mais competitivos. Muitos fatores têm colaborado para o acirramento da competitividade, tais como: a globalização de mercados, as novas tecnologias, a exigência de produtos com elevado grau de qualidade, entre outros. Nesse ambiente, as empresas precisam traçar estratégias competitivas, utilizando suas competências e habilidades.

De acordo com a abordagem sistêmica, a competitividade pode ser entendida como a capacidade da empresa formular e programar estratégias que lhe permitam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado. De acordo com essa abordagem tanto os fatores internos quanto os externos à empresa influenciam no seu desempenho. Assim, o sistema macroeconômico, político institucional, a infraestrutura e as características socioeconômicas dos mercados domésticos influenciam no desempenho empresarial.

Na literatura econômica nacional e internacional existem diversas acepções do conceito de competitividade internacional. Nesse estudo serão utilizados os indicadores de desempenho, os quais caracterizam-se por focalizar a participação do agente estudado no mercado internacional.

Os indicadores de desempenho mostram a capacidade de um dado setor sobreviver e se expandir no mercado nacional e internacional, podendo ser absolutos ou relativos. Os indicadores “absolutos” comparam do desempenho competitivo do país com seus concorrentes no comércio mundial, enquanto os indicadores “relativos”, em geral denominados “indicadores de vantagem comparativa revelada”, relacionam o



desempenho do setor em questão com o desempenho dos demais setores do mesmo país.

Os indicadores de vantagem comparativa revelada incorporam implicitamente os pressupostos básicos da teoria *Ricardiana* e do modelo de *Heckscher-Ohlin*. Estas teorias supõem que o comércio internacional explica-se pelas diferentes dotações de fatores produtivos e, no caso da versão clássica, também pelas diferentes produtividades do trabalho encontradas em cada país. Por sua vez, a participação dos vários países no fluxo total de comércio explica-se, nestas teorias, pelo o fato de que estes especializem-se nos setores em que possuam "vantagens comparativas".

Nesse sentido, o Brasil é visto no exterior como um dos países que tem mais condições de atender a demanda mundial de pescado. De acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (2007), os principais importadores de pescados brasileiros são os Estados Unidos, Espanha, França, Japão e Portugal. As exportações nacionais de pescado em 2006 foram de aproximadamente US\$ 352 milhões, desse total aproximadamente, US\$ 129 milhões correspondem as exportações para os Estados Unidos representando aproximadamente 37% do total.

Considerando a importância do comércio de pescado entre o Brasil e os Estados Unidos, nesse estudo foram desenvolvidas análises conceituais e empíricas dos indicadores de competitividade do setor pesqueiro brasileiro, visando analisar a evolução da sua competitividade no mercado dos Estados Unidos no período entre 2000 e 2006, procurando-se identificar os produtos que representam novas oportunidades de negócios e investimentos nesse mercado.

Especificamente pretende-se, determinar os produtos para os quais o Brasil apresenta Vantagem Comparativa Revelada (VCR) e identificar a qualidade da especialização de cada produto, classificando-os de acordo sua participação e situação competitiva.

2. METODOLOGIA

2.1. Fonte dos Dados.

Para atender os objetivos propostos, foram utilizados os seguintes indicadores de competitividade: Vantagem Comparativa Revelada (VCR), Taxa de Cobertura (TC) e indicador de Desempenho (DES).

Os dados utilizados na construção desses indicadores referem-se aos valores FOB (*Free on Board*) expressos em dólares americanos (US\$), das exportações e importações de pescado entre o Brasil e os Estados Unidos para o período entre 2000 e 2006 obtidos junto ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC/Aliceweb) e ao banco de dados do Sistema United Nations Commodity Trade (UNCOMTRADE). Foi utilizada a nomenclatura do Sistema Harmonizado (SH) para a classificação das mercadorias,

2.2. Vantagens Comparativas Reveladas (VCR)



Para analisar as vantagens comparativas reveladas (VCR) foi utilizado o indicador proposto por Balassa (1966). Para o cálculo desse indicador considera-se a participação das exportações brasileiras de um determinado pescado nas exportações mundiais desse mesmo produto e a participação das exportações brasileiras de pescado nas exportações mundiais, ou seja:

$$VCR^t_j = (X^t_j / X^t_{jw}) / (X^t / X^t_w) \quad (1)$$

Onde: VCR^t_j = indicador de Vantagem Comparativa Revelada do j -ésimo pescado brasileiro no t -ésimo período; X^t_j = valor das exportações brasileiras do j -ésimo tipo de pescado para os EUA; X^t = valor total das exportações brasileiras de pescado para os EUA; X^t_{jw} = (valor das exportações Brasil + EUA) do j -ésimo tipo de pescado; X^t_w = valor total das exportações Brasil + EUA de pescado; $t = 1, \dots, 7$ períodos de tempo.

Se $VCR_j > 1$, significa que o Brasil apresenta VCR na produção do produto. Por outro lado, se $VCR_j < 1$, há desvantagem comparativa revelada (HIDALGO, 1998).

O índice de VCR fornece um indicador da participação relativa das exportações de uma região ou país, mas não permitem dizer se esses padrões observados são ótimos ou não. Deve-se ressaltar que, esse indicador reflete a capacidade competitiva de um país em um dado momento (*análise estática*), não permitindo capturar eventuais mudanças que venham a ocorrer no seu grau competitividade setorial (*análise dinâmica*).

A Taxa de Cobertura (TC) foi calculada para complementar o indicador de VCR, a qual pode ser definida como o quociente entre o valor das exportações e importações de um dado produto em cada período de tempo, dada por:

$$TC^t_j = \frac{X^t_j}{M^t_j} \quad (2)$$

Onde, TC_j = Taxa de Cobertura do j -ésimo pescado no t -ésimo período do Brasil para EUA e M^t_j = representa o valor das importações brasileiras do j -ésimo tipo de pescado dos EUA para Brasil.

De acordo com Hidalgo (1993), os produtos que apresentarem, simultaneamente, VCR e TC superior à unidade, constituem os “pontos fortes” do setor. Por outro lado, os produtos que mostrarem simultaneamente desvantagem comparativa revelada e taxas de coberturas menores do que a unidade serão considerados “pontos fracos”.

A comparação dos “pontos fortes” de um país com os “pontos fracos” dos parceiros comerciais permitem identificar aqueles produtos com maior potencial em termos de comércio. Os “pontos fortes” no comércio exterior da Região constituem aqueles produtos onde a economia tem sólidas oportunidades de inserção e expansão comercial (HIDALGO, 1998).



2.3. Qualidade da Especialização

Os indicadores utilizados para analisar a qualidade da especialização de cada país (IQE), foram construídos com base na metodologia de *Constante Market Share*, a qual considera a participação de cada país nas importações totais do grupo de referência (MCT,1993).

A qualidade da especialização foi determinada em duas etapas. Inicialmente, dividiu-se produtos de acordo com o seu desempenho no mercado importador. O indicador de desempenho (DES) permite evidenciar a evolução do comércio no mercado de destino, podendo ser calculado por:

$$DES'_j = X'_{jz} - \left(X^{t_0}_{jz} * \frac{M^t_{jz}}{M^{t_0}_{jz}} \right) \quad (3)$$

Onde DES'_j = Indicador de Desempenho do j-ésimo pescado brasileiro no t-ésimo período; X^t_{jz} = valor das exportações brasileiras do j-ésimo pescado no ano (t) para o país de destino (EUA); $X^{t_0}_{jz}$ = valor das exportações brasileiras do j-ésimo pescado no ano (t₀) para o país de destino (EUA); M^t_{jz} = importações do j-ésimo pescado realizadas pelos Estados Unidos no ano t provenientes do Brasil; e, $M^{t_0}_{jz}$ = importações do j-ésimo pescado realizadas pelos Estados Unidos no ano t₀ provenientes do Brasil.

Se $DES'_j > 0$ significa que o Brasil aumentou sua participação no mercado do país importador, referente ao produto ou setor considerado, em relação ao período inicial da séria analisada. O valor negativo significa que o Brasil perdeu participação em relação ao período inicial.

A partir da análise conjunta dos valores médios dos indicadores VCR e DES os produtos são classificados em quatro categorias: (1) Situação de retirada: descendentes e não-competitivos (VCR<1 e DES<0); (2) situação de oportunidades perdidas: ascendentes e não-competitivos (VCR<1 e DES>0); (3) Situação de vulnerabilidade: descendentes e competitivos (VCR>1 e DES<0); (4) Situação ótima: ascendentes e competitivos (VCR>1 e DES>0).

Com base na definição dos grupos, calcula-se o IQE o qual é dado pela participação de grupos de setores ascendentes e descendentes, competitivos e não-competitivos nas exportações totais de cada país.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO



Nesse capítulo são apresentados e discutidos os resultados obtidos no trabalho. Inicialmente faz-se uma descrição da estrutura do comércio brasileiro de pescado e em seguida é realizada a análise dos indicadores de competitividade.

3.1. Estrutura do comércio exterior brasileiro de pescado

De acordo com dados do MDIC (2007), entre os anos de 2000 e 2006, o Brasil exportou, em média, US\$ 343,6 milhões por ano e importou aproximadamente US\$226,5 milhões. Os principais produtos exportados foram: camarão (44%), lagostas (23%) e os peixes congelados (12%), os quais têm como principais mercados de destino os Estados Unidos, a Espanha, a França, o Japão e Portugal.

Os principais fornecedores de pescado para o Brasil são: Noruega, Chile, Argentina, Portugal, Marrocos e Uruguai. Os principais produtos vendidos são o Bacalhau (43%), o Salmão (16%) e o filé de merluza (14%). Dos US\$ 183,8 milhões referentes à importação de bacalhau, 81%, são oriundos da Noruega. Já o salmão com US\$ 67 milhões, 100% tem como origem o Chile. Enquanto que a Argentina é responsável pelo abastecimento de 99% do volume de Filé Merluza importado pelo Brasil.

De acordo com a balança comercial brasileira de pescados, em 2006 houve uma redução de 10% no valor das exportações e um crescimento das importações da ordem de 49%, tornando a balança comercial negativa, o que não acontecia desde 2000.

Considerando as exportações de peixes na sua forma fresca, refrigerado e congelado, exceto filés, verificou-se uma acentuada perda da sua participação em relação aos crustáceos, em termo de valor no período entre 2000 e 2005. Os peixes representavam em torno de 66% da pauta de exportação do setor, tanto em termos de valor quanto de quantidade. Em 2003, sua participação reduziu-se de forma acentuada, para pouco mais de 35%, permanecendo nesse patamar até 2005 (ARAÚJO, 2007).

A redução na participação de peixes na pauta de exportação pode ser explicada pela redução na sua produção, a qual tem cedido lugar à aquicultura, principalmente a produção de camarão em cativeiro. Segundo Favaret Filho (1997), o Brasil tem um vasto litoral com correntes frias do Oceano Atlântico que sustentam uma grande variedade de espécies, mas em pouca quantidade, inviabilizando a pesca em larga escala.

O camarão brasileiro chegou a corresponder a mais de 55% das exportações antes do processo de *antidumping* estabelecido em 2004 pelos EUA contra o camarão brasileiro. Adicionalmente, os Estados Unidos exigem o cumprimento do programa Análise de Perigos Críticos de Controle (HACCP) e inocuidade dos produtos, que não podem conter metais pesados e antibióticos.

A União Européia, um dos parceiros comerciais brasileiros que mais oferece empecilhos, além de todos esses requisitos, exigem das autoridades brasileiras o cumprimento de um rígido Plano Nacional de Controle de Resíduos (PNCR), envolvendo a análise regular de várias substâncias que podem afetar a saúde dos consumidores. Os consumidores norte-americanos e europeus têm valorizado a certificação da produção que deve abordar a inocuidade (sanidade e qualidade), a responsabilidade ambiental e o compromisso social.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



3.2. Vantagem comparativa revelada (VCR)

Com base no valor do VCR mostrado na TABELA 1 verifica-se que o Brasil apresentou Vantagem Comparativa no comércio do setor pesqueiro para os Estados Unidos durante todo o período analisado, sendo que a partir do ano de 2002 houve um decréscimo nesse indicador.

Em termos médios, os produtos que apresentaram maiores VCR no setor foram os peixes frescos ou refrigerados, inteiros e os crustáceos. Os peixes salgados, defumados, peixes para consumo humano apresentou VCR média de 0,17 e moluscos 0,72, representando os produtos com menores valores médios de VCR.

Para os peixes vivos, peixes frescos ou refrigerados inteiros e crustáceos há vantagem comparativa revelada para todo o período analisado ocorrendo um decréscimo a partir do ano de 2002.

A exportação de peixes vivos aumentou em relação ao início do período analisado, devido principalmente a um aumento nas exportações de

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

TABELA 1 – Indicador de vantagem comparativa revelada.

Código SH	Grupos de Produtos	Anos							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Média
03	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	2,07	2,03	1,78	1,64	1,66	1,66	1,74	1,80
0301	Peixe vivo	1,39	1,83	1,70	1,63	1,60	1,54	1,41	1,59
0302	Peixe, fresco ou refrigerado, inteiro	2,13	2,10	1,80	1,66	1,67	1,67	1,74	1,82
0303	Peixe, congelado, inteiro	1,60	1,91	1,66	1,44	1,60	1,62	1,67	1,64
0304	Filé de peixe, carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	1,20	1,00	1,55	1,54	1,62	1,65	1,76	1,47
0305	Peixe salgado, defumado, peixes para consumo humano	0,22	0,03	0,02	0,56	0,07	0,12	0,15	0,17
0306	Crustáceos	2,14	2,10	1,80	1,66	1,66	1,67	1,75	1,83
0307	Moluscos	0,00	0,84	0,81	1,00	0,94	0,60	0,82	0,72

Fonte: dados da pesquisa.



peixes ornamentais vivos. A pouca exigência de grandes áreas de cultivo, o rápido retorno econômico e o alto valor dos peixes ornamentais no mercado, tanto nacional quanto mundial estimularam o ingresso de alguns produtores na atividade compondo um contingente aproximado de mil e oitocentos produtores em todo o Brasil (VIDAL JÚNIOR, 2002).

Para peixe congelado inteiro e filé de peixe, carnes de peixe a vantagem comparativa revelada oscilou no período analisado. Entre 2005 e 2006 houve um incremento nas exportações de outros peixes congelados inteiros, devido principalmente a nova estratégia de exportação das grandes empresas exportadoras de tilápia como Netuno e Tilápia Brasil que estão exportando tilápia congelada inteira.

Para peixe congelado inteiro, filé de peixe e carnes de peixe a VCR oscilou. Para os produtos peixe, salgado, defumado, peixes para consumo humano há desvantagem comparativa revelada em todos os anos, esse produto tem diminuído sua participação nas exportações dando espaço para os files de peixes que vem aumentando sua participação nas exportações.

Os moluscos, em geral, também apresentaram desvantagem comparativa. Porém, apresentaram VCR igual a 1,00 no ano de 2003 e aumentaram sua participação nas exportações. Esse acréscimo foi impulsionado pelo aumento nas exportações de polvos e lulas, aumentando sua vantagem comparativa. O aumento nas exportações dos moluscos se deve, principalmente, a adaptações das embarcações pesqueiras utilizando-se vasos, ocorridas entre os anos de 2002 e 2004.

De acordo com os dados da TABELA 2 verifica-se que, dos produtos exportados para os Estados Unidos no ano de 2000, aproximadamente 79% correspondia aos crustáceos, sendo que em 2006 representaram 64% do total exportado para esse país. Os peixes salgados, defumados para consumo humano vem diminuindo sua participação, enquanto os moluscos vêm aumentando sua participação no comércio dos EUA.

Entre os anos de 2000 e 2002, o camarão foi o principal produto de exportação brasileiro. Porém, em 2003 foi detectada uma enfermidade no camarão, provocado pelo vírus Mionecrose Infecciosa (IMNV) que contribuiu para a queda na produção e da produtividade em áreas contaminadas do Nordeste brasileiro, que responde por mais de 60% do valor total das exportações de pescado do país, afetando assim as exportações e diminuindo assim a vantagem comparativa desse produto.

Comparando a evolução das exportações dos peixes em sua forma fresca, refrigerados e congelados e os crustáceos, nota-se que a partir de 2003, a participação dos crustáceos diminuiu em relação aos peixes, explicada, dentre outros fatores, a ação *antidump* imposta pelos EUA (FIGURA 1).

De acordo com Ministério da Agricultura, o Brasil se destaca como um dos países com o maior potencial para a exploração da aquicultura. Isso deve-se às suas condições climáticas adequadas, a extensão territorial, a abundância dos recursos hídricos, a variedade de espécies adaptáveis aos cultivos, da disponibilidade de profissionais qualificados, da existência de mercado consumidor potencial, de infra-estrutura de apoio e de escoamento para exportação, de linhas de crédito e de possibilidades da integração da aquicultura com a agropecuária.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



TABELA 2 - Exportações Brasileiras de Pescado para os USA: participação dos grupos no valor das exportações, em percentagem.

Código SH	Grupos de Produtos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Média
0301 -	Peixes vivos	0,68	0,49	0,38	0,41	0,49	0,70	0,76	0,51
0302 -	Peixe, fresco ou refrigerado, inteiro	15,80	15,99	15,18	15,08	17,49	16,71	14,02	15,94
0303 -	Peixe, congelado, inteiro	2,94	4,90	4,48	4,51	5,12	9,44	12,96	5,30
0304 -	Filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sémen	1,52	0,79	1,19	1,95	4,29	7,46	7,95	2,84
0305 -	Peixe, salgado, defumado, peixes para consumo humano	0,08	0,03	0,00	0,01	0,02	0,03	0,02	0,02
0306 -	Crustáceos	78,98	77,79	78,69	77,95	72,52	65,59	64,17	75,33
0307 -	Moluscos	0,00	0,01	0,08	0,09	0,08	0,07	0,12	0,06
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborada pela autora a partir de dados da COMTREDE.

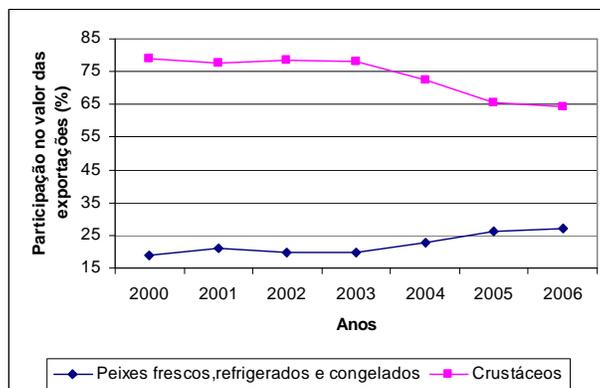


FIGURA 1 – Evolução dos crustáceos, peixes frescos, refrigerados e congelados, no valor de das exportações, 2000 a 2006.

Fonte: elaborada pela autora a partir de dados da COMTREDE.

Essas vantagens comparativas para o desenvolvimento da aqüicultura no país indicam que o Brasil poderá ocupar uma posição de destaque no cenário mundial como um dos maiores produtores de alimentos aquáticos no futuro.

No entanto, tendo a atual valorização do Real frente ao Dólar, tem tornado o mercado menos favorável ao processo de exportações. Portanto, para manter a competitividade o setor depende, também, de políticas governamentais tais como: linhas de crédito, financiamento, combustível com subsídio.

3.3. Taxa de Cobertura (TC)

Considerando o valor médio do setor como um todo (Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos) verifica-se que TC é maior que a unidade, indicando que as exportações superaram as importações (Tabela 3).

Dentre as categorias de produtos, apenas os crustáceos e moluscos apresentaram valor médio da TC menor que unidade, indicando que o Brasil ainda é predominantemente importador.

Por outro lado, o peixe (vivo, fresco ou frio, inteiro, congelado, salgado, defumado, peixes para consumo humano) também representa um importante produto de exportação. Porém, os filé e carnes de peixes, exceto fígado, ovas e sêmen destacam-se por apresentar elevada TC, indicando que as exportações são superiores as importações.

Considerando a análise conjunta dos valores médios dos indicadores VCR e TC tem-se que os peixes congelados inteiros representam o ponto forte da pauta de exportações brasileiras (VCR>1 e TC >1), enquanto os crustáceos e os moluscos representam pontos fracos (VCR<1 e TC<1).

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

TABELA 3 - Indicador taxa de cobertura.

Código	Grupos de Produtos	Anos							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Média
03 -	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	0,85	0,89	0,89	360,35	0,91	0,86	0,91	52,24
0301 -	Peixe vivo	0,97	1,76	1,70	0,02	1,90	2,05	2,42	1,55
0302 -	Peixe, fresco ou frio, inteiro	0,76	0,81	0,83	2,73	0,71	0,59	0,63	1,01
0303 -	Peixe, congelado, inteiro	1,35	1,26	1,04	1,88	0,95	0,9	0,96	1,19
0304 -	Filé de peixe, carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	0,53	1,09	0,97	448,79	0,84	0,81	0,89	64,85
0305 -	Peixe, salgado, defumado, peixes para consumo humano	0,30	0,90	0,10	0,00	6,17	0,81	1,59	1,41
0306 -	Crustáceos	0,86	0,88	0,89	1,30	0,97	0,96	0,99	0,98
0307 -	Moluscos	0,00	1,10	0,23	1,80	0,52	0,22	0,46	0,62

Fonte: dados da pesquisa.



3.4. Desempenho das Exportações (DES)

De acordo com os valores do indicador DES mostrados na TABELA 4, verificou-se que, tomando como referência o ano 2000, o desempenho do setor de pescado e os sete principais produtos agregados da pauta de exportação do país para os Estados Unidos apresentaram desempenho positivo, porém, declinante durante todo o período analisado.

Um dos fatores que contribuiu para queda desse indicador foi a redução das exportações de camarões que representavam a maior parcela pescado exportado para os Estados Unidos, bem como as barreiras tarifárias e não-tarifárias e sanitárias imposta por esse país.

Os peixes salgados defumados perderam participação no mercado, exceto para os anos de 2004 e 2006. Enquanto os peixes vivos ganharam participação, exceto em 2003. Em relação aos peixes ornamentais, os Estados Unidos são grandes importadores, contribuindo para aumentar o desempenho desse produto. Os crustáceos apresentaram desempenho positivo, no entanto, o melhor desempenho ocorreu em 2003, no ano seguinte houve uma redução acentuada desse desempenho. Os filés de peixe e os peixes frescos ou refrigerados apresentaram um desempenho crescente, em relação ao ano de 2001, com exceção no ano de 2004. Os moluscos apresentaram desempenho positivo. Os peixes congelados tiveram desempenho negativo para os dois primeiros anos analisados. Em 2004 esse indicador tornou-se negativo novamente e para os dois últimos anos esse indicador tornou-se positivo e crescente.

Com base nos dados da TABELA 5 constata-se que o setor pesqueiro brasileiro apresenta-se em uma situação de competitividade ótima, ou seja, competitivo e ascendente. Esse resultado também é observado para os seguintes produtos: peixe (fresco ou frio inteiro); peixe congelado inteiro; filé de peixe; carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen; e, crustáceos.

Por outro lado, os peixes vivos estão em situação de vulnerabilidade, pois são competitivos, mas estão perdendo espaço no mercado consumidor. Enquanto, os peixes salgados, defumados e os peixes para consumo humano e os moluscos representam situações de oportunidades perdidas para o setor, pois, apesar de não serem competitivos estão aumentando sua inserção no mercado consumidor dos Estados Unidos.

Analisando a evolução da situação competitiva por produto verifica-se que os peixes vivos perderam participação apenas no ano de 2003, sendo posteriormente crescente sua participação em relação ao ano de 2001 (TABELA 6). Um dos principais produtos exportados do grupo de peixes vivos são os peixes ornamentais. Nos últimos anos sua exportação tem aumentado, contribuindo para um melhor desempenho desse produto.

Os indicadores de desempenho comercial dos peixes, frescos ou refrigerados, inteiros mostram que o Brasil ganhou participação de mercado nos Estados Unidos para todo período analisado, exceto no ano de 2004, onde o desempenho apresenta um valor negativo (TABELA 7).



TABELA 4 – Indicador de desempenho comercial.

Código SH	Grupos de Produtos	Anos							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Média
	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	0	6.590.110	8.304.369	202.188.722	11.547.987	1.198.824	8.828.753	34.094.109,29
03 -	Peixes vivos	0	329.975	311.728	-36.152.018	411.261	500.486	594.990	-4.857.654,00
0301 -	Peixe, fresco ou refrigerados, inteiro	0	1.334.335	2.373.561	22.011.556	-2.093.951	6.441.261	3.907.051	4.853.401,86
0302 -	Peixe, congelado, inteiro	0	-509.910	-2.554.314	2.588.437	-3.665.794	6.369.965	6.731.078	1.279.923,14
0303 -	Filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	0	612.349	1.048.585	3.951.409	2.722.629	3.448.614	4.174.398	2.279.712,00
0304 -	Peixe, salgado, defumado, peixes para consumo humano	0	-21.873	-44.115	-229.669.461	24.360	-24.273	4.753	-32.818.658,43
0305 -	Crustáceos	0	2.608.042	4.361	52.755.248	13.893.815	8.898.702	10.813.288	12.710.493,71
0306 -	Moluscos	0	7.982	151.556	175.592	137.517	89.280	153.650	102.225,29
0307 -									

Fonte: dados da pesquisa.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia RuralTABELA 5 - Brasil: desempenho comercial do setor de pescado para os Estados Unidos
– 2000 a 2006.

Código	Grupos de Produtos	VCR	DES	Situação
03 -	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	1,80	34.094.109,29	Competitivo e ascendente e
0301 -	Peixe vivo	1,59	-4.857.654,00	Competitivo e descendente e
0302 -	Peixe, fresco ou frio, inteiro	1,82	4.853.401,86	Competitivo e ascendente e
0303 -	Peixe, congelado, inteiro	1,64	1.279.923,14	Competitivo e ascendente e
0304 -	Filé de peixe, carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	1,47	2.279.712,00	Competitivo e ascendente e
0305 -	Peixe, salgado, defumado, peixes para consumo humano	0,17	-32.818.658,43	Não-competitivo e descendente e
0306 -	Crustáceos	1,83	12.710.493,71	Competitivo e ascendente e
0307 -	Moluscos	0,72	102.225,29	Não-competitivo e ascendente e

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 6 - Brasil: desempenho comercial de peixes vivos para os Estados Unidos –
2000 a 2006.

Anos	VCR	DES
2000	1,39	0
2001	1,83	329.975
2002	1,7	311.728
2003	1,63	-36.152.018
2004	1,6	411.261
2005	1,54	500.486
2006	1,41	594.990
Média	1,59	-4.857.654

Fonte: dados da pesquisa.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

TABELA 7 – Brasil: desempenho comercial de peixe fresco ou resfriado, inteiro para os Estados Unidos – 2000 a 2006.

Anos	VCR	DES
2000	2,13	0
2001	2,1	1.334.335
2002	1,8	2.373.561
2003	1,66	22.011.556
2004	1,67	-2.093.951
2005	1,67	6.441.261
2006	1,74	3.907.051
Média	1,82	4.853.402

Fonte: dados da pesquisa.

Os dados da TABELA 8 mostram que o Brasil teve um desempenho negativo para peixes, congelados, inteiros nos anos de 2000, 2001 e 2004, aumentando consideravelmente seu desempenho nos dois últimos anos da série analisada.

O indicador de desempenho para os filés de peixe, carnes de peixes foi positivo em todo o período analisado (TABELA 9). O baixo desempenho para os peixes, salgado, defumado, peixes para consumo humano praticamente em todo período, esteve associado ao fraco desempenho das exportações brasileiras do produto representando uma perda de desempenho (TABELA 10). A evolução do desempenho comercial dos crustáceos teve oscilações durante o período analisado com valores positivos (TABELA 11).

TABELA 8 – Brasil: desempenho comercial de peixes congelados inteiro para os Estados Unidos – 2000 a 2006.

Anos	VCR	DES
2000	1,6	0
2001	1,91	-509.910
2002	1,66	-2.554.314
2003	1,44	2.588.437
2004	1,6	-3.665.794
2005	1,62	6.369.965
2006	1,67	6.731.078
Média	1,64	1.279.923

Fonte: dados da pesquisa.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

TABELA 9 – Brasil: desempenho comercial de filé de peixe, carnes de peixe para os Estados Unidos – 2000 a 2006.

Anos	VCR	DES
2000	1,2	0
2001	1	612.349
2002	1,55	1.048.585
2003	1,54	3.951.409
2004	1,62	2.722.629
2005	1,65	3.448.614
2006	1,76	4.174.398
Média	1,47	2.279.712

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 10 – Brasil: desempenho comercial peixes salgados, defumados, peixes para consumo humano para os Estados Unidos – 2000 a 2006.

Anos	VCR	DES
2000	0,22	0
2001	0,03	-21.873
2002	0,02	-44.115
2003	0,56	-229.669.461
2004	0,07	24.360
2005	0,12	-24.273
2006	0,15	4.753
Média	0,17	-32.818.658

Fonte: dados da pesquisa.

TABELA 11 – Brasil: desempenho comercial de crustáceos para os Estados Unidos – 2000 a 2006.

Anos	VCR	DES
2000	2,14	0
2001	2,10	2.608.042
2002	1,80	4.361
2003	1,66	52.755.248
2004	1,66	13.893.815
2005	1,67	8.898.702
2006	1,75	10.813.288
Média	1,83	12.710.494

Fonte: dados da pesquisa.



Uma das principais fontes das oscilações no desempenho das exportações de crustáceos foi petição para aplicação de direitos *antidumping* que os pescadores de camarão norte-americanos deram entrada em 31 de dezembro de 2003, contra importações de camarão congelado ou enlatado provenientes do Brasil e de outros cinco países (Equador, Índia, China, Tailândia e Vietnã).

Esta investigação atingiu os produtores de camarão de cativeiro no Brasil, essencialmente no Nordeste, cujos custos são muito inferiores aos dos concorrentes norte-americanos. Outro fator que contribuiu para redução da competitividade do camarão brasileiro foi o baixo preço no mercado internacional e a desvalorização do dólar frente ao real. Tudo isso quebrou o ritmo de crescimento de aumento na participação do comércio mundial de seis anos.

Em janeiro de 2004, o Departamento de Comércio dos EUA acatou a ação, com isso no mesmo ano camarão brasileiro teve uma redução de participação nas exportações nacionais devido a esse processo. O pedido inicial dos pescadores americanos era de uma sobretaxa da ordem de 60%, para compensar o *dumping* (venda por preços abaixo do custo, com prejuízo a produção local). Para a China, a sobretaxa foi bem maior. Os chineses são concorrentes diretos dos brasileiros, no segmento de porte médio.

Diante dos acidentes climáticos ocorridos na Ásia, como o maremoto que trouxe perdas da ordem de US\$ 40 milhões para a aquicultura, segundo levantamento da Organização das Nações Unidas, será difícil para os EUA encontrar substituto para atender a sua demanda, abrindo-se assim boa perspectiva de mercado para o Brasil (AGROANALYSIS, 2005).

A margem do *dumping* determinada para os crustáceos brasileiros caiu de 10,4% para 7,05% em 2005, com isso em 2006 houve um aumento nas exportações, aumentando a VCR de 1,66 para 1,75. A redução da taxa *antidumping*, anunciada inicialmente pelos EUA, colocou o Brasil no mesmo patamar de competitividade de outros países que estavam com margens bem menores.

Em relação às exportações de moluscos, os dados da TABELA 12, mostram que durante o período analisado a VCR permaneceu menor que a unidade, exceto 2003, quando o indicador VCR foi igual à unidade e o indicador DES mostrou-se positivo.

De modo geral, o resultado apresentado mostrou que a maioria dos produtos pesqueiros analisados obteve desempenho foi favorável, ou seja, o comércio desses produtos ganhou espaço nos Estados Unidos.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

TABELA 12 – Brasil: indicador de desempenho comercial de moluscos para os Estados Unidos – (2000 a 2006).

Anos	VCR	DES
2000	0,00	0
2001	0,84	7.982
2002	0,81	151.556
2003	1,00	175.592
2004	0,94	137.517
2005	0,60	89.280
2006	0,82	153.650
Média	0,72	102.225

Fonte: dados da pesquisa.

3.5. Qualidade da Especialização

A TABELA 13 mostra a participação dos grupos de os valores referentes à análise da qualidade de especialização dos grupos de produtos pesqueiros. Tem-se que 99,38% do valor total das exportações do setor pesqueiro brasileiro concentram-se em produtos em situação ótima, ou seja, ascendente e competitivos. Os principais produtos dessa categoria são os peixes salgados, defumados, peixes frescos ou refrigerados, peixes congelados, filés de peixe, outras carnes e crustáceos.

Verifica-se ainda que os produtos que estão em situação de retirada (descartes e não competitivos) representam 0,56% da pauta de exportação, sendo eles os peixes vivos e peixes defumados, salgados.

TABELA 13 – Qualidade de Especialização pela participação de grupos de pescado.

Código SH	Grupos de Produtos	IQE
0301	Peixe vivo	0,56
0305	Peixe, salgado, defumado, peixes para consumo humano	
0302	Peixe, fresco ou refrigerado, inteiro	99,38
0303	Peixe, congelado, inteiro	
	Filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e	
0304	sémen	
0306	Crustáceos	
0307	Moluscos	0,06
	Total	100

Fonte: dados da pesquisa



4. CONCLUSÕES

As exportações brasileiras de pescado concentram-se em crustáceos e peixes em sua forma fresca, refrigerado e congelado, exceto filés, sendo que, nos últimos anos, os crustáceos perderam participação em relação aos peixes tanto em termo de valor e de quantidade, diminuindo assim a sua vantagem comparativa revelada. O setor apresenta vantagem comparativa revelada maior que a unidade e indicador de desempenho maior do que zero, indicando uma situação ótima (ascendente e competitiva).

Para os peixes vivos, salgados e defumados, o desempenho apresentou tendência negativa e a vantagem comparativa revelada maior que a unidade, indicando uma situação de vulnerabilidade, ou seja, esses produtos apresentaram-se descendentes e competitivos.

Em média o indicador de desempenho para os peixes vivos, peixes congelados, files de peixes e crustáceos apresentaram-se maior que zero e com vantagem comparativa maior que um, representando que os produtos estão em situação ótima, ou seja, ascendente e competitivo no mercado dos Estados Unidos.

Os moluscos apresentam uma perda de desempenho na maior parte do período analisado, conferindo um desempenho negativo e vantagem comparativa menor que um, indicando assim uma situação de retirada (descendentes e não competitivos).

De modo geral, os produtos pesqueiros estão em situação ótima, ou seja, são produtos acedentes e competitivos no mercado dos Estados Unidos. Assim, pode-se concluir que esses produtos apresentam vantagem comparativa no mercado norte americano, destacando-se, os crustáceos e os peixes (fresco, frio e congelado inteiro).

Todos esses produtos estão em situação competitiva ótima, ou seja, têm vantagem comparativa e aumentaram sua inserção no mercado internacional. Adicionalmente, destacam-se como pontos fortes do setor os peixes congelados inteiros, enquanto os crustáceos e os moluscos representam pontos fracos.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

AGROANALYSIS. **EUA taxam camarão brasileiro**. Rio de Janeiro, v.25, n. 2, p. 16 – 17, fev., 2005.

ARAÚJO, R. A et al. Análise das Exportações Brasileiras de Pescado: Diversificação ou Concentração de Produtos e Destino? Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência. **SBPC**. Belém – PA. Julho, 2007. In: Anais da 59ª eletrônicos da SBPC, 2007.

BALASSA, B. Tariff reductions and trade in manufactures among industrial countries. **American Economic Reviews**, New York, v. 56, n. 3, 1966.

MCT.Ministério da Ciência e Tecnologia. Estudo da competitividade da indústria brasileira. Campinas: **MCT**, 1993.



MDIC. **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior**. Sistema ALICE. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br> > Acesso em: 23 mar.07.

FAVARET FILHO, S.H Siqueira. Panorama da Pesca marítima no mundo e no Brasil. **BNDES Setorial**, 1997. Disponível em < <http://www.bndes.gov.br> > acesso em 13 nov. 2007.

HIDALGO, A.B. Especialização e competitividade do nordeste no mercado internacional. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v.29, n. especial, p. 491-515, jul.,1998.

HIDALGO, A.B. O intercâmbio brasileiro intra-indústria: uma análise entre indústria e entre países. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v.47, n.2, p. 243 – 264, 1993.

UNCOMTRADE. Sistema united nations commodity trade. Disponível em: < <http://comtrade.un.org> > Vários acessos.

VIDAL JÚNIOR, M.V. As Boas Perspectivas para a piscicultura Ornamental. 2002.