



**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](mailto: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.*

# EXPORTAÇÕES DE CARNE SUÍNA: PERFORMANCE E POSSIBILIDADES FRENTE À ELIMINAÇÃO DE BARREIRAS

## Pork exports: performance and opportunities face the disposal of barriers

### RESUMO

Este estudo analisa o panorama e o potencial exportador do setor brasileiro de carne suína frente à suposição de acordos de liberalização comercial entre o país e outras nações. Para tanto calcula-se o potencial importador dos blocos/países, o Índice de Vantagem Revelada das Exportações do Brasil e de seus principais concorrentes, o Índice de Orientação Regional, além de pesquisa bibliográfica das principais barreiras existentes. Os resultados, quanto ao potencial importador, indicam que a União Européia (UE) e a Comunidade dos Estados Independentes (CEI) constituem-se em mercados potenciais e promissores para a carne suína, respectivamente. Os resultados do cálculo das vantagens comparativas revelaram que o Brasil tem competitividade crescente no setor estudado para o período 1990-2005. As barreiras impostas revelaram-se muito elevadas. Enfim, constata-se alto grau de aceitação das exportações brasileiras de carne suína naqueles blocos que não têm barreiras sanitárias impeditivas.

Luciane da Silva Rubin  
Doutoranda em Agronegócio  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
rubin@smail.ufsm.br

Adayr da Silva Ilha  
Professor do Curso de Ciências Econômicas e Mestrado em Integração Latino-Americana  
Universidade Federal de Santa Maria  
adayr@smail.ufsm.br

Taize de Andrade Machado Lopes  
Professora do Curso de Economia  
Centro Universitário Franciscano  
taize@unifra.br

Recebido em: 11/11/09. Aprovado em: 01/09/11  
Avaliado pelo sistema blind review  
Avaliador científico: Cristina Lelis Leal Calegario

### ABSTRACT

This study analyses the scenery and the export potential of the Brazilian pork sector face the supposition of commercial agreements of commercial liberalisation between the country and other nations. To do so, we estimate the import potential of blocks/countries, the Revealed Advantage Index of Brazilian Exports and of its main competitors, the Regional Orientation Index, as well as a bibliographic research of the main existing barriers. The results regarding the import potential indicate that the European Union (EU) and the Commonwealth of Independent States (CIS) constitute a potential and promising market to Brazilian pork, respectively. The results from the estimates of the comparative advantages demonstrated that Brazil has an increasing competitiveness in the sector studied here in the period from 1990 to 2005. The imposed barriers have been demonstrated as extremely high. Finally, we can verify a high level of acceptance of Brazilian pork exports to that blocks that do not have hindering sanitary barriers.

**Palavras-chave:** Comércio potencial, barreiras comerciais, carne suína.

**Keywords:** Potential market, commercial barriers, pork.

## 1 INTRODUÇÃO

A intensificação nas relações econômicas entre as nações sejam elas através de processos multilaterais, regionais ou bilaterais, trazem imensos desafios e oportunidades aos países em desenvolvimento. No entanto, os agentes e formuladores de política econômica têm se preocupado, cada vez mais, com problemas relacionados à criação de barreiras e embargos aos produtos agropecuários oriundos, principalmente, dos países em desenvolvimento.

O Brasil tem sido apontado como um dos maiores e mais bem sucedidos exportadores mundiais do setor de carnes. Entretanto, no que diz respeito à carne suína, essa posição está, frequentemente, ameaçada pelas limitações próprias do setor e por problemas na carne suína que está exposta a determinadas enfermidades que acarretam restrições tarifárias e não tarifárias e embargos das exportações do setor de carnes, impostas pelos maiores mercados mundiais.

Atualmente, o Brasil empenha-se no sentido de buscar acordos sanitários junto ao mercado importador e

acordos de liberalização multilateral aos produtos agropecuários ou, ainda, novos acordos de integração econômica (Área de Livre Comércio das Américas, União Européia, China, Índia, Japão e Rússia), conforme tendência de acordos notificados pela Organização Mundial do Comércio, a fim de aprofundar suas relações comerciais com os diversos países e blocos.

Acredita-se que, na medida em que são eliminadas as barreiras tarifárias e não tarifárias e diminuídos os custos de transação ao comércio entre as nações, via acordos sanitários viáveis e bem definidos, o setor brasileiro de carne suína pode experimentar imensas oportunidades de ganhos de escala, via ampliação da planta de produção, alocação mais eficiente dos fatores de produção, a partir de importação mais barata, possibilidade de especialização e surgimento de novos produtos, difusão dos conhecimentos e maior especialização da mão de obra e do emprego de maquinaria, etc. Esses ganhos podem desencadear aumento da competitividade e maior capacidade de inserção internacional.

Considerando os diversos esforços do Brasil no sentido de buscar novos acordos de eliminação de barreiras e a importância que o setor de carne suína representa para o Brasil e as limitações que o setor tem enfrentado nos últimos anos, questiona-se: 1º - Qual o potencial de importação a ser explorado de cada bloco ou região para a carne suína brasileira? 2º - O Brasil está aumentando sua participação no comércio internacional e quais os maiores concorrentes no interior de cada bloco ou região que ele terá de enfrentar após a suposição de que as barreiras ao comércio serão eliminadas? 3º - Quais as tarifas e demais barreiras hoje existentes ao produto brasileiro, nos países membros dos blocos? e 4º - Qual o grau de aceitação do produto brasileiro e o peso que ele tem no mercado dos blocos em questão?

Objetivou-se, neste estudo, fazer um panorama e investigar as possibilidades do setor brasileiro de carne suína frente a diversas propostas de acordos inter-regionais (União Européia (UE), Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), Comunidade dos Estados Independentes (CEI), República Popular da China e Japão), seja via acordos de integração econômica ou por acordos multilaterais, mediante negociações na OMC.

Para alcançar tal objetivo, desenvolvem-se quatro generalizações metodológicas capazes de captar a efetividade competitiva e a possibilidade de ampliação da participação do setor brasileiro de carne suína no comércio exterior, mediante a eliminação de barreiras comerciais e acordos sanitários junto aos mercados selecionados.

Para a primeira generalização, que diz respeito à capacidade de importação dos futuros parceiros e considerando a proposição de ampliação do mercado, via acordos comerciais de eliminação de barreiras, investiga-se o potencial de importação a ser explorado de cada bloco ou países, pois quanto maior esse potencial, maiores serão as possibilidades de comércio após o comércio livre de barreiras.

Com relação à segunda generalização e partindo da premissa de que o Brasil tem competitividade no setor de carnes, investiga-se se o país está aumentando sua participação no comércio internacional e quais os maiores concorrentes no interior de cada bloco/país que ele terá de enfrentar após a eliminação das barreiras ao comércio. Uma maior concorrência pode significar desafios para o setor no sentido de que maior será a probabilidade de ser eliminado, via ampliação da concorrência.

Para a terceira generalização, considerando-se que, quanto maiores forem as barreiras comerciais preexistentes à formação de acordos para eliminá-las, maior será a probabilidade de criação de comércio após a eliminação dessas barreiras. Avalia-se a evolução do grau de aceitação (penetração) do produto brasileiro e o peso que esse tem no mercado dos blocos em questão, pois, quanto maior for a relação comercial e o peso do produto brasileiro no mercado interno de cada bloco/país, maiores serão as oportunidades de ganhos com a eliminação de custos de tarifas, limitações por quotas e acordos de certificação.

A partir do cruzamento dos resultados obtidos pelas generalizações expostas, pretende-se traçar uma matriz de decisão que proporcionará a identificação das potencialidades para as exportações brasileiras de carne suína, em relação aos blocos/região escolhidos.

## **2 INTEGRAÇÃO COMERCIAL E OS EFEITOS DA TARIFA**

O estudo do funcionamento do comércio exterior e os reflexos nas relações entre os países sempre despertaram interesse por parte dos agentes, sejam eles públicos ou privados. Em termos teóricos, o comércio exterior é considerado fator fundamental para o desenvolvimento dos países. Essa concepção vem desde a origem da economia clássica e está, cada vez mais, presente na maioria das análises dos teóricos econômicos nos dias atuais.

Adam Smith, economista clássico, em "A Riqueza das Nações", de 1776, desenvolve uma teoria em que o livre comércio é capaz de gerar ganhos de bem-estar e de ampliação da riqueza das nações. Os benefícios do comércio entre as nações, supondo uma função de

produção com rendimentos crescentes de escala, viriam de duas formas distintas: pela melhor alocação dos recursos de produção já empregados, ampliando o grau de divisão do trabalho e da produtividade para além da satisfação do consumo doméstico, e pela incorporação ao processo produtivo de recursos naturais e de mão de obra ociosos em que a demanda local está aquém das possibilidades de produção. Nesse último caso, de insuficiência de demanda, os produtos seriam trocados por outros produtos para os quais existe demanda interna e de produção excedente no país parceiro (SMITH, 2003).

David Ricardo, em “O Princípio de Economia Política e Tributação”, de 1817, ao contrário de Smith, pressupõe que os recursos de um país estão plenamente empregados antes dele participar do comércio e que a função do comércio é de realocar os recursos de forma mais eficiente. No momento que cada país dedica naturalmente seu capital e trabalho às atividades mais vantajosas para ambos, o resultado é o “bem universal” do conjunto (RICARDO, 1982). Na teoria ricardiana, o padrão da pauta de exportações e importações entre os países é explicado pela teoria das vantagens comparativas, isso é, cada país se especializaria na produção do bem em que o custo de produção seria mais baixo, em termos de outro bem, comparativamente a outro país. Logo, o comércio internacional é governado, não pelas diferenças absolutas de produtividade, mas pelas diferenças comparativas.

Mais tarde, economistas neoclássicos complementam a tese de Ricardo (1982), incluindo ao modelo outros fatores. O modelo de Heckscher-Ohlin, (formulado pelos economistas Eli Heckscher e Bertil Ohlin) argumenta que as vantagens comparativas são influenciadas pela proporção dos recursos de uma nação e pela tecnologia da produção. Nessa teoria, os países tendem a exportar bens intensivos em fatores nos quais há abundância. Com a mudança nos preços relativos dos bens, o comércio teria efeito muito forte sobre os ganhos relativos dos fatores, interferindo sobre a distribuição da renda (KRUGMAN, 2001).

No modelo neoclássico de crescimento, os benefícios associados à especialização em um mercado liberalizado, associam-se ao aumento da produção, maior aproveitamento de economias de escala, melhoria nos termos de troca, maior eficiência alocativa dos recursos, incremento do investimento e maior incorporação tecnológica. No caso específico dos países menos desenvolvidos, os benefícios podem vir do maior aumento da demanda de mão de obra em relação à oferta, permitindo a elevação do salário real e mudanças nas vantagens competitivas.

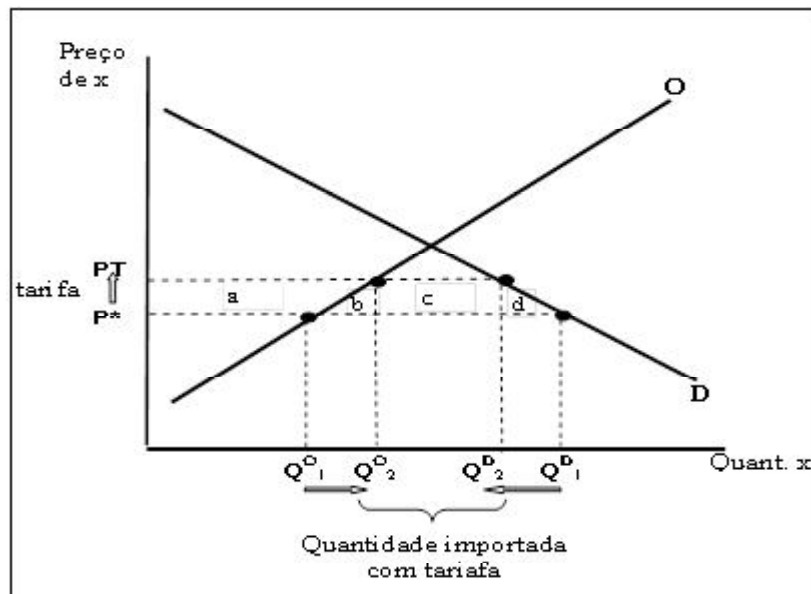
Entretanto, entre os problemas atuais dos países em desenvolvimento, relacionados ao comércio internacional, está o protecionismo comercial crescente aos produtos agropecuários dos países industrializados e a crescente desigualdade internacional (SALVATORE, 1998).

O protecionismo entre os países tem sido praticado, de modo geral, a fim de beneficiar um determinado setor ou grupo de produtores internos e acabam prejudicando os produtores dos demais países. As formas mais comuns de restrição ao comércio de bens podem ser agrupadas em três: as barreiras tarifárias (tarifas *ad valorem*, tarifas específicas e tarifas compostas); as 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); e as barreiras técnicas (normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal)<sup>1</sup>.

No caso da imposição de uma tarifa a um determinado produto importado, o preço desse produto cresce na medida do valor dessa tarifa, ocasionando aumento da produção doméstica, mas redução no consumo interno, aumento no preço e, conseqüentemente, na diminuição da produtividade e perda de bem-estar. Tais resultados configuram-se nos chamado “custo de proteção”. Esses efeitos podem ser representados graficamente, conforme Figura 1.

Suponha uma economia de liberdade de comércio e que um determinado país imponha uma tarifa de importação sobre o produto X. O preço interno do produto se eleva e passa de  $P^*$  para  $PT$  ( $PT = P^* + \text{tarifa}$ ). Com a elevação do preço do produto no mercado interno, os produtores domésticos são estimulados a ofertarem mais ( $Q^o_1$  para  $Q^o_2$ ) e os consumidores são estimulados a demandar menos ( $Q^p_1$  para  $Q^p_2$ ), provocando, assim, a redução das importações do produto X de um segundo país exportador desse produto [de  $(Q^p_1 - Q^o_1)$  para  $(Q^p_2 - Q^o_2)$ ].

<sup>1</sup>As barreiras técnicas não são consideradas 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).



**FIGURA 1** – Efeitos de uma Tarifa sobre o Bem-Estar Líquido

Fonte: Krugman e Obstfeld (2001)

O aumento no preço e a diminuição na quantidade demandada, após a imposição de tarifa levam à redução no excedente do consumidor, ao aumento no excedente do produtor e ao aumento nas receitas do governo. O excedente do consumidor é dado pela diferença entre o que o consumidor estaria disposto a pagar por cada unidade do produto e o que ele efetivamente paga e o excedente do produtor é dado pelo aumento nos rendimentos do produto resultante da tarifa (SALVATORE, 1998).

O excedente do consumidor sofre uma redução igual à área (a-b-c-d), o excedente do produtor aumenta na área igual a (+a) e as receitas do governo aumentam na proporção igual à área (+c). Dessa forma, o bem-estar líquido, que é medido pela diferença entre os ganhos e as perdas, é reduzido igual ao montante da área (-b + (-d)). Nota-se que a imposição de tarifas redistribui renda em detrimento dos consumidores, que pagam um preço mais elevado, e favorecem os produtores, que recebem um preço maior pelo produto produzido. Porém, como as perdas são maiores do que os ganhos há perda de bem-estar líquido para a nação que impõe a tarifa.

Por outro lado, a imposição de uma tarifa sobre os bens importados afeta não só a economia do país que a impõe, mas, também, provoca distorções no comércio internacional acarretando perdas aos demais países: redução das exportações de uma segunda nação pela diminuição das importações do país que impôs a tarifa.

Diante dessas questões, o processo de integração comercial entre os países, via eliminação de barreiras tarifárias efetiva-se como uma opção de política importante para promover o desenvolvimento econômico, para aumentar a competitividade dos países participantes e para cultivar novos mercados.

O termo integração comercial apresenta-se com frequência dividido em dois níveis distintos: o nível regional e o multilateral. O nível regional refere-se à integração de duas ou mais nações em um bloco econômico baseado no princípio de preferências, através da determinação de tarifas preferenciais aos países participantes, e o nível multilateral refere-se ao mesmo fenômeno de eliminação de barreiras, mas em escala global, que compreende a perseguição do livre-comércio por acordos internacionais, sob a supervisão do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio GATT (WAQUIL, 1997).

As rodadas multilaterais de negociações sob supervisão do GATT/OMC<sup>2</sup> têm promovido reduções nos níveis tarifários, mesmo que de forma lenta.<sup>3</sup> No entanto, segundo Lampreia (2002) é evidente a falta de compromisso com o sistema multilateral de comércio por parte dos grandes protagonistas desse sistema e as negociações podem se arrastar por vários anos. Como exemplo há a Rodada do Uruguai, caracterizada por uma negociação entre coalizões de países e interesses específicos e a Rodada de Doha, iniciada em 2001, que vem se arrastando até hoje.

Devido às dificuldades de se efetivarem acordos multilaterais de comércio e aos impasses criados pelos interesses individuais das maiores economias mundiais, a década de 1990 caracterizou-se pelo aumento exponencial dos acordos regionais preferenciais de comércio. Segundo a própria Organização Mundial do Comércio, o mundo torna-se um grande laboratório de políticas de integração econômica com diversas intensidades e extensões, modificando a geografia, a política e as relações econômicas mundiais. A formação de acordos preferenciais de comércio entre países, através da formação de blocos ou de acordos bilaterais tem sido a principal política comercial adotada pelos países e efetiva-se como opção importante para promover o desenvolvimento econômico e para aumentar a competitividade dos países participantes. Hoje estão registrados junto a OMC 226 acordos comerciais regionais de bens e/ou serviços (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO - OMC, 2010).

Os primeiros estudos clássicos de integração do comércio indicaram que qualquer forma de eliminação de barreiras ao comércio era capaz de produzir ganhos de bem-estar na medida em que representava uma aproximação, mesmo que imperfeita, do regime de livre-comércio, embora uma liberalização não discricionária era preferível a acordos preferenciais.

No entanto, Machado (2000, p. 26) ofereceu fundamental contribuição ao demonstrar que os impactos da formação de acordos preferenciais, sobre o bem-estar econômico<sup>4</sup>, não constituem, necessariamente ganhos, mas poderiam provocar perdas. Os ganhos ou perdas de bem-

estar estariam relacionados à magnitude dos efeitos de “criação de comércio” e de “desvio de comércio”. Criação de comércio é definida quando o acordo leva a uma substituição da produção doméstica de alto custo por importações de menor custo de países membros - gerando benefícios. Já o desvio de comércio é determinado quando o acordo leva à substituição das importações de bens de outros países não membros, com menores custos, por bens de custos mais altos das nações membros – gerando perdas.

Logo, a análise dos impactos da integração comercial por acordos preferenciais entre dois países pode não se limitar apenas aos mercados importadores intrabloco. As distorções podem levar à perda de mercado pelos demais exportadores mundiais, pois a eliminação das barreiras tarifárias só se dará intrabloco e os demais países não parceiros não sofrerão nenhuma mudança tarifária. Segundo a teoria ortodoxa de Integração Econômica, os efeitos reais de um processo de integração econômica sobre os fluxos de comércio dependem de como o volume de intercâmbio é afetado pela criação e desvio de comércio. Quanto maior a criação e menor o desvio de comércio, maiores serão os benefícios da integração econômica.

Robson (1985) faz algumas generalizações sobre as circunstâncias que determinarão se a integração preferencial é criadora de comércio ou não, ou seja, a criação de comércio estaria diretamente relacionada: ao tamanho ou número de participantes (com o alargamento da área, haveria aumentos na redistribuição mais eficiente da produção); ao nível médio de tarifas antes impostas aos parceiros (quanto maior a tarifa existente, maior a criação de comércio após a sua eliminação); ao volume de comércio antes verificado (quanto mais competitivas forem as economias dos países participantes, maior a eficiência nas trocas); e quanto maior as diferenças nos custos unitários entre os países participantes, maior a eficiência produtiva e maior será a possibilidade de criação de comércio. Ainda, Balassa (1980) sugere mais um item: a proximidade ou custos de transporte, quanto mais curtas forem as distâncias entre as economias participantes, maior será a possibilidade de ocorrência de benefícios.

Por outro lado, Balassa (1980) alerta que podem ocorrer situações em que alguns países membros sejam prejudicados com o processo de integração devido às assimetrias e ao grau de desenvolvimento entre os países participantes. Nesse caso, a teoria sugere a compensação entre os países.

Além dos “efeitos estáticos” de criação e desvio de comércio, a integração econômica pode apresentar os chamados “efeitos dinâmicos” antes negligenciados pela

<sup>2</sup>Em 1994, com o acordo de Marrakesh na Rodada do Uruguai, o GATT desaparece, surge a Organização Mundial do Comércio (OMC) como órgão permanente e com personalidade jurídica própria. Suas principais atribuições são gerenciar acordos multilaterais sobre o comércio de bens e serviços e direitos de propriedade intelectual, administrar o entendimento sobre soluções de controvérsias, supervisor de políticas comerciais nacionais, etc.

<sup>3</sup>Entretanto, outras formas de proteção são utilizadas, de forma crescente, pelos países desenvolvidos, principalmente, nos setores agrícolas, o chamado “novo protecionismo”. Ajudas internas, exigências técnicas e sanitárias são mecanismos legítimos de segurança alimentar, mas que escondem, na maioria das vezes, objetivos políticos protecionistas discursivos, ao comércio internacional.

<sup>4</sup>O bem-estar econômico estaria relacionado não apenas à componente real da economia dos países, mas, também, à componente distributiva dos rendimentos antes e depois da integração.

teoria ortodoxa. Os efeitos dinâmicos podem ser analisados através do estudo da influência do alargamento do mercado sobre a produção e as taxas de crescimento. Os impactos se dariam pela possibilidade de ganhos oriundos a partir dos seguintes fatores: aproveitamento de economias de escalas; maior eficiência da produção e do impacto na orientação e na taxa de investimentos.

Nas abordagens à luz da “nova Teoria do Comércio Internacional”, em que se admitem mercados imperfeitos, retornos crescentes e a hipótese de diferenciação de produtos de uma mesma indústria, os ganhos de escala pela união de mercados viriam não só pela especialização interindustrial, conduzida pelas vantagens comparativas, mas também a partir do comércio intraindústria (KRUGMANN; OBSTFELD, 2001).

Em uma área de livre-comércio<sup>5</sup>, as indústrias operariam em escalas de produção maiores, incorrendo em custos de produção menores, fazendo com que os países integrantes do acordo se beneficiem. Para melhor ilustrar esse fenômeno de ganhos oriundos de economias de escala a partir de mercados ampliados, toma-se por base a obra de Krugman e Obstfeld (2001) e faz-se a seguinte simulação: suponha-se que existam duas indústrias, a de manufaturas e a de alimentos, operando em mercados de concorrência monopolística, com rendimentos crescentes e a de manufaturas é mais intensiva em capital. Também, por

suposição, existem dois países, o Local e o Estrangeiro. O país Local tem uma razão capital trabalho maior que o Estrangeiro, e no caso de um acordo preferencial, mantendo tarifas ao resto do mundo, o país Local, abundante em capital, teria uma oferta relativamente maior de manufaturas. Logo, exportaria manufaturas e importaria alimentos.

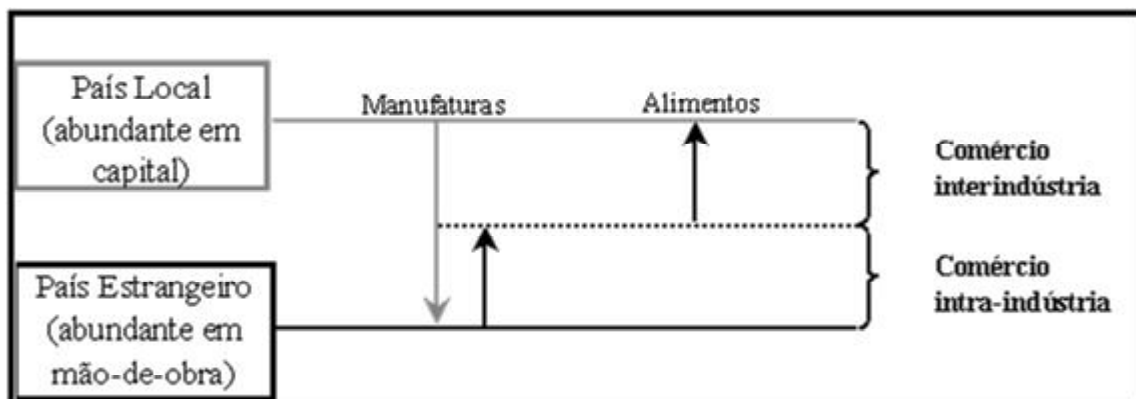
Ao considerar que os produtos da indústria de manufaturas são diferenciados, isso é, que a firma estrangeira do setor de manufaturas produzirá produtos pertencentes à mesma indústria, porém com certo grau de diferenciação a do parceiro, após a liberalização entre os dois mercados haverá dois tipos de comércio: o comércio interindústria e o comércio intra-indústria. O comércio interindústria é resultante da troca de manufaturas por alimentos, com base nas vantagens comparativas entre os dois países. Essa situação está representada pela chave superior da Figura 2, em que o país Local troca uma parte das manufaturas (parte do segmento de seta cinza), pelos alimentos oriundos do estrangeiro (seta preta superior).

O segundo tipo de comércio é o intraindústria, que está representado pela chave inferior da Figura 2. Apesar do país Local ter excedente de comércio nas manufaturas, importará e exportará o produto dentro da indústria de manufaturas.

Logo, as economias de escala, dada a ampliação dos mercados, podem ser uma fonte independente do comércio internacional na medida em que os países podem especializar-se na produção de determinados bens por meio da diferenciação no interior de cada setor, gerando ganhos de bem-estar aos consumidores, na medida em que podem aumentar a variedade de bens disponíveis para o consumo.

<sup>5</sup>Área de livre-comércio pressupõe a livre circulação dos produtos em que todas as barreiras ao comércio são removidas. Entretanto, os países participantes do acordo mantêm tarifas diferenciadas com relação aos países não membros.

Intraindústria-(consertar no Quadro) mão de obra (idem)



**FIGURA 2** – Comércio Inter e IntraIndústria e as Economias de Escala

Fonte: Krugman e Obstfeld (2001, p. 143)

A explicação para o comércio internacional entre produtos pertencentes à mesma classificação estaria relacionada com o comportamento dos consumidores em cada país, com as estratégias das empresas produtoras, e com a existência de diferenciação *vertical* (demanda variada em função da qualidade dos produtos e de níveis distintos de renda dos consumidores) e/ou diferenciação *horizontal* (características diferenciadoras dos produtos) (BAUMANN, 1998, p. 2).

O segundo fator, a maior eficiência na produção, estaria ligado a diversos fatores, entre eles a alocação mais eficiente no interior do bloco, a partir da importação de produtos mais baratos e o deslocamento dos fatores às indústrias mais eficientes; a possibilidade da especialização e surgimento de novos produtos; a difusão dos conhecimentos tecnológicos; maior especialização da mão de obra e do emprego de maquinaria; e a utilização mais econômica das matérias-primas.

O terceiro fator de efeito dinâmico a ser percebido, o impacto na orientação e na taxa de investimentos, a partir da maior integração comercial e do alargamento do mercado, é oriundo das expectativas de um futuro aumento na procura e do possível aumento da escala de produção. A redução nos custos de transação, pela eliminação de barreiras, tende a aumentar a demanda da relação capital/trabalho, aumentando a taxa de retorno do capital, o qual induzirá a entrada de novos investimentos para os países (BALDWIN; FORSLID; HAADAD, 1995).

Os efeitos dinâmicos resultantes da integração dos mercados encontram-se inter-relacionados. O desvio da produção das fontes de mais alto custo para as de custos mais baixos no interior de um bloco, após a eliminação das barreiras ao comércio, trará procuras adicionais às empresas eficientes e, conseqüentemente, exigir-se-ão novos investimentos para satisfazer essa procura. Criar-se-ão, também, novos estabelecimentos na região, fazendo com que indústrias possam obter economias de escala até então não exploradas, e novos equipamentos far-se-ão necessários com novas tecnologias (BALASSA, 1980, p. 272).

Esses benefícios podem ser ampliados na medida em que os acordos vão se aprofundando, através de acordos de políticas macroeconômicas e regras ao comércio de forma harmonizada (embalagens, certificação sanitária, fitossanitária, etc.). A criação de ambientes mais estáveis, por meio de regras e normas, facilita a avaliação dos custos corretamente e a formulação de estratégias de forma mais adequada às firmas, ampliando a sua competitividade (ARAÚJO JÚNIOR, 1998).

Os efeitos estáticos e dinâmicos de uma maior integração comercial, a partir da eliminação de barreiras comerciais podem significar imensas oportunidades de ganhos de escala para a produção brasileira de carne suína. A ampliação da planta de produção, alocação mais eficiente dos fatores de produção, possibilidade de especialização e surgimento de novos produtos para satisfazer um mercado global mais exigente, difusão dos conhecimentos e maior especialização da mão de obra e do emprego de maquinaria etc, podem desencadear aumento da competitividade e maior capacidade de inserção internacional do setor. Por outro lado, podem significar riscos de destruição de capacidade produtiva daquelas firmas ou produtos, cujo padrão de qualidade e preço estiver aquém do exigido pelo mercado.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para a elaboração de uma pesquisa científica é preciso fazer seu delineamento, ou seja, o planejamento da pesquisa nas suas dimensões mais amplas (GIL, 1987). Os procedimentos utilizados para a descrição e explicação de um fenômeno devem ser planejados e executados de acordo com normas requeridas por cada método de investigação (RICHARDSON, 1999). Sendo assim, nos subitens a seguir, são descritos alguns procedimentos de instrumental analítico e metodológico, para a consecução dos objetivos propostos e para a sistematização das atividades a serem desenvolvidas.

#### 3.1 Tipo e Técnicas de Pesquisa

O método proposto para a execução desse trabalho é o quantitativo. Quanto aos fins, a pesquisa será explicativa e descritiva, e, quanto aos meios, bibliográfica e utilizando de dados secundários de estatísticas oficiais.

Segundo Richardson (1999), o método quantitativo é muito utilizado quando o pesquisador deseja obter melhor entendimento do comportamento de diversos fatores que influem sobre determinado fenômeno, pois permitirá controlar, simultaneamente, grande número de variáveis e o grau pelos quais essas variáveis estão relacionadas. Assim, justifica-se o uso de tal método para a efetivação da pesquisa, pois o universo a ser estudado é amplo e envolve um grande número de variáveis, e outra forma, tornar-se-ia difícil executar o trabalho.

#### 3.2 Descrição da Metodologia

**1º Potencial de Importação** - para avaliar o potencial de exportação a ser explorado de cada bloco ou país, faz-se o cruzamento entre a média da quantidade de importações para cada bloco, nos últimos seis anos, com as respectivas



taxas médias de crescimento das importações. A partir daí, elabora-se um gráfico com quatro quadrantes, que identifica a posição de atratividade dos mercados para as exportações do produto.

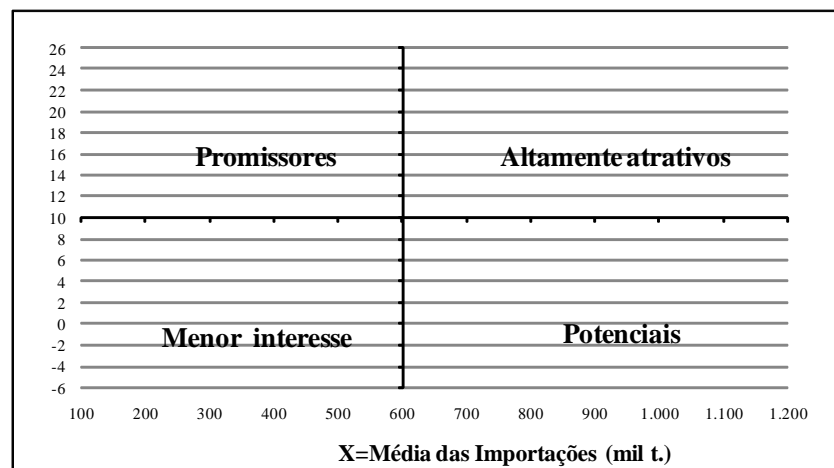
Com base na Figura 03, no primeiro quadrante, acima e à direita ficam os mercados altamente atrativos ( tamanho e dinâmica superiores à média); no segundo quadrante, acima e à esquerda, encontram-se os mercados promissores (tamanho menor do que a média e altas taxas de crescimento); no terceiro quadrante, abaixo e à esquerda, localizam-se os mercados de menor atratividade (tamanho e dinâmica menores que a média), e, no quarto quadrante, abaixo e à direita, identificam-se os mercados potenciais (tamanho grande, porém dinâmica menor que a média). Acredita-se que, quanto maior o potencial de importação, maiores serão as possibilidades de comércio após o comércio livre de barreiras.

Este método baseia-se no estudo Exploração de Mercado, realizado pelo Observatório Agrocadenas da Colômbia<sup>6</sup>.

**2º Competitividade** - para cálculo da competitividade brasileira de carne suína e de seus concorrentes mais fortes no interior dos blocos ou países, optou-se pelo cálculo do índice de Vantagem Revelada na Exportação (VRE), empregado por Carvalho (2001)<sup>7</sup>.

O índice de VRE foi construído a partir do índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), proposto por Balassa, em 1965. Esse índice possibilita avaliar a competitividade a partir das informações passadas pelo comércio. Posteriormente, outros autores fizeram aperfeiçoamentos no cálculo do índice, gerando-se outras formas de calcular (CARVALHO, 2001)<sup>8</sup>.

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



**FIGURA 3** – Potencial de Importação

Fonte: Com base no estudo do Observatório Agrocadenas da Colômbia.

<sup>6</sup>A Secretaria de Comércio Exterior do MDIC também calcula o potencial exportador para os produtos brasileiros, utilizando método bastante parecido, em que exploram-se os diversos produtos para mercados selecionados (países).

<sup>7</sup>O conceito de competitividade utilizado por Carvalho (2001, p. 128), e empregado neste estudo, diz respeito às variações da participação do país, ou grupo de países, no comércio internacional. Entretanto, ressalta-se que para Fajnzylber citado por Carvalho (2001) o conceito é mais abrangente, pois, considera competitividade a partir de uma perspectiva de médio e longo prazo, “como a capacidade de um país sustentar e expandir sua participação no mercado internacional enquanto eleva, simultaneamente, o nível de vida da população”; e a maneira de melhorar a competitividade é o progresso técnico.

<sup>8</sup>Carvalho (2001) apresenta dois índices em seu artigo, o VRE, que será utilizado na análise, e o índice Competitividade Revelada (CR), que leva em consideração não só as exportações, mas também as importações.

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

Para o cálculo do índice do VRE, utiliza-se a seguinte expressão algébrica<sup>9</sup>:

$$VRE_{ki} = \ln[(X_{ki} \div X_{kr}) \div (X_{mi} \div X_{mr})] \quad (1)$$

onde;

$VRE_{ki}$ : Índice de Vantagens Revelada na Exportação do produto k;

$X_{ki}$ : valor total das exportações do produto “k”, do país “i”;

$X_{kr}$ : valor total das exportações mundiais do produto “k”, menos as do país “i”;

$X_{mi}$ : valor total das exportações do país “i”, exceto suas exportações do produto “k”;

$X_{mr}$ : valor total das exportações mundiais, exceto as do país “i” e do produto “k”;

**k**: carne suína.

O resultado da expressão acima indica que, se o  $VRE_{ki}$  for menor que zero, o país “i” possui desvantagem revelada na exportação. Mas, se o  $VRE_{ki}$  for maior do que zero, o país “i” terá vantagem revelada na exportação do produto “k”.

Contudo, convencionou-se, apenas para efeito de comparação, classificar o índice em três faixas<sup>10</sup>: vantagem revelada alta quando  $VRE_{ki} > 2,0$ ; vantagem revelada média quando  $1,0 < VRE_{ki} \leq 2,0$  e vantagem revelada baixa quando  $VRE_{ki} \leq 1$ .

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

<sup>9</sup>Essa expressão é a mesma utilizada por Carvalho (2001).

<sup>10</sup>Tal classificação tem o intuito apenas de facilitar a análise, por isso, trata-se de escolha aleatória, com base nos resultados de Barbosa e Waquil (2001), Chaves Neto (1999), Machado (2000) e Yeats (1997). Depois de feita tal classificação, foi encontrada a de Machado e Serapião, 2004, que utilizaram: alta:  $IVCR > 4,0$ ; média-alta:  $IVCR > 2,0$  e  $= 4,0$ , média:  $IVCR > 0,9$  e  $= 2,0$ .

Calcula-se, como análise complementar, o  $VRE_{ki}$  para os maiores concorrentes, se houver, dentro do próprio bloco. Consideram-se como supostos concorrentes aqueles que figuram entre os seis maiores exportadores entre os países pertencentes aos blocos/países selecionados para o estudo (em valores US\$), excluindo o Brasil, para o período de 1990 a 2005.

**3º Barreiras ao Setor de Carne Brasileira** – é de se esperar que exista uma relação direta entre barreiras antes impostas entre os países e a possibilidade de ampliação do comércio após a eliminação de barreiras, seja a partir de acordos de integração econômica ou por acordos multilaterais mediante negociações nas rodadas da OMC. Por isso, fazem-se levantamentos bibliográficos das principais barreiras existentes, para as exportações brasileiras de carne suína, com relação aos blocos/países selecionados. A partir daí, classificam-se os blocos/países em subgrupos quanto à intensidade de proteção.

Para a análise do equivalente *ad valorem* toma-se como base o trabalho de Nassar et al. (2003), que elaboraram um estudo em que um dos objetivos é o de quantificar, em percentuais *ad valorem*, a proteção de fronteiras incidentes sobre as exportações agroindustriais, em que são consideradas as tarifas *ad valorem*, as específicas e as mistas<sup>11</sup>.

Ainda, conforme Nassar et al. (2003, p. 15), classifica-se o equivalente *ad valorem* em tarifário(t) muito alto (quando  $\geq 100\%$ ), tarifário alto (quando  $75\% \leq t < 100\%$ ); tarifário médio (quando  $50\% \leq t < 75\%$ ) e tarifário baixo (quando  $25\% \leq t < 50\%$ ).

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

**4º Evolução do grau de penetração** - para medir o grau de penetração do produto brasileiro ou o peso relativo

<sup>11</sup>Para o *equivalente ad valorem*, os autores estruturaram uma base de dados dos quais fizeram parte a linha tarifária a 8 dígitos do SHI, sua descrição textual e tarifária correspondente (seja *ad valorem*, específica ou mista), a partir daí, as tarifas específicas foram convertidas em equivalente *ad valorem*, utilizando-se preços externos de referência. Em tarifa específica expressa em outra moeda, que não o Dólar, foram utilizadas médias anuais de taxa de câmbio. Informações adicionais sobre metodologia são encontradas no site: [www.iconebrasil.org.br](http://www.iconebrasil.org.br).

que esse tem no mercado dos blocos em questão, utiliza-se o Índice de Orientação Regional (IOR). O IOR, utilizado pelos autores anteriormente citados, é expresso na seguinte expressão:

$$\text{IOR}_k = [\text{X}_{ki} \div \text{X}_{ti}] \div [\text{X}_{ke} \div \text{X}_{te}] \quad (2)$$

onde,

$\text{IOR}_k$ : Índice de orientação regional do produto “k”;

$\text{X}_{ki}$ : valor das exportações brasileiras do produto “k” intrabloco/países;

$\text{X}_{ti}$ : valor total das exportações brasileiras intrabloco/países,

$\text{X}_{ke}$ : valor das exportações brasileiras do produto “k” extrabloco/países;

$\text{X}_{te}$ : valor total das exportações brasileiras extrabloco/países;

**k**: carne suína.

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

Para simplificar a análise, convencionou-se que o grau de penetração é muito bom quando  $\text{IOR} > 1$ , regular quando  $0,5 \leq \text{IOR} \leq 1$  e baixo quando  $\text{IOR} < 0,5$ , ou ainda, nulo quando não existirem exportações para a região ou bloco em questão. Assim como no cálculo do VRE, a classificação utilizada tem por base a experiência prática dos trabalhos que já utilizaram o índice, pois quando, por exemplo, o IOR for superior a 1 significa que o peso das exportações de um determinado produto, ponderado pelos demais produtos exportados pelo país em estudo e exportado para um determinado país/bloco, é superior ao índice de exportação para o resto do mundo. Daí convencionou-se que o grau de aceitação ou de penetração é muito bom.

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

A área de abrangência constitui a relação comercial brasileira, em relação ao objeto, com os seguintes blocos ou países: União Européia (UE-15)<sup>12</sup>, Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), Comunidade dos Estados Independentes (CEI)<sup>13</sup>, República Popular da

China (RPC)<sup>14</sup> e Japão. A escolha deve-se à importância que eles exercem sobre o consumo e o mercado mundial como um todo e em relação ao produto selecionado.

### 3.3 Dados

Para a elaboração do item potencial exportador, para os blocos escolhidos, utiliza-se quantidade importada, em toneladas, para o período 1998-2005, junto ao banco de dados da FAO, o FAOSTAT, cujos itens selecionados foram: “CARNE DE CERDO +” e “carne de pollo”.

Os dados para cálculo do  $\text{VCR}_{ki}$  para o período 1990-2005, referentes a valores das exportações brasileiras e seus principais concorrentes e das exportações mundiais por produtos, expressos em dólar/FOB, foram coletados junto ao FAOSTAT. Os dados das exportações mundiais totais foram levantados junto ao site da Organização Mundial do Comércio.

Para o cálculo do  $\text{IOR}_k$ , utilizam-se os dados de exportação brasileira total, por produto e por bloco/país, do banco de dados do aliceweb, do MDIC. Os itens selecionados foram carne de suína “*in natura*” (NCM: 02031100 - 02032900) e carne suína industrializada (NCM: 16024100 - 16024900). Calcula-se o índice para cada ano, no período de 1990 a 2007, com base no valor dólar/FOB das exportações brasileiras.

Por fim, lembra-se que a metodologia escolhida baseia-se em generalizações e, por esse motivo, a análise tomará o cuidado de avaliar o conjunto dos resultados, visto que cada item encontra-se inter-relacionado. O tamanho e a dinâmica do mercado, o grau de penetração e a

<sup>12</sup>A UE-15 considera como integrantes os seguintes países: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia.

<sup>13</sup>A CEI foi formada em 1992, pelos seguintes países: Armênia, Azerbaijão, Belarús, Cazaquistão, Federação da Rússia, Geórgia, República Quirguiz, República da Moldavia, Tadjiquistão, Turcomenistão, Ucrânia, Uzbequistão. São países ex-comunistas, sendo que a Federação Russa constitui o maior representante desse bloco (em 2003, 85% das exportações para o bloco destinaram-se à Rússia).

<sup>14</sup>A República Popular da China (RPC), de que fazem parte os países da China, Hong Kong e Macau, tem apresentado expressivo crescimento em seu produto (em torno de 7,8% a.a. em média). Segundo o DEINTISECEX/MDIC, existem estudos que afirmam que, se o ritmo de crescimento for mantido, a China será, até 2020, possivelmente, a maior economia do mundo, o que poderá alterar sensivelmente a ordem econômica mundial.

competitividade sofrem grande influência das características próprias do setor (frequentemente ameaçada por enfermidades) e das barreiras e embargos ao comércio que, na hipótese da possibilidade de serem eliminadas podem levar a uma maior criação de comércio e a efeitos dinâmicos, a partir da alocação mais eficiente dos recursos, com economias de escala e com um grau de especialização maior.

#### 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste item, apresentam-se os resultados das generalizações propostas na Metodologia, as quais são o potencial exportador a ser explorado de cada bloco (UE, NAFTA, RPC, Federação Rússia e Japão), a competitividade do setor brasileiro de carne suína e possíveis concorrentes no interior de cada bloco, as barreiras existentes ao produto brasileiro e o grau de penetração das exportações brasileiras de carne suína, em relação aos blocos/países.

##### 3.1 Potencial importador a ser explorado

O resultado do potencial explorado para a carne suína em termos de mercado mundial está exposto na Figura 4, cujo primeiro quadrante, o “altamente atrativo”, não contém nenhum dos blocos/países selecionados.

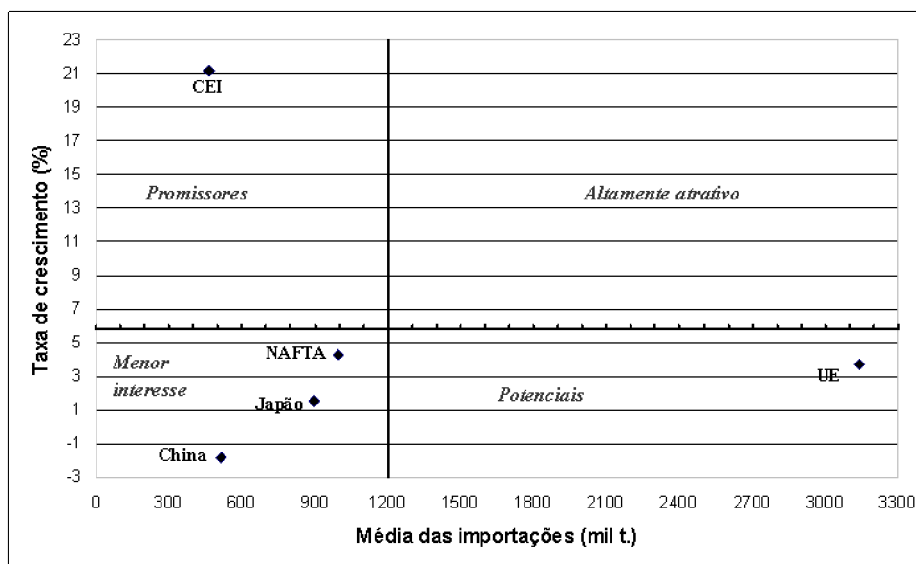
No quadrante mercado “potencial” está localizada a UE, com importações médias de 3.136,74 mil toneladas, o que corresponde a 52% das importações médias das

cinco regiões e uma taxa de crescimento de 3,7% a.a. Por sua vez, a Federação Rússia, localizada no quadrante de mercado “promissor”, apresentou uma surpreendente taxa de crescimento das importações do produto, com 21,2%.

Os mercados NAFTA, Japão e República Popular da China estão no quadrante dos mercados de “menor interesse”, pois ambos apresentaram taxas de crescimento inferiores à média, quais sejam 4,3%, 1,6% e -1,8%, respectivamente<sup>15</sup>. O NAFTA, com a maior taxa de crescimento entre os três mercados, apresenta a maior média em termos de quantidade importada (997,69 mil toneladas médias).

Porém, cabe ressaltar que esses resultados são apenas generalizações, e que o mercado da carne suína está constantemente sendo alterado devido a embargos de importação por alegação de sanidade animal. Também, a elevada taxa de crescimento de importação, puxada pela Federação Rússia, e a quantidade média importada da UE deslocam os quadrantes para cima, fazendo com que mercados como o NAFTA sejam classificados como mercados de menor interesse.

<sup>15</sup>Na Figura do potencial a ser explorado para a carne suína, os eixos se cruzam em 5,8% de taxa de crescimento e 1.203 mil toneladas, para importações médias.



**FIGURA 4** – Potencial a ser Explorado para a Carne Suína, 2000-2005

Fonte: Dados a partir da FAO.

#### 4.2 Competitividade e possíveis concorrentes

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

Conforme Tabela 1, o Brasil não apresentou vantagens comparativas nos primeiros anos da série, isso é, os índices de VRE ficaram abaixo de “zero”. Só a partir de 1997 é que o país começou a ter competitividade baixa (VRE entre 0 e 1) e, em 2005, competitividade média, com um índice igual a 1,668.

Os maiores concorrentes do Brasil para o produto carne suína estão na UE e no NAFTA.

Na UE, o destaque é a Dinamarca, maior exportador mundial de carne suína, que, em 2004, foi responsável por 25,8% das exportações mundiais (FAO). O índice de VRE

apresentado por esse país, conforme a Tabela 1, fica bem acima dos demais países considerados, revelando uma alta competitividade (na média do período o VRE da Dinamarca foi de 3,47) e, conforme a Figura 5, que apresenta evolução da competitividade ao longo do período, ela apresenta-se bastante estável.

Quanto à Bélgica e Países Baixos, também apresentaram Vantagens Comparativas, sendo que o primeiro apresentou competitividade média e levemente decrescente e o segundo, competitividade alta até 1994, e, a partir daí, decresce, até atingir competitividade baixa, fechando o período com VRE igual a 0,69, configurando, assim, perda de especialização no que diz respeito às exportações mundiais de carne suína. Outro país em destaque é a Alemanha que, segundo dados da FAO, em 1991 exportava US\$ 462 milhões e em 2005 é o terceiro maior exportador mundial, com US\$ 2,1 bilhões. Seu VCR, apesar de ser negativo na maior parte da série, cresce rapidamente a partir do último ano, configurando especialização na produção e exportação do produto.

No Bloco NAFTA, os maiores concorrentes são Canadá e EUA. Os resultados para os dois países mostram que, ao longo do período, a carne suína vem ganhando

**TABELA 1** – Índice de Vantagens Reveladas nas Exportações para Carne Suína, 1990-2005.

	Brasil	UE			NAFTA		
		Alemanha	Bélgica	Dinamarca	Países Baixos	Canadá	UEA
1990	-1,521	-	1,177	3,421	2,047	0,349	-1,316
1991	-1,255	-1,182	1,337	3,428	1,908	0,136	-1,352
1992	-0,485	-1,544	1,424	3,445	1,920	0,143	-1,176
1993	-0,266	-1,431	1,347	3,495	1,584	0,289	-0,950
1994	-0,539	-1,446	1,210	3,520	1,676	0,120	-0,925
1995	-0,307	-1,613	1,271	3,365	1,397	0,218	-0,607
1996	-0,069	-1,569	1,276	3,296	1,365	0,249	-0,516
1997	0,096	-1,351	1,335	3,513	1,087	0,430	-0,430
1998	0,318	-1,182	1,264	3,471	1,010	0,300	-0,326
1999	0,264	-0,797	1,028	3,445	1,345	0,456	-0,324
2000	0,501	-0,700	1,162	3,508	1,108	0,731	-0,057
2001	0,989	-0,571	1,180	3,516	0,936	0,799	-0,096
2002	1,282	-0,499	1,027	3,363	0,804	0,856	-0,021
2003	1,209	-0,341	0,695	3,818	0,558	0,874	0,563
2004	1,233	-0,302	0,706	3,792	0,600	0,879	0,643
2005	1,668	0,154	0,701	3,238	0,699	1,144	0,251

Fonte: Dados para cálculo obtidos junto a FAO.

maior importância relativa na balança comercial daqueles países. Apesar dos EUA ter apresentado índices negativos no início da série, em 2005 é o segundo maior exportador mundial.

Percebe-se que o país tem buscado, cada vez mais, se especializar nas exportações desse produto, pois conforme Figura 2, o índice de VRE do Brasil tem evoluído de forma mais acentuada em relação aos demais países.

### 4.3 Barreiras

Um dos setores mais afetados por mecanismos de distorções ao acesso a mercado (também chamados de proteção de fronteira como barreiras tarifárias, não tarifárias e cotas) ou, ainda, por práticas que distorcem os preços e as condições de concorrência (subsídios ou incentivos às exportações) é o setor de produtos agrícolas (COUTINHO; FURTADO, 1998).

O setor brasileiro de carne tem sofrido problemas de proteção de fronteiras e de práticas que acabam prejudicando a maior inserção do setor, junto aos maiores mercados mundiais. Entretanto, conforme mencionado na Metodologia, essa seção limitar-se-á a relacionar as principais barreiras existentes, em relação às exportações brasileiras de carne suína, para os respectivos blocos/países selecionados.

Apesar de reconhecer que políticas de incentivos à exportação e de subsídios afetam a competitividade dos produtos no mercado internacional e, conseqüentemente, passam a funcionar como barreiras ao comércio<sup>16</sup>, considera-se difícil a eliminação de tais vantagens via acordos regionais de comércio, já que blocos importantes como NAFTA e UE não estão dispostos a negociar essa matéria.

Objetivou-se, neste trabalho, analisar o potencial exportador brasileiro mediante acordos de integração econômica com as regiões escolhidas pois, segundo a Teoria da Integração, existe uma relação direta entre barreiras antes impostas entre os países e a possibilidade de ampliação do comércio, após a formação de uma área de livre comércio (supondo a eliminação de tais barreiras).

<sup>16</sup>Segundo Carvalho (2001), no período 1961-1997, os países desenvolvidos, em especial países da UE e os EUA, têm aumentado sua competitividade agrícola no mercado mundial, via aumento de subsídios. Por sua vez, países menos desenvolvidos perdem competitividade na medida em que não têm capacidade para manter o apoio público ao setor agrícola.

#### 4.3.1 União Europeia

As exportações do setor brasileiro de carne estão sujeitas a uma série de restrições por parte do mercado da UE, que adota uma política comum sobre matérias tarifárias e não tarifárias para todos os países pertencentes ao bloco.

No que diz respeito à carne suína, as restrições ao mercado vêm da proibição das importações de carne suína fresca, conforme Decisão 93/402/CEE da Comissão<sup>17</sup> e das quotas tarifárias, tarifas extraquotas e dos embargos por causa da aftosa e da peste suína, impostas desde 2005. Tal proibição pode ser visualizada, a partir dos dados de exportação do produto brasileiro, apresentados pelo Brasil (2008), para o bloco: o total exportado em dólares para a UE-15 era de 30,4 milhões e, em 2007, caiu para US\$ 482,7 mil (BRASIL, 2008).

Nassar et al. (2003) elaboraram um estudo cujo objetivo é o de quantificar em percentuais *ad valorem*, a proteção de fronteiras incidentes sobre as exportações agroindustriais, no qual são consideradas, além das tarifas, as quotas tarifárias e salvaguardas especiais para os diversos mercados<sup>18</sup>. Para o setor de carne suína, os resultados apontam para tarifário entre 43,8% e 32,2%.

Segundo o presidente da Abipecs (Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína), a importância do mercado europeu em termos de valor exportado não é grande, visto que a produção interna é elevada, “Mas funciona como uma espécie de chancela, e facilita o acesso a outros mercados, o que pode reduzir a grande dependência que hoje temos da Rússia” (AGROANALYSIS, 2006).

Levando em consideração as informações junto ao SECEX/MDIC e o trabalho de Nassar et al. (2003) percebe-se que o setor brasileiro de carne sofre proteção tarifária e não-tarifária. Apesar de o setor de carne suína não ter apresentado equivalente *ad valorem* alto, fica impedido de ampliar o comércio devido às barreiras sanitárias.

<sup>17</sup>O Rio Grande do Sul solicitou aplicação do “princípio da regionalização” o qual foi negado, embora exista tal previsão no regulamento comunitário (MDIC/SECEX/1999).

<sup>18</sup>A metodologia pode ser vista no site [www.iconebrasil.org.br](http://www.iconebrasil.org.br). Os produtos foram agrupados segundo parâmetros tarifários *ad valorem* nos seguintes intervalos: tarifário muito alto  $t \geq 100\%$ ; tarifário alto  $75\% \leq t < 100\%$ ; tarifário médio  $50\% \leq t < 75\%$  e tarifário baixo  $25\% \leq t < 50\%$ .

### 4.3.2 NAFTA

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

Entretanto, no que se refere à importação de carne suína *in natura*, os três países integrantes do bloco, de um modo geral, têm adotado medidas impeditivas aos produtos brasileiros. Para os Estados Unidos e o Canadá, a proibição baseia-se na alegação de contaminação por febre aftosa e peste suína africana registrada no passado (em 1974). Em 2005, o Ministério da Agricultura submeteu ao APHIS/USDA a petição e os documentos de apoio para que o Brasil seja declarado livre de peste suína clássica, cólera suína, doença vesicular suína e febre suína; porém, os requisitos ainda estão em fase de análise e há dificuldades em se estabelecer equivalência de processos de verificação sanitária. Sem um acordo sanitário, o Brasil é proibido de exportar carne suína *in natura* e, desta forma, considera-se que os dois países impõem barreiras proibitivas em relação à carne suína *in natura*, o que corresponde à maior parte das exportações brasileiras do setor. Nas preparações e conservas de carne de suíno a tarifa é de 20% (BRASIL, 2010).

No caso do México, segundo a Secretaria da OMC, o país possui um dos mais ativos sistemas de defesa comercial, tendo imposto um grande número de medidas *antidumping* e de direitos compensatórios (antissubsídios). Tais medidas também impedem a entrada dos produtos brasileiros naquele país (BRASIL, 1999).

Segundo o trabalho de Nassar et al. (2003), que quantifica em percentuais equivalentes *ad valorem*, os maiores percentuais tarifários para carne suína, produto do setor que não está proibido por barreiras sanitárias, isso é, para a carne industrializada, ocorrem no México, com um valor de 45%.

O México não reconhece o conceito de “região livre de doença ou praga dentro de um país”, firmado pelo Acordo Sanitário e Fitossanitário da OMC, e proíbe a importação de carne suína brasileira *in natura* e termoprocessadas.

### 4.3.3 Comunidade dos Estados Independentes<sup>19</sup>

Atualmente, o setor brasileiro de carne passa por um processo de liberação junto ao mercado russo e, de

<sup>19</sup>Considera-se apenas o mercado russo por falta de dados dos demais países e por ser o grande representante do bloco CEL.

2006 para 2007, o aumento das exportações em termos de valor foi de 23,87%. No que se refere à carne suína, 70% das nossas exportações destinam-se àquele país.

Contudo, de um modo geral, a Rússia apresenta um grau de imposição de barreiras bastante baixo para o setor de carnes, quando comparados com os demais blocos, pois as exigências sanitárias, principais barreiras impeditivas utilizadas pela maioria dos demais blocos e regiões, não são tão rigorosas, exceto a proibição das importações por curtos períodos de tempo após serem detectadas “Doença de Aujeszky” no rebanho de suínos, em Santa Catarina, focos de febre aftosa no rebanho bovino no Rio Grande do Sul, depois pelo foco da Amazônia e mais recentemente, em 2005, por focos no Mato Grosso do Sul e Paraná.

Conforme Machado e Serapião (2004), o governo russo queixa-se de que, no caso catarinense, o governo brasileiro havia permitido o embarque da carne suína para aquele país.

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

Para a importação de carne suína *in natura*, a tarifa só incide para quantidades extracota, que era de 40% e foi aumentado para 65%, em 2008. O Brasil não dispõe de cota especial e o volume exportado pelo país para o mercado russo foi de 278.724 toneladas, em 2007, resultante de utilização das cotas da categoria “outros países” e de cotas adicionais redistribuídas, além de extracota (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA PRODUTORA E EXPORTADORA DE CARNE SUÍNA - ABIPEX, 2010).

### 4.3.4 República Popular da China

As tarifas impostas pela China ao setor de carnes vêm sendo reduzidas por conta de um acordo entre Brasil e o mercado chinês. A carne suína, que possuía uma tarifa de 39% *ad valorem*, chegaria até 12%.

Medidas não tarifárias de proteção contra as importações são extremamente rigorosas no que diz respeito ao setor de carnes. São exigidas certificações sanitárias que assegurem a ausência de doenças, tornando-se quase impossível exportar para aquele mercado<sup>20</sup>.

<sup>20</sup>Conforme SECEX/MDIC, a queixa dos exportadores é de que fica difícil seguir os padrões de exigências feitos pela China, visto que eles mudam a cada embarque. Além disso, os padrões solicitados são muito rigorosos e de difícil comprovação, em virtude da inexistência de laboratórios capacitados naquele País.

Nos estudos de Nassar et al. (2003), as tarifas equivalentes *ad valorem* para o setor de carnes situam-se em nível baixo (aproximadamente: 20% para carne suína).

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

#### 4.3.5 Japão

Para a carne suína, o Japão impõe um sistema de tarifas variáveis, o qual é calculado com base em um preço padrão (preço referência),<sup>21</sup> e a exportação ainda sofre restrições com o mesmo argumento de contaminação por febre aftosa.

Desta forma, a carne suína é a que apresenta equivalente *ad valorem* mais elevado no mercado japonês, de 199,5% para carcaça refrigerada e 270,9% para carcaça congelada (NASSAR et al., 2003). Essas tarifas altíssimas acabam impedindo as exportações brasileiras do produto<sup>22</sup>.

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

Considerando os 20 maiores exportadores mundiais de carne *in natura*, os autores os classificam da seguinte forma: 61% dos mercados são fechados para carne suína. A maioria dos mercados de maior volume de importações mundiais são considerados fechados para as exportações de carne *in natura* suína, mas, por outro lado, a maioria

dos mercados abertos representa menor parcela de importações.

Os mesmos autores destacam, ainda, as necessidades existentes para a conquista de novos mercados e o fortalecimento dos já conquistados. São elas: intensificação de programas eficientes na fiscalização sanitária (na produção, no abate, transporte e comercialização) e investimentos em estrutura (pessoal técnico, pesquisa, rastreabilidade e acompanhamento das questões sanitárias, no comércio multilateral e regional).

#### 4.4 Grau de aceitação

Neste item, avalia-se o grau de aceitação ou o peso que as exportações brasileiras de carne suína têm no interior de cada bloco/país. Para isso, calculou-se o índice IOR (já discriminado no item metodologia), para o período de 1990 a 2007.

Conforme Tabela 2, percebe-se que as exportações brasileiras do produto não estão fortemente orientadas para os grandes mercados importadores: UE, NAFTA e Japão.

Os resultados do IOR para a carne suína, na União Europeia, apresentaram valores decrescentes e chegando a um índice de zero em 2007,<sup>23</sup> o que indica perda de potencial importador do produto, ao longo do período. As limitações ao mercado vêm, como exposto no item anterior, da proibição das importações de carne suína fresca para a União Europeia, conforme Decisão 93/402/CEE da Comissão, em decorrência da febre suína clássica (SILVA; REIS FILHO, 2000) e das restrições impostas a partir de 2005.

O mesmo acontece com o NAFTA, e tanto os Estados Unidos quanto o Canadá impõem restrições à carne suína brasileira, alegando contaminação com a febre aftosa e peste suína. Desta forma, o IOR apresentado é igual a “zero”, pois as exportações de carne suína brasileiras têm um grau de penetração e de importância extremamente baixo naquele bloco.

Assim como os mercados acima citados, o Japão também apresentou um IOR bem abaixo de “um”, indicando fraca penetração.

O destaque ficou com a Comunidade dos Estados Independentes - CEI que, apesar do mercado entre o Brasil e o bloco CEI apresentar registro só a partir de 1998, com um valor exportado de apenas 21 mil dólares, em 2007

<sup>21</sup>O uso deste tipo de tarifa produz, geralmente, maior proteção nominal que a proporcionada pela tarifa *ad valorem*, visto que a proteção tarifária cresce à medida que o preço do produto se reduz.

<sup>22</sup>Em 2003, as exportações brasileiras de carne suína para o Japão foram zeradas, isso é, não foram registrados nenhum valor das exportações no sistema aliceweb do MDIC, e, em 2007, o valor exportado passou para UR\$ 685,3 mil, porém, muito aquém das potencialidades daquele mercado.

<sup>23</sup>O recorde das exportações de carne suína para a UE ocorreu em 2004, com US\$ 31,4 milhões, e, em 2007 caiu para US\$0,5 milhões.



TABELA 2 – Índice de Orientação Regional para Carne Suína

Período	UE	NAFTA	CEI	RPC	Japão
1990	0,87	0,00		86,93	0,02
1991	0,36	0,00		202,44	0,18
1992	0,30	0,00	0,00	22,48	0,10
1993	0,19	0,00	0,00	23,45	0,13
1994	0,14	0,00	0,00	35,95	0,15
1995	0,12	0,00	0,00	36,36	0,07
1996	0,14	0,00	0,00	20,02	0,09
1997	0,15	0,00	0,00	23,27	0,03
1998	0,06	0,00	0,01	32,05	0,07
1999	0,09	0,00	0,05	29,58	0,05
2000	0,16	0,01	22,68	16,95	0,02
2001	0,08	0,00	64,80	4,28	0,00
2002	0,09	0,00	161,62	2,23	0,00
2003	0,12	0,00	83,93	1,63	0,00
2004	0,19	0,00	83,67	1,51	0,01
2005	0,05	0,00	95,38	1,01	0,00
2006	0,01	0,00	63,90	1,19	0,00
2007	0,00	0,00	55,62	1,73	0,02

Fonte: Dados do sistema aliceweb do MDIC.

importou 662,5 milhões de dólares, o que corresponde a 57% do total exportado pelo Brasil. Desta forma, o IOR apresentou-se extremamente alto, indicando uma forte orientação e grau de aceitação para a CEI. O recorde de exportações ocorreu antes do problema de febre aftosa no Mato Grosso do Sul. Em 2005, o Brasil exportou 793,4 milhões de dólares. Entretanto, tal dependência do mercado russo traz preocupações por parte das autoridades e produtores do setor, em busca de novos mercados.

Para a RPC, conforme Tabela 2, percebe-se que as exportações já foram fortemente orientadas para aquele mercado, apresentando resultados do IOR para a carne suína maior que “um” em todo o período. Entretanto, esse índice é decrescente ao longo dos anos em estudo, revelando perda de importância e de eficiência do produto no mercado em análise. Essa queda do IOR deve-se à estabilidade do valor exportado ao longo da série, exceto para o último ano, em que, de 2006 para 2007, houve um aumento de 80% (US\$ 79,9 para US\$ 143,6 milhões, respectivamente).

Finalmente, no mercado japonês, o grau de aceitação ou de penetração do produto brasileiro é muito baixo, com um IOR abaixo de “um” para toda a série em

estudo. Como visto no item anterior, o Japão tem mantido mecanismos que dificultam a entrada de produtos brasileiros, principalmente pela intensificação de barreiras não tarifárias (BRASIL, 2004).

Sem dúvida, o setor brasileiro de carne suína apresenta elevada probabilidade de que a política de integração econômica ou de liberalização multilateral venha significar oportunidades de ampliação de sua capacidade de produção, garantia de ganhos dinâmicos a partir da alocação mais eficiente dos recursos e, conseqüentemente, a ampliação do bem-estar da Nação<sup>24</sup>.

Os riscos de que o setor venha a ser eliminado via ampliação de concorrência são remotos, entretanto, não estará imune aos riscos inerentes da atividade como problemas de saúde animal e crescente exigência do mercado externo.

<sup>24</sup>Nas colocações expostas acima está implícito que a carne suína brasileira tem qualidade sanitária e que as medidas que dificultam as exportações por alegações sanitárias são, na verdade, barreiras comerciais com o intuito de proteger a produção e exportação interna.

Deve-se fazer o “dever de casa”, isso é, implementar estratégias de ação capazes de garantir a qualidade via maior controle de enfermidades, padronização dos produtos e fiscalização na hora da comercialização.

## 5 CONCLUSÕES

Neste trabalho tentou-se captar o panorama e o potencial de exportação da carne suína brasileira frente à eliminação de barreiras por alguns blocos/países, isso é, definir quais os mercados devem significar maiores ganhos ao setor ou menores perdas, em termos de comércio e ganhos dinâmicos.

A primeira generalização diz respeito à relação direta entre o potencial importador dos países ou blocos e ganhos com a suposição de eliminação das barreiras via integração econômica, isso é, quanto maior o potencial importador das regiões consideradas (UE, NAFTA, CEI, RPC e Japão), maior a possibilidade de ampliação do comércio para o produto brasileiro após a eliminação de barreiras, cujo destaque ficou com a UE, como mercado potencial devido a grande quantidade importada pelo bloco e com a CEI, como mercado promissor por apresentar uma taxa de crescimento das importações muito acima dos demais blocos/regiões.

A segunda generalização refere-se à relação positiva entre competitividade e complementaridade e os possíveis ganhos de comércio dos produtos brasileiros, isso é, quanto mais competitiva a carne brasileira for e quanto mais complementar (ou quanto menor a concorrência) em relação às regiões, maiores serão as vantagens de ampliação do comércio após um acordo de liberalização do comércio. Os resultados do cálculo do VRE revelaram que o Brasil tem competitividade média no setor de carne suína. Para a análise dinâmica, isso é, ao longo do tempo, o produto em estudo apresenta competitividade crescente, indicando que o Brasil está cada vez mais se especializando nas exportações de carne suína.

Quanto à terceira generalização, as barreiras tarifárias e não tarifárias, que têm uma relação positiva em relação aos ganhos obtidos após a liberalização do comércio, revelaram ser extremamente elevadas e, em alguns casos, impeditivas. Assim, caso tais barreiras sejam eliminadas, haveria possibilidades de aumento das exportações brasileiras do produto.

Enfim, a última consideração diz respeito ao grau de aceitação ou penetração das exportações brasileiras de carne suína em relação aos blocos ou países cuja relação se dá, positivamente, com as possibilidades de ganhos de comércio após a eliminação das barreiras impostas. A CEI e a RPC apresentaram um grau de aceitação muito bom, com destaque para o primeiro.

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

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

Nesse contexto, a busca de acordos comerciais, no sentido de eliminação de barreiras, deve fazer parte do projeto político brasileiro, já que os ganhos oriundos de futuros projetos de integração preferencial podem estar associados, fundamentalmente, ao poder político de negociação externa junto aos demais blocos/países e junto à OMC. Nesse sentido, podem ser criadas certificações comuns e uma marca do produto como política estratégica de promoção que beneficiarão o setor, a fim de garantir estruturas produtivas altamente qualificadas no que diz respeito ao setor de carne suína.

## 6 REFERÊNCIAS

- AGROANÁLISIS. Entrevista - Pedro de Camargo Neto. **Revista de Agronegócios da FGV**, v. 26, n.7, jul. 2006. Disponível em <<http://www.agroanalysis.com.br>>. Acesso em: 13 fev. 2007.
- BALASSA, B. **Teoria da integração econômica**. 3. ed. Lisboa: LCE, 1980.
- BALDWIN, R. E.; FORSLID, R.; HAALAND, J. **Investment creation and investment diversion: simulation analysis of the single market programme**. London: Center for Economic Policy Research, 1995.

- BARBOSA, A.; 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, 2001.
- BAUMANN, R. **Nota sobre as relações intra-setorial no comércio externo brasileiro: 1980-1996**. Brasília: CEPAL, 1998.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. **Aliceweb**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 3 set. 2005.
- \_\_\_\_\_. **Barreiras comerciais**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 13 set. 2010.
- \_\_\_\_\_. **Barreiras externas às exportações brasileiras**. Brasília, 1999.
- CARVALHO, M. A. de. Políticas públicas e competitividade da agricultura. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 1, p. 117-140, 2001.
- CHAVES NETO, L. G. L. **Criação e desvio de comércio no Mercosul: uma aplicação do índice de vantagem comparativa revelada modificado: no período de 1986 a 1996**. 1999. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1999.
- COUTINHO, L. G.; FURTADO, J. **A integração continental assimétrica e acelerada: riscos e oportunidades da ALCA**. Rio de Janeiro: IPRI, 1998. Disponível em: <<http://www.mre.gov.br/ipri>>. Acesso em: 21 jun. 2005.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1987.
- KRUGMAN, P. **Economia internacional: teoria e política**. 4. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2001.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional: teoria e política**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- LAMPREIA, F. **Difícil terminar a Rodada de Doha até 2005**. Rio de Janeiro: Centro Brasileiro de Relações Internacionais, 2002.
- LIMA, R. et al. **O impacto das barreiras sanitárias nas exportações brasileiras de carne in natura**. São Paulo: ÍCONE, 2004.
- MACHADO, J. B. M. **Mercosul: processo de integração, origem, evolução e crise**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MACHADO, J. B. M.; SERAPIÃO JÚNIOR, C. Relações econômicas bilaterais Brasil-Rússia: perspectivas de ampliação. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, São Paulo, n. 76, p. 32-51, 2004.
- NASSAR, A. et al. **Acesso a mercados: uma radiografia da proteção nos mercados agroindustriais**. São Paulo: ÍCONE, 2003. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br>>. Acesso em: 10 dez. 2005.
- ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO. **Regional trade integration under transformation**. Genebra, 2002. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 15 fev. 2007.
- \_\_\_\_\_. **Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (SI-ACR)**. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 15 set. 2010.
- RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- RICHARDSON, R. H. **Pesquisa social, métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.
- ROBSON, P. **Teoria econômica da integração internacional**. Coimbra: Coimbra Editora, 1985.
- SALVATORE, D. **Economia internacional**. 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1998.
- SILVA, V. da; REIS FILHO, J. C. G. A União Européia e os condicionantes do comércio para os produtos agroalimentares brasileiros. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 30, n. 9, p. 38-50, 2000.
- SMITH, A. **A riqueza das nações**. São Paulo: M. Fontes, 2003.
- WAQUIL, P. D. Globalização, formação de blocos regionais e implicações para o setor agrícola no Mercosul. **Análise Econômica**, POA: FEE, v. 15, n. 27, p. 3-15, mar. 1997.
- YEATS, A. **Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?** Washington: World Bank, 1997. (Policy, Planning and Research Working Paper, 1729).