

A Competitividade e as Barreiras Comerciais na Exportação de Carne Bovina do Rio Grande do Sul

Autoria: Eugenio Avila Pedrozo, Alexandre Ribeiro Dias

Resumo: O comércio internacional da carne bovina utiliza, como formas de defesas concorrenciais, políticas protecionistas praticadas na forma de barreiras tarifárias e não-tarifárias. As barreiras tarifárias são as mais conhecidas. As barreiras não-tarifárias também são obstáculos e podem ser padrões de qualidade, padrões de processamento, cumprimentos das especificações sanitárias, certificados de origem, padrões ambientais e outros. Alguns atores do comércio internacional, muitas vezes, não conhecem adequadamente o que pode ou não influenciar a sua estratégia, do ponto de vista concorrencial, nos segmentos de mercado em que atuam. Isso ocorre na cadeia exportadora de carne bovina, na qual os frigoríficos tem um papel relevante, talvez, central. Nesse sentido, esse estudo exploratório tem os seguintes objetivos: caracterizar o processo de exportação de carne bovina; e identificar as barreiras comerciais que afetam as exportações de carne bovina no Rio Grande do Sul. Para isso usa-se diferentes conceitos e definições sobre competitividade internacional, internacionalização com suas várias abordagens e caracterização. Analisou-se as percepções de 7 atores da cadeia exportadora de carne gaúcha (quatro frigoríficos, uma indústria de derivados, um agente aduaneiro e uma *trading*).

1. Introdução

Além dos subsídios, o mercado internacional da carne bovina é extremamente protegido por medidas de apoio interno: barreiras tarifárias (tarifas de importação, outras taxas e valoração aduaneira), barreiras não-tarifárias (restrições quantitativas, licenciamentos de importações, procedimentos alfandegários, medidas antidumping e compensatórias) e barreira técnicas (normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitárias e de saúde animal). Neste sentido, quando se elabora um “ranking” dos produtos que mais recebem apoio interno, a carne bovina perde apenas para os produtos lácteos. Essa política protecionista distorce preços e dificulta as exportações, ficando os países em desenvolvimento limitados a cotas e impossibilitados de ter acessos a determinados mercados, ditos “não-aftósicos”.

Neste contexto insere-se o Brasil, especificamente o Rio Grande do Sul, que busca consolidar a sua posição e exportador de carne bovina, mas para enfrentar este cenário e conquistar novos mercados, faz-se necessário entender a lógica e as estratégias dos vários agentes que compõem a cadeia agro-alimentar. Ressaltem-se ainda, problemas logísticos, tributários, mercadológicos, tecnológicos e informacionais, que contribuem para reduzir a competitividade da agroindústria exportadora de carne bovina.

O presente estudo tem os seguintes objetivos: a) caracterizar o processo de exportação de carne bovina; e b) Identificar as barreiras comerciais, tarifárias e não tarifárias, que afetam as exportações de carne bovina no Rio Grande do Sul. Para alcançar tais objetivos, orientou-se pela aplicação de questionários e realização de entrevistas.

Além desta introdução, esta pesquisa compõe-se de mais quatro seções. A fundamentação teórica consta na seção 2. Na seção de número três, procedimentos metodológicos. Em seguida, apresenta-se os resultados do estudo por intermédio da

descrição do comércio internacional da carne bovina e da percepção dos entrevistados. Por último, as considerações finais sobre o objeto de estudo.

2. Fundamentação Teórica

Nesta seção são apresentados os referenciais teóricos para a realização da pesquisa. Neste sentido, recorreremos a diferentes conceitos e definições sobre competitividade internacional, internacionalização e barreiras tarifárias e não-tarifárias com suas várias abordagens e caracterização.

2.1. Competitividade Internacional

O termo competitividade, além de ser um tema da atualidade, pode ser interpretado de várias maneiras. Assim, inicia-se por uma conceituação num sentido mais amplo, levando em consideração o nível de vida da sociedade como um todo. Neste sentido, Tyson (1993), diz que competitividade é a capacidade de produzir bens e serviços que passem no teste da competição internacional, enquanto os cidadãos desfrutam de um padrão de vida cada vez melhor e sustentável.

Para Porter (1993), uma nação é competitiva, em setores nos quais as empresas se tornam aptas a inovar rapidamente, tanto na tecnologia e como nos métodos, baseada na existência de atributos e características nacionais que promovem dita aptidão e, assim, forjam a capacidade de concorrer no mercado mundial. Os países obtêm êxito em determinadas indústrias porque o ambiente nacional é o mais dinâmico e o mais desafiador e estimula e pressiona as firmas para que aperfeiçoem e ampliem suas vantagens, no decorrer do tempo.

No entanto, quando a competitividade é trabalhada sob a ótica do comércio internacional, especificamente em *commodityties*, segundo Fafchamps *et alii* (1994), a competitividade é habilidade de uma firma ou país em produzir uma *commodity* a um custo variável médio abaixo do seu preço.

Considerando que essas abordagens são insuficientes para os problemas, deve-se acrescentar estudos sobre competitividade dos sistemas agroindustriais. Assim, autores como Carvalho (1995), Coutinho *et alii* (1993) e Jank (1996), mostram que a tendência do mercado internacional é de crescente sofisticação e de segmentação de especialidades, sendo que o país se coloca também, e de forma crescente, nesta direção. No entanto, como lembra Lazzarani *et alii* (1996), é preciso sempre considerar que o mercado de commodities não deixa de ser, na verdade, um segmento importante de mercado, dentro do qual empresas podem desenvolver vantagens competitivas: “ainda que verifique uma tendência mundial de queda no preço das *commodities*, as empresas podem optar por trabalhar com um giro de vendas elevado, e ainda assim alcançar rentabilidade satisfatórias”.

Segundo Lemaire (1997), as forças concorrenciais num contexto internacional podem acarretar duas mudanças principais nas organizações:

- uma profunda transformação das relações com os clientes e fornecedores;
- um aumento de novas ameaças oriundas de novos concorrentes, que propõem soluções técnicas adaptadas às novas exigências dos consumidores, quebrando de uma certa maneira os padrões propostos pelos atores dominantes, num determinado momento.

2.2. Internacionalização

As empresas estão cada vez mais sujeitas a pressões externas, sócio-econômicas, políticas regulamentares e tecnológicas - que tendem a integrar os mercados e acelerar a internacionalização das atividades. Nesse sentido, a capacidade de internacionalização da empresa está diretamente ligada à inovação, à redução do ciclo de vida dos produtos, à segmentação de mercados, à qualidade de processos, à cadeia de valor do negócio, ao nível de formação dos recursos humanos e da organização.

De acordo com Lemaire (1997), a internacionalização apresenta três sistemas de referência, com lógicas de internacionalização diferenciadas, que seguem do geral para o mais específico: **Dinâmica Setorial**; **Posicionamento da Empresa**; e **Modo de Formulação Estratégica**. São apresentados, brevemente, cada um deles, mas, para esta pesquisa a primeira e a terceira lógicas são mais importantes.

A dinâmica setorial considera, principalmente, as pressões internas (político-regulamentares, sócio econômicas e tecnológicas) e o jogo interno dos atores (estratégias dominantes e relações de força).

No posicionamento da empresa, num nível mais microeconômico, são observados os dados tangíveis (como partes de mercado, capacidade financeira e avanço em pesquisa e desenvolvimento) e dados intangíveis (como competências, experiência acumulada e motivação coletiva).

O modo de formulação estratégica apresenta-se de maneira articulada; ocupa posição de destaque no debate de propostas globais da empresa; e com papel importante nas várias fases da internacionalização. Conforme a fase existe uma lógica da internacionalização a ser adotada, que pode ser (Lemaire, 1997):

- por meio da **abordagem estrutural** (finalidade gerais, visão de conjunto e planejamento), a qual ajusta-se à finalidade geral da empresa e, inclui de maneira sistêmica, um conjunto bem amplo de informações de várias naturezas, hierarquizadas e organizadas para a base de orientações reflexivas, executando um planejamento rigoroso de crescimento, para prever no espaço de referência a manutenção do empreendimento;
- por meio da **abordagem mais empírica** (espírito de empresa, intuição e prudência), na medida em que necessárias as informações dificilmente são homogêneas ou até mesmo difícil de obtê-las no ambiente externo que está em constantes mudanças. Particularmente, nos países em desenvolvimento, que possuem poucos índices de referências econômicas, quando comparado aos países desenvolvidos; eles também estão sujeitos a situações incontrolláveis e dificilmente conseguem sensibilizar as empresas para abordagem sistêmica dessas referências; ou ainda, são constrangidos a enfrentar prontamente situações bruscas para uma reação rápida.

Neste sentido, as três lógicas podem aparecer na fase inicial da internacionalização (ou *first landing*), quando a atividade é eminentemente doméstica apoiando-se em estruturas nacionais ou regionais; ou no desenvolvimento local (ou *go native*), quando as atividades multilocais se apóiam em estruturas internacionais; ou na multinacionalização/globalização, quando as atividades predominantes são globais ou transnacionais se baseiam em estruturas multinacionais (Lemaire, 1997). Por exemplo, a abordagem empírica pode surgir no momento da primeira fase. A abordagem estruturada seria mais apropriada para a terceira fase. Na realidade, cada uma dessas três fases é anexada às suas

características específicas, bem como pelos níveis de ambições, ou do dos meios disponíveis e dos procedimentos adotados.

3. Método e Procedimentos

O presente estudo exploratório classifica-se, quanto à natureza dos dados, como qualitativo. A coleta de dados foi realizada com base em análise documental e pesquisa de campo (Yin, 2001). A análise documental envolveu o levantamento de dados secundário junto a relatórios da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), Confederação Nacional da Agricultura (CNA), Organização Mundial de Alimentos (FAO), Sistema Alice do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, Instituto de Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (SECEX/MDIC), revistas especializadas e outros.

A pesquisa de campo dividiu-se em duas etapas: aplicação de um questionário e entrevistas semi-estruturadas. O questionário foi elaborado com objetivo de identificar as barreiras comerciais (barreiras tarifárias e não-tarifárias). Assim, utilizou-se uma escala de intensidade graduada de sete pontos (1 a 7), sendo 1 o valor mais baixo e sete o mais alto, para captar a percepção dos entrevistados. Para a análise, obteve-se a média das respostas e estas foram classificadas em três graus de importância: baixa importância - intervalo [1, 3[, importante – intervalo [3, 5[e alta importância. – intervalo [5, 7]. Essa percepção e classificação auxiliaram a identificar as barreiras tarifárias e não-tarifárias que afetam as exportações de carne bovina do Estado do Rio Grande do Sul, na percepção dos entrevistados. As entrevistas semi-estruturadas foram realizadas com perguntas abertas pré-estabelecidas sobre os temas: mercado mundial de carne bovina, processo de exportações de carne bovina e competitividade nas exportações de carne bovina.

Realizada no período de novembro/2002 a janeiro de 2003, no estado do Rio Grande do Sul, as entrevistas e os questionários foram respondidas pelos diretores ou gerentes vinculados área de exportação de carne bovina das empresas que participam do processo exportador. As empresas que participaram da pesquisa foram: quatro frigoríficos exportadores de carne bovina (A,B, C e D); uma indústria de conservas (E), que exporta produtos de origem bovina; um despachante aduaneiro (F) e um *trading agent* (G).

4. Descrição do Comércio Internacional da Carne Bovina

Na presente seção caracteriza-se as exportações e o mercado internacional da carne bovina, com seus principais vendedores e compradores; descreve-se o processo de exportação de carne bovina; e identifica-se e classifica-se as barreiras comerciais que afetam as exportações de carne bovina do Rio Grande do Sul.

4.1. Cenário Internacional das Exportações de Carne Bovina

O mercado internacional de carne bovina, no período de 1997-2001, apresentou um ligeiro crescimento no rebanho mundial, cerca de 1%. Quanto à produção mundial de carne bovina, apresentou grandes oscilações, cresceu no período de 1997-2000, acima 1,5%. Porém, no ano de 2001, apresentou queda superior a 2,0%. Tal fato deveu-se a encefalopatia espongiforme bovina (BSE) ou “doença da vaca louca” (que ocorreu em

alguns países da Europa e Japão), aos focos de febre aftosa na América do Sul (Argentina, Uruguai, Paraguai e no Brasil, especificamente Rio Grande do Sul) e na União Européia.

Estabelecendo uma comparação por continente, verifica-se que o maior rebanho bovino pertence ao Asiático (aproximadamente 42,5%), Americano (35,5%), Europeu (12,5%), Oceania (3,5%) e Africano (3%). Quanto às exportações, o continente americano destaca-se como grande exportador de carne bovina (cerca de 48,5% do volume comercializado nos dois últimos anos 2001 e 2002). Os Estados Unidos (EUA) é o segundo maior exportador mundial de carne bovina, seus principais compradores são: Japão, Coréia, Canadá, México, Taiwan e entre outros, e, ao mesmo tempo, é o maior importador, estando entre seus principais fornecedores: Austrália, Canadá, México (animais vivos), Nova Zelândia, Argentina, Brasil (carnes industrializadas) e Uruguai. Logo em seguida, vem o Canadá que, segundo USDA (2002), é o quinto maior exportador e o sétimo importador de carne bovina, sendo os Estados Unidos, México, Coréia do Sul, Japão, Taiwan, Hong Kong, França e Cuba seus principais mercados. No entanto, seus principais fornecedores são: Austrália, Nova Zelândia, EUA, México, Brasil, Uruguai dentre outros. Por último, o México – quinto maior importador de carne bovina do mundo, seu principal fornecedor é o Estados Unidos, seguido de Canadá e Nova Zelândia. Por outro lado, é o maior exportador de animais vivos, seu principal mercado é os Estados Unidos (USDA, 2002).

Com relação à América do Sul, nota-se que as exportações da Argentina caíram cerca de 44%, em relação ao ano de 2000-2001, devido aos focos de febre aftosa. No entanto, para os próximos terá que reconquistar mercados importantes: Chile, União Européia, Israel e outros (USDA, 2002). Seguido pelo Brasil – terceiro maior exportador de carne bovina, seus produtos são vendidos para o Chile, membros da União Européia, Egito, Irã, Arábia Saudita, Rússia, dentre outros. Outro país do bloco como o Paraguai produziu cerca de 239 mil toneladas em 2000 (FNP, 2002) e, recentemente, adquiriu direito de exportar para UE (quota Hilton de 1000 toneladas), além disso, ele comercializa seus produtos com os países do Mercosul (Argentina, Uruguai e Brasil). Por fim, o Uruguai – no ano de 2001 exportou 241 mil toneladas, sendo os principais mercados: União Européia (Reino Unido e Alemanha), Israel, Canadá, Estados Unidos, Brasil, Argélia, Rússia, dentre outros. Quanto ao Caribe e América Central apresentam como importadores de carne bovina, pois o rebanho bovino é pequeno e com pouca aptidão comercial.

Oceania (acima de 31,5% do volume comercializado mundialmente, nos últimos dois anos), ocupa a segunda colocação entre os continentes exportadores. A Austrália é o maior exportador de carne bovina do mundial, além de exportar para os EUA, Japão, Canadá, China, Coréia, Taiwan, Ásia Oriental Sul, México e União Européia (quota especial de 7.000 toneladas/ano, carne de alta qualidade) e entre outros. A Austrália vem intensificando sua competição em novos mercados e no lançamento de novos produtos. Os principais concorrentes são: América do Norte (NAFTA), América do Sul (MERCOSUL) e Nova Zelândia. Por último a Nova Zelândia – seus processadores exportam para EUA e Canadá. Além dos países da Ásia e Pacífico.

O continente Europeu (12,8% do volume comercializado mundialmente, com tendência de queda), destaque para a União Européia (UE), no ano de 2000, as importações situaram-se ao redor de 448 mil toneladas. Quanto às exportações, no mesmo ano, caíram para 643 mil toneladas, mesmo com generosos subsídios às exportações. Esses subsídios ainda sustentam a UE entre os maiores exportadores com grande vantagem competitiva. Individualmente, os principais países exportadores e importadores europeus, além dos que constam na Tabela 2, deve-se incluir ainda, Irlanda, Holanda e Espanha (ANUALPEC,

2002). Também, deve-se mencionar o Rússia que é o terceiro maior importador de carne bovina. Assim, para os próximos anos as importações da UE deverão chegar ao patamar de 650 mil toneladas, sendo seus principais fornecedores: Austrália, Brasil, Estados Unidos, ex-colônia africanas (Namíbia, Zimbábue, dentre outros – quotas preferenciais), Paraguai, China, Uruguai e outros. Por outro lado, exporta para: países do Oriente Médio (Irã, Egito, Jordânia, Arábia Saudita e outros), países africanos (África do Sul, Marrocos, Líbia, Argélia e outros), além de existir a comercialização entre os próprios membros da UE, Europa Ocidental e Oriental e Ex-Rússia, entre outros.

O continente Asiático (acima de 7% do volume comercializado mundialmente), destaca-se o Japão – segundo maior importador mundial de carne bovina. No entanto, em 2002 sua produção deverá manter-se estável (475 mil toneladas). Em compensação as importações de carne bovina deverão cair pelo segundo ano consecutivo, para 880 mil toneladas, o menor nível desde 1994. Tal fato, deve-se a recessão econômica, desemprego e as preocupações dos consumidores com a BSE. Os principais fornecedores são: Estados Unidos, Austrália, Canadá e Nova Zelândia (USDA, 2002). Outro país é a Coreia do Sul – as importações de carne bovina deverão alcançar o nível recorde em 2002, cerca de 340 mil toneladas, pois a economia coreana está em recuperação, o *won* está fortalecida, redução de barreiras comerciais e eliminação dos estoques reguladores pelo governo. No entanto, a produção interna deverá cair para 190 mil toneladas em 2002. Os principais parceiros comerciais são: Estados Unidos, Austrália, Nova Zelândia e Canadá (USDA, 2002). Logo em seguida, o Leste e Norte Asiático – Taiwan, Hong Kong e China – principais provedores: Austrália, Canadá, Estados Unidos e Nova Zelândia. A China é o único país exportador líquido. Por fim, a Ásia Oriental – Filipinas, Indonésia, Malásia, Singapura e Tailândia – ambos abastecidos pela Austrália, China, Nova Zelândia e outros.

O continente Africano (0,2% do volume comercializado mundialmente), para efeito didático, anexar-se-á o Oriente Médio. Assim, os países africanos e árabes apresentam-se como importadores de carne bovina, basicamente seus principais fornecedores: países da América do Sul (MERCOSUL), UE e NAFTA. A atividade pecuária nos países da África e Oriente Médio é inexpressiva. No continente africano o principal bloco econômico é o SADC e o Conselho de Cooperação para os Países Árabes do Golfo. Este último pertence ao Oriente Médio.

Nesses mercados os produtos comercializados são: Carcaças e Meias Carcaças de Bovino, Frescas ou Refrigeradas (0201.10.00); Quartos Dianteiros de Bovino, Não Desossados Frescos ou Refrigerados (0201.20.10); Quartos Traseiros de Bovino, Não Desossados Frescos ou Refrigerados (0201.20.20); Outras Peças Não Desossadas de Bovino, Frescas ou Refrigeradas (0201.20.90); Carnes Desossadas de Bovino, Frescas ou Refrigeradas (0201.30.00); Quartos Dianteiros Não Desossados de Bovino, Congelados (0202.20.10); Quartos Traseiros Não Desossados de Bovino, Congelados (0202.20.20); Outras Peças Não Desossadas de Bovino, Congeladas (0202.20.90); Carnes Desossadas de Bovino, Congeladas (0202.30.00); Miudezas Comestíveis de Bovino, Frescas ou Refrigeradas (0206.10.00); Línguas de Bovino, Congeladas (0206.21.00); Fígados de Bovino, Congelados (0206.22.00); Rabos de Bovino, Congelados (0206.29.10); Outras Miudezas Comestíveis de Bovino, Congelados (0206.29.90); Preparações Alimentícias e Conservas de Bovino (1602.50.00); Outras Preparações Alimentícias e Conservas de Carnes, Miudezas e Sangue (1602.90.00); Extratos e Sucos de Carnes, de Peixes, de Crustáceos, etc (1603.00.00). Observa-se que a classificação dos produtos segue a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

A carne bovina produzida no Rio Grande do Sul é exportada para os seguintes blocos econômicos ou países: União Européia (Alemanha, Bélgica, Dinamarca, Espanha, França, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Reino Unido e Ilhas Canárias); NAFTA (Canadá, Estados Unidos, mais Porto Rico); ALADI-MERCOSUL-CAN (Argentina, Bolívia, Chile, Cuba, Paraguai, Peru, Uruguai); Ásia (China, Cingapura, Filipinas, Hong Kong, Indonésia, Japão, Coréia do Sul, Formosa (Taiwan) e Malásia); Oriente Médio (Arábia Saudita, Chipre, Emirados Árabes, Israel, Jordânia e Líbano); CARICOM (Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Jamaica, Trinidad e Tobago); África (África do Sul, Angola, Egito, Gabão, Madagascar, Maurício, Nigéria e República do Congo, Nigéria); outros países da Europa (Bulgária, Suíça (AELC), Malta e Macedônia); outros países da América (Anguilla e Panamá). Destaque-se que todos os países relacionados correspondem às exportações do período de 1999-2001, talvez a comercialização com alguns desses países foram interrompidos devido aos focos de febre aftosa, caracterizando assim, uma barreira sanitária.

4.2. Mercado Mundial de Carne Bovina

Nesta seção busca-se caracterizar a percepção da agroindústria exportadora, mediante a descrição do cenário internacional das exportações de carne bovina. Assim, as empresas entrevistadas apresentam a seguinte visão sobre determinados fatores: a) **Consumo** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que o consumo aumentará. No entanto, deve-se trabalhar uma estratégia de marketing para alterar a percepção negativa do consumidor final sobre o consumo da carne bovina; b) **Segmentação de Mercado** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que a segmentação de mercado aumentará. É exatamente nesse ponto que a agroindústria deve oferecer um produto diferenciado e padronizado no mercado de carne bovina. Acredita-se que a segmentação seja uma necessidade, não uma possibilidade; c) **Volume de Vendas** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que o volume de venda aumentará. A partir do momento que o consumidor recuperar a confiança no segmento de carne bovina; d) **Controle Ambiental** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que o controle ambiental aumentará. As organizações internacionais estão cada vez mais exigentes em relação ao controle ambiental. É indispensável manter a qualidade de vida nas áreas próximas a indústria. Acredita-se que cada vez mais, o aspecto meio ambiente influenciará nas negociações. O fato de combinar produção com o meio ambiente, sem causar danos ecológicos, ou seja, de acordo com o ecossistema, será uma exigência do consumidor; e) **Exigências Sanitárias** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que cada vez mais serão exigidas, com novas técnicas e novos padrões, por exemplo, rastreabilidade. Há receio de contágio de pestes em humanos pela ingestão da carne bovina. A população consumidora de carne bovina passou a ter receio sobre a sanidade da carne e cada vez mais vai exigir um alimento saudável e sem contaminantes; f) **Subsídios** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que os subsídios permanecerão inalterados. O tema é complexo, está ligado a negociações entre governos, qualquer avanço somente com muitos esforços dos países e blocos. Os subsídios praticamente inviabilizam o comércio de carne mundial, por exemplo, uma certa agroindústria gaúcha avaliou a produção de uma carcaça, que a Rede McDonald's exigia para ter alguns pesos de cortes e algumas características de cobertura de gordura, chegou a seguinte: na atual condição que se encontra a economia brasileira é inviável a sua produção. No entanto, americanos e europeus conseguem produzir em virtude dos subsídios que tem,

não em função da tecnologia, pois temos tecnologia para produzir a menor custo do que eles; g) **Acordos Internacionais** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que os acordos internacionais serão cada vez mais importantes. Esses acordos são significativos para o desenvolvimento do setor primário, (por exemplo, cota Hilton). As negociações devem ser conduzidas de maneira equilibrada, pois em relação ao Mercosul as vantagens foram para a indústria, ficando o setor primário sem nenhuma vantagem. Neste sentido, para realizar o acordo da ALCA é necessário que haja uma redução dos subsídios e que os produtos agrícolas brasileiro não seja tão taxados ao ter acesso ao mercado americano. No caso da carne bovina, o país precisa urgentemente assinar acordos sanitários, caso contrário, continuará a não ter acesso ao mercado americano e japonês; h) **Concorrência Internacional** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que a concorrência aumentará. Os principais concorrentes da carne bovina no mercado mundial são: Argentina Nova Zelândia e Uruguai. Por que esses países? O Brasil não coloca carne nos mercados não-aftósicos, no momento que estiver atuado nesses mercados, vai ter concorrência do EUA e Austrália; i) **Concorrência da carne de Suíno** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que a concorrência da carne suína aumentará. No entanto, uma das empresas entrevistada diz que permanecerá inalterado, embora o mercado de carne suína esteja em expansão, não vê a carne suína como uma ameaça ao mercado da carne bovina, pois surge apenas como uma variação e não como uma substituição. Outras empresas acreditam que o consumo da carne suína deve continuar crescendo. Esse mercado evoluiu muito e a propaganda da mesma tem sido positiva, ao contrário da carne bovina; j) **Concorrência da Carne de Frango** – a maioria das empresas entrevistadas afirmam que a concorrência da carne de frango aumentará. É o concorrente que mais preocupa, está tomando conta do mercado de carnes. Esse segmento conseguiu montar a cadeia e um ciclo de produção bem definido. Isto não ocorre na bovinocultura. Realmente estão na frente. Para uma dos entrevistados a carne frango tem maior aceitação, já as carnes vermelhas tem aumentado a rejeição. O aumento no consumo de carne de frango está relacionado ao fator preço.

4.3. O Processo de Exportação de Carne Bovina

De acordo com as informações coletadas nas entrevistas, observou-se que existem vários órgãos governamentais, órgãos auxiliares e agentes especializados envolvidos nas exportações nas exportações de carne bovina. Os órgãos governamentais citados foram: **Órgãos Gestores:** Secretaria da Receita Federal (SRF); Banco Central do Brasil (BACEN); Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). Os **Órgãos Anuentes:** **Ministério da Agricultura (MA) – Sistema de Inspeção Federal (SIF)** – responsável direto pela inspeção sanitária emissão do certificado sanitário, entre outras normatizações. Os **Órgãos Auxiliares** – Federação da Indústria e Comércio, Clube Diretores Lojista (CDL) e outros. Neste sentido, observou-se que a percepção das empresas conduz a visualização do **SISCOMEX** – Sistema Integrado de Comércio Exterior, representado na figura 1.

Para exportar a empresa deve estar habilitada junto a Secretaria da Receita Federal, ou seja, inscrita no REI – Registro de Exportadores e Importadores. Caso não tenha acesso ao SISCOMEX, a agroindústria exportadora (frigorífico habilitado a exportar) poderá nomear um despachante aduaneiro, que então providenciará a documentação necessária.

Os **Agentes Especializados** que estão envolvidos nas exportações e, mencionados pelas empresas entrevistadas foram: Despachante Aduaneiro; Corretores de Câmbio; *Trading Agents*; Transportador Rodoviário, Agência Marítima e Seguradoras.

O transporte marítimo na maioria das vezes é feito por contêiner. Assim, no Rio Grande e como em outras regiões, os contêineres *reefers* são os mais utilizados para transportar carne bovina *in natura*. Neste sentido, a agroindústria deve planejar com antecedência suas exportações, principalmente nos meses de janeiro e fevereiro, quando começa a safra das frutas. No caso específico do Rio Grande do Sul, a maçã, que é exportada para países da União Européia. Para a Europa o *transit time* é 30 dias, ida e volta. Além de contar com a possibilidade de ter frete de retorno.

A agroindústria deve estar atenta a temporada de férias na Europa, isto provoca uma elevação na exportação de carne bovina *in natura*. Também, aumenta o número de reserva de contêineres *reefers*. Para o Extremo Oriente, Hong Kong, o aumento no volume de vendas fica para dezembro e janeiro, quando estão preparando para as festas de fim de ano. Essas rotas têm um *transit time* de 60 dias, ida e volta, dificilmente há frete de retorno. O mesmo ocorre com o mercado russo e do oriente médio. Este último, devido à guerra. Isto faz com que os armadores desloquem seus contêineres para mercados que são mais atrativos.

Outros mercados estão se abrindo, como é o caso da Europa Oriental, mas existem dificuldades para exportar, pois países como Bulgária, Romênia e outros da mesma região não constam de rotas regulares e não trabalham com contêineres *reefers*.

A embalagem tem relação direta com a ocupação do contêiner. Neste sentido, os exportadores de carne bovina, precisam desenvolver embalagens que possam acomodar melhor as mercadorias e, desta maneira conseguir aproveitamento máximo do contêiner.

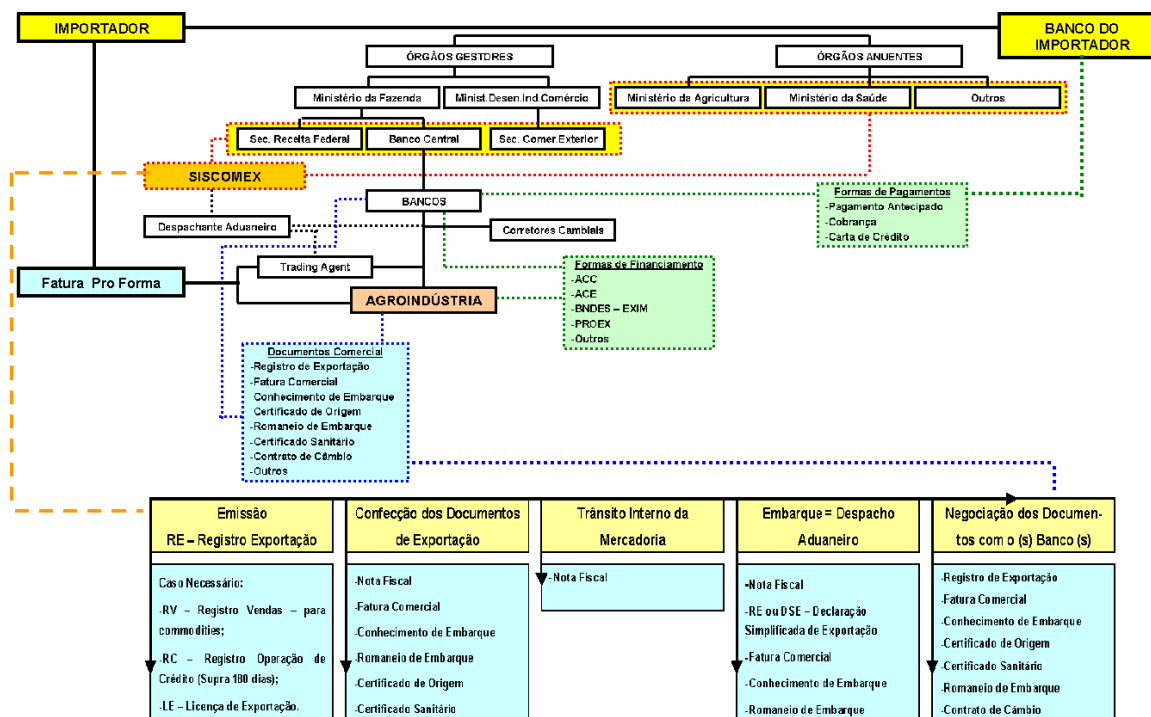
O seguro, raramente é feito no transporte de carne bovina. Quando a agroindústria fecha um contrato de exportação fica acertado qual o *Incoterm* que será utilizado, geralmente são: CFR (Custo e Frete), FOB (Livre a Bordo) e raramente CIF (Custo, Frete e Seguro).

Caracterizados os agentes envolvidos na exportação de carne bovina, apresenta-se uma síntese do processo de exportação (figura 1), segundo as empresas entrevistadas:

- **1º Passo:** venda para o cliente – faz um contrato de venda;
- **2º Passo** – começa o processo de produção. Logo em seguida, vem o processo de embarque;
- **3º Passo:** Embarque: Agência Marítima – acertar procedimentos de embarque (reserva de navio, data de embarque, etc);
 - Transportadora – transporta o contêiner para o local estabelecido;
 - Carregamento – pode ser feito na origem ou em local pré-estabelecido, sendo que na origem o custo é menor;
- **4º Passo:** Mercadoria no porto, providencia a documentação necessária para exportação. O contêiner é vistoriado pelo MA/SIF, que carimba o Certificado Sanitário e entrega na SRF que desembaraça a mercadoria, concluído os transmite junto a SRF, o contêiner está liberado para embarque. Por último, entrega o contêiner para Autoridade Portuária.

Com relação à documentação necessária para exportar carne bovina, deve-se observar a legislação do país importador. No entanto, os mais citados durante as entrevistas foram: RE – Registro de Exportação; DDE – Declaração de Despacho

Aduaneiro ou SD – Solicitação de Despacho; Fatura Pro Forma; Conhecimento de Embarque Marítimo (B/L); Fatura Comercial; Romaneio de Embarque (*Packing List*); Certificado de Origem; Certificado Sanitário; Certificados Adicionais; Contrato de Câmbio.



Fonte: dados da pesquisa.

Figura 1 – Fluxo de Informação para Exportação de Carne Bovina

De acordo com os entrevistado a forma de pagamento mais utilizado pelo agroindústria exportadora de carne bovina é a Carta de Crédito (CC), apesar de existirem modalidades na negociação, como o pagamento antecipado e a cobrança bancária.

As linhas de financiamentos mais utilizadas pela agroindústria exportadora de carne bovina do Rio Grande do Sul são: Adiantamento de Contrato de Crédito (ACC) e Adiantamento de Contrato de Câmbio após Entregues (ACE). Segundo os entrevistado são modalidades de financiamentos mais fáceis de serem negociadas.

Com relação aos fatores que afetam as exportações de carne bovina no Rio Grande do Sul, os mais citados pelas empresas entrevistadas foram: Fatores Não Preço (design e marca, informações do produto, propaganda); Questões Sanitárias do Brasil; Questões Tributárias; Preço da carne bovina Mercado Internacional; Canais de Distribuição; Protecionismo; Sazonalidade (volume de abate); Exigências Sanitárias Externas; Preços Domésticos; Entraves Burocráticos; Desembaraço Aduaneiro; e Política Cambial.

Importante, também, são os fatores que determinam a competitividade das exportações de carne bovina, os mais citados foram: Preço do boi no Brasil; Falta de Investimento em Qualidade: embalagem, marca e outros; Tributação Interna do Boi; Status Sanitário – reconhecimentos pelos países importadores de carne bovina; Transporte (rodovias, portuários, etc); Taxa de Câmbio; Inexistência de Linhas de Financiamento Específica para Exportação de Carne Bovina; Ausência de Acordos Bilaterais.

Por fim, conclui-se o quanto é complexo e dinâmico trabalhar com exportações, pois a agroindústria exportadora está conectada a uma rede, onde cruzam informações de todos os agentes envolvidos na operação de exportação, seja da Secretaria da Receita Federal, Sistema Financeiro, SIF, Agência Marítima, Corretores de Câmbio, *Trading Agent* dentre outros. Assim, quando se está exportando, tem que negociar com Armador o melhor frete; se a venda for FOB ou não; atender as exigências do importador e do país para onde se está exportando; saber o custo rodoviário para trazer a mercadoria até o porto; saber o custo de um container para o país que está enviando as mercadorias; criar meios e qualificar pessoas para atuarem nesses mercados; ter bom conhecimento documental; aprender a monitorar o mercado interno e externo.

4.4. Identificação e Classificação das Barreiras Comerciais

Nesta seção procura-se identificar e avaliar as principais barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas pelas agroindústrias exportadoras de carne bovina do RS.

Tabela 9 - Barreiras Comerciais às Exportações de Carne Bovina no Rio Grande do Sul

Seção do Anexo 1	Questão 40	Tipos de Barreiras Comerciais	Nota Média
VI	Itens	A. Barreiras Tarifárias	
	1	Tarifa Alfandegária	3,2
	2	Custo de Seguro e Frete (destino)	3,6
	3	Despesas com aduana no país importador	1,0
	Itens	B. Barreiras Não-Tarifárias	
	1	Registro do Produto	4,8
	2	Registro do Estabelec.Exportador-SIF	6,4
	3	Requisitos de Etiquetas	5,2
	4	Requisitos de Inspeções	6,5
	5	6.Inspeção Prévia	6,2
	6	Trâmites Aduaneiros Excessivos	1,5
	7	Compras Governamentais	-
	8	Regulamentações Técnicas e Padronização	3,0
	9	Certificações Técnica	3,5
	10	Regulamentações do Transporte	4,8
	11	Normas de Impostos Indirtos	2,0
	12	Sanitárias e Fitossanitárias	6,0
	13	Requisitos Ambientais (ISO 14000)	2,3

FONTE:

Empresa que Opinaram: A, B, C, D e E

A tabela acima mostra que dos quinze tipos de barreiras comerciais assinaladas pela agroindústria exportadora de carne bovina, três foram barreiras tarifárias (cerca de 20% dos itens assinalados): custo de seguro e frete (destino), tarifas alfandegárias e despesas com aduana no país importador. Essa última, classificada como pouco importante, com a nota

média igual a 1,0, sendo as duas primeiras, como importante (notas médias oscilando de 3,2 a 3,6). As demais (doze) mencionadas foram as barreiras não-tarifárias (80%), sendo classificadas como muito importante (as notas médias oscilaram de 5,2 a 6,5): requisitos de inspeções, registro do estabelecimento exportador – SIF, inspeção prévia, sanitárias e fitossanitárias e requisitos de etiquetas; importante (notas médias oscilando de 3,5 a 4,8): registro do produto, regulamentações do transporte e certificações técnicas; e pouco importante (as notas médias ficaram entre 1,5 a 3,0): regulamentações técnicas e padronização, requisitos ambientais (ISO 14000), normas e impostos indiretos e trâmite aduaneiro excessivo. Também, observou-se que as notas médias atribuídas as barreiras tarifárias (2,6) – baixa importância - ficaram bem abaixo das notas médias atribuídas as barreiras não-tarifárias (4,3) - importantes. Isto, a princípio revela, que o principal entrave nas negociações enfrentadas pelas agroindústrias exportadoras são as barreiras não-tarifárias na percepção dos entrevistados.

Quanto às barreiras tarifárias as agroindústrias exportadoras de carne bovina do Rio Grande do Sul avaliaram como as importantes:

1. **Tarifas Alfandegárias** atribuindo-lhe uma média de 3,2, indicando ser importante, pois segundo os entrevistados basta consultar as pautas fornecidas pelo país importador, ficando acertado no preço da mercadoria;
2. **Custo de Seguro e Frete** atribuíram uma nota média de 3,6, bem próxima da anterior. Embora, raramente ocorra despesa com seguro nas exportações de carne bovina. Essa nota moderada fica por conta das despesas com frete, pois depende do país para onde está enviando a mercadoria. Por exemplo, para Hong Kong o *transit time* é 60 dias, Europa de 30 dias (ida e volta). Para países do Golfo, o transporte marítimo normalmente é alto, com risco de guerra fica difícil encontrar armador que aceite fazer o transporte. No caso da seguradora ocorre à mesma situação
3. **Despesas com aduana no país importador** atribuíram-lhes uma nota média de 1,0, como a carne bovina trabalha mais com os *Incoterms* FOB e CRF, a liberação e os trâmites de desembaraço aduaneiros ficam por conta do importador.

Em relação às barreiras não-tarifárias, as empresas entrevistadas atribuíram as seguintes notas médias:

1. **Registro do Produto** – é uma exigência dos países importadores. Para poder exportar o produto deve estar registrado no DIPOA – Departamento de Inspeção Produtos de Origem Animal – Ministério da Agricultura. Em países como Estados Unidos e Canadá é necessário registrar o produto ou renovar o registro a cada seis meses, em média. O número do registro do rótulo é alterado nesse período. Assim, atribuíram nota média de 4,8;
2. **Registro do Estabelecimento Exportador – Credenciamento no SIF** – absolutamente necessário, pois toda agroindústria exportadora de carne bovina que deseja exportar deve ter sua planta habilitada. Também, é uma exigência dos países importadores. As empresas entrevistadas atribuíram nota média de 6,4 indicando alta importância, próximo da máxima importância estabelecida;
3. **Requisitos de Etiquetas** – todo produto deve ter etiqueta própria. Também, é uma exigência do importador. No Brasil as etiquetas seguem a padronização do DIPOA-MA. Para Japão e Itália, além das especificações de praxe na embalagem, escrita em inglês, é necessário colocar uma outra etiqueta em cada caixa com dizeres no idioma local. Objetivo é agilizar o trâmite da aduana do país. Assim, atribuíram nota média de 5,2 considerada como de alta importância;

4. **Requisitos de Inspeção** – todos os países importadores exigem inspeção periódica. Essa inspeção é feita por Órgãos Oficiais Sanitários do país importador, os quais emitem parecer sobre o funcionamento da agroindústria exportadora. As empresas atribuíram nota média de 6,5, que é próxima do nível máximo estabelecido;
5. **Inspeção Prévia** – A maioria dos importadores exigem envio de amostra antes do embarque. Assim, realiza inspeções de qualidade em seu país, principalmente, União Européia e Estados Unidos. Mesmo realizando a inspeção no Brasil. As empresas atribuíram nota média de 6,5 – alta importância;
6. **Trâmites Aduaneiros Excessivos** – as empresas entrevistadas atribuíram nota média de 1,5, próxima do nível mínimo estabelecido. Essa nota média está associada aos *incoterms* utilizados pelas agroindústrias exportadoras: FOB e CRF, ficando o desembaraço aduaneiro por conta do importador;
7. **Compras Governamentais** – as empresas entrevistas não participaram deste tipo de negociação, exceto uma das entrevistadas. Neste sentido, cita como exemplo, os países árabes, especificamente o Irã, que não permite compras sendo feitas diretamente por empresas. Inicialmente deve passar pelo do governo. Esse item não foi incluído na Tabela 1;
8. **Regulamentações Técnicas e Padronização** – os países importadores pedem uma padronização dos produtos e, também tem as recomendações técnicas. Portanto, basta atender todos os parâmetros de exigências dos países importadores. Na realidade é importante, mas não é um entrave. Assim, atribuíram nota média de 3,0, que está no limite entre baixa importância e importante;
9. **Certificações Técnicas** – a maioria dos países exigem certificações técnicas, como por exemplo a União Européia, os Estados Unidos, o Chile, dentre outros. Hoje, a principal preocupação é fornecer um produto com procedência conhecida e garantir a isenção de contaminantes. Para a carne bovina, a rastreabilidade vem resgatar essa garantia. Assim, as empresas entrevistadas atribuíram nota média de 3,5 já considerando as certificações técnicas como importantes;
10. **Regulamentações de Transporte** – o transporte de carne bovina in natura é complicado, se é congelada ou resfriada, temperatura específicas, contêiner e outros. Por exemplo, um contêiner de 20 pés acomoda mais ou menos 12 toneladas de mercadorias, dependendo da embalagem. Além disso, o custo do aluguel é mais barato e tem facilidade de “desova”. Caso precise colocar um pouco mais do que 12 toneladas, tem que utilizar um contêiner de 40 pés que acomoda 26 toneladas. Entretanto, existe uma diferença muito grande do custo de aluguel entre os dois tipos de contêineres, além de apresentar dificuldade para desova, pois não é em qualquer lugar que pode ser acomodado, sendo de mais difícil armazenagem. Esse tipo de contêiner só é viável para indústrias melhor preparadas, ou quando o importador pedir. As empresas entrevistadas atribuíram nota média de 4,8 situando-se entre uma característica importante e de alta importância;
11. **Normas de Impostos Indiretos** – depende muito do país para onde está exportando, mas nas negociações fica tudo acertado. Novamente, no caso da carne bovina, fica o desembaraço aduaneiro por conta do importador. Assim, as empresas atribuíram nota média de 2,0;
12. **Exigências Sanitárias** – essa é de alta importância. Os países importadores as tornam mais importantes. Assim, depende muito mais da necessidade de importação, da política comercial dos países, do que propriamente dos aspectos

sanitários. Mesmo para quem esteja atento às mudanças no mercado internacional de carne bovina, as informações chegam com atraso nas unidades do SIF, o que pode ocasionar transtornos e atrasos. Também, a má interpretação e traduções dos certificados de sanidade podem embargar a carga no porto de destino. Assim, as empresas entrevistadas atribuíram nota média de 6,0 que denota alta importância dessa barreira não sanitária;

13. **Requisitos Ambientais (ISO 14000)** – são importantes, mas ainda não estão sendo exigidas pelos importadores. Então, atualmente não dá para caracterizá-la com alto grau de importância, mesmo sabendo que cada vez mais estará na pauta de negociações. Assim, as empresas entrevistadas atribuíram nota média de 2,3 o que mostra uma baixa preocupação com a questão ambiental.

5. Considerações Finais

A partir do exposto, observa-se que o mercado internacional da carne bovina é estável e concentrado. Também, está protegido por medidas de apoio interno, como: barreiras tarifárias e não-tarifárias.

Ao identificar as barreiras tarifárias observou-se que o maior número concentra-se na faixa classificada como importante, com notas médias moderadas oscilando de 3,2 a 3,6. Isto revela, que a agroindústria exportadora de carne bovina não se preocupa tanto com esse tipo de barreira.

Por outro lado, as barreiras não-tarifárias chamam atenção por apresentar cinco tipos de barreiras concentradas na faixa de muito importante, com notas médias altas, oscilando de 5,2 a 6,5. Na faixa mediana dita importante, concentram apenas três, com notas médias oscilando de 3,5 a 4,8, mas dois tipos de barreiras (registro do produto e regulamentações no transporte) apresentam-se com notas médias próximas a muito importante. A faixa pouco importante mostra quatro tipos de barreiras, com notas médias oscilando de 1,5 a 3,0. Nesse bloco, o destaque fica por conta do item normas e impostos indiretos, ratificando, assim, que as questões tarifárias que ficam por conta do importador.

Nesse sentido, agroindústria exportadora de carne bovina do Rio Grande do Sul precisa estar atenta e interligada a essa estrutura de mercado, onde as informações de todos os agentes envolvidos na operação de exportação são cruzadas entre si. Também, precisa de se posicionar estrategicamente, ou seja, consolidar sua marca no mercado externo; criar meios e qualificar pessoas para atuarem nesses mercados; aprender a monitorar o mercado interno e externo; atender as exigências do importador e do país para onde se está exportando, pois a exportação é dinâmica, é preciso estar atento ao ambiente.

A nota de 3,5 concedida as certificações técnicas é preocupante, pois as organizações deveriam estar hoje, ou já deveriam ter feito no passado, tomando medidas em todo o país para trabalhar com a rastreabilidade, pois é a forma encontrada pelos maiores importadores do mundo, como instrumento de comunicação com o consumidor, que deseja conciliar preço, qualidade e segurança alimentar. Enquanto já foram fixadas datas para a exigência da rastreabilidade ainda estamos discutindo se vale a pena ou não concretizá-la e quem pagará pela instalação do processo de rastreamento.

Talvez seja o momento de se buscar uma solução coletiva, da iniciativa privada e do poder público, de se buscar um concerto dos atores das cadeias produtivas, dos *clusters*, das redes, dentre outras configurações existentes para abrir uma janela para visualizar um futuro com mais perspectivas. Ainda estamos a mercê das diferenças institucionais entre os

diferentes elos da cadeia produtiva da carne bovina? E a estratégia de antecipação? Mas, principalmente, pode-se continuar a sermos competitivos se não conhecemos ou valorizamos corretamente os fatores que podem nos afetar futuramente?

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANUALPEC: **Anuário da Pecuária Brasileira**, São Paulo – SP, FNP Consultoria & Comércio. Editora Argos, 2002.

CARVALHO, F. M. A. **O comportamento das exportações brasileiras e a dinâmica do complexo agroindustrial**. 1995 – Tese (Doutorado). ESALQ – USP, Piracicaba-SP.

CNA - Confederação Nacional da Agricultura, Instituto Euvaldo Lodi e Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, **Estudo sobre a eficiência econômica e competitividade da cadeia agroindustrial da pecuária de corte no Brasil**. Brasília-DF: IEL, 2000.

COUTINHO, L. G. & FERRAZ J. C. **Competitividade na indústria de abate e preparação de carnes**: estudo da competitividade da indústria brasileira: nota técnica setorial do complexo agroindustrial, Campinas: UNICAMP-IE/UFRJ, 1993.

DE LUCA, Vilson. **Estudo de mercado – exportação de carne bovina 2001/2010**. – www.agrocarnes.com.br - capturado em 15.04.2002.

FAFCHAMPS, M.; de JANVRY, A. SADOULET, E. **Transaction costs, market failures, competitiveness and the state**. XXII International Conference of Agricultural Economists. Plenary Papers, PL-48, Harare, Zimbabwe, 1994.

FNP – Consultoria & AgroInformativos. **Pecuária de Corte – Estatísticas**. www.fnp.com.br - capturado em 20.01.2003.

FOOD AUTLOOK is issued FAO under the **Global Information and Early Warning System on Food and Agriculture**. This issue is based on information available up 15 de January 2002, nº 1. Rome, February, 2002. www.Fao.org - capturado em 20.02.2002.

FUNCEX – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e Secretaria do Comércio Exterior. **Barreiras externas às exportações brasileiras 1999**. Disponível em: www.mdic.gov.br . Acesso em 12 jul. 2002.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – pesquisa pecuária municipal – disponível em: www.ibge.gov.br <capturado em 10/03/200>

JANK, S. Marcos. **Competitividade do agribusiness brasileiro: discussão teórica e evidências nos sistemas de carnes**. 1996. Tese (doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo.

LEMAIRE, Jean-Paul. **Stratégis d'internationalisation**. Paris: Dunod, 1997.

LAZZARINI NETO, S. LAZZARINI, S. G.; PISMEL, F. S. **Pecuária de corte: nova realidade e perspectivas no agribusiness**. Relatório Lazzarini & Associados. São Paulo: SDF Editores, 1996.

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. **Barreiras Não-Tarifárias**. Disponível em: www.mdic.gov.br 12 jul. 2001.

PORTER, Michael E.. **A vantagem competitiva das nações**. 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

SISTEMA ALICE – **Dados Estatísticos**. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. – disponível em: www.mdic.gov.br - capturado em 23.10.2002.

TYSON, L. A. **Who's bashing whom: trade conflict in high technology industries**. Washington D. C.: Westview Press, cap.3, 1993.

USDA – United States Department of Agriculture's. **National Agricultural Statistics 2002** – disponível em: www.usda.gov - capturado em 22.06.2002.
YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2001.