

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL - UFRGS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS ECONÔMICAS - IEPE

INTEGRAÇÃO REGIONAL E SEUS EFEITOS SOBRE AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE AVÍCOLA

Thelmo Vergara De Almeida Martins Costa

Dissertação submetida como requisito
parcial para obtenção do Título de
Mestre em Economia Rural - UFRGS.

Orientador: Paulo Dabdab Waquil

Porto Alegre, abril de 1999

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS	4
LISTA DE TABELAS	5
RESUMO	7
INTRODUÇÃO	9
<i>OBJETIVOS</i>	15
CAPÍTULO 1 - TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E A INTEGRAÇÃO REGIONAL	16
<i>1.1 Integração regional</i>	16
<i>1.2 As formas de integração econômica</i>	17
1.2.1 Zona de livre comércio	17
1.2.2 União Aduaneira	17
1.2.3 Mercado Comum	18
1.2.4 União Econômica	19
1.2.5 Integração econômica total	19
<i>1.3 Multilateralismo versus regionalismo</i>	20
<i>1.4 Benefícios e custos da integração regional</i>	21
<i>1.5 Teorias do comércio internacional</i>	24
<i>1.6 Criação e desvio de comércio</i>	27
<i>1.7 A “Nova Teoria do Comércio Internacional”</i>	30
<i>1.8 O Mercosul e as implicações sobre o setor agrícola</i>	32
CAPÍTULO 2 - O MERCADO INTERNACIONAL E AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE AVÍCOLA	38
<i>2.1 O mercado mundial de carne avícola</i>	43
<i>2.2 Principais concorrentes da indústria brasileira</i>	47
2.2.1 Estados Unidos	47
2.2.2 União Européia	49
2.2.3 China e Hong Kong	50

2.3 Principais mercados consumidores	50
2.3.1 O mercado de frango inteiro	54
2.3.2 O mercado de frango em corte	61
CAPÍTULO 3 - A CADEIA PRODUTIVA DE CARNE DE AVES	67
3.1 Características da produção de carne de aves na região Sul	69
3.2 A produção de aves na região Sul	75
3.3 O setor agroindustrial de aves na região Sul	76
3.3.1 Modificações no complexo agroindustrial de aves a partir da década de 1970	76
3.3.2 A dinâmica do setor agroindustrial de aves	80
3.4 A Caracterização das indústrias	91
3.4.1 Santa Catarina	91
3.4.2 Rio Grande do Sul	94
3.4.3 Paraná	96
3.4.4 São Paulo	97
CAPITULO 4 - MATERIAL E MÉTODOS	99
4.1 Índice de Intensidade de Comércio	100
4.2 Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frango	102
4.3 Índice da Vantagem Comparativa Revelada das Exportações Brasileiras de Frango	105
5. ANÁLISE DOS RESULTADOS	108
5.1 Índice de Intensidade de Comércio de Frangos	108
5.1.1 Índice de Intensidade de Comércio de Frangos Brasil-Argentina	108
5.1.2 Índice de Intensidade de Comércio de Frangos Brasil-Paraguai	112
5.2 Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frangos	115
5.3 Índice de Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos	118
6. CONCLUSÕES	123
Referências Bibliográficas	128

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

Figura 1 - Esquema representativo da cadeia produtiva de aves de corte.....	73
Gráfico 1 - Exportações brasileiras - segmento pecuário - em milhões US\$ -1996 ..	13
Gráfico 2 - Exportações brasileiras de frango - 1975/1997	39
Gráfico 3 - Valor das exportações brasileiras de frangos 1975/1987	40
Gráfico 4 - Principais exportadores mundiais de frango - em mil t.....	44
Gráfico 5 - Principais importadores mundiais de frango - em mil t.....	45
Gráfico 6 - Principais destinos das exportações brasileiras - frango inteiro	52
Gráfico 7 - Principais destinos das exportações brasileiras - cortes de frango	52
Gráfico 8 - Índice de intensidade de comércio Brasil - Argentina	111
Gráfico 9 - Índice de intensidade de comércio Brasil - Paraguai	113
Gráfico 10 - Exportações brasileiras de frango para o Paraguai	114
Gráfico 11 - Índice de orientação regional das exportações brasileiras de frango...	116
Gráfico 12 - Índice das vantagens comparativas reveladas das exportações brasileiras de frango.....	120

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Custo de produção de uma t. de frango resfriado - região Sul.....	36
Tabela 2 - Exportações brasileiras de frangos - 1975 a 1997	41
Tabela 3 - Principais grupos empresariais nas exportações brasileiras de aves.....	42
Tabela 4 - Exportação de carne de frango por empresas - jan/dez 1997.....	43
Tabela 5 - Principais exportadores mundiais de frango - em mil toneladas	44
Tabela 6 - Principais importadores mundiais de frango - em mil toneladas.....	45
Tabela 7 - Exportações brasileiras de carne de frango por destinos – 1996	53
Tabela 8 - Oferta e demanda da Arábia Saudita - mercado de carne frango – 96.....	54
Tabela 9 - Oferta e demanda da Argentina - mercado de carne frango – 96.....	56
Tabela 10 - Coeficientes técnicos da avicultura argentina.....	57
Tabela 11 - Oferta e demanda da Rússia - mercado de carne frango – 96.....	59
Tabela 12 - Oferta e demanda do Japão - mercado de carne frango – 96	62
Tabela 13 - Oferta e demanda de Hong Kong - mercado de carne frango – 96.....	63
Tabela 14 - Perfil do mercado da Alemanha, Espanha e Reino Unido - carne frango – 96.....	66
Tabela 15 - Mix de produção e comercialização de aves em 1996 – SC.....	92
Tabela 16 - Mix de produção e comercialização de aves em 1996 – RS.....	96
Tabela 17 - Mix de produção e comercialização de aves em 1996 – PR.....	96
Tabela 18- Mix de produção e comercialização de aves em 1996 – SP	97
Tabela 19- Evolução do índice de intensidade de comércio de frangos Brasil - Argentina: 1985 a 1997.....	110

Tabela 20 - Evolução do índice de intensidade de comércio de frangos Brasil – Paraguai.....	113
Tabela 21 - Índice de orientação regional das exportações brasileiras de frango e valor das exportações brasileiras de frango no comércio intra-zona.....	115
Tabela 22 - Índice das vantagens comparativas reveladas das exportações brasileiras de frango	118

RESUMO

O presente trabalho visou analisar os efeitos da formação do Mercosul sobre o desempenho das exportações brasileiras da carne avícola. Na investigação do desempenho das exportações brasileiras de frango, buscou-se identificar se o incremento dessas no comércio intrabloco ocorreu em virtude das vantagens comparativas brasileiras, ou se o setor, beneficiado por acordos setoriais, deslocou a oferta do produto de terceiros países, caracterizando um desvio de comércio. Para tanto, foram traçados os seguintes objetivos: descrever a cadeia de produção de aves de corte na região Sul do Brasil; identificar os principais mercados consumidores e os principais concorrentes da avicultura brasileira; analisar a intensidade de comércio no mercado de frangos em vista da formação do Mercosul e identificar as tendências para a avicultura brasileira frente ao aprofundamento do processo de integração. Para tanto, foram utilizados o Índice de Intensidade de Comércio, o Índice de Orientação Regional da Exportações Brasileiras de frango, juntamente com o Índice das Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frango para a determinação da intensidade e da orientação do mercado de carne de frango ocorrida com a implementação do Mercosul e para verificar se essa intensidade ocorreu em razão das vantagens comparativas da produção brasileira de frangos. Nesse caso, a análise está concentrada no fluxo comercial ocorrido entre o Brasil e a Argentina, a qual é o principal mercado do frango brasileiro no Mercosul. Além da Argentina, o Paraguai também foi incluído na análise, por ser o segundo parceiro do bloco em importância no mercado de frangos. Conclui-se que a constituição do bloco econômico

apresentou como benefício a criação de comércio de frangos, sobretudo quando da constituição da zona de livre-comércio.

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, importantes modificações na economia mundial, tais como a globalização de mercados, os avanços tecnológicos e os novos fatores de competitividade, têm induzido o comércio internacional a profundas transformações estruturais. Nesse contexto, observa-se que a intensificação no fluxo de comércio tem provocado uma maior abertura das economias nacionais e direcionado diversas nações à formação de blocos regionais, com seus conseqüentes efeitos sobre os diversos setores das economias domésticas.

Como conseqüência da liberalização multilateral administrada pelo Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), substituído pela Organização Mundial de Comércio (OMC) desde 1995, tem ocorrido um crescimento substancial no fluxo mundial do comércio. As trocas comerciais ocorridas entre as nações estão se expandindo com maior rapidez, se comparadas à produção mundial, resultando em maior abertura das economias nacionais. Acompanhando o aumento do comércio internacional, as empresas multinacionais expandiram sua atuação, aumentando o fluxo de investimentos externos. Por conta disso, observa-se um maior crescimento do estoque de investimentos externos em comparação à expansão do estoque de investimentos domésticos. Por sua vez, o mercado de capitais também se internacionalizou, levando a um crescimento mais rápido dos fluxos internacionais sobre os empréstimos internos. Tais fatores tornaram a economia globalizada. Identificando esse processo, muitos países em

desenvolvimento optaram pela abertura de suas economias como estratégia de desenvolvimento econômico mais acelerado.

Por outro lado, a chamada Terceira Revolução Industrial, baseada na microeletrônica e nas novas relações de trabalho, incrementou substancialmente a produtividade das empresas. A conjugação da tecnologia de informação e telecomunicações com a redução do custo de transportes levou a um novo dimensionamento do tempo e do espaço, fato que encurtou as distâncias e efetivou o fenômeno da globalização da economia mundial, impondo um novo relacionamento entre os diversos mercados, no qual as fronteiras nacionais deixam de ter importância. A globalização compreende diversos fenômenos e vários processos pertencentes ao âmbito da economia, tais como a pesquisa, o financiamento, a produção, a administração e a comercialização, os quais atingem de forma desigual todos os países, visto que pode ocorrer a polarização dos benefícios do processo em direção às economias mais desenvolvidas, gerando desigualdades econômicas e sociais.

O processo de globalização tem impulsionado a formação de blocos econômicos em nível mundial. De fato, nos últimos anos, o comércio internacional vem apresentando um conjunto de transformações que o diferenciam de épocas passadas, as quais se caracterizam, sobretudo, pela globalização de mercados, formação de blocos regionais, comércio preferencial entre os países e comércio administrado por setores. (Macadar, 1996). Além da União Européia (oriunda da Comunidade Econômica Européia), ocorreu a formação do Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul), formado por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, e o Acordo Norteamericano de Livre Comércio (Nafta), formado por Canadá, EUA e México. Destaca-se ainda a proposta da constituição da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), cuja implementação está prevista para 2005, devendo envolver todos os países da América do Norte, América Central e América do Sul, com exceção de Cuba. Entretanto, apesar da ótica de liberalização de mercados embutida no processo de globalização, ainda se observam práticas de protecionismo de mercados, efetuadas, em geral, por países

desenvolvidos. No caso dos produtos agropecuários, destacam-se os subsídios à produção primária, as barreiras às importações e os subsídios às exportações.

Nesse contexto, em decorrência das profundas transformações pelas quais a economia internacional tem passado nos últimos anos, novos temas estão surgindo para análise, tanto em nível acadêmico como em nível de gestão empresarial e governamental. Temas como economias abertas, globalização da produção e dos mercados formação de blocos regionais, acordos preferenciais e comércio administrado estão influenciando as economias nacionais e o inter-relacionamento entre as nações.

A recente proliferação de acordos de integração regional entre os países tem suscitado uma série de questionamentos e preocupações: em primeiro lugar, há o receio de que o novo regionalismo possa desviar o rumo das negociações multilaterais ocorridas no âmbito do Gatt, empenhadas em reduzir as barreiras ao mercado internacional desde 1947; em segundo, questiona-se o fato de alguns acordos regionais poderem criar barreiras comerciais contra os produtos de países não-membros (o que poderia criar sérios prejuízos ao sucesso do Gatt); em terceiro, reconhece-se que as barreiras discriminatórias incorporadas nos acordos regionais podem ter efeitos contrários, se proporcionarem vendas intrabloco de certos produtos, em razão do deslocamento daqueles que são produzidos de forma mais eficiente de terceiros mercados, o que caracterizaria um desvio de comércio.

No caso do Mercosul, o acordo busca o estabelecimento de um mercado único, com base na livre-circulação de bens e serviços, no estabelecimento de tarifas externas comuns, na coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais e na harmonização de legislações, visando fortalecer o processo de integração. Em 1996, o Chile e a Bolívia aderiram ao bloco e, atualmente, gestiona-se a inclusão da Venezuela. Em virtude da ampliação do Mercosul, da formação da Alca e do processo de globalização e regionalização da economia mundial, há uma demanda por estudos que avaliem os efeitos desses processos sobre as cadeias de produção

agropecuárias nos países formadores do bloco. Segundo Waquil (1997), são necessários estudos que analisem os impactos da liberalização do comércio entre um grupo de nações sobre os seus níveis de produção, processamento e consumo, sobre os fluxos de comercialização, os preços e os níveis de bem-estar dos agentes envolvidos.

No caso do setor agropecuário, esse se apresenta como um dos mais sensíveis ao processo de integração regional. Por suas características, tais como dificuldade no uso alternativo do solo, irregularidade na oferta em razão de fatores climáticos e necessidade de maior tempo para serem implementadas mudanças estruturais de produção e comercialização, o setor deve ser objeto de investigação a fim de que se possam identificar as cadeias produtivas sensíveis e não-sensíveis à integração, ou, ainda, determinar os possíveis benefícios da integração sobre o desempenho de determinada cadeia produtiva e a forma como esses serão distribuídos entre seus agentes. Neste trabalho, especificamente, questiona-se quais são os efeitos da formação do Mercosul sobre o desempenho das exportações brasileiras de carne avícola.

As exportações brasileiras de carne de aves como objeto de estudo justifica-se pelas características da produção avícola, pela importância do setor na balança comercial brasileira e pela possibilidade de incorporação de inovações tecnológicas em vista do intercâmbio comercial em nível mundial.

Em primeiro lugar, entre as cadeias do segmento de carnes, o setor de aves apresenta-se com maior nível de organização e mais bem capacitado para competir no mercado internacional, o que poderá servir como parâmetro a ser seguido pelos seus produtos concorrentes, notadamente as cadeias de produção de carne bovina e suína. Um ponto importante a ser destacado nas exportações da cadeia de frango refere-se ao mix dos produtos exportados, pois observa-se um forte crescimento das exportações de partes de aves em detrimento das exportações de frangos inteiros, o que se constitui numa tendência de adição de valor ao produto final.

Segundo dados da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Carne de Frango (Abef), em 1996, o país exportou US\$ 840 milhões FOB, contra US\$ 633 milhões FOB registrados no ano anterior, representando um acréscimo em torno de 33% e marcando uma posição recorde no comércio externo brasileiro. No mesmo ano, entre as cadeias produtoras de carne e leite, o setor avícola foi responsável por cerca de 60% do volume de divisas cambiais carreadas para o país pelo segmento de carnes, o que lhe confere posição de liderança nas exportações pecuárias (Gráfico 1). Em 1997, as exportações brasileiras de frango totalizaram 875 mil toneladas, ou seja, 4,2% sobre o ano anterior.

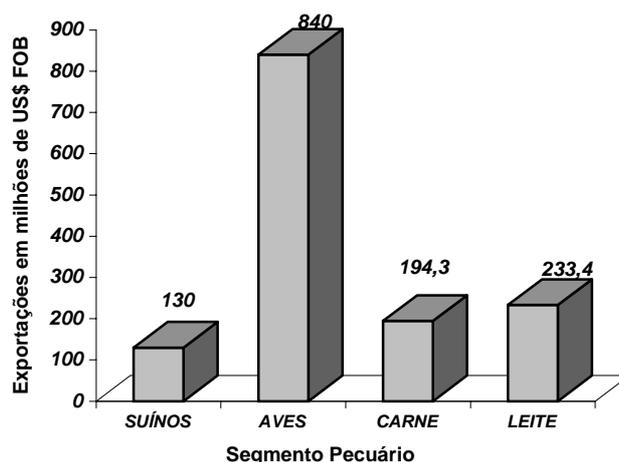


Gráfico 1 – Exportações brasileiras – Segmento Pecuário Em milhões US\$ -1996

Em segundo lugar, o Brasil exporta o produto para diversos países do mundo, o que permite a comparação da eficiência do setor tanto nas vendas intra-bloco como nos mercados extrabloco. No caso da carne de frango, o país apresenta posição de destaque no mercado internacional, sendo o segundo maior exportador mundial e atuando em diversos mercados (mais de quarenta destinos). As exportações são direcionadas para mercados menos competitivos, onde o frango é vendido inteiro e os padrões de compra são típicos de uma *commodity*, ou seja, direcionados pelo menor preço sem maiores preocupações com a apresentação e padronização do produto, do que são exemplo os países do Oriente Médio. As vendas também estão

direcionadas para mercados mais competitivos, como o do Japão, onde a questão do menor preço é substituída por valores intrínsecos à qualidade do produto, como maior processamento (cortes e industrializados), padronização do produto, condições de higiene, regularidade da oferta, condições sanitárias e, inclusive, condições ambientais.

Em terceiro lugar, a inserção do setor avícola no comércio mundial permite às empresas exportadoras o contato com novas tecnologias e novos padrões de consumo, o que torna o setor altamente dinâmico e competitivo. Apesar de os mercados domésticos constituírem-se no eixo fundamental dos sistemas de produção e consumo de carnes no mundo, uma vez que o comércio internacional representa menos de 10% do volume produzido (apenas 3,5% da carne suína, 6% da carne bovina e 12% da carne de frango produzidos no país são dirigidos à exportação), as empresas que conseguem operar nesse segmento acabam tendo maior contato com as atuais mudanças nos padrões internacionais de consumo.

Assim este trabalho pretende investigar o desempenho das exportações brasileiras de carne avícola diante do processo de formação do Mercosul. Neste sentido, a análise busca identificar os fatores determinantes do incremento das vendas intrabloco de carne avícola. Pretende-se, com isso, identificar a ocorrência de intensidade de comércio e a orientação do mercado de frango ocorrida com a implementação do Mercosul e se essa intensidade ocorreu em razão das vantagens comparativas da produção brasileira de frangos.

OBJETIVOS

O objetivo geral deste trabalho será avaliar as exportações brasileiras de carne avícola no cenário de integração regional, visando identificar quais os efeitos da integração sobre as vendas externas de carne de aves.

Os objetivos específicos são:

- Descrever a cadeia de produção de aves de corte na região Sul do Brasil e em São Paulo;
- Identificar os principais mercados consumidores e os principais concorrentes da avicultura brasileira;
- Analisar a intensidade de comércio no mercado de frangos em vista da formação do Mercosul;
- Identificar as conseqüências da formação do Mercosul sobre as exportações brasileiras de frango diante da globalização de mercados.

CAPÍTULO 1 - TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E A INTEGRAÇÃO REGIONAL

1.1 Integração regional

Na literatura econômica, não existe um consenso sobre o conceito de *integração*. Alguns a conceituam como sendo a junção de várias partes de um todo; outros a consideram como sendo várias formas de cooperação internacional, argumentando que a simples existência de relações comerciais entre economias nacionais independentes já é um sinal de integração (Balassa, 1973).

Balassa (1973) propõe que se defina *integração econômica* como um processo e uma situação. Como *processo*, implica medidas destinadas à abolição de discriminações entre unidades econômicas de diferentes Estados; como *situação*, pode corresponder à ausência de várias formas de discriminação entre economias nacionais.

A autora salienta que, na interpretação dessa definição, deve-se distinguir a integração da cooperação: o processo de integração econômica pressupõe medidas que conduzem à supressão de algumas formas de discriminação, ao passo que o de cooperação inclui uma ação que tende a reduzir a discriminação. Nesse caso, assumindo-se a definição de que *integração econômica* é a abolição de discriminações em uma determinada área, têm-se diferentes níveis de integração, a saber: zona de livre-comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica e integração total.

1.2 As formas de integração econômica

1.2.1 Zona de livre comércio

Esta é a primeira fase da integração econômica entre países. Segundo Balassa (1973), numa zona de comércio livre, as barreiras ao comércio de produtos entre os países participantes são abolidas, portanto cada país mantém as suas pautas próprias em relação aos países não-membros.

A formação da zona de livre-comércio é formalizada por um tratado entre os países interessados, no qual as partes negociam a criação de uma zona de livre-circulação de bens, sem a existência de qualquer tipo de barreira. Nessa forma, para impedir que países fora da zona se beneficiem do acordo preferencial, é criado um importante instrumento de comércio chamado *regras de origem*, as quais determinam a procedência dos bens que poderão se beneficiar das preferências negociadas. São exemplos de zonas de livre-comércio a Efta - European Free Trade Association entre os países nórdicos e transalpinos¹ e o Nafta - North American Free Trade Agreement . Na América Latina, o Brasil vem liderando a formação da Alcsa - Área de Livre Comércio Sul-Americana; no Oriente, os países do sudeste da Ásia criaram o Afta - Asian Free Trade Agreement. (Thorstensen et al., 1994)

1.2.2 União Aduaneira

Esta é a segunda fase da integração econômica entre países. Segundo a definição clássica de Balassa (1973), o estabelecimento de uma união aduaneira implica a equalização dos direitos em relação ao comércio com países não-membros, além da supressão das discriminações no que se refere aos movimentos de mercadorias no interior da união.

Nessa forma de integração, além da livre-negociação dos bens, as partes negociam uma tarifa externa comum para delimitar a fronteira externa da união frente a terceiros países. Tal acordo exige a criação de um órgão de coordenação da política aduaneira e da política de comércio externo, sob pena de ser possibilitada a distorção das práticas de comércio entre as partes ou o benefício da livre-circulação a países que não integram a união. (Thorstensen et al., 1994). Como exemplo de união aduaneira tem-se o atual estágio de integração do Mercosul.

1.2.3 Mercado Comum

A terceira forma de integração econômica é a formação de um mercado comum entre os países, na qual o processo evolui para além da livre-circulação de bens entre os países-membros, abrangendo o estabelecimento da livre-circulação de pessoas, serviços e capitais. De acordo com Balassa (1973), num mercado comum, atinge-se uma forma mais elevada de integração econômica, visto que são abolidas não só as restrições comerciais, mas também as restrições aos movimentos de fatores produtivos.

Segundo Thorstensen et al. (1994), essa forma de integração regional exige a criação de instituições supranacionais que determinem a legislação do mercado comum, além de políticas comuns acima das políticas nacionais; implica também a coordenação e harmonização da legislação fiscal, trabalhista e de sociedades. Por último, exige a criação de um orçamento comunitário que sirva como instrumento de implantação das políticas comuns. Os autores citam como exemplo de mercado comum a CEE até 1994, reforçada com a criação do programa do mercado interno, o qual procurou destruir as barreiras físicas, técnicas e fiscais que impediam o pleno funcionamento do mercado comum entre os países-membros. Outro exemplo é o Mercosul, que tem por objetivo a formação de um mercado comum, embora, no estágio atual, ainda esteja distanciado desse objetivo, haja vista

¹ Noruega, Suécia, Finlândia, Áustria, Suíça e Islândia.

que, mesmo como união aduaneira, ainda existe uma extensa lista de exceções.

1.2.4 União Econômica

A forma de União Econômica pressupõe a implantação do mercado comum entre seus membros. Conforme Balassa (1973), uma união econômica diferencia-se de um mercado comum por associar a supressão de restrições aos movimentos de mercadorias e fatores a um certo grau de harmonização das políticas econômicas nacionais, de forma a abolir as discriminações resultantes das disparidades existentes entre essas políticas.

Thorstensen et al. (1994) citam como a quarta forma da integração regional a *união monetária*, que exige uma coordenação muito estreita das políticas econômicas, principalmente níveis compatíveis de taxas de juros, taxas baixas de inflação e políticas monetárias de acordo com índices estabelecidos de déficits públicos. Nela, há a necessidade de um processo de ajustamento e convergências das taxas de câmbio para faixas compatíveis de flutuação; além disso, implica a criação de um sistema de bancos centrais independentes e de um banco central da união. Como exemplo de processo de criação de uma união monetária, os autores citam o Tratado de Maastricht, que criou a União Européia em substituição à CEE, a qual deverá ser implementada em 1999.

1.2.5 Integração econômica total

Como forma final do processo de integração regional, tem-se a integração econômica total. Esta fase pressupõe a unificação das políticas monetárias, fiscais, sociais e anticíclicas, exigindo o estabelecimento de uma autoridade supranacional cujas decisões são obrigatórias para os Estados membros (Balassa, 1973).

Thorstensen et al. (1994) consideram como fase final da integração a *união política*, que pressupõe a existência do mercado comum e da união monetária. A união política exige a criação de uma política comum de relações externas, de defesa e de segurança. Para os autores, um exemplo desta união está em fase de implantação na União Européia e foi negociado pelo Tratado de Maastricht, que entrou em vigor em 1993.

1.3 Multilateralismo versus regionalismo

Após a Segunda Guerra Mundial, observou-se o aparecimento de duas tendências aparentemente conflitantes no comércio internacional: o multilateralismo e o regionalismo. O primeiro, identificado com o Gatt, baseia-se no princípio da não-discriminação, ao passo que o segundo, identificado pela UE e outros blocos se assenta no princípio de preferências. (Vieira & Carvalho, 1997).

Em termos econômicos, destacam-se dois níveis de integração: o nível multilateral e o nível regional. A integração multilateral envolve conferências internacionais entre países com o objetivo de reduzir tarifas e outras barreiras ao comércio internacional, como é o caso do Gatt e, atualmente, da OMC. O princípio que embasa o acordo multilateral é o da não-discriminação, ou seja, cada país deve manter tarifas e outros regulamentos idênticos em relação aos outros países. Por sua vez, a integração regional baseia-se no princípio das preferências, ou seja, através da determinação de tarifas preferenciais para os países participantes. A integração de um conjunto de países objetiva liberalizar o comércio entre os países membros e regulamentar barreiras em relação aos outros países. (Waquil, 1997)

Atualmente, existem controvérsias sobre a relação entre a integração regional e a globalização, advogando alguns autores que ela pode apresentar-se contrária ao processo em curso, cujos princípios baseiam-se na desregulamentação do comércio mundial de mercadorias e serviços

através da gradativa redução ou eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias; outros, ao contrário, alegam que a integração regional poderá constituir-se num passo em direção à globalização via integração multilateral. Para Vieira & Carvalho, (1997), o multilateralismo e o regionalismo têm sido discutidos como opções de política comercial estratégica, com preocupações girando em torno de:

- possíveis guerras tarifárias entre blocos regionais;
- futuro da Organização Mundial do Comércio (OMC);
- criação/desvio de comércio;
- viabilidade efetiva entre essas duas opções de níveis de integração econômica.

Essa discussão é importante nos casos de formação de blocos recentes, como o do Mercosul, nos quais ainda é necessário percorrer um longo caminho para que constituam uma região efetivamente integrada. Concluída a forma de união aduaneira, é necessário progredir na fase de coordenação das políticas econômicas e estabelecer um cronograma de criação de uma moeda comum.

1.4 Benefícios e custos da integração regional

Na avaliação da possibilidade de os países membros realizarem algum tipo de integração econômica, seja do tipo multilateral, seja do tipo regional, deve-se considerar a forma como essa integração contribuirá para o bem-estar econômico das nações envolvidas.

De acordo com Balassa (1973), no caso da integração, o bem-estar econômico será afetado por: a) uma variação na quantidade de bens produzidos; b) uma alteração no grau de discriminação entre produtos fabricados internamente e no estrangeiro; c) uma redistribuição do rendimento entre os habitantes de diversos países; d) uma redistribuição do rendimento dentro de cada país. Ocorrem, portanto, dois tipos de alterações

do bem-estar, a saber: alterações no componente de rendimento real e alterações no componente de distribuição do bem-estar econômico. A primeira significa uma alteração no bem-estar potencial (eficiência), e a segunda traduz os efeitos da redistribuição do rendimento no bem-estar (equidade).

Nessa análise, entretanto, utiliza-se o conceito de bem-estar potencial num sentido estático, ou seja, avalia-se a eficiência na redistribuição dos recursos, não levando em consideração o efeito da integração sobre a eficiência dinâmica. Balassa (1973) define *eficiência dinâmica* como a taxa de crescimento hipotético do rendimento nacional que se pode obter com uma dada utilização dos recursos e um dado coeficiente de poupança². Segundo a autora, o conceito de eficiência dinâmica pode ser utilizado nas comparações entre países a fim de indicar a economia que é capaz de um crescimento mais rápido em condições idênticas de recursos e poupança ou, alternativamente, pode ser aplicado na comparação das potencialidades de crescimento de uma economia em diferentes períodos de tempo. Ou seja, partindo-se de determinados recursos iniciais e de determinada taxa de poupança, pode-se comparar a taxa de crescimento que se pode atingir antes e depois do processo de integração.

Conforme El-Agraa citado por Thorstensen et al. (1994), as principais fontes de ganhos estáticos são:

- aumento de eficiência na produção em razão do aumento na especialização e utilização de insumos e bens de capital especializados;
- aumento no nível de produção pelo aproveitamento das economias de escala com o acesso a um mercado mais amplo;
- melhoria no poder de barganha internacional, devido ao maior tamanho do mercado, levando a melhores termos de troca;
- mudanças forçadas na eficiência econômica (custos menores, maior nível de emprego, maiores salários) trazidas pela competição maior;

² Balassa (1973), emprega a expressão “uma dada utilização dos recursos como sendo uma abreviatura de um dado conjunto de recursos materiais e o uso de uma determinada quantidade de trabalho humano”.

- mudanças que afetam o volume e a qualidade dos fatores de produção por causa do progresso tecnológico.

Por sua vez, os efeitos dinâmicos são os diversos ganhos que o incremento de comércio com redução de barreiras traz, aumentando a taxa de crescimento da economia (El-Agraa apud Thorstensen et al. (1994). Tais efeitos consistem em:

- economias de escala tornadas possíveis pelo acesso a mercados mais amplos;
- economias externas às firmas que podem reduzir os custos específicos ou gerais;
- aumento da taxa de investimento por causa do aumento do fluxo de capital do exterior;
- efeito da polarização, em virtude da concentração do efeito de criação de comércio ou desenvolvendo tendência a atrair fatores de produção de outras regiões;
- efeito da eficiência econômica e da confiança por causa do aumento de competição e da redução da incerteza.

Segundo Waquil (1997), o processo de integração regional também envolve custos aos participantes, causados por limitações dos graus de liberdade na implementação de políticas nacionais. A integração induz a um enfraquecimento das políticas públicas nacionais, sobretudo as do tipo protecionista. Além dos efeitos sobre a soberania nacional, o processo de integração poderá causar custos provenientes do desvio de comércio. Também Vieira & Carvalho (1997) concebem que, apesar das vantagens, a integração envolve custos aos participantes. Como exemplo, dizem que os benefícios da integração podem ser desviados para países que apresentam maior ritmo de desenvolvimento ou que possuem maiores vantagens comparativas. Esse efeito (*polarização dos benefícios*) apresenta-se como um dos principais custos da integração econômica.

1.5 Teorias do comércio internacional

As abordagens teóricas sobre os benefícios do comércio internacional surgem com os conceitos dos economistas clássicos acerca das vantagens absolutas e comparativas. Adam Smith e David Ricardo foram os precursores da abordagem das vantagens comparativas.

Smith procurou mostrar que o comércio pode ser benéfico para as partes envolvidas, sugerindo que os países devem especializar-se na produção e comercialização daqueles bens nos quais consigam “vantagens absolutas” em relação aos parceiros comerciais. Um país possui vantagem absoluta na produção de um bem quando produz tal bem com menores custos de produção - medidos em unidades de mão-de-obra - em relação a outro país. (Chacholiades, 1987). Portanto, no comércio entre dois países, cada um deveria concentrar-se na produção do bem no qual tem uma vantagem absoluta, exportando para seu parceiro; assim, ambos poderiam consumir mais do que se não houvesse o comércio. Na concepção de smithiana, o objetivo do comércio seria aumentar o consumo.

Ricardo aperfeiçoou o modelo de Smith, mostrando que, para que os países se beneficiem dessa atividade, é necessário que apenas haja vantagens comparativas. Desse modo, na hipótese de comércio entre dois países, poderia ocorrer que um país obtivesse vantagens absolutas na produção de todos os bens em relação ao seu parceiro.

Nesse caso, a teoria das vantagens comparativas esclarece que, mesmo assim, é benéfico o comércio entre dois países, desde que a desvantagem absoluta não seja da mesma quantia em todas as linhas de produção. (Södersten, 1979). Em outras palavras, as trocas benéficas entre países são possíveis sempre que a capacidade relativa de produzir bens for diferente entre eles, quer dizer, sempre que um país tiver uma vantagem comparativa, mesmo que seja absolutamente mais ou menos produtivo que

o outro na produção de todos os bens. (Williamson, 1997). A condição básica para a existência de comércio seria apenas que o custo de oportunidade de produzir um bem fosse diferente entre diferentes países.

No contexto da teoria clássica, as diferenças nos custos comparativos existem somente quando os países apresentam diferentes funções de produção, ou seja, o grau de especialização de cada país dependerá de sua função de produção. No entanto, a teoria clássica não oferece nenhuma explicação satisfatória do porquê de as funções de produção diferirem entre os países. (Chacholiades, 1987). A teoria das vantagens comparativas foi refinada por Eli Heckscher e Bertil Ohlin, cuja análise, os autores propõem um modelo em que a existência de comércio entre países é explicada pela diferença na dotação de fatores produtivos, ou seja, dependendo da dotação de fatores, os preços relativos dos bens produzidos variam de país para país. Assim, os preços de mercado sinalizariam para os agentes econômicos, permitindo uma alocação eficiente dos fatores produtivos.

Conforme Vieira & Carvalho (1997), a recomendação de política comercial feita com base nas vantagens comparativas é a abertura unilateral ao comércio. Os países especializar-se-iam na produção dos bens nos quais deteriam vantagens comparativas, ou seja, haveria ganhos líquidos de bem-estar econômico. Essa abordagem tem recebido críticas em virtude do caráter restritivo de várias de suas pressuposições e por não explicar o comércio intra-indústria, embora o faça quando se trata do comércio interindústria. A defesa do livre-comércio é frágil, pois não há pleno emprego; a tecnologia não é fator facilmente disponível; muitas empresas trabalham com retornos crescentes à escala, e a liberação unilateral do comércio pode implicar mudanças nos preços relativos, os quais, por sua vez, podem gerar pressões para aumentos de déficits na balança comercial.

A fim de superar essas limitações foram desenvolvidos novos modelos de comércio, em cuja abordagem dois elementos ganham destaque: economias de escala no processo produtivo e mercados de concorrência imperfeita. A existência de comércio é explicada por *vantagens em*

economias de escalas e não por vantagens nas diferenças das dotações de fatores. Um país especializar-se-á na produção daqueles bens nos quais consegue obter custos decrescentes à escala, o que lhe permitirá competir no comércio internacional. Com relação à política comercial, a nova abordagem assegura que é possível um país adotar políticas temporárias, tais como subsídios à exportação, ou impor uma tarifa com o objetivo de obter ganhos de escala. Com economias de escalas, há mais comércio intra-indústria e surgem externalidade positivas, como ganhos em aprendizado e desenvolvimento tecnológico. Ao contrário do modelo de substituição de importações, no qual haveria um protecionismo generalizado, a nova abordagem do comércio sugere o protecionismo seletivo com o propósito de proteger setores por algum tempo para que esses se tornem competitivos no mercado externo e produzam externalidades positivas para o resto da economia. (Vieira & Carvalho, 1997)

Com o processo de globalização, há tendência a ocorrer um enfraquecimento do poder explicativo da teoria de Heckscher-Ohlin em razão da crescente mobilidade de dotações. (Thorstensen et al., 1994). Segundo os autores, os fatores englobados na classificação tradicional, como o capital e o trabalho, tornaram-se também bens ou serviços comercializáveis, deixando de ser uma dotação fixa de uma região. Nesse caso, a nova teoria de comércio internacional, denominada *teoria estratégica do comércio*, procura dar conta desses fatores, desenvolvendo explicações dos padrões de comércio e da competitividade com base no exame das interações estratégicas das empresas e de governos. Nesses modelos, o comércio e os investimentos internacionais ocorrem em mercados imperfeitamente competitivos, nos quais os fatores como barreiras à entrada, diferenciação de produtos, economias de escala, *learnig-by-doing* e progresso tecnológico assumem importante papel.

1.6 Criação e desvio de comércio

É consenso na literatura econômica que a teoria da integração apresentou maior consistência a partir de 1950 com a análise realizada por Jacob Viner. Durante as décadas de 1930 e 1940, os analistas passaram a dar mais atenção aos problemas da integração. Na época, tanto os adeptos do protecionismo como os defensores do livre-comércio assumiam posições favoráveis ao estabelecimento de uniões alfandegárias. Os primeiros argumentavam que a eliminação de barreiras comerciais em determinada região deveria ampliar o tamanho do mercado protegido da concorrência externa para as firmas dos países desenvolvidos, incrementando, com isso, a prosperidade regional. Por sua vez, os segundos aprovavam os processos de integração por considerá-los uma aproximação do livre-comércio. Viner, entretanto, questionou esses possíveis efeitos das uniões alfandegárias sobre o bem-estar econômico dos países envolvidos (Cavalcanti, 1997). Em sua análise, Viner introduziu os conceitos-chaves de “criação de comércio” e “desvio de comércio”, segundo Södersten (1979).

Conforme o modelo clássico de Viner, a formação de união alfandegária deve produzir dois efeitos distintos: a *criação* e o *desvio de comércio*. Ocorre *criação de comércio* entre dois países quando, dada a eliminação de barreiras comerciais, um deles passa a importar um produto daquele parceiro que apresenta menores custos de produção (e, conseqüentemente, menores preços). Ocorre *desvio de comércio* quando um dos membros passa a importar o produto de outro membro da união e deixa de fazê-lo com um terceiro país cujo custo de produção era inferior; tal país constituía-se, portanto, na fonte de abastecimento mais barata. Nesse caso, os produtos que, na situação anterior à integração, eram importados a preços mais baratos do resto do mundo passam a ser importados a preços mais caros dentro da união. Assim, o desvio de comércio levaria à diminuição do bem-estar e implicaria a alocação menos eficiente de recursos disponíveis.

Esse modelo possibilita a análise de comércio conforme três possibilidades. Em primeiro lugar, pode ocorrer que nenhum dos países signatários do acordo produza o bem em questão; nesse caso, a formação da união aduaneira não tem significado econômico relevante, pois os países obrigam-se a importar o bem de um terceiro, como ocorria na situação anterior à integração. Em segundo lugar, um dos países produz o bem de forma ineficiente, isto é, não é a fonte de abastecimento de menor custo, por isso, com o estabelecimento de uma tarifa sobre a importação de terceiros mercados, o parceiro comercial importaria da fonte mais barata, caracterizando o desvio de comércio. Por último, ambos os países produzem o bem, sendo um deles mais eficiente que o outro; nessa hipótese, o mercado em ambos os países estaria assegurado para a indústria mais eficiente, caracterizando a criação de comércio. (Södersten, 1979)

O enfoque de Viner questiona o paradigma anterior de que, necessariamente, a criação de uma união alfandegária levaria a um incremento no bem-estar econômico dos países envolvidos, ou seja, não é possível, *a priori* estabelecer ou não uma união aduaneira. Segundo Cavalcanti (1997), conforme as premissas protecionistas, o desvio de comércio constituiria um efeito benéfico para ambos os membros da união, uma vez que estimularia as atividades produtivas no interior da região, entretanto a criação de comércio seria, possivelmente, danosa para o país importador. Para os defensores do livre-comércio - *free traders* - aconteceria o oposto: a criação de comércio seria positiva tanto para os países membros - em razão da maior especialização de cada um, de acordo com suas vantagens comparativas - como para o mundo como um todo, que se beneficiaria da melhor alocação dos fatores de produção. Por sua vez, o desvio de comércio resultaria em prejuízo para todos, com exceção do país supridor do bem, haja vista que induziria à má alocação dos recursos.

Segundo Södersten (1979), a análise vineriana é útil, mas apenas na sua concepção inicial. Viner apresentou algumas suposições que restringiram o seu poder explicativo. Pelo lado da demanda, ele supôs que não haveria possibilidade de substituição no consumo, ou seja, que toda a elasticidade da

demanda seria igual a zero. Pelo lado da oferta, supôs que a elasticidade da oferta seria infinitamente grande, de maneira que todos os produtos seriam produzidos sob a lei de rendimentos constantes. Na suposição de Viner de não-substituição no consumo, no caso de ocorrência de desvio de comércio, haveria, necessariamente, uma redução de bem-estar no país importador. Dessa forma, apesar de auxiliarem na explicação dos efeitos da integração, essas suposições são muito restritivas e irrealistas, fato que levou os teóricos da integração regional a um aperfeiçoamento do modelo.³

A questão de que o desvio de comércio significa uma alternativa a ser evitada tem sido contestada por alguns autores (Aguirre, 1994). Conforme Kitamura apud Aguirre (1994), tratando-se de economias subdesenvolvidas, a eliminação de barreiras alfandegárias levará a uma expansão do comércio. Numa primeira fase, poderá predominar o desvio de comércio, porém essa situação beneficiará o consumidor do país importador, uma vez que se reduzem os preços de alguns bens; numa segunda etapa, esse efeito-renda poderá provocar um acréscimo na demanda de bens do resto do mundo.

Conforme Cavalcanti (1997), a conclusão dos principais autores que sucederam Viner encaminha a identificação de um aspecto positivo do desvio de comércio, derivado de um consumo potencialmente mais eficiente, o que pode compensar os efeitos negativos sobre a alocação dos recursos produtivos. Alguns autores incluíram outros elementos na análise do problema, como no caso de Wonacott & Wonacott, citados por Aguirre (1994), que incorporaram na análise os custos de transporte (o que explica a preferência pela integração em países geograficamente vizinhos) e consideraram a existência de tarifas no resto do mundo. Os autores destacam, entre outras conclusões, que uma união aduaneira pode melhorar os termos de troca dos países-membros com o resto do mundo.

³ Para maiores informações sobre a evolução da teoria da integração, ver Macadar (1992) e Cavalcanti (1997).

1.7 A “Nova Teoria do Comércio Internacional”

No início da década de 1970, o quadro teórico existente, centrado na competição perfeita e nos retornos constantes, mostrava-se incapaz de explicar satisfatoriamente os fenômenos do comércio internacional. Porém, no final da década, ocorreu um aperfeiçoamento na análise sobre os acordos preferenciais de comércio com o advento da chamada “Nova” *Teoria do Comércio Internacional*. Tal teoria, com fundamentação microeconômica na teoria da organização industrial, é caracterizada pelas hipóteses de mercados de competição imperfeita e retornos crescentes de escala, o que possibilita a incorporação de aspectos fundamentais da realidade econômica à análise dos problemas de comércio internacional, tais como economias de escala, diferenciação de produtos e firmas com poder de mercado. (Cavalcanti, 1997).

Como extensão da abordagem da integração regional baseada na teoria da organização industrial, novos aportes teóricos estão surgindo, objetivando estudar outros efeitos da integração além dos tradicionais “desvio e criação de comércio”. Nesse sentido, Cavalcanti (1997) destaca a abordagem de Smith e Venables (1988), considerando que, antes da abordagem desses autores, os estudos teóricos relacionados com o processo de integração econômica restringiam-se, basicamente, à investigação dos efeitos provocados pela redução de custos e barreiras ao comércio entre países de determinada região. Segundo o autor, apesar de essa postura representar adequadamente a formação de zonas de livre-comércio e uniões alfandegárias, a análise de formas de integração mais profundas requer a consideração de outros aspectos do processo, identificados por uma nova postura teórica.

De acordo com Smith e Venables citados por Cavalcanti (1997), o estabelecimento de um mercado comum, além de promover alterações no ambiente econômico em termos de redução de custos de comércio, envolve

também a eliminação dos obstáculos à arbitragem entre os países (decorrentes da existência de diferentes formas de barreiras não-tarifárias), rompendo, dessa forma, a divisão do mercado regional em segmentos nacionais separados, ou seja, com o mercado comum, ocorre a passagem de mercados segmentados para mercados integrados.

Na abordagem de Smith e Venables, num contexto de competição imperfeita, essa passagem deve afetar a própria natureza da interação estratégica entre as firmas de diferentes países. Na situação pré-integração, com a existência de mercados segmentados, as firmas deparam-se com distintas curvas de demanda em cada país, por isso tomam as decisões referentes a suas variáveis estratégicas (quantidades/preços) de forma diferente para cada país. Na ausência de inter-relações entre os mercados, as firmas tiram proveito das diferentes elasticidades de demanda em cada mercado através da prática da discriminação de preços, ou seja, cobrando preços mais elevados onde seu poder de monopólio é maior.

Tal conduta, entretanto, deve mudar à medida que os mercados se tornam mais inter-relacionados, pois suas decisões estratégicas passam a referir-se a níveis globais, e não mais a níveis distintos estabelecidos diferentemente para cada mercado. Para os autores, a principal implicação dessa mudança no padrão de comportamento das firmas reside no fato de que elas perderem a capacidade de discriminar preços entre os mercados.⁴ Dessa maneira, a integração reduz o poder que elas têm de auferir preços ao produtor diferentemente em cada mercado, induzindo a uma tendência de equalização dos preços. Como o poder de discriminar preços costuma ser utilizado em detrimento dos consumidores locais, a perda de tal poder, por consequência, deve provocar a redução dos preços cobrados internamente.

Como esse fenômeno deve ocorrer em todos os países envolvidos na integração, essa análise identifica duas tendências: *uma baixa geral nos*

⁴ A crescente possibilidade de arbitragem entre os países levanta cada vez mais obstáculos à manutenção de tal política, pois significa que os demais agentes econômicos tornam-se

preços, uma vez que todas as firmas terão seus preços domésticos reduzidos, e *uma diminuição do volume do comércio intraregional*, dado que o menor preço das firmas locais incentivará a ampliação da parcela suprida por elas. A identificação deste último efeito é bastante interessante, uma vez que corresponde ao inverso do efeito derivado da queda nos custos de comércio usualmente esperado de um processo de integração. (Cavalcanti, 1997). Para o autor, ainda, a nova abordagem da análise da integração econômica realizada por Smith e Venables baseia-se na idéia de que tal processo não envolve apenas alterações em termos de reduções de custos de transporte, mas engloba também significativas mudanças qualitativas no ambiente econômico, dado que afeta a própria natureza da disputa travada entre as firmas estabelecidas em países diferentes.

1.8 O Mercosul e a implicações sobre o setor agrícola

Os benefícios e os custos da integração regional são distribuídos de forma diferenciada entre os diversos setores da economia. Nesse caso, o setor agropecuário, por suas características, poderá apresentar-se sensível a perdas durante o processo de integração, devendo, portanto, receber tratamento diferenciado. De acordo com Stülp (1992), essas características seriam: a) dificuldade no uso alternativo do solo (e de outros fatores), na hipótese de haver uma realocação geográfica da produção; b) excesso ou falta de produto em razão de fatores climáticos; c) necessidade de maior tempo para serem implementadas mudanças estruturais de produção e comercialização.

Adams (1990) salienta que um dos setores que devem ser objeto de maior atenção quando da formação de blocos regionais é o setor agroindustrial. Isso porque a agroindústria, além de crescer em importância ao acompanhar o processo de desenvolvimento econômico, está intimamente ligada à agricultura, de forma que as vantagens comparativas

crescentemente capazes de comprar os produtos no mercado cujo preço é mais baixo e revendê-los em outro mercado.(Cavalcanti, 1997)

dessa se transferem para o setor de transformação, contribuindo, como matéria-prima, com a maior parcela dos custos.

Os benefícios e os custos são diferenciados de acordo com a região geográfica e a estrutura produtiva em questão, de forma que a dimensão desses impactos não depende exclusivamente das políticas macroeconômicas e setoriais, mas também da viabilização da infra-estrutura de transportes, armazenagem e processamento da produção. Ou seja, a determinação da sensibilidade da cadeia produtiva ao processo de integração não ocorre pelas diferenças de custo de produção em nível de propriedade rural, mas, sim, pelo custo final dos produtos agroindustriais nos centros de consumo. (Waquil, 1997).

Os mercados agrícolas são, muitas vezes, considerados competitivos, pois, em nível de formação da oferta do setor agropecuário, desenvolvem-se condições próximas do mercado teórico de concorrência perfeita. A competição entre os produtores é tão elevada que se torna praticamente impossível a um produtor isolado manipular preços no mercado. Entretanto, o complexo agroindustrial envolve muito mais do que a formação de oferta agropecuária; o processo de urbanização exige constantemente o aumento da eficiência da produção agropecuária e sua distribuição. Esse aumento da eficiência tem sido possível, por um lado, pelo uso cada vez mais ampliado de bens de capital e insumos industriais na produção agropecuária e, por outro, pelo processamento industrial dessa produção.

O acoplamento de mercados com a indústria a montante e a jusante e o número crescente de granjas de produção têm alterado profundamente as condições de competição econômica no complexo agroindustrial, (Mattuella et al.,1994). Nesse sentido, tanto os produtores como as agroindústrias buscam aumentar suas forças competitivas através de estratégias específicas: as grandes agroindústrias adotaram a aquisição de unidades industriais, constituindo-se em grupos agroalimentares com atuação multisetorial, que atuam no complexo agroindustrial de grãos; já os

produtores, na busca de aumentar sua influência na sua relação com a agroindústria, têm constituído associações e sindicatos de classe.(Mior,1982)

A competitividade é conseqüência da conjugação das vantagens comparativas e competitivas, sendo as primeiras originadas da dotação dos recursos naturais e especialização do trabalho, ao passo que as segundas advêm da eficiência organizacional e do ambiente econômico. Nesses termos, no caso específico da produção de frango de corte, o Brasil apresenta vantagens competitivas sobre os demais parceiros do Mercosul, apesar de a Argentina apresentar vantagens comparativas na produção de grãos, notadamente do milho, principal insumo utilizado na formulação de rações. Estudos comparativos (Canever et al., 1996; Garcia 1993; Iparde, 1992, e Villwock, 1993), dos sistemas produtivos do Brasil e de outros países integrantes do Mercosul - leia-se Argentina - apontam para vantagens competitivas a favor da avicultura nacional, ainda que a Argentina possua vantagens comparativas no sentido de produzir insumos (milho e soja) a custos menores. Em geral, os estudos que abordam custos de produção de aves enfocam segmentos da cadeia e estão inseridos em trabalhos relativos à competitividade do setor avícola frente aos demais países constituintes do Mercosul. O fato de a avicultura brasileira ter sofrido um processo mais intensivo de incorporação tecnológica proporcionou uma queda nos custos de produção, o que acarretou vantagens competitivas frente à Argentina (Iparde,1992).

Ainda, segundo os autores, na Argentina, a incidência de impostos sobre os custos de produção é superior à observada no Brasil. Em seu trabalho, os autores estimaram um custo total de produção de uma tonelada de frango no Paraná em US\$ 628,10 e, em Santa Catarina, em US\$ 665,34; por sua vez, na Argentina, o custo total atingiria US\$ 768,51 /t. Os autores identificaram a ração como componente principal na composição do custo total de produção, sendo de 75,93%, 79,56% e 58,67%, respectivamente, a participação da ração nos custos do Paraná, Santa Catarina e Argentina.

Villwock (1993), estudando o impacto do Mercosul sobre as cadeias agroindustriais do trigo, soja, milho, suínos e aves nos quatro países constituintes, informa que os custos de produção de aves no Brasil são menores, sendo de aproximadamente US\$ 836/t, ao passo que, na Argentina, alcançam US\$ 1.169/t e, no Uruguai, US\$ 985/t. Ainda nesse estudo, encontramos referência sobre custos de abate, item em que se destaca o Brasil, com custos menores que os praticados na Argentina, em razão dos fatores diferenciais salários, encargos sociais, energia, combustíveis e matéria-prima. Na região Sul, o principal componente do custo de abate do frango resfriado é a matéria-prima, que, conforme mostra a Tabela 1, é responsável por, aproximadamente, 73% desse, seguido por custos de despesas com vendas (6,76%) e mão-de-obra direta (4,94%).

Para o Ipardes (1992), na Argentina, a incidência de impostos sobre os custos de produção é bem superior à constatada no Brasil, porém, na visão dos autores, esse não é o componente de custo mais importante quanto à competitividade, mas, sim, o nível tecnológico incorporado à produção. Garcia (1993), entretanto, entende que, apesar dos avanços tecnológicos na criação de aves no Brasil, a grande vantagem da Argentina decorre dos baixos custos comparativos dos insumos utilizados na produção, ou seja, a produção de milho e soja apresenta preços relativamente menores que os brasileiros.

Apesar de a Argentina apresentar menores custos na produção de grãos, a sua produção avícola é pouco desenvolvida e não é suficiente para abastecer o mercado interno, além de, no curto prazo, sua exportação ser dificultada pelo maior tamanho e coloração do frango. Ainda, a atualização tecnológica tem sido outro fator a agravar a atividade naquele país. (Canever et al., 1996). No entanto, a avicultura é uma atividade dinâmica que se adapta rapidamente a novas situações, e as empresas avícolas argentinas estão investindo na produção, importando equipamentos, conhecimentos e mão-de-obra qualificada. Isso poderá levar a Argentina à auto-suficiência e qualificar o país ao ingresso de forma competitiva no segmento de exportações.

Tabela 1 - Custo de produção de uma tonelada de frango resfriado - Região Sul*

I. Custo variável	US\$/t	%
- Matéria-prima(- subprodutos)	850,6	72,98
- Energia elétrica	16,68	1,43
- Combustíveis	4,55	0,39
- Mão-de-obra direta	57,58	4,94
- Acondicionamento	25,88	2,22
- Outros gastos de fábrica	29,14	2,50
Total custos variáveis	984,5	84,47
II. Custos fixos		
- Gastos gerais	46,62	4,0
- Mão-de-obra indireta	28,91	2,48
- Depreciação	26,69	2,29
- Despesas com vendas	78,79	6,76
Total custos fixos	181,0	15,53
III. Custo total	1.165,	100

Fonte: Konzen & Mattuella(1992)

* Processamento: 1.193,32 Kg de frango vivo .

Rendimento: uma tonelada de frango resfriado

Em resumo, na primeira parte deste capítulo, realizou-se uma exposição sobre a teoria da integração regional a fim de definir os diversos conceitos de integração econômica. Tal procedimento permite situar o estágio de integração em que se encontra o Mercosul atualmente e prever os próximos desdobramentos que poderão ocorrer no processo de aprofundamento da integração. Também se realizou uma breve discussão sobre o multilateralismo e o regionalismo buscando apontar diferenças conceituais entre os dois termos e suas implicações sobre as políticas comerciais adotadas pelos países.

Com relação ao item que trata dos benefícios e custos da integração, o objetivo dessa revisão bibliográfica foi de fornecer um aporte teórico que sirva de referência para a análise dos benefícios e custos da integração regional sobre a cadeia produtiva de aves. No item sobre teorias da integração econômica, buscou-se a definição de conceitos-chaves como criação e desvio de comércio, os quais serão objeto de análise neste trabalho quando da execução do objetivo que trata da verificação da intensidade de comércio no mercado de frangos ocorrida com a formação do Mercosul.

Além disso, realizou-se uma breve abordagem histórica sobre a teoria da integração.

Em seqüência, no estudo sobre teorias de comércio internacional, buscou-se identificar os conceitos sobre vantagens comparativas e competitivas, além de levantar novas abordagens teóricas sobre o comércio internacional, como as vantagens das economias de escala e a teoria estratégica do comércio. Por fim, realizou-se o levantamento de alguns trabalhos que tratam sobre estudos comparativos entre os sistemas produtivos de aves dos países do Mercosul.

CAPÍTULO 2 - O MERCADO INTERNACIONAL E AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE AVÍCOLA

A avicultura comercial brasileira voltada para as exportações iniciou-se a partir da década de 1970, quando o setor, acompanhando o processo de modernização da agricultura, modificou sua base de produção, passando de uma atividade do tipo colonial para uma atividade voltada ao mercado consumidor. Essa transformação fundamentou-se na implantação de grandes empresas, das quais algumas se localizaram especialmente na região Sul.

A partir da década de 1980, ocorreram profundas mudanças na matriz técnico-produtiva de diversos setores industriais em nível mundial. No caso dos setores agroalimentares, observa-se uma forte segmentação dos mercados, ocorrida por meio de estratégias de renovação e diferenciação de produtos. Assim, alguns grandes grupos da indústria agroalimentar, em especial os de maior capacidade tecnológica, começaram a combinar a produção em massa com produtos diferenciados a fim de fazer frente às novas exigências de mercado. Entre os segmentos da indústria agroalimentar, o de carne de frangos foi um dos que sofreu fortes alterações tecnológicas em nível mundial. No campo do melhoramento genético das aves, o setor apresentou ganhos significativos nas taxas de conversão, redução do ciclo produtivo e maior rendimento das carcaças; em relação ao processo de abate, a indústria incorporou maior grau de automatização mecânica. (Rizzi, 1993)

Nesse contexto, o Brasil, ao incorporar o modelo norte-americano de produção de frangos - baseado na integração vertical e no elevado nível de organização - assumiu posição de destaque no mercado mundial desse produto. Segundo Jank (1997), o grande fenômeno comercial nas exportações brasileiras de carnes é o frango, cujas vendas cresceram vertiginosamente, já no final da década de 1970 (quando o Brasil assumiu o primeiro lugar no *ranking* mundial), perdendo impulso na década de 1980, dado o crescimento do mercado doméstico, voltando a crescer intensamente na década de 1990.

De fato, conforme os Gráficos 2 e 3, observa-se que, na segunda metade da década de 1980, ocorreu uma desaceleração no ritmo das exportações brasileiras, com uma posterior retomada no crescimento das vendas externas no decênio de 1990. Por outro lado, observa-se também que, a partir de 1984, o Brasil passou a exportar frango em cortes e a operar no mercado de maior valor agregado, em vista dos esforços do setor em capacitação tecnológica observados a partir de 1980.

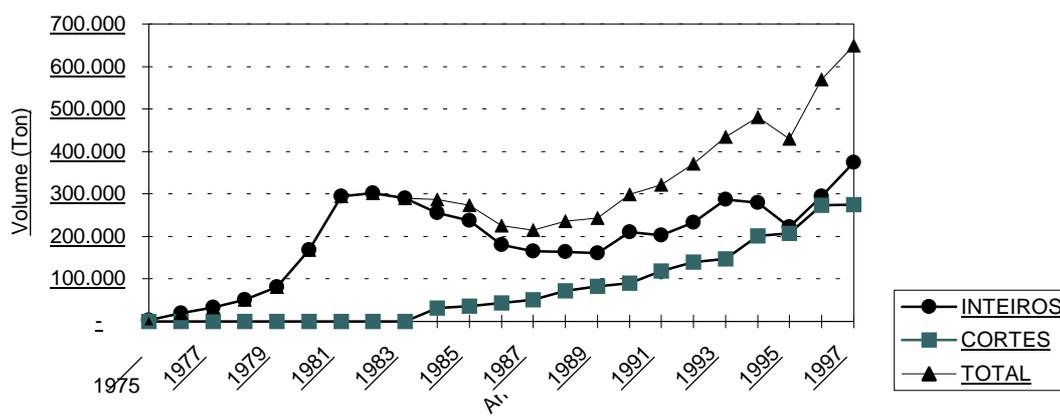


Gráfico 2: Exportações brasileiras de frango – 1975/1997

Fonte: Tabela 2

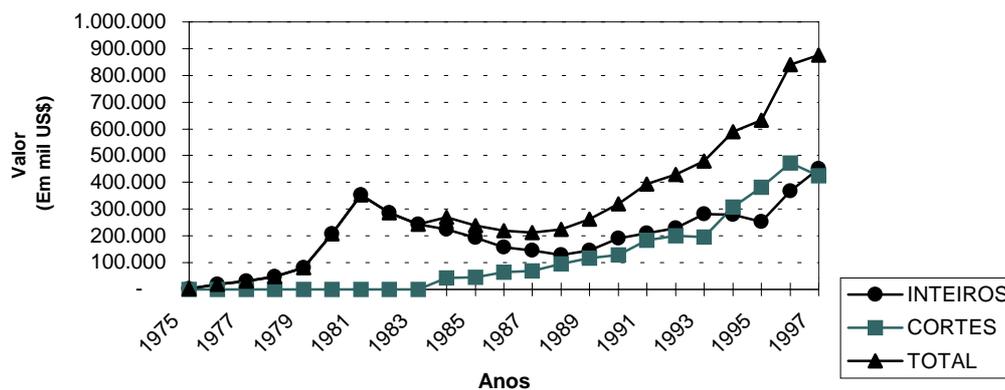


Gráfico 3: Valor das exportações brasileiras de frangos 1975/1997

Fonte: Tabela 2

Ainda segundo Jank (1997), a integração das organizações da cadeia produtiva, quer do tipo contratual, quer do vertical, é fator fundamental para a competitividade nas exportações de carnes. No caso do frango, o setor possui alta capacidade de adaptação ao mercado, característica que está relacionada à presença de uma estrutura de governanças de tipo contratual, a qual permite a obtenção regular e padronizada de matéria-prima a preços muito mais estáveis do que os praticados no mercado interno. Permite também planejar as exportações com antecedência, garantindo matéria-prima padronizada e não sujeita a oscilações de preços domésticos. Além disso, a forma contratual facilita a transferência de tecnologia e ajuda a suprir a escassez de crédito dos produtores.

Tabela 2 - Exportações brasileiras de frangos - 1975 a 1997

Ano	Tonelada			US\$ mil		
	<i>Inteiro</i>	<i>Cortes</i>	<i>Total</i>	<i>Inteiro</i>	<i>Cortes</i>	<i>Total</i>
1975	3.469	-	3.469	3.290	-	3.290
1976	19.636	-	19.636	19.565	-	19.565
1977	32.829	-	32.829	31.572	-	31.572
1978	50.805	-	50.805	46.871	-	46.871
1979	81.096	-	81.096	81.148	-	81.148
1980	168.713	-	168.713	206.690	-	206.690
1981	293.933	-	293.933	354.291	-	354.291
1982	301.793	-	301.793	285.475	-	285.475
1983	289.301	-	289.301	242.312	-	242.312
1984	255.689	31.805	287.494	225.498	43.478	268.976
1985	236.740	36.270	273.010	192.504	46.066	238.570
1986	180.459	44.193	224.652	157.002	63.304	220.306
1987	164.724	50.439	215.163	144.477	68.494	212.971
1988	164.302	72.000	236.302	129.045	95.591	224.636
1989	161.099	82.792	243.891	145.244	117.821	263.065
1990	209.567	89.651	299.218	191.804	127.961	319.765
1991	203.188	118.512	321.700	209.652	183.207	392.859
1992	232.114	139.605	371.719	230.006	200.104	430.110
1993	286.904	146.594	433.498	282.051	196.764	478.815
1994	279.523	201.906	481.429	279.799	308.608	588.407
1995	222.423	206.565	428.988	252.054	381.461	633.515
1996	294.738	274.057	568.795	368.535	471.655	840.190
1997	373.772	275.585	649.357	450.597	425.242	875.839
TOTAL	4.506.817	1.769.974	6.276.791	4.529.482	2.729.756	7.259.238

Fonte: Abef/Secex.

Por sua vez, o setor avícola de exportação, investindo em capacitação tecnológica e diferenciação de produtos, busca incrementar sua participação no mercado mundial através da conquista de novos mercados. Em 1997, as exportações brasileiras apresentaram um incremento em torno de 117% no volume exportado e de 174% na receita cambial em relação a 1990 (Tabela 2). De fato, com exportações na ordem de 569 mil toneladas em 1996, o Brasil recuperou a posição de segundo maior exportador mundial de frangos, perdida para a França em 1995. Entretanto, apesar de apresentar um crescimento nominal de suas exportações em 88 mil toneladas no período de 1994 a 1996, o *market share* brasileiro declinou de 15% para 12,3%, ao passo que o mercado mundial de exportação cresceu em torno de 45% no mesmo período. (Abef, 1996).

Tabela 3 - Principais grupos empresariais nas exportações brasileiras de aves

Produto	Grupo	Valor em mil US\$		Participação Relativa (%)		
		93	94	93	94	Média
Carne de frango	Sadia	181.501,2	172.191,3	32%	28%	30%
	Perdigão	130.138,5	142.950,9	23%	24%	23,5%
	Ceval	81.985,5	80.014,3	14%	13%	13,5%
	Chapeco	44.169,6	43.093,5	8%	7%	7,5%
	Frangosul	40.435,1	48.974,4	7%	8%	7,5%
	Minuano	19.256,4	21.320,9	3%	4%	3,5%
	Agroeliane	12.655,5	33.600,5	2%	6%	4%
	Diplomata	15.704,5	12.937,8	3%	2%	2,5%
	Coop. Aurora	3.046,2	9.254,9	1%	2%	1,5%
	Outros	37.199,1	41.087,0	7%	7%	7%
	Total	566.091,6	605.425,5	100%	100%	100%
Frangos e Aves em partes	Perdigão	69.501,6	86.675,3	31%	28%	29,5%
	Sadia	53.022,06	58.216,1	24%	19%	21,5%
	Ceval	33.181,9	53.175,5	15%	17%	16%
	Agroeliane	12.565,4	33.600,5	6%	11%	8,5%
	Minuano	15.326,3	17.406,3	7%	6%	7,5%
	Chapeco	13.460,2	17.522,2	6%	6%	6%
	Frangosul	8.278,9	17.190,9	4%	5%	4,5%
	Outros	17.636,0	29.395,1	8%	9%	8,5%
	Total	222.972,36	313.181,90	100%	100%	
Frangos e Aves inteiros	Sadia	128.479,1	113.975,2	37%	39%	38%
	Perdigão	60.636,8	56.275,5	18%	19%	18,5%
	Ceval	48.803,6	26.838,8	14%	9%	11,5%
	Chapeco	30.709,4	25.571,3	9%	9%	9%
	Frangosul	32.156,0	31.783,5	11%	9%	10%
	Diplomata	15.065,0	12.680,8	4%	3%	3,5%
	Outros	27.268,8	25.118,6	8%	9%	8,5%
	Total	343.118,70	292.243,70	100%	100%	100%

Fonte: Cacex adaptado de Jank (1997)

No Brasil, as grandes empresas exportadoras detêm partes relativamente similares de mercado (no geral, a maior empresa não supera 40% do total exportado), caracterizando forte concorrência; contudo, a interação entre essas empresas, por meio de acordos cooperativos, pode gerar alto poder de monopólio. (Tabela 3) Isso significa que os grandes grupos representam alta parcela das exportações de frangos, porém as suas parcelas individuais de mercado são relativamente parecidas, o que caracteriza, ao mesmo tempo, *grande concentração e grande concorrência* nessa indústria (Jank, 1997).

O desempenho das empresas exportadoras em 1997 confirma essa tendência de forte concentração e de grande concorrência. Nesse ano, o grupo Sadia participou com 25,7% das exportações totais brasileiras; o grupo Perdigão, com 25,2%, e o grupo Ceval, com 20,3%. Somente esses três grupos concentram 71,2% das vendas externas de aves brasileiras, embora participem com parcelas relativamente semelhantes do mercado (Tabela 4).

Tabela 4 - Exportação de carne de frango por empresas - Jan/Dez 1997

Empresa			Tonelada			
	Inteiros	%	Cortes	%	Total	%
Avipal S/A Avic. e Agrop.	8.104,3	2,17%	1.820,1	0,69%	99.243,6	15,28%
Ceval Alimentos S/A	49.004,4	13,11%	83.111,5	30,19%	132.115,9	20,35%
Chapecó Cia. Ind. de Alim.	21.062,1	5,64%	8.974,6	3,29%	30.036,7	4,63%
Comp. Minuano de Alim,	12.552,4	3,36%	7.077,5	2,58%	19.630,0	3,02%
Coop. Agr. Consalata - Copaco	-	0,00%	4.250,9	1,58%	4.250,9	0,65%
Coop. C. Latic. do Pr - Batavo	933,7	0,25%	2.205,8	0,83%	3.139,5	0,48%
Coop. C. Oeste Catarin. - Aurora	1.847,8	0,49%	5.130,9	1,88%	7.978,6	1,23%
Dagranja S/A Agroind.	2.663,3	0,71%	6.623,3	2,44%	9.286,6	1,43%
Frangosul S/A Agroav. Ind.	61.464,9	16,44%	15.202,7	5,56%	76.667,6	11,81%
Osato Ajinomoto Alim. S/A	-	0,00%	2.737,5	0,99%	2.737,5	0,42%
Perdigão Agroindust S/A	87.606,1	23,44%	76.320,6	27,69%	163.926,7	25,24%
Predileto Pena Branca Al. S/A	375,3	0,10%	.003,0	1,85%	5.378,3	0,83%
Sadia Concórdia S/A	117.476,9	31,43%	49.632,3	18,05%	167.109,2	25,73%
Outros	10.680,4	2,86%	6.494,4	2,38%	17.174,8	2,65%
Total	373.771,5	100,00%	275.585,1	100,00%	649.356,6	100,00%

Fonte: Abef

Além da forte concentração e da grande concorrência, observa-se que o controle acionário de importantes empresas brasileiras está sob o domínio de empresas multinacionais⁵. De fato, com a globalização, há uma tendência de instalação de indústrias de alimentos transnacionais em países emergentes como o Brasil, as quais visam aproveitar o mercado interno e sua localização estratégica em relação ao Mercosul e à América Latina.

2.1 O mercado mundial de carne avícola

Segundo dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), em 1996, foram comercializadas 4,6 milhões de toneladas de carne de frango, o que representou um incremento de 14,5% em relação a 1995. Entre os segmentos de carnes, as exportações mundiais de frango representam 39% do total comercializado no mundo, sendo superadas pelas de carne bovina, que lidera o grupo com uma participação de 41%, seguidas das de carne suína, que representa 20% do total comercializado em 1996. Apesar de a carne de frango apresentar-se como a segunda colocada no

⁵ Recentemente, o controle acionário da Ceval Alimentos foi adquirido pela multinacional Bung-y-Born, assim como o grupo gaúcho Frangosul, adquirido pelo grupo francês Doux.

ranking de exportações, é o setor que tem apresentado o maior ritmo de crescimento dos últimos anos.

De fato, em 1994, a participação do frango dentro das exportações do complexo carne era de 30% contra 49% da carne bovina e 21% da suína, ou seja, de 1994 a 1996, o frango cresceu 31%, ao passo que a carne bovina declinou 16% e a suína manteve-se equilibrada. (Abef, 1997). Segundo dados do USDA, os principais países exportadores de frango são os Estados Unidos, o Brasil, Hong Kong, China e França (Tabela 5, Gráfico, 4)

Tabela 5 - Principais exportadores mundiais de frango - em mil toneladas

País	1994 (a)	1995 (b)	1996 (c)	Variação % (b/a)	Variação % (c/b)	Variação % (c/a)
EUA	1.304,0	1.766,0	2.090,0	35,4 %	18,3 %	60,3 %
Brasil	481,0	430,0	569,0	(10,6 %)	32,3 %	18,3 %
Hong Kong	285,0	435,0	501,0	52,6 %	15,1 %	75,8 %
China	240,0	350,0	390,0	45,8 %	11,4 %	62,5 %
França *	336,0	367,0	381,0	9,2 %	3,8 %	13,4 %

Fonte: USDA - Word Market and Trade - 10/96. In Abef 1997

* exclui o comércio intra-União Européia

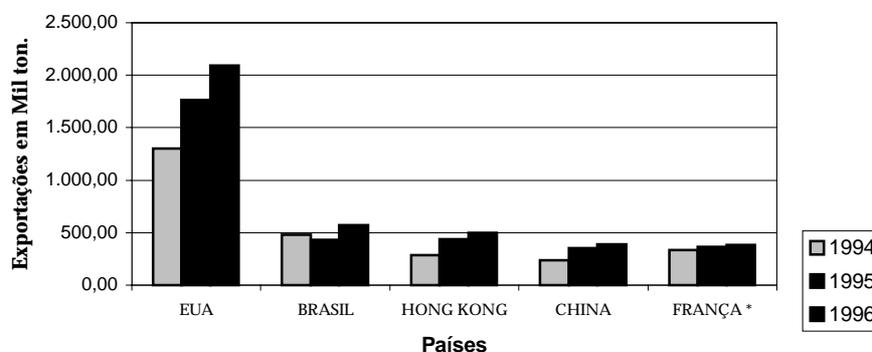


Gráfico 4: Principais exportadores mundiais de frango – em mil t

Fonte: Tabela 5

* Exclui o comércio intra União Européia

Por sua vez, as importações mundiais de carne de frango atingiram 3,5 milhões de toneladas em 1996, o que representa um acréscimo de 6,7% sobre as importações do ano anterior. O continente asiático destaca-se como o maior importador mundial, com compras que totalizaram, no mesmo período, 1,9 milhões de toneladas, representando 54% das importações

mundiais do produto. Os principais países importadores de carne de frango são a Rússia, Hong Kong, China, Japão e Arábia Saudita (Tabela 6, Gráfico 5). Nesse caso, Hong Kong apresenta-se, simultaneamente, entre os maiores exportadores e importadores mundiais, haja vista que parcela substancial de suas importações são reexportadas para terceiros mercados.

Tabela 6 - Principais importadores mundiais de frango - em mil toneladas

País	1994	1995 (a)	1996 (b)	Varição Percentual (b/a)
Rússia	457,0	800,0	855,0	6,9 %
Hong Kong	498,0	647,0	714,0	10,35 %
China	323,0	590,0	700,0	18,6 %
Japão	444,0	536,0	520,0	(2,98 %)
Arábia saudita	274,0	289,0	296,0	3,5 %
Total	2.529,0	3.321,0	3.543,0	6,7 %

Fonte: USDA - Word Market and Trade - 10/96.In: Abef, 1997

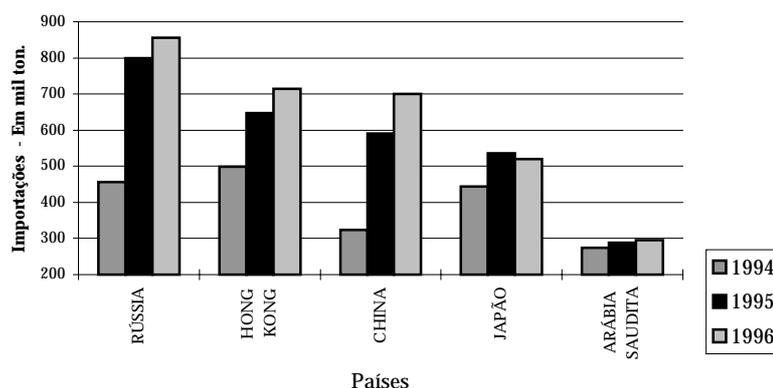


Gráfico 5 – Principais importadores mundiais de frango – em mil t

Fonte: Tabela 6

A Rússia é o maior importador mundial de frango, cujas importações, em 1996, atingiram 855 mil t, representando um incremento de 7% sobre o volume importado em 1995. O principal fornecedor dos russos são os Estados Unidos, porém o Brasil voltou a disputar uma parcela desse importante mercado, na medida em que, em 1996, exportou cerca de 17 mil toneladas do produto para aquele país. Outros fornecedores do mercado russo são a França, Tailândia e China. Nos últimos anos, as importações

russas apresentaram forte crescimento, atingindo de 1994 a 1996, uma taxa de crescimento de 80% (Abef, 1997). Entretanto, a recente crise financeira que a Rússia está atravessando deverá restringir suas importações, com reflexos negativos sobre o mercado internacional, o que poderá tornar esse mercado ainda mais competitivo.

Hong Kong, que recentemente voltou ao domínio político da China, é o segundo maior importador de frangos do mundo, tendo comprado, em 1996 714 mil toneladas de carne de frango, o que representa um incremento de 10,3% sobre as importações do ano anterior. A taxa de crescimento de suas importações também é elevada: de 1994 a 1996, suas importações apresentaram um crescimento relativo de 43,3%. O mercado de Hong Kong caracteriza-se pela preferência por produtos de menor valor agregado. Dentre seus maiores fornecedores, destacam-se os Estados Unidos, o Brasil e a Tailândia.

A China é o terceiro maior importador de frangos do mundo, sendo o país que apresenta o maior índice de crescimento nas suas importações. Nos últimos cinco anos, as importações chinesas cresceram 325%, o que demonstra um forte incremento no consumo chinês de carne de frango.

O Japão, até 1993, era o líder mundial na importação de carne de frango; atualmente, ocupa a quarta posição no *ranking* dos maiores importadores mundiais. Em 1996, suas importações atingiram 520 mil t, representando um decréscimo de 3% sobre as importações de 1995. Seus principais fornecedores são o Brasil, os Estados Unidos e a Tailândia. (Abef, 1997).

A Arábia Saudita é o principal importador de frangos do Oriente Médio, cujas importações em 1996 cresceram em 2,4%, o que representa a metade do índice que vinha apresentando nos últimos cinco anos. Tal queda pode ser atribuída ao aumento verificado na sua produção doméstica. Em 1996, o país importou 296 mil t, principalmente do Brasil e da França.

2.2 Principais concorrentes da indústria brasileira

2.2.1 Estados Unidos

Os Estados Unidos são os maiores exportadores mundiais de carne de frango. A maioria de suas exportações é de cortes de frango, ou seja, o país atua fortemente no mercado de produtos de maior valor agregado, justamente o mercado em que o Brasil busca ampliar sua participação. Em 1996, as exportações norte-americanas atingiram 2,09 milhões de toneladas, volume que significa 18% de sua produção e representa um excepcional *market share* de 45%, isto é, quase a metade do comércio mundial de frangos.

Como já se referiu, as exportações norte-americanas estão focalizadas no mercado de cortes de frango. Cerca de 98% das suas vendas são de cortes de frangos, direcionadas para a Rússia (41%), Hong Kong (23%), Japão (6%) e China (4%). Por sua vez, os principais clientes de frango inteiro são os Emirados Árabes, a Arábia Saudita, a Rússia e o México. Nos países do Oriente Médio, o frango americano só se faz presente em face da força dos subsídios concedidos aos exportadores pelo programa *Export Enhancement Program* (EEP). (Abef, 1996).

A predominância das exportações na forma de coxas e outras carnes escuras decorre da ampla preferência do consumidor norte-americano pelas “carnes brancas” do frango (especialmente pelo peito, utilizado na preparação de industrializados de aves). Por conseqüência, as carnes escuras são desvalorizadas, sendo exportadas a preços muito baixos, sobretudo para a Rússia (600 mil t) e a China (300 mil t), países que se tornaram os principais importadores mundiais desses produtos (Jank , 1997).

Segundo Jank (1997), os preços da coxa de frango no mercado interno norte-americano são de US\$ 1,0/kg, chegando o produto a ser considerado como subproduto da produção de peito; por sua vez, o peito na forma desossada atinge o patamar de US\$ 4,5/kg. Já, no Brasil, essas partes valem aproximadamente o mesmo valor (US\$ 1,5 kg). Esse diferencial de preço torna os EUA um potencial mercado para o peito de frango brasileiro; no entanto, o país impõe restrições claramente protecionistas à entrada de aves e de suínos no seu mercado interno, tanto para o produto *in natura* como para o cozido ou industrializado.

As carnes de aves brasileiras *in natura*, bem como os produtos à base de carne de ave não cozidos não podem entrar nos EUA, proibição que se assenta na alegação de contaminação pela doença de New Castle.(Fonseca R. & Carvalho Jr., 1997)

Com relação às estratégias empresariais em nível internacional, as empresas líderes norte-americanas desenvolvem estratégias que visam a uma crescente diferenciação de seus principais produtos, o que ocasiona uma segmentação cada vez maior do mercado doméstico de carnes, haja vista que ele é o principal mercado consumidor. A concorrência é centrada em atributos que diferenciam os produtos, induzindo ao desenvolvimento de estratégias de comercialização vinculadas a altos gastos em publicidade e à conquista de novos canais de comercialização. (Jalfim & Ribeiro, 1995)

Segundo Jalfim & Ribeiro (1995), as importações e exportações norte-americanas ocorrem no contexto das barreiras protecionistas que caracterizam o comércio internacional dos produtos avícolas nos países industrializados. Por isso, os autores apontam as políticas de subsídio à exportação como vantagens competitivas das empresas americanas

2.2.2 União Européia

Neste bloco, a França apresenta-se como um dos maiores exportadores mundiais de frango, sendo o quarto colocado no *ranking* mundial; porém, levando-se em conta o comércio intrabloco, apresenta-se como o terceiro maior exportador mundial. A França concorre fortemente com o Brasil em terceiros mercados, especialmente no Oriente Médio, utilizando-se de subsídios e financiamentos concedidos pelo seu governo e pelas autoridades da União Européia. Em 1996, a França perdeu posições em outros mercados em virtude dos problemas da “vaca louca” (Encefalomielite Espongiforme Bovina) ocorridos na Europa, quando o país se viu na contingência de atender com maiores volumes seu mercado comunitário, evitando o crescimento de concorrentes como o Brasil e a China sobre o mercado europeu. (Abef, 1997)

Além das elevadas tarifas variáveis (Import Levies) impostas na importação de peito de aves, de até US\$ 2.000/t⁶, o que dificulta sobremaneira o acesso do frango brasileiro àquele mercado, a União Européia concede subsídios às suas exportações. (Jank, 1997).

Na década de 1980, as empresas francesas viveram uma crise por causa da estagnação no consumo *per capita* de aves e do alto valor do franco. Apesar disso, a avicultura francesa permaneceu como uma forte concorrente nos disputados mercados internacionais, e o setor avícola continua sendo decisivo para a agroindústria do país. (Carvalho et al., 1998) Segundo os autores, as estratégias que estão sendo implementadas pelas grandes empresas para superar a queda de rentabilidade do setor (próxima de zero em 1992) estão centradas na inovação de produtos, tecnologia e comercialização, podendo ser resumidas em duas iniciativas principais:

⁶ Além do tradicional Import Levy (ou direito fiscal compensatório), a EU ainda vinha cobrando o chamado imposto “super leve” sobre o peito de frango brasileiro. Este é, na verdade, uma forma de salvaguarda protecionista acionada toda vez que as importações do produto superam determinado nível. (Jank, 1997)

1. o lançamento do frango certificado, isto é, submetido a uma inspeção de qualidade e sanidade mais rigorosa, num esforço para desvalorizar o produto *standard*, seja originário das importações da Europa do Leste (concorrência com a produção húngara), seja proveniente da proliferação de pequenas e médias empresas;

2. a flexibilização de resposta à demanda com o desenvolvimento do mercado dos elaborados, produtos prontos e frescos ou congelados com base no frango e, também, no peru e no pato. As indústrias líderes elevaram seus patamares de automação e informatização, de modo a conseguir o controle da qualidade e a flexibilidade necessários ao rápido acompanhamento das variações na demanda.

2.2.3 China e Hong Kong

A China tem apresentado desempenho acelerado em suas exportações de frango, as quais, em 1997, aproximaram-se de 480 mil t, ou seja, foram 270% superiores às registradas em 1992. As exportações chinesas, a exemplo das de Hong Kong, estão direcionadas aos países da Ásia, onde seus produtos ganham competitividade pela proximidade e pelos subsídios praticados pelo governo chinês.

Por sua vez, Hong Kong, apareceu pela primeira vez entre os três maiores exportadores em 1995. De 1994 para 1996, suas exportações cresceram 76%, apresentando um incremento nominal de 216 mil t. A maior parte de suas vendas são de produtos importados que são reexportados, sobretudo para outros países asiáticos. (Abef, 1997)

2.3 Principais mercados consumidores

Tradicionalmente, o Brasil exporta cerca de 14% de sua produção de frangos. O *mix* das exportações brasileiras de frango situa-se em 52% para o

frango inteiro e em 48% para os cortes de frangos. Apesar de a maioria da produção brasileira ser destinada ao mercado interno, as exportações assumem importância não somente por contribuírem para a melhoria na balança comercial, mas, sobretudo, por induzirem ganhos de produtividade através do acesso das indústrias nacionais a novas tecnologias e diferentes padrões de consumo.

Os mercados domésticos constituem o eixo fundamental dos sistemas de produção e consumo de carnes no mundo, uma vez que o comércio internacional representa menos de 10% do volume produzido. Apenas 3,5% da carne suína, 6% da bovina e 12% da carne de frango produzidas no país são dirigidas à exportação. Apesar da pequena participação das exportações no volume total de carnes produzido, as empresas que conseguem operar nesse segmento acabam tendo maior contato com as atuais mudanças nos padrões internacionais de consumo. As empresas que operam no mercado exportador são também aquelas que lideram o processo de introdução de novas tecnologias, de diferenciação e de lançamento de novos produtos no mercado interno. Portanto, a exportação permite a obtenção de enorme know-how em relação às tendências de segmentação dos mercados, posicionamento de concorrência e comportamento do consumidor. (Jank, 1997)

Cabe salientar que, no caso do frango, ocorrem significativas diferenças em termos de mercado-destino: os frangos inteiros são direcionados principalmente para os países do Oriente Médio, ao passo que as partes de frango têm como principal mercado comprador os países do Sudeste Asiático. Ou seja, ainda que originários da mesma matéria-prima, trata-se de dois segmentos de mercado bastante distintos, com diferentes hábitos de compra: um voltado para o consumo de massa; outro, para o refinado e exigente mercado de partes do Sudeste Asiático, o qual é capitaneado pelas mudanças de padrão de consumo que ocorrem no Japão e nos Tigres Asiáticos. A Tabela 7 e os Gráficos 6 e 7 discriminam as exportações brasileiras de carne de frango por mercado-destino.

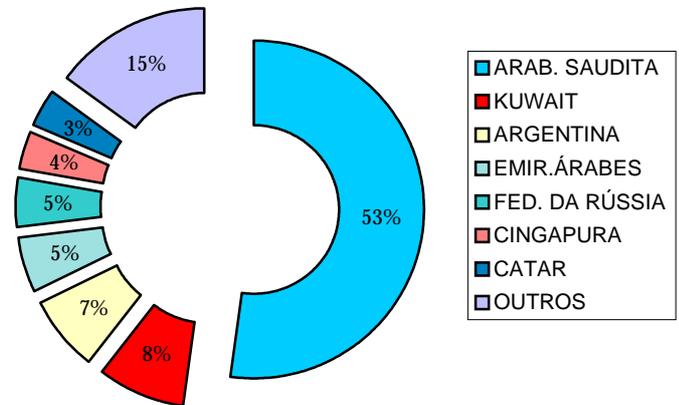


Gráfico 6 – Principais destinos das Exportações Brasileiras – frango inteiro
 Fonte: Tabela 7

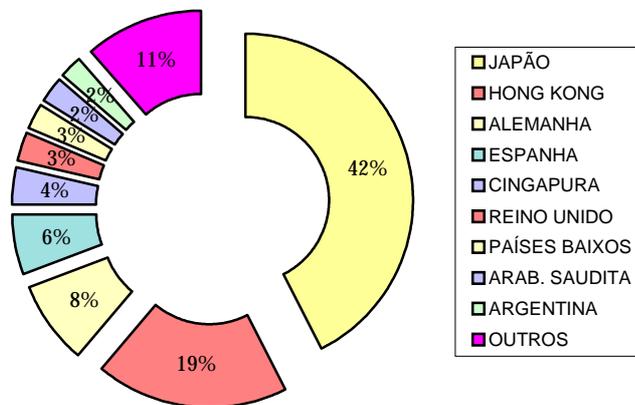


Gráfico 7 – Principais destinos das exportações brasileiras – cortes de frango
 Fonte: Tabela 7

Tabela 7 - Exportações brasileiras de carne de frango por destinos - 1996

DESTINO	INTEIROS		CORTES		TOTAL	
	VOLUME EM KG LÍQUIDO	VALOR EM US\$ FOB	VOLUME EM KG LÍQUIDO	VALOR EM US\$ FOB	VOLUME EM KG LÍQUIDO	VALOR EM US\$ FOB
Ant. Holand.	1.109.145	1.296.339	247.950	640.008	1.357.095	1.936.347
Arab. Saudita	153.588.490	196.837.651	6.758.675	12.716.999	160.347.165	209.554.650
África do Sul	282.999	358.423	2.112.117	1.247.444	2.395.116	1.605.867
Alemanha	929.311	1.122.311	22.228.827	38.798.038	23.158.138	39.920.349
Angola	270.619	357.304	10.097	29.952	280.716	387.256
Argentina	21.408.446	22.843.431	6.159.885	13.294.827	27.568.331	36.138.258
Aruba	114.370	145.007	20.925	58.233	135.295	203.240
Austria	-	-	206.500	523.463	206.500	523.463
Albania	48.011	58.334	24.000	13.400	72.011	71.734
Barein	6.086.232	7.852.780	1.070.119	2.040.938	7.156.351	9.893.718
Belgica	24.920	30.525	142.152	441.540	167.072	472.065
Bolívia	436.170	503.317	24.000	27.378	460.170	530.695
Catar	9.983.558	13.018.768	1.286.877	2.471.314	11.270.435	15.490.082
China	-	-	3.772.806	2.653.909	3.772.806	2.653.909
Cingapura	11.224.559	13.419.915	9.952.593	15.388.137	21.177.152	28.808.052
Kuwait	25.042.358	31.972.285	2.309.222	4.726.938	27.351.580	36.699.223
Cuba	1.877.388	2.827.113	-	-	1.877.388	2.827.113
Dinamarca	-	-	19.995	11.837	19.995	11.837
Emir.árabes	14.948.160	19.110.966	3.267.965	6.020.376	18.216.125	25.131.342
Espanha	4.069.307	4.796.061	15.380.818	28.821.926	19.450.125	33.617.987
Finlandia	12.535	15.019	31.530	69.028	44.065	84.047
Filipinas	-	-	24.000	10.320	24.000	10.320
França	-	-	382.022	168.087	382.022	168.087
Fed. da Rússia	14.064.076	16.494.644	599.933	595.833	14.664.009	17.090.477
Gambia	24.000	26.400	-	-	24.000	26.400
Gibraltar	-	-	58.608	161.293	58.608	161.293
Grécia	139.594	182.475	858.921	2.146.258	998.515	2.328.733
Gabão	24.266	29.604	-	-	24.266	29.604
Hong Kong	3.886.984	4.715.903	51.170.838	43.898.416	55.057.822	48.614.319
Irlanda	170.015	215.593	876.600	2.124.790	1.046.615	2.340.383
Italia	1.874.638	2.253.850	4.701.696	11.816.381	6.576.334	14.070.231
Irã. Rep.isl.	8.685.299	9.952.284	-	-	8.685.299	9.952.284
Japão	3.883.742	4.826.300	116.457.906	221.987.249	120.341.648	226.813.549
Jordania	559.684	685.983	24.000	62.500	583.684	748.483
Libano	25.979	36.151	149.088	368.504	175.067	404.655
Macau	46.004	53.746	-	-	46.004	53.746
Omã	5.632.998	7.169.156	624.771	1.163.873	6.257.769	8.333.029
Países Baixos	3.201.826	3.766.645	7.258.143	20.294.363	10.459.969	24.061.008
Paraguai	101.056	105.382	207.619	317.128	308.675	422.510
Portugal	-	-	2.879.113	2.988.979	2.879.113	2.988.979
Reino Unido	521.729	756.506	7.623.545	21.192.725	8.145.274	21.949.231
Rep.tcheca	125.020	152.489	352.917	413.851	477.937	566.340
Romenia	-	-	76.290	55.798	76.290	55.798
Suíça	164.520	188.720	4.657.440	11.785.558	4.821.960	11.974.278
Tunísia	40.020	47.634	8.010	18.522	48.030	66.156
Uruguai	-	-	18.000	61.300	18.000	61.300
Guine	39.503	46.255	8.365	11.418	47.868	57.673
Guine-Bissau	22.017	25.226	-	-	22.017	25.226
Macedonia	48.047	57.027	-	-	48.047	57.027
Virgen Ilhas	-	-	12.000	16.502	12.000	16.502
Total	294.737.595	368.353.522	274.056.878	471.655.333	568.794.473	840.008.855

Fonte: Secex/Abef

2.3.1 O mercado de frango inteiro

Arábia Saudita

Um mercado importante para as exportações brasileiras é o dos países árabes do Oriente Médio, que, consome frangos inteiros *comoditizados* e de menor tamanho, haja vista que o hábito desses países é de que cada pessoa consuma um frango com cerca de 1 kg por refeição, o chamado *griller*. A Arábia Saudita constitui-se no principal mercado para o produto brasileiro, tendo importado, em 1996, 153,5 mil t de frangos inteiros e 6,7 mil toneladas de cortes de frango, volume pouco superior ao registrado no ano anterior, quando foram importadas 136 mil toneladas de frango inteiro e quase 5 mil toneladas de cortes, segundo dados da Abef.

Apesar de a Arábia Saudita ter incrementado sua produção nos últimos anos, o país ainda não é auto-suficiente na produção de frangos, tendo o Brasil como principal fornecedor do produto. Segundo dados do USDA, em 1996, a produção doméstica foi estimada em 328 mil t, valor 24% superior às 265 mil t obtidas em 1991. Com um consumo total estimado em 599 mil t, o país necessitou importar 296 mil t, sendo 160 mil t do produto brasileiro, o que confere ao Brasil um *market share* de 54%. (Tabela 8)

Tabela 8 - Oferta e demanda da Arábia Saudita - mercado de carne frango - 96

Oferta - em mil t	624
Produção - em mil t	328
Importação Total - em mil t	296
Importação do Brasil - em mil t	160
Demanda - em mil t	624
Consumo Total - em mil t	599
Exportação - em mil t	25
<i>Consumo Per Capita - em kg/hab/ano</i>	<i>30,9</i>

Fonte: USDA/Abef

A Arábia Saudita apresenta um dos mais elevados consumo *per capita* de carne de frango, estimado em 30,9 kg/hab/ano, superado apenas pelo consumo dos Estados Unidos (36,4kg/hab/ano) e Hong Kong (36,5

kg/hab/ano). Em termos absolutos, encontra-se na 14^a. posição no *ranking* dos maiores consumidores, sendo superada pelos EUA, China, Brasil, Japão, Rússia, México, Reino Unido, Canadá, Itália e França. (Abef, 1997)

Kuwait, Emirados Árabes e Catar

O Kuwait é o segundo maior importador de frangos do Brasil, mantendo a característica árabe de comprar a maior parte de suas necessidades na forma de frango inteiro. Em 1996, das 27,3 mil t exportadas pelo Brasil, 25 mil t foram de frango inteiro e 2,3 mil t de cortes de frango. Os Emirados Árabes e o Catar ocupam a terceira e quarta posição como os principais destinos do produto brasileiro no Oriente Médio. Além desses, o Irã voltou a fazer parte dos importadores do produto brasileiro, tendo importado 8,6 mil t de frango inteiro em 1996.

Argentina

A carne de frango é um dos poucos produtos agropecuários que o Brasil exporta para a Argentina, haja vista que a maior parte das exportações brasileiras são de produtos industrializados. O mercado argentino é o terceiro principal destino das exportações brasileiras de frango inteiro, entretanto o consumo argentino de partes de frango tem aumentado nos últimos anos. Atualmente, o país apresenta-se na nona colocação entre os principais destinos das exportações brasileiras de frango em corte.

Segundo Canever et al. (1996), na Argentina, a avicultura ocupa o segundo lugar na produção de carnes, sendo superada apenas pela produção bovina. A contribuição da avicultura argentina ao produto interno bruto em 1980 era de 1,8% e, em 1990, passou para 2,1%. A atividade apresenta um movimento anual de US\$ 1,2 bilhões, do qual 75% correspondem ao segmento cortes de frango. Atualmente, cerca de cinquenta empresas possuem liberação no serviço de inspeção federal para abater frangos, das quais 16 respondem por aproximadamente 80% da produção nacional.

Atualmente, o Brasil tem suprido a totalidade da demanda importadora de carne de frango da Argentina. Segundo avaliação da Abef, nas relações comerciais entre os dois países após a implementação do Mercosul, a Argentina passou de um esporádico consumidor sazonal para um efetivo comprador do produto brasileiro, sendo a maioria de suas importações de frango inteiro. Em 1996, o país importou do Brasil 27,5 mil t de carne de frango, sendo 21,4 mil t de produto inteiro e 6,1 mil t de cortes. Segundo a Abef, esses números expressam um aumento de demanda no mercado argentino de cerca de 29% de frango inteiro e de quase 38% de cortes, confirmando que a tendência mundial de consumo de produtos mais elaborados também se verifica naquele país.

O consumo *per capita* vem se mantendo regular nos últimos anos. Do volume de 18,4 kg/hab/ano observado em 1991, o consumo subiu para 19/kg/hab/ano em 1996, passando por um pico de consumo verificado em 1994, quando os argentinos consumiram 21,1 kg/hab/ano. Em 1996, a totalidade das importações argentinas foi suprida pelo produto brasileiro. (Tabela 9)

Tabela 9 - Oferta e demanda da Argentina - mercado de carne frango - 96

Oferta - em mil t	677,5
Produção - em mil t	650
Importação Total - em mil t	27,5
Importação do Brasil - em mil t	27,5
Demanda - em mil t	667,5
Consumo Total - em mil t	664,5
Exportação - em mil t	13
<i>Consumo Per Capita - em kg/hab/ano</i>	19

Fonte: USDA/Abef

Segundo Jank (1997), o mercado argentino ganhou grande importância nas exportações brasileiras de frangos, tendo em vista o ajuste econômico do Plano Cavallo. Os argentinos preferem consumir frango maior (acima de 2 kg) e com pele amarelada, o que é obtido por adição de betacaroteno na ração das aves e retardamento da idade de abate. Isso é

um exemplo da rápida adaptação do produto ao paladar e aos hábitos de consumo particulares do mercado argentino, o que só pôde ser obtido com a total coordenação da cadeia produtiva. Uma característica negativa do mercado argentino é a dificuldade de cobrança e recebimento.

Observam-se, entretanto, significativos avanços na avicultura argentina, principalmente após os primeiros anos de vigência do Mercosul. A sua produção passou de 390 mil t em 1991 para 650 mil t em 1996, representando um incremento de 66,7%. O consumo *per capita* de carne de frango passou de 12,28 kg em 1991 para 22,2 kg em 1997. Segundo Canever et al. (1996), o incremento do consumo tem sido provocado, sobretudo, pela diminuição dos preços, estabilização do processo inflacionário e aumento do salário mínimo. A avicultura argentina, especialmente após a abertura de sua economia interna, tem apresentado significativas melhoras nos coeficientes técnicos de produção (Tabela 10): a mortalidade, que era crescente até 1992, passou a cair em torno de 0,78% ao ano; a conversão alimentar passou de 2,50 para 2,28 (kg de ração / kg de peso vivo), e o peso médio de abate aumentou cerca de 8,5% no período.

Tabela 10 - Coeficientes técnicos da avicultura argentina

Coeficientes Técnicos	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ¹
Peso Vivo (Kg)	2,45	2,45	2,50	2,55	2,58	2,65	2,66
Idade de Abate (dias)	66,00	62,80	62,50	57,00	55,74	55,39	55,88
Mortalidade (%)	6,50	7,00	9,00	11,00	10,71	8,96	8,65
Conversão (kg/kg)	2,50	2,40	2,40	2,30	2,38	2,30	2,28
Aumento de peso (grama dia)	37,00	39,00	40,00	44,00	46,28	47,84	47,60

1 - Média dos primeiros cinco meses

Fonte: Canaver et al. (1996)

Nos últimos anos, observa-se uma queda nas exportações brasileiras para a Argentina, que se deve a:

1. aumento do poder aquisitivo da população brasileira ocorrido pós-implementação do Plano Real, fato que levou ao incremento no consumo de alimentos protéicos, entre os quais a carne de frango;
2. na Argentina, o incremento da demanda possibilitou a modernização de vários frigoríficos, que passaram a incorporar

processos automáticos de processamento. Segundo a Anab (1996), nos últimos anos, com investimentos de mais de US\$ 120 milhões, o setor avícola local incrementou a produção interna de 550 mil t para 725 mil t, sendo que, em 1995, o setor atingiu o recorde de 750 mil t produzidas.

A situação mais crítica enfrentada pelas indústrias argentinas ocorreu no primeiro semestre de 1994, quando ingressaram no mercado daquele país 37 mil t de frango. Nesse período, a oferta superou a demanda, levando a uma queda nos preços internos e a um incremento nos estoques, fato que levou o Centro de Empresas Processadoras Argentinas (Cepa) a realizar um acordo com a Associação Brasileira de Exportadores de Frango (Abef) a fim de regulamentar as exportações brasileiras e evitar o excesso de oferta.

O crescimento do consumo brasileiro levou, no entanto, a que as grandes indústrias avícolas do Brasil se retraíssem em relação às vendas para a Argentina. Até 1992, a indústria argentina não possuía processos automáticos, o que impossibilitava o processamento superior a 4.200 frangos por hora; atualmente, o país possui doze frigoríficos que incorporaram linhas de retirada automática de vísceras, pesagem e classificação, o que permite o processamento de 8 mil frangos por hora. As empresas com maior participação no mercado argentino são a San Sebastian, a Rasic, a Hermanos, a Granja Tres Arroyos, a Albayda, a Soych, a Fepasa, a las Camelias, a Miralejos e a Nestorex.(Anab, 1996)

Apesar do crescimento da avicultura, as indústrias argentinas ainda não apresentam tradição no mercado exportador. Com relação ao Mercosul, os frangos argentinos ainda encontram as portas fechadas no Uruguai e no Chile, por causa de barreiras sanitárias - embora a Argentina não registre casos de doença de Newcastle, o país ainda necessita vacinar as aves. O Paraguai mantém alíquotas de 30% para a avicultura. Por essa razão, os produtores e o governo argentino estão organizando estratégias para promover o frango argentino na Rússia, no Japão, na Arábia Saudita, na China e na Alemanha.

Rússia

A Rússia é o maior importador mundial de carne de frango e quinto maior importador de frangos inteiros do Brasil, que, segundo Abef, retomou suas exportações para aquele país em 1996. O importante mercado russo, de aproximadamente 1,2 milhão de toneladas anuais, é praticamente dominado pelos exportadores norte-americanos, que detiveram perto de 40% dele ao longo dos últimos anos. Porém, em vista de problemas de ordem sanitária, alguns abatedouros norte-americanos perderam suas habilitações para exportar para a Rússia, fato que possibilitou ao Brasil retomar suas negociações com esse mercado, resultando na exportação de 14,6 mil t em 1996, das quais 14 mil t eram de frango inteiro e 600 t de frango em cortes.

Ao longo dos últimos cinco anos, a produção russa sofreu forte decréscimo: em 1992, o país produzia cerca de 800 mil t de frango; em 1993, esse volume recuou para 540 mil t e, em 1995 e 1996, a produção caiu para, respectivamente, 340 e 330 mil t. Atualmente, em razão da forte crise econômica e da instabilidade política que o país está enfrentando, a Rússia poderá restringir ainda mais as importações, com reflexos diretos sobre o mercado internacional de carne de frango haja vista sua importância nesse mercado. A Tabela 11 demonstra o quadro de oferta e demanda do mercado russo em 1996.

Tabela 11 - Oferta e demanda da Rússia - mercado de carne frango - 96

Oferta - em mil t	1.185
Produção - em mil t	330
Importação Total - em mil t	855
Importação do Brasil - em mil t	14,6
Demanda - em mil t	1.185
Consumo Total - em mil t	1.185
Exportação - em mil t	-
<i>Consumo Per Capita - em kg/hab/ano</i>	8

Fonte: USDA/Abef

Aproximadamente 60% do crescimento ocorrido no mercado mundial de carnes de aves observado na década de 1990 foi gerado pela Rússia. Uma década de reformas e ajustamentos estruturais nas indústrias de carne bovina e avícola resultou em forte redução da produção interna de carne. Esse declínio gerou uma intensa demanda importadora, o que promoveu o país ao primeiro lugar no *ranking* dos importadores em 1997. Entretanto, o mercado mundial foi abalado em agosto de 1998, quando a crise financeira na Rússia acarretou a forte desvalorização do rublo e o virtual interrompimento nas importações de carne avícola. Os comerciantes russos passaram a encontrar dificuldades para a obtenção de financiamento, de forma que as importações russas reduziram-se para 891 mil t, representando uma queda de 31% em relação ao ano anterior.

Segundo avaliações do USDA, a crise financeira e a contínua erosão do poder de compra do consumidor russo poderão reduzir ainda mais as importações em 1999. Os preços elevados no mercado interno e a redução da renda mensal interna da população poderão limitar o consumo em 1,3 milhão de toneladas; a expectativa é de que o consumo *per capita* seja reduzido para 9 kg, 40% abaixo do observado em 1989. Por outro lado, a produção russa apresentou um ligeiro acréscimo em 1998 em virtude da redução nos preços das rações, do incremento no suporte governamental e do aumento no nível de investimentos na indústria. Além do suporte governamental, grupos financeiros russos, companhias estrangeiras e indústrias de processamento de carnes têm realizado investimentos na produção avícola. Em vista da recuperação na produção interna e da redução do consumo interno, a expectativa é de forte redução na demanda importadora da Rússia.

2.3.2 O mercado de frango em corte

Japão

O Sudeste Asiático adquire partes de aves na forma de asas e de coxas desossadas; são mercados muito competitivos, caracterizados pelas exigências em termos de cortes especiais com grande padronização em termos de tamanho (calibragem), o que exige mão-de-obra altamente qualificada. As especificidades do mercado japonês com relação aos cortes e à calibragem do produto crescem à medida que o produto exportado se encontra mais próximo da “mesa do consumidor”. As exigências japonesas perante as empresas brasileiras têm sido extremamente severas, muitas vezes desproporcionais até em relação às que são feitas a outros concorrentes (EUA, França). (Jank, 1997)

Em relação às importações do produto brasileiro, o Japão apresenta-se como o segundo maior importador, em termos quantitativos, e em primeiro lugar, em termos de receita cambial. O país apresenta um perfil consumidor distinto daquele da Arábia Saudita, adquirindo especialmente produtos de maior valor agregado, ou seja, os cortes de frango. Segundo a Abef, em 1996, o Japão importou 120,3 mil t de carne de frango, sendo 116,4 mil t de cortes especiais e 3,8 mil t de frangos inteiros, o que gerou uma receita cambial de US\$ 226,8 milhões, posicionando-o como a maior origem de arrecadação do segmento avícola nacional.

Além disso, o mercado japonês é altamente exigente em qualidade e em diferenciação do produto, fato que induziu a indústria brasileira a um padrão de qualidade compatível com suas exigências. Dentro do sistema avícola mundial, o Japão assume importância não só pelo seu potencial de consumo, mas pela inversão de tendência que vem caracterizando seu

comportamento nos últimos anos, que, em linhas gerais, é caracterizado pela redução de sua produção interna e pelo incremento de suas importações⁷.

Em 1996, o Japão importou 520 mil t de carne de frango, das quais a participação brasileira foi de 120 mil toneladas, o que representa um *market share* de 23% . Com um consumo estimado em 1,7 milhão de toneladas, o país apresenta um consumo *per capita* de 13,4 kg/hab/ano. (Tabela 12)

Tabela 12: Oferta e demanda do Japão - mercado de carne frango - 96

Oferta - em mil t	1.681
Produção - em mil t	1.167
Importação Total - em mil t	520
Importação do Brasil - em mil t	120,0
Demanda - em mil t	1.681
Consumo Total - em mil t	1.676
Exportação - em mil t	5
<i>Consumo Per Capita - em kg/hab/ano</i>	<i>13,4</i>

Fonte: USDA/Abef

No geral, as tarifas de importações japonesas não são muito elevadas: em 1995, a tarifa média japonesa era de 4,2%, contra 4,4% em 1993. No entanto, a média das tarifas a que estão sujeitos os alimentos e os animais vivos é bem mais elevada que as demais (10,8% e 11,3%), ou seja, as tarifas mais altas afetam sobretudo os produtos agrícolas e alimentos. Na Rodada Uruguai, o governo japonês concordou em reduzir em 36%, em média, as tarifas sobre os produtos agrícolas, contudo, embora tenha reduzido as suas tarifas de importação, o país tem mantido uma série de barreiras não-tarifárias, como quotas, falta de transparência, padrões e regulamentos técnicos discriminatórios e monopólio importador. No segmento de carnes, as importações são dificultadas por regulamentos sanitários e de saúde animal. No caso específico da carne de frango brasileira, essa sofre restrições para entrar no Japão, decorrentes de uma alegada contaminação por resíduos de nicarbazina. (Fonseca R. & Carvalho Jr. M, 1997)

⁷ Em 1991, o país produzia em torno de 1,2 milhão de toneladas, e em 1996, a produção japonesa foi de 1,15 milhão de toneladas.; em oposição, suas importações passaram de 400 mil

Hong Kong

Hong Kong é o segundo maior destino das exportações brasileiras de carne de frangos em cortes, entretanto caracteriza-se pelo elevado movimento de importação e exportação do produto, haja vista que se trata de um mercado com habilidades comerciais mundialmente reconhecidas. Em 1996, o Brasil exportou 55 mil t de carne de frango para Hong Kong, das quais 51,1 mil t foram de cortes de frango. O total importado desse país foi de 714 mil t, tendo a China como a maior provedora desse volume de importação. A produção de frangos no país é pequena, em torno de 17 mil t, para um consumo *per capita* estimado em 36,5 kg/hab/ano. Entretanto, a exportação de Hong Kong em 1996 foi de mais de 500 mil t, colocando o país entre os maiores exportadores mundiais do produto. (Tabela 13)

Tabela 13 - Oferta e demanda de Hong Kong - mercado de carne frango - 96

Oferta - em mil t	731
Produção - em mil t	17
Importação Total - em mil t	714
Importação do Brasil - em mil t	55,0
Demanda - em mil t	731
Consumo Total - em mil t	230
Exportação - em mil t	501
<i>Consumo Per Capita - em kg/hab/ano</i>	<i>36,5</i>

Fonte: USDA/Abef

Cabe salientar que a passagem do domínio político de Hong Kong para a China poderá incrementar a participação chinesa no mercado doméstico.

Com relação à China, o mercado apresenta boas perspectivas. O país consome apenas 4 kg de carne bovina e 3,2 kg de carne de frango por hab/ano, o que o coloca como um mercado potencial de grande relevância. Entretanto, a produção interna de suínos e de aves da China tende a crescer intensamente nos próximos anos (cerca de 20% a .a), acompanhadas de um incremento das importações de soja e milho. Quase todas as grandes

t em 1991, para 520 mil t em 1996.

multinacionais do setor vêm realizando *joint-ventures* com empresas chinesas, visando à produção local de carne mais barata. (Jank, 1997)

União Européia

A União Européia compra peito de frango sem osso e sem pele (*boneless skinless breast*), optando, de forma crescente, por produtos com maior grau de sofisticação. Nos últimos anos, as exportações brasileiras para a Europa aumentaram apesar das dificuldades impostas pelas autoridades da União Européia, visando à proteção dos produtores de frangos europeus. São *levies*, *super-levies*, aumento de tarifas para a nacionalização e outras restrições menos visíveis para cercear a atuação dos exportadores brasileiros naquele continente. (Abef, 1997).

Em geral, os produtos exportados pelo Brasil estão sujeitos a tarifas elevadas. Após a Rodada Uruguai, as tarifas de importação da UE sofreram uma reestruturação significativa como decorrência do processo de “tarifização” das barreiras incidentes sobre os produtos agrícolas. Tal processo consiste na incorporação à estrutura tarifária de restrições não-tarifárias, sobretudo quotas. A tarifa média está em torno de 6,7%, sendo que os setores mais atingidos por tarifas elevadas são os de bebidas, fumos, alimentos e animais vivos.⁸

No caso da carne de frango, o produto está sujeito ao regime de quota tarifária como compensação para as perdas do complexo soja. Tal regime foi oferecido pela UE em 1994 para compensar o Brasil pelos prejuízos impostos pelos subsídios da UE aos produtores do complexo soja e pela elevação das tarifas de importação relativas a esses produtos. No caso das importações de aves, os exportadores brasileiros teriam o direito de exportar

⁸ Além das tarifas de importação, as exportações brasileiras para a UE também estão sujeitas a diversas restrições não-tarifárias, com destaque para: quotas tarifárias determinadas no âmbito do Acordo Agrícola da OMC; restrições de caráter sanitário e fitossanitário; quotas multilaterais para importações de produtos têxteis; direitos *anti-dumping*; acordos de preço mínimo e acordos de restrição voluntária decorrentes da ameaça de imposição de direitos *anti-dumping* e compensatórios; e medidas de salvaguarda. (Fonseca R. & Carvalho Jr. M, 1997)

para a UE até 15.500 t anuais de carne de frango e 2.500 t de carne de peru com tarifa zero. Entretanto, os exportadores brasileiros reclamam que não podem usufruir tais benefícios porque as cotas são administradas pelos importadores, e não pelos exportadores. As indústrias brasileiras não têm acesso à informação do volume de compras realizadas pelos importadores europeus. Tal fato levou o governo brasileiro a iniciar, no âmbito da OMC, em março de 1997, o questionamento desse processo de administração de quotas. (Fonseca & Carvalho Jr, 1997)

Além da questão da administração do benefício, o acordo não especifica se a quota é totalmente destinada ao Brasil. Apesar de os exportadores brasileiros reivindicarem toda a quota, a UE rateia o contingente de cortes de frango com 7,1 mil t para o Brasil; 5,2 mil t para a Tailândia e 3,3 mil t para outros países. Recentemente, o Comitê de Arbitragem OMC decidiu recomendar aos quinze países da UE que modifiquem o cálculo do preço de referência pelo qual aplicam a cláusula de salvaguarda⁹, conforme o Acordo de Agricultura da OMC, contra o frango brasileiro. A UE utiliza incorretamente um preço de importação de aduana, prejudicando, assim, a entrada do produto brasileiro no mercado.

Segundo Fonseca. & Carvalho Jr, (1997), as carnes de aves têm sua importação proibida por razões sanitárias. As importações de carne *in natura* e de produtos não-cozidos à base de carne de aves oriundos do Brasil são proibidas sob alegação de contaminação pelas doenças de New Castle e salmonela. Por sua vez, os produtores brasileiros se defendem, dizendo que tais doenças não existem no parque avícola brasileiro.

Apesar das restrições, entretanto, o Brasil tem incrementado suas exportações para a UE. Em 1996, em razão do mal da “vaca louca”, os

⁹ O Acordo agrícola da OMC contém uma cláusula de salvaguarda especial, cuja finalidade é garantir que, uma vez convertidas as restrições quantitativas às importações em tarifas aduaneiras, assegure-se o mínimo de proteção em caso de baixa substancial dos preços no mercado mundial ou de alta não-usual das importações. Essa cláusula só é aplicável aos produtos que se designem expressamente com tal fim nas listas negociadas, resultando na aplicação de tarifas adicionais ou sobretaxas (Fonseca R. & Carvalho Jr. M, 1997)

principais importadores do produto brasileiro - a Espanha e a Alemanha - incrementaram significativamente suas compras em relação a 1995. A produção de carne de frango na Alemanha situa-se em torno de 330 mil t para fazer frente a um consumo estimado em 595 mil t. Segundo avaliação da Abef, a Alemanha é um dos países com maior capacidade de aumento de consumo de carne de frango, uma vez que possui o mais baixo índice de consumo *per capita*, 7,1 kg/hab/ano. A Espanha é, tradicionalmente, o país de maior consumo *per capita*, chegando a um consumo anual de 22,6 kg/hab. Em termos absolutos, o Reino Unido é o país da Europa que maior volume de carne de frango consome : 1.121 mil toneladas/ano. (Tabela 14)

Tabela 14 - Perfil do mercado da Alemanha, Espanha e Reino Unido - Carne Frango - 96

	Alemanha	Espanha	Reino unido
Produção - em mil t	350	840	1.016
Importação Total * - em mil t	80	20	9
Importação do Brasil - em mil t	23,1	19,4	8,1
Consumo Total - em mil t	595	887	1.121
Consumo Per Capita - em kg/hab/ano	7,1	22,6	16,2

Fonte: USDA/Abef

CAPÍTULO 3 - A CADEIA PRODUTIVA DE CARNE DE AVES

As cadeias de produção de carnes assumem papel importante no desenvolvimento econômico das regiões brasileiras nas quais elas estão inseridas, visto que o setor apresenta-se como elemento-chave na geração de renda, empregos e exportações. As cadeias produtivas constituem-se em elementos dinâmicos no desenvolvimento econômico regional. As agroindústrias de carnes integram a atividade rural às cidades, ajudando na fixação do homem no campo e minimizando os problemas impostos pelo êxodo rural aos centros urbanos. Além disso, contribuem na geração de tributos federais, estaduais e municipais, especialmente por agregar em valor à produção primária, além de aquecerem a economia dos municípios pelo efeito multiplicador nas atividades a elas ligadas indiretamente, bem como no segmento de prestação de serviços.

Entre os fatores determinantes do desenvolvimento econômico de um país ou região, destaca-se o papel fundamental do complexo agrícola¹⁰ pela sua capacidade de gerar produção, renda e emprego. A participação do complexo agrícola no desenvolvimento econômico ocorre não apenas integrando assimetricamente o setor tradicional com o moderno, mas modificando estruturas, isto é, atuando como nova fonte de acumulação e de desenvolvimento, ou seja, o complexo exerce papel ativo no processo de

¹⁰ Complexos agrícolas são todos os setores direta e indiretamente vinculados à agricultura. (Souza, 1989)

desenvolvimento regional, e a contribuição da agricultura nesse processo será tanto maior quanto mais ela gerar renda no meio rural.(Souza,1989)

As atividades vinculadas à agricultura exercem importantes efeitos de encadeamento sobre o emprego, as exportações líquidas, a produção e a renda. São atividades-chave na minimização dos conflitos existentes entre objetivos alternativos da política econômica, como gerar empregos, produção e divisas,(Souza,1989,p.61)

Nesse contexto, a avicultura apresenta-se como um dos setores mais influentes no desenvolvimento econômico de uma região, por causa dos efeitos de encadeamento provocados pela sua produção. Esses ocorrem pela compra de insumos e pela venda de seus produtos, que são usados pelo restante da economia. Segundo Souza (1989), entre os principais setores da economia brasileira, o abate e preparação de aves aparece em primeiro lugar na geração da produção e na geração da demanda final.

Araújo et al., (1990), estudando as relações intersetoriais no complexo agroindustrial brasileiro, através da Matriz de Insumo-Produto publicada pelo IBGE, demonstraram que o setor “Aves e Ovos” é o setor cuja estrutura produtiva encontra-se mais integrada aos demais setores. Segundo os autores, aproximadamente 77% de seu consumo é constituído pelo consumo intermediário¹¹. Como seu principal insumo, destacam-se “rações para animais”, com o alto valor de 39%. A alta participação do consumo intermediário no valor bruto da produção significa que o setor depende muito de compras intra e intersetoriais para se efetivar, isto é, torna-se dependente de outros setores da economia. A participação do consumo intermediário no valor da produção é um indicador do processo de modernização, pois, quanto mais complexa se torna a base técnica de produção, maior é a proporção do consumo intermediário.(Kageyama, 1990).

¹¹ Entende-se o consumo intermediário como o valor de todos os insumos que entram no processo de produção (excetuando a força de trabalho). Inclui as despesas com sementes, defensivos, fertilizantes, rações e medicamentos para animais, aluguel de máquinas, embalagens e outros itens que possam ser considerados matérias-primas ou insumos produtivos.(Kageyama,1990).

Neste capítulo, busca-se caracterizar a cadeia produtiva de carne de aves de corte brasileira, a fim de identificar especificidades que confirmam vantagens competitivas para a produção de carnes dentro de um contexto de mercados globalizados. O estudo está restrito à avicultura praticada na região Sul, dada a importância dessa região para as exportações brasileiras de aves, visto que os três estados da região apresentam-se como os maiores exportadores nacionais do produto. Além da região Sul, a análise compreende o estado de São Paulo em razão de sua importância na avicultura nacional.

3.1 Características da produção de carne de aves na região Sul

A região Sul, formada pelos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, destaca-se na produção de carnes tanto pelo volume como pelos processos tecnológicos, administrativos e comerciais envolvidos na produção, no processamento e na distribuição desses produtos. O estado de Santa Catarina apresenta-se como o maior produtor nacional de frango tanto em volume de abate como na produção, além de apresentar-se como o maior produtor nacional de suínos. O Rio Grande do Sul detém o quarto lugar em relação ao número total de aves abatidas, perdendo para Santa Catarina, São Paulo e Paraná, porém o garante o segundo lugar em relação à quantidade total de carne produzida. O estado destaca-se na produção de suínos, apresentando-se como o segundo maior produtor nacional. O Paraná, assim como o Rio Grande do Sul e Santa Catarina, destaca-se na produção de carnes, sendo o terceiro maior produtor nacional de frango e de suínos.

A partir da década de 1970 e, sobretudo, na década de 1980, mudanças importantes se fizeram sentir nos aspectos tecnológicos, produtivos e operacionais da produção de aves. Esse processo pode ser evidenciado pela produtividade da avicultura, medida pela conversão alimentar ou seja, em 1980, eram necessários 3 kg de ração para produzir 1 kg de carne; já, em 1990, eram necessários apenas 2 kg de ração. Esse é um dos aspectos responsáveis pelo crescimento do consumo *per capita* de

frangos, que passou de 8,9 kg. em 1980 para 15 kg. em 1991(Mior, 1982), visto que a maior produtividade acarretou menores custos de produção e possibilitou a oferta do produto a menores preços.

A produção de aves no Sul do Brasil ocorre especialmente em pequenas propriedades. Conforme o Censo Agropecuário de 1995, 83,10% do efetivo de aves do Rio Grande do Sul encontra-se em propriedades com menos de 50 hectares; em Santa Catarina e no Paraná, esse percentual é de 82% e 76,3%, respectivamente.(Fibge,1995). A avicultura na pequena propriedade justifica-se e assume importância porque demanda pouco espaço físico (com menos de 10 ha mantém-se um galpão para criação de 12.000 frangos); utiliza mão-de-obra familiar; apresenta rápido ciclo de produção (em geral, o tempo de criação é de 45 dias), assegurando entradas financeiras praticamente mensais durante o decorrer do ano, e, por apresentar resíduos (cama de aviário), pode inserir a propriedade num sistema auto-sustentável através da utilização desses em outras linhas de produção.

Com relação à produção comercial de frangos de corte, essa é realizada, predominantemente, por meio de sistemas integrados, os quais vinculam o produtor à agroindústria processadora através de contratos que variam conforme o tipo de integração. Nesse processo, o produtor responsabiliza-se pela criação do frango e pelo fornecimento de equipamentos e instalações; por sua vez, a agroindústria situa-se tanto a montante da produção primária, pelo fornecimento de insumos (rações e medicamentos) e pela prestação de assistência técnica, como a jusante, processando a matéria-prima.¹² A integração vertical contribuiu para o

¹² Segundo Jank (1997), no caso da Sadia, por exemplo, a remuneração básica do produtor no sistema de contratos é dada por uma fórmula na qual entram os seguintes números: meta de empresa em termos de ganho de peso diário, idade do lote, peso total do lote, número de pintos de um dia enviados ao produtor e consumo total de ração. A fórmula é aplicada a cada lote entregue de aves e comparada com os 80 lotes entregues nos últimos cinco dias, formando o índice ISA. Os produtores são então estratificados em três categorias: 25% melhores, 50% medianos e 25% piores. A remuneração é dada pela relação entre o índice individual de cada lote e o índice médio dos 80 lotes recebidos, o que leva a uma elevadíssima concorrência entre contratados. O rendimento bruto médio do produtor "contratado" pela Sadia é de R\$ 1.600,00 por lote de 12.500 aves com ciclo de 45 dias, o que resulta em aproximadamente 6 a 9 centavos de real líquidos por quilo de frango vivo. Retirados os gastos com aquecimento (gás), maravalhas, eletricidade, depreciações e impostos, o produtor médio contratado da Sadia recebe cerca de R\$ 350,00 líquidos por mês (podendo este valor variar de zero a um máximo de R\$ 1.500 mensais, dependendo da pontuação relativa do lote do contratado nos 80 lotes recebidos).

desenvolvimento da indústria avícola na região Sul uma vez que proporcionou a rápida adoção de tecnologia melhorada, o financiamento de produção, a obtenção de economias de escala, a otimização de recursos e equipamentos e a redução de custos e diminuição de riscos na atividade.

Entre as críticas apontadas sobre o sistema, uma é de que as integrações tornam os produtores excessivamente dependentes da indústria (quase meros assalariados). No entanto, é preciso considerar que a maioria dos contratados é constituída por micro e pequenos produtores, cujo custo de oportunidade em outras atividades é muito reduzido. Com a avicultura, tais produtores ganharam escala, eficiência econômica e inserção no mercado consumidor, o que, no geral, representa sensível melhoria socioeconômica em face da realidade de quase-subsistência que viviam anteriormente. (Jank, 1997)

A avicultura comercial constitui-se num dos principais complexos agroindustriais, em que se encontram dois elementos importantes: os grandes grupos agroalimentares e o universo de produtores avícolas integrados. Os grupos agroalimentares realizam estratégias intersetoriais em três direções principais: i) na direção da pesquisa, visando dominar a genética de aves; ii) na internalização de algumas atividades antes externas aos grupos agroalimentares (Ex.: Rações); iii) no sistema de integração propriamente dito (Mior, 1982). Para Kageyama (1990), o complexo avícola (milho-ração-aves-frigorífico) constitui-se num dos mais modernos e industrializados do setor agrícola brasileiro, sendo um exemplo de complexo agroindustrial completo, formado pelo tripé: indústria a montante, produção agropecuária e indústria a jusante. Para a autora, em razão de soldagens específicas da atividade agrícola “para frente” e “para trás”, a dinâmica do complexo não pode ser vista unicamente isolando o produto agrícola, pois o conjunto integrado de atividades tem ritmo próprio e uma combinação de estratégias de crescimento.

A avicultura comercial da região Sul caracteriza-se pela prática da integração vertical e por uma produção empresarial voltada tanto para o

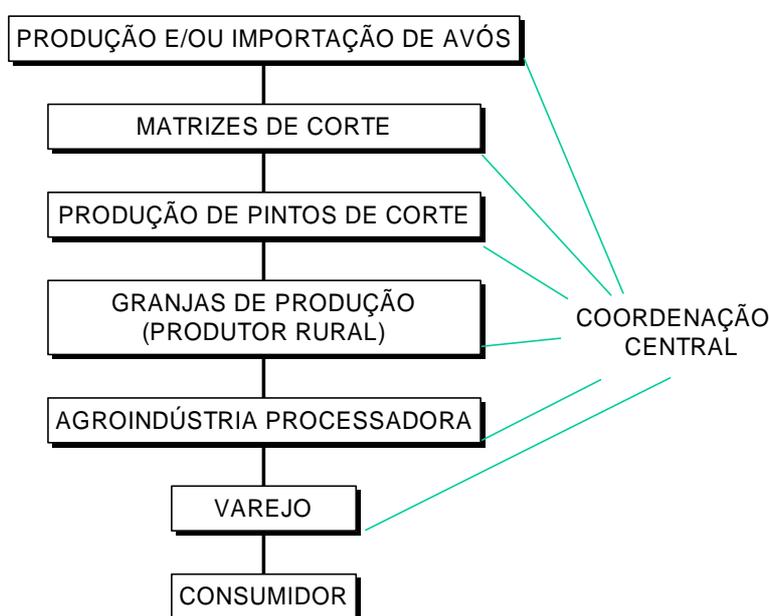
mercado interno como para exportação. Nesse sistema, a agroindústria assume liderança atuando em diversos segmentos: na criação de matrizes para a produção de pintos de um dia, na formulação de rações e concentrados e no processamento da matéria-prima; por sua vez, o produtor responsabiliza-se pela criação e engorda do frango. Por outro lado, as indústrias agroalimentares, desenvolveram uma série de produtos derivados da carne de aves. A oferta não se restringe apenas ao abate e refrigeração do frango; a indústria de aves criou produtos mais sofisticados tecnologicamente, como produtos reconstituídos, compostos de carnes de diversas origens, misturando proteínas animais e vegetais. A distribuição do produto no mercado atacadista e varejista é realizada por uma rede de distribuidores e representantes.

No comércio varejista, assumem importância as lojas de auto-serviço (supermercados e hipermercados) tanto pelo seu volume de vendas como pelo seu poder de barganha. E, por fim, encontra-se o consumidor final, que, pela mudança de seus hábitos de consumo, determina as condições de demanda. O uso crescente de alimentos industrializados prontos e semiprontos possibilita o aumento, nos grandes centros urbanos, do segmento de *fast-food*, permitindo instalações de centros de alimentação em *shopping centers* e possibilitando o sistema de licença *franchising*, impondo, enfim, um novo estilo de consumo, em que é privilegiado o uso de alimentações rápidas e de fácil preparo.

O quadro descrito representa, de forma sucinta, a cadeia de produção e distribuição da produção avícola para o mercado interno. A atuação da indústria nos mercados a montante e a jusante do produtor rural caracteriza-se por uma estrutura de mercado oligopolizada, ao passo que os grandes supermercados, em nível de varejo, detêm grande poder de barganha, visto que compram em grandes quantidades. Já os produtores rurais atuam num mercado próximo às condições de concorrência perfeita. Essa estrutura de mercado leva os agentes envolvidos a realizarem estratégias concorrenciais com o objetivo de fortalecerem suas posições competitivas. (Mattuella et alii, 1992). No entanto, o preço final do produto é composto dos custos e das

margens praticadas no decorrer da cadeia desde o produtor até o consumidor final. Os sistemas produtivos variam conforme diferentes combinações entre agroindústria e produtores, diferenças essas que influem nos custos de produção os quais dependem de: custos das rações, distância entre integrados e indústria, condições de transporte, sistemas tecnológicos, estrutura de mercado e das margens de comercialização praticadas.

A cadeia de produção de aves, para fins de análise neste estudo, é representada pela Figura 1.



Fonte: Luce & Karten (1991)

Figura 1 - Esquema representativo da cadeia produtiva de aves de corte

Luce & Karten(1991) caracterizaram os segmentos constituintes do sistema de produção de frango de corte nos seguintes grupos:

- a) Seleção Genética: É o segmento cuja função é o aprimoramento genético com a criação de novas variedades de aves. A seleção genética é isolada e externa ao país, em virtude, provavelmente, da escala muito maior e das diferenças de funções que requerem a pesquisa científica;

- b) Criação de Matrizes Avós: Este segmento tem função de criar e reproduzir linhagens selecionadas no processo genético. A criação de matrizes avós justifica-se quando a escala de operação do grupo assume uma certa dimensão, sendo explorada somente por grandes empresas;
- c) Criação de Matrizes Pais: A função deste segmento do sistema de produção é a criação dos pintos de corte. A criação de matrizes constitui-se numa atividade bem menos sigilosa do que as duas primeiras, fazendo parte de qualquer sistema de integração vertical do setor;
- d) Engorda: É o segmento que está sob responsabilidade do produtor rural, constituindo-se no recebimento de pintos de corte e engorda de frangos e em seu posterior envio ao abatedouro. A integração vertical se caracteriza não pela posse das granjas de engorda, mas pelo seu controle, através de contratos, visto que os proprietários dessas granjas produzem de acordo com normas preestabelecidas;
- e) Abate/Distribuição: É a fase do sistema produtivo em que se situa a agroindústria processadora, incluindo o abate, o processamento e a distribuição de frango ao comércio atacadista e varejista;
- f) Rações e Medicamentos: O setor de medicamentos constitui-se na produção de vitaminas e antibióticos por grandes laboratórios químicos e veterinários com grande sofisticação tecnológica, não fazendo parte do sistema de integração vertical. O segmento de rações utiliza insumos como vitaminas e suprimentos minerais e agrega-os às matérias-primas agrícolas (milho, farelo de soja, trigo, etc.), distribuindo este agregado como ração. Ao contrário do segmento de medicamentos, o setor de rações é tecnologicamente pouco sofisticado, fazendo parte do sistema de integração.

g) Coordenação central: Com exceção dos segmentos de seleção genética e medicamentos, os demais setores estão interligados por meio de uma coordenação central, no sentido de obter um aumento da eficiência tecnológica e da economia global do sistema.

3.2 A produção de aves na região Sul

A produção comercial de aves na região Sul está localizada em municípios onde predominam pequenas propriedades. Em 1995, praticamente 90% dos informantes em todos estados situavam-se nos estratos de área total com menos de 50 hectares. Por utilizar a mão-de-obra familiar, a avicultura tem contribuído para a redução do êxodo rural, ainda que o processo de integração vertical apresente características de concentração da produção, pela necessidade de absorção de tecnologia e de ganhos contínuos de produtividade.

Apesar de a avicultura comercial demandar pouco espaço físico, utilizar mão-de-obra familiar, apresentar rápido ciclo de produção (em geral, o tempo de criação é de 45 dias), assegurando entradas financeiras praticamente mensais no decorrer do ano, o produtor integrado está sujeito a rigorosas exigências de produtividade e de sanidade dos plantéis por parte da agroindústria, o que limita a participação de muitos nos sistemas integrados.

A necessidade de incremento de produtividade da produção primária do setor induziu à exclusão de uma parcela significativa de produtores que não conseguiram acompanhar o processo de modernização implementado pelas agroindústrias. Wilkinson (1996) argumenta que a produção familiar de contrato tem sido a base do dinâmico setor avícola do Brasil e constitui-se no braço agrícola de suas firmas agroindustriais líderes - Sadia, Perdigão, Ceval. No entanto, segundo o autor, a enorme produtividade da avicultura

significa que a integração agroindustrial é uma opção minoritária, limitando o poder de barganha dos produtores¹³.

Outro aspecto relacionado ao tamanho dos estabelecimentos é a escala de produção, o qual, para a produção avícola, o tamanho do estabelecimento não é limitante, o que possibilita a utilização de pequenas propriedades. Com uma área de menos de 10 ha, é tecnicamente possível manter um galpão para criação de 12.000 frangos, mantendo apenas um funcionário fixo. Dependendo da tecnologia, podem-se obter de cinco a sete lotes por ano, ou seja, produzir entre 60.000 a 84.000 frangos/ano ou 126 mil kg a 176,4 mil kg/ano.

3.3 O setor agroindustrial de aves na região Sul

3.3.1 Modificações no complexo agroindustrial de aves a partir da década de 1970

A avicultura brasileira, nas últimas décadas, acompanhando o processo de modernização e industrialização da agricultura, modificou sua forma de produzir, apresentando-se verticalizada e altamente competitiva, com elevado nível tecnológico tanto na criação de aves, incluindo raça, alimentação e manejo, como na industrialização dessa produção. Como reflexo dessa modernização, a produção avícola nacional expandiu-se a taxas elevadas durante as décadas de 1970 e 1980, aumentando a produção para o mercado interno e tornando o Brasil um dos maiores países exportadores de aves no mercado internacional.

¹³ Existem longas listas de espera para a inclusão como produtores contratados, criando uma espécie de exército de reserva, o que limita o poder de barganha dos produtores, numa situação em que um reduzido número de produtores potencialmente permitiria uma organização mais fácil. Um produtor familiar típico, com um aviário medindo 100 metros, pode produzir acima de 100.000 kg de carne de frango por ano, o suficiente para o consumo anual de cinco brasileiros. Com base nisso, um pouco mais de trinta mil produtores poderiam suprir todas as necessidades da indústria nacional.

O desenvolvimento de novos produtos e a tendência crescente de se fazerem refeições fora de casa foram acompanhados por uma maior aceitação do produto pelos consumidores. Por outro lado, a sofisticação nos cortes de carnes e o desenvolvimento de novos produtos (defumados, cozidos e embutidos) demandaram, por parte das indústrias, espaços e equipamentos mais adequados. Além disso, as empresas do setor implementaram modernas tecnologias e capacitaram a mão-de-obra na produção de cortes anatômicos.

Para Mior (1982), as principais transformações no complexo agroindustrial de carnes na década de 1980 foram: a) mudanças nos padrões de consumo de alimentos; b) acirramento da concorrência internacional; c) estagnação do mercado interno com manutenção do consumo *per capita* de carnes; d) concentração de mercado; e) emergência e difusão de novas tecnologias. Para o autor, esses fatores levaram a uma reestruturação agroindustrial, com a constituição de grandes grupos agroindustriais ligados ao mercado externo, os quais adotaram a aquisição de unidades industriais constituindo-se em grandes grupos agroalimentares com atuação multisetorial. Assim, as agroindústrias transformaram-se em indústrias alimentares de produtos finais, levando a um processo de concentração do setor. Entretanto, a transformação no setor agrícola integrado não acompanhou o mesmo processo, pois, além da falta de uma política de desenvolvimento agrícola, ocorreu a diminuição da política expansionista de crédito rural existente na década de 1970. Esse quadro levou a mudanças substanciais nos aspectos tecnológicos, produtivos e organizacionais da produção de aves, suínos e, em menor grau, bovinos.

Conforme Campos (1995), a dinâmica tecnológica das empresas líderes de carnes no Brasil na década de 1980 ocorreu em razão de três elementos: capacitação tecnológica, integração vertical e diferenciação. Para o autor, o aspecto importante ocorrido na década de 1980 foram as alterações nas posições de liderança, que ocorreram, em primeiro lugar, em virtude do esforço de capacitação tecnológica das indústrias que assumiram

a liderança e, em segundo, por causa de um conjunto de estratégias que influenciaram o crescimento das empresas e alteraram outras características da estrutura de mercado, ou seja, a intensificação da concentração e a modificação na forma de concorrência. As empresas que assumiram a liderança na década de 1980 realizaram, primeiramente, um movimento de expansão através da diversificação, processo que alterou tanto a área de mercado, pelo desenvolvimento do consumo de carnes brancas, como algumas características do processo produtivo, pelo uso de novos insumos e outros ativos específicos para o abate de aves, sendo esse movimento acompanhado pelas diversas formas de “integração vertical”.

Os processos de aprendizagem na indústria de carnes, para Campos (1995), direcionaram-se em dois sentidos: para o melhoramento dos processos produtivos e para o desenvolvimento de novos produtos através da absorção de inovações em todas as fases do processo produtivo. Tais inovações foram absorvidas de fontes externas à indústria pela aquisição de equipamentos e pela participação em mercados consumidores externos que possibilitam a imitação de produtos com maior nível de processamento. Essa absorção de inovações, juntamente com o desenvolvimento de fontes de aprendizagem interna, direcionou as empresas para a diversificação de fontes de matéria-prima e para o desenvolvimento de produtos com maior valor agregado. Nota-se que esse processo de aprendizagem foi acompanhado pelo processo de integração para trás (matrizeiros e fábricas de rações), paralelamente ao desenvolvimento de relações contratuais com os produtores a fim de valorizar ativos complementares para uma produção competitiva.

Ainda segundo o autor, na indústria de carne, o desenvolvimento de novos produtos não se deve apenas à combinação de tecnologias conhecidas *versus* forma de apresentação de produtos. A possibilidade de diversificação para a indústria ampliou os esforços tecnológicos em todas as fases do processo produtivo, bem como as condições de obtenção de matéria-prima básica. No caso da indústria brasileira na década de 1980, os esforços tecnológicos implicaram o desenvolvimento de capacitação para

absorver inovações biotecnológicas na criação e manejo de aves e na competência para absorver inovações em processos e no desenvolvimento de novos produtos, formando um conjunto de competências que está associado ao paradigma tecnológico e é caracterizado pela capacidade de controlar a absorção de inovações tecnológicas na obtenção de matéria-prima - capacidade de integrar - e pelos esforços tecnológicos para absorver inovações nas fases de processamento - capacidade para diferenciar.

De fato, na cadeia de produção de aves, identifica-se um conjunto de ativos específicos que conferem à carne de frango vantagens competitivas em relação às demais carnes. Entre esses, destaca-se os do tipo *humano*, com a realização de cortes especiais de aves para os mercados mais ricos da Ásia, como o mercado japonês, e, o do tipo *dedicada*, tendo como exemplo típico o processo islâmico de abate, o chamado *Halal*.¹⁴(Jank 1997).

Na década de 1990, as indústrias incorporam conceitos da gestão competitiva, voltada para a inovação e a qualidade. As atenções do setor estão voltadas com maior intensidade para as exigências do consumidor final, sobretudo tratando-se de mercados externos. São essas exigências que induzem as organizações a fortalecerem áreas, como *marketing*, pesquisa e desenvolvimento, a fim de manterem e ampliarem seus mercados. Observa-se um crescimento da participação de cortes desossados e de produtos elaborados, como empanados e reconstituídos, os quais agregam novidade, conveniência e sabores às carnes.

Em um período mais recente, entre 1994-1997, a avicultura, vivenciou significativas transformações em razão de: i) seu acelerado crescimento estimulado pela estabilização da renda dos trabalhadores (Plano Real); ii) uma menor resposta dos mercados promovida pela estabilização dos preços das carnes; iii) elevação real dos custos da atividade pelo firme crescimento

¹⁴ O *Halal* é o abate dos animais por degola completa, executado diretamente (ou pelo menos supervisionado *in loco*) por representantes islâmicos selecionados, acompanhado de preces nos horários específicos determinados pela religião muçumana e responsável-mor pelo ritual do abate. Outros países permitem que o representante seja brasileiro, porém este deve, obrigatoriamente, ser muçumano e deve submeter-se à orientação e supervisão periódica de um Imam. Além disso, exige-se que os funcionários que operam a degola na linha de abate estejam,

dos preços do milho e da soja (principais insumos da produção primária), fatores esses que resultaram numa deterioração financeira do segmento industrial.

As agroindústrias avícolas continuam, entretanto, investindo para manter seu *market-share*. Tais investimentos direcionam-se para diversos meios de processamento primário (apanha, atordoamento, escaldagem, evisceração, transferência de carcaça e resfriamento). Em 1997, doze novas indústrias ingressaram no setor avícola nacional: a Frangosul adquiriu o abatedouro Piratini, no Mato Grosso do Sul; em Pernambuco, quatro novos abatedouros foram implementados; a empresa gaúcha Avipal deverá investir US\$ 130 milhões na construção do complexo avícola de Feira de Santana na Bahia para abater 240 mil aves por dia até 2002; a Perdigão prevê para os próximos anos uma produção diária de 280 mil aves, correspondendo a um incremento de 50% de sua capacidade instalada; a Cooperativa Agrícola Mista do Vale do Piriquire (Coopervale) investiu R\$ 65 milhões no primeiro complexo avícola climatizado, com capacidade de produção e abate de 150 mil frangos por dia. (Pinazza & Alimandro, 1998).

3.3.2 A dinâmica do setor agroindustrial de aves

Integração

Existe, na indústria de alimentos, forte concorrência em nível tecnológico. As novas exigências de demanda, como a preferência por alimentos mais saudáveis e produtos mais elaborados e diferenciados em embalagens convenientes, determinam vantagens competitivas para as empresas que dispõem de recursos humanos capacitados a executar inovações e que possuem canais abertos para interpretar as novas tendências da demanda. Porém, a obtenção de matéria-prima em qualidade e quantidade predeterminadas é um problema logístico que se apresenta às agroindústrias de alimentos, visto que o universo dos fornecedores é muito

obrigatoriamente, voltados de frente para a cidade saudita de Meca. Esses são escolhidos pelo representante islâmico, sendo que a exigência maior é que sejam fiéis a Deus, de preferência mulçumano. (Jank, 1997)

heterogêneo e sujeito a condições climáticas que podem afetar a produção.(Mattuella et al.,1994). Para minimizar o problema e tornar a produção mais competitiva, as empresas passaram a utilizar a estratégia da integração vertical.

Inovações contratuais com base na integração de agricultores, como as realizadas pela Sadia e pela Perdigão, resolveram seus problemas de instabilidade no fornecimento de matérias-primas e, assim, adquiriram vantagens competitivas decisivas no mercado brasileiro de carne e derivados de suínos e aves.(Mattuella et al., 1994, p.5).

Os sistemas integrados impulsionaram a avicultura brasileira, já que facilitaram a rápida adoção de tecnologia melhorada, proporcionaram o financiamento da produção e a obtenção de economias potenciais, como economias de escala e reduções dos custos de produção. Em seqüência, para maior compreensão desse processo, analisa-se a integração vertical, enfocando conceitos, benefícios, restrições e justificativas.

Integração Vertical - Conceitos

Integração Vertical é a combinação de processos de produção, distribuição, vendas e outros processos econômicos distintos quanto à tecnologia situados no domínio de uma mesma empresa. (Porter,1989). Para Morvan (1985), numa ótica bastante restrita, a integração envoca a idéia de encadeamento de um conjunto de operações sucessivas no centro do processo produtivo para concorrer à produção e distribuição de um conjunto de bens ou serviços.

Conceitualmente, definem-se dois tipos de integração (Kock apud Muller,1992): horizontal e vertical. A integração horizontal ocorre quando duas ou mais firmas se combinam no mesmo estágio do processo produtivo. Já a integração vertical existe quando duas ou mais firmas sob o controle de uma mesma organização atuam em diferentes estágios do processo produtivo, podendo ser “para trás” (*upstream, backward integration*) quando uma firma localizada num estágio de produção passa a produzir também

matéria-prima ou outros insumos, ou “para frente” (*downstream, forward integration*), quando uma firma se move para o estágio de produção subsequente.

A integração pode ser tratada como um estado na medida em que na sua análise, há uma preocupação com a proximidade dos processos produtivos e o maior ou menor grau de encadeamento de atividades que ocorrem entre esses processos. Também pode ser tratada como um processo, quando a preocupação centra-se nas estratégias dos agentes no esforço de obter uma aproximação de suas atividades. Muitas empresas procuram dominar as unidades a montante ou a jusante a fim de assegurarem um maior controle de suas operações, (Morvan,1985). Por meio de um conjunto de procedimentos, as unidades desenvolvem um poder vertical com o objetivo de realizarem suas estratégias de integração, os quais se assentam em três práticas principais:

a) desenvolvimento de processos de crescimento interno, em que a firma agrupa atividades complementares à sua atividade principal e, sobretudo, desenvolve processos de crescimento externo com a apropriação total ou parcial das condições de controle. Trata-se de uma “integração integral”;

b) estabelecimento de contratos de subconvênio, de cooperação, de distribuição, de maneira a formar um vínculo entre as empresas, tratando-se, nesse caso, de “uma quase-integração”. Essa prática visa estabilizar as relações entre clientes e fornecedores, ocorrendo a formação de relações recíprocas, visto que a dominação leva, muitas vezes, à cooperação;

c) estabelecimento de relações econômicas de dependência, tais como relações de provisionamento e de fornecimento, criando uma “integração por obrigação”.

Em qualquer um dos casos, a firma integrada irá impor seu poder dependendo de sua dimensão e das relações de força entre ela e as outras

unidades; a decisão sobre o tipo de integração dependerá das vantagens que as firmas líderes vêm num ou noutro caso.(Morvan,1985). Ainda, segundo o autor, as firmas integradas podem modificar as condições do sistema econômico de diversas maneiras: primeiramente, existe uma tendência a assegurar um domínio global dos processos complementares, alargando, assim, seu horizonte de decisão e diminuindo a aleatoriedade da tomada de decisão; em segundo, as empresas passam a desenvolver uma coordenação efetiva de todas as operações por elas controladas, tomando sob seu controle operações que, até o momento, não eram de seu controle direto. Internalizando diversas operações, realizam um tipo de planificação interna no qual as relações das diversas fases de um processo não são mais regidas pelas leis de mercado, tornando-se, no limite, transações de tipo administrativas. E, por último, as firmas integradas podem concentrar estratégias na busca de efeitos de dominação que a unidade dominante pode obter sobre as unidades situadas a montante ou a jusante.

O relacionamento agroindústria-produtor pode ser regido por diferentes tipos de contratos. Define-se *contrato* como a forma de coordenação de estágios de produção sucessivos, incluindo-se uma variedade de arranjos que vão desde da produção subordinada a leis de mercado até o contrato tipo integração. O contrato inclui desde a simples coordenação da produção até a total coordenação administrativa dentro da firma. Podem, funcionalmente, ser considerados equivalentes a integrar-se verticalmente o relacionamento contratual, em que são fornecidos os insumos para a produção e a produção é controlada pelo integrador.(Schrader, apud Marques, 1992).

Vantagens e custos da Integração Vertical

Segundo a literatura econômica, as empresas integram-se em busca de um aumento de sua eficiência econômica, que é obtida através de: i) redução de custos em decorrência de ganhos de escala: ii) ausência de custos associados com mecanismos de preços de mercado; iii) a integração

permite à própria firma apropriar-se de ganhos que, de outra maneira, seriam obtidos por outros intermediários.

Segundo Morvan (1985), as estratégias da integração, muitas vezes, são direcionadas para a busca de economia de custos, a qual se assenta em duas séries de vantagens comuns: i) vantagens de adequação e ii) vantagens de internalização.

As vantagens de adequação resultam do fato de a coordenação das atividades complementares permitir à firma integrada reduzir, pelo menos, de duas maneiras a quantidade de fatores por unidade produzida: inicialmente, ocorre uma melhor adaptação das capacidades dos diversos processos, de tal maneira que a capacidade de produção de um processo coincide com a capacidade de absorção de outro, permitindo, assim, uma redução dos gargalos de estrangulamentos, bem como uma compressão dos estoques, tratando-se de “economias de integração” em segundo lugar, há uma maior aproximação entre as operações, como no caso de sua reunião em um mesmo lugar físico, o que pode acarretar a supressão de certas operações.

As vantagens da internalização obtidas no processo de integração beneficiam as firmas dominantes pela redução de seus custos, obtendo “economias da internalização”, por meio de: i) privatização das relações: quando a firma integrada passa a ser seu próprio fornecedor, pode economizar custos de informação e custos de vendas, como os de composição de preços, de negociação e de publicidade, que supõem as transações de mercado; ii) estabilidade das relações: existe maior eficiência nas relações entre parceiros do que se a firma tivesse de se relacionar com compradores e fornecedores independentes. Nesse sentido, a quantidade de provisionamento e de escoamento oferecida pela integração permite uma melhor planificação, com menores riscos de interrupção e de modificação de preço.

Para Kohls & Wiley, Seaver, Mueller & Collins e Seagraves & Bishop citados por Marques(1992), as empresas se integram para aumentar sua

eficiência econômica, a qual se deve a: redução dos custos em decorrência de ganhos de escala; fuga dos custos associados com o mecanismo de preços de mercado e apropriação pela própria firma de ganhos que, de outra forma, seriam auferidos a outros intermediários. Segundo os autores, os produtores integram-se para reduzir a incerteza quanto ao preço recebido pela produção e pela assistência técnica de qualidade oferecida pela integradora, que eleva a produtividade técnica e econômica dos produtores. Marques (1992) refere que os autores referidos concebem que o controle oligopolístico do processo e a possibilidade de outros ganhos (homogeneidade de insumos, economia de escalas no processamento) permitem ganhos muito maiores aos integradores do que aqueles repassados aos integrados na forma de menores oscilações de preços. Tal fato limita o poder de barganha dos produtores agrícolas dentro de uma estrutura de integração vertical.

Segundo Porter (1989), os custos estratégicos da integração vertical, envolvem, basicamente, custos de entrada, flexibilidade, equilíbrio, habilidade na administração da empresa integrada e o uso de incentivos organizacionais internos em oposição aos incentivos de mercado.

A integração vertical requer que a empresa supere barreiras de mobilidade para poder competir no negócio, ou seja, é um caso especial de opção estratégica de entrada em um novo negócio. A superação de barreiras decorrentes de tecnologias patenteadas ou de fontes favoráveis de matérias-primas pode ser um custo da integração vertical, bem como pode sê-lo a superação de outras barreiras de mobilidade, tais como as economias de escala e as exigências de capital. Outro custo associado à integração vertical é o aumento da alavancagem operacional, visto que a integração eleva a proporção de custos fixos de uma empresa. Isso porque, ao produzir o insumo, a empresa necessita arcar com quaisquer custos fixos envolvidos na sua produção, mesmo que um decréscimo sazonal ou qualquer outro fator reduza a sua demanda. Portanto, a integração aumenta a alavancagem operacional da empresa, e, por conseqüência, cresce o risco do negócio

decorrente dessa fonte, ainda que o efeito líquido da integração sobre o risco vá depender do fato de ela diminuir o risco do negócio em outras dimensões.

O processo de integração poderá reduzir a flexibilidade para a mudança de sócios. As mudanças tecnológicas, mudanças no projeto do produto, falhas estratégicas ou outros problemas podem gerar uma situação na qual o fornecedor interno passa a fornecer produtos ou serviços inadequados ou com alto custo. Nesse caso, a integração vertical provoca a elevação dos custos envolvidos na troca de um outro fornecedor ou cliente em relação aos custos de contratação de unidades independentes.

Outra desvantagem apontada por Porter (1989), refere-se às exigências de investimento de capital. A integração consome recursos de capital, os quais têm um custo de oportunidade dentro da empresa, ao passo que a negociação com entidades independentes utiliza capital de investimento de terceiros. Nesse caso, a integração pode reduzir a flexibilidade com a qual a empresa aloca os seus fundos de investimento. Como o desempenho da cadeia vertical inteira depende de cada uma de suas partes, a empresa pode ser forçada a investir em partes marginais para preservar a entidade como um todo ao invés de alocar capital em algum outro investimento.

Ainda, segundo o autor, a integração vertical poderá ocasionar o fechamento do acesso da empresa às pesquisas e ao *know-how* dos fornecedores ou consumidores. Outros problemas apontados são a necessidade de a empresa manter o equilíbrio nas capacidades produtivas das unidades integradas e o risco da aplicação do mesmo estilo gerencial aos distintos elementos da cadeia.

Para Sorj et al. (1982), o processo de produção de aves, que antes era de domínio do produtor, passa a ser determinado por prescrições externas das agroindústrias, as quais estruturam o ritmo e as tarefas da atividade produtiva. O trabalhador rural desconhece o porquê das prescrições técnicas, apenas segue as indicações dos técnicos, sob pena de

produzir resultados econômicos insatisfatórios, ou seja, o conhecimento é subtraído do produtor, assim como o ritmo de trabalho passa a ser determinado pelas prescrições técnicas. Muitas vezes, o produtor tem de assumir tarefas que vão além de uma jornada normal de oito horas de trabalho.

Segundo os autores, também existe o risco de o produtor rural desenvolver estratégias ou respostas negativas como, por exemplo, sua insolvência como produtor rural integrado, o rompimento das relações contratuais pelo descontentamento, a desistência de continuar sendo produtor passando a ser operário na própria agroindústria e/ou nas atividades urbanas, e a formação de associações de criadores com razoável poder de barganha frente às empresas integradas.

Razões para a integração vertical

Para Marques(1992), conforme diversos autores, existem três linhas de explicações para que ocorra o processo de integração: em consequência de falha de mercado, como resultado da interdependência tecnológica e por razões monopolísticas.

No primeiro caso (falha de mercado), a firma integradora tenta organizar-se de maneira competitiva na ocorrência de falhas de mercado que elevem os custos de transação. Assim, irá se expandir e se integrar até o ponto em que os custos de organização de uma transação extra dentro da firma se tornem iguais aos custos de executá-la por meio de uma troca no mercado, ou aos custos de organizar outra firma. (Williansom, Blair & Kaserman apud Marques(1992). No segundo caso, a integração ocorre como resultado da interdependência tecnológica, em que ocorre um encadeamento tecnológico das operações de tal forma que a integração vertical serviria para evitar custos como o de transporte.

No terceiro caso, a firma integra-se por razões monopolísticas, tendo como objetivo diminuir a competição. Marques (1992) relata que, para

Davies(1987), quando ocorre integração vertical entre uma indústria *downstream* perfeitamente competitiva e uma indústria fornecedora de insumo monopolista, essa não acarreta efeitos nem nos lucros nem no preço do produto, uma vez que os lucros monopolísticos já foram extraídos na situação pré-integração. Por sua vez, na integração vertical entre firmas *upstream* e *downstream* monopolistas, ocorre redução no preço, aumento na produção e elevação dos lucros agregados; contudo, esses efeitos ocorrem em virtude dos ganhos de escala, e não pelo poder de monopólio.

Estudando a racionalidade econômica do processo de integração vertical da produção de frango de corte no estado de São Paulo, Marques (1992) identificou as seguintes razões mais comuns para integração:

1) Primeiramente, para as cooperativas, explica-se a integração porque os produtores não têm condições de arcar sozinhos com a produção, uma vez que os gastos com ração, pintos e medicamentos (respectivamente, 70,44%, 23,35% e 0,48% do custo de produção) são muito elevados para a maioria deles, inviabilizando a produção independente. Essa argumentação ressalta o aspecto cíclico da atividade, com preços variando muito durante o ano. Segundo o autor, no período de novembro de 1989 a novembro de 1990, em oito meses o preço do frango esteve abaixo do seu custo de produção, o que inviabilizaria pequenos produtores que tivessem vendido seus cinco lotes anuais na época.

2) A integração justifica-se também porque as fábricas de ração, incubatórios e outras unidades têm capacidade ideal e podem ficar ociosos se dependerem somente da produção própria. O autor ressalta que, para operacionalizar uma fábrica de ração de capacidade industrial, é necessário dispor diariamente de 2,5 a 4,1 milhões de aves para alimentar. Se essas fossem oriundas da própria criação do frigorífico, exauriria-se a capacidade administrativa da maioria deles.

3) Também se justifica a integração porque as empresas procuram um custo de produção menor via integração vertical, em vista da apropriação de

parte da margem do intermediário; porém, argumentam que a política ideal é um *mixing* de produção que inclua produção, em parte, integrada e, em parte, adquirida no mercado livre.

4) Outra justificativa para a integração foi a crise nos preços do setor de rações, com o que muitos produtores saíam do mercado ou diminuía a produção, acarretando grande instabilidade na quantidade de ração. Para evitar essas oscilações e ter um certo horizonte de planejamento, a empresa, que, num primeiro momento, dedicava-se somente à produção de ração, optava por se integrar, fornecendo a ração e, com ela, assumindo a responsabilidade da produção. Com o tempo, elas passaram a fornecer outros insumos e a abater (quando isso já não era a principal atividade).

5) Outro fator que concorreu para o processo de integração foi o fato de os custos de se integrar serem menores do que aqueles de operar via mercado. De fato, o produtor é proprietário dos galpões, comedouros e demais equipamentos utilizados na produção de frangos, capital que a empresa integradora deixa de imobilizar, além do que deixa de responsabilizar-se pelos custos diretos e indiretos da mão-de-obra, que ficam a cargo do integrado.

6) As cooperativas também argumentam que o fato de só trabalharem com seus próprios cooperados estava limitando a expansão, não podendo alcançar a escala que o setor requer. Por isso, passaram também a trabalhar com produtores integrados, num sistema alternativo de pagamento, decorrente da atual legislação tributária.

7) Por último, o autor identifica que, pelo menos no estado de São Paulo, a integração não ocorre como consequência da necessidade de produzir dentro de condições preestabelecidas em contratos de venda.

Marques (1992) identificou como vantagens da integração vertical para o consumidor de São Paulo o fato de o preço da carne de frango ter diminuído em relação ao preço da carne de boi e de porco, produtos com

fortes características de substituição em relação à carne de frango. Quanto ao produtor, verificou uma redução na relação preço do frango pago ao produtor/preço da ração. Nesse sentido, o produtor não se beneficiou do processo porque a relação (preço frango/ preço ração) está diminuindo no mesmo período, apesar dos ganhos de produtividade evidenciados pela melhoria da conversão alimentar e o repasse de tecnologia que o sistema permite. Na formação de preço, o produtor tem pouca influência, pois o segmento do mercado do frigorífico para cima tem muito mais conhecimento e poder de mercado, restando àquele vender no mercado livre ou mudar de empresa integradora. Porém, ao vender no mercado livre, o produtor defronta-se com a instabilidade do mercado, e a troca de integração nem sempre é possível visto que a distância dos frigoríficos delimita a área de sua atuação. Para o autor, apesar de os consumidores pagarem relativamente menos pela carne de frango, comparativamente a outras carnes, parece que foram os frigoríficos os principais beneficiados pela integração.

Segundo Luce & Karten (1991), as mudanças ocorridas após a adoção do sistema integrado de produção alteraram radicalmente a estrutura competitiva da indústria de frangos no Rio Grande do Sul. Alguns fatores foram determinantes nesse aspecto, afetando as forças competitivas, tais como:

- a) o efeito de economias de escala e as altas necessidades de capital fixo e de giro intensificaram as barreiras à entrada de novos concorrentes;
- b) o domínio do setor por grandes empresas verticalizadas acirrou a rivalidade entre as empresas governantes existentes;
- c) a queda do preço do frango em relação aos principais substitutos contribuiu para um aumento de consumo *per capita* relativo de carne de frango;

- d) a evolução tecnológica do setor amenizou a maior importância das indústrias fornecedoras baseadas numa crescente interferência do governo e numa queda relativa da oferta de insumos;
- e) as empresas varejistas, caracterizadas por um poder de barganha mais alto que o dos atacadistas, têm aumentado a sua participação nas vendas da indústria.

3.4 A Caracterização das indústrias

3.4.1 Santa Catarina

Santa Catarina é o maior produtor nacional de frango, com 23,4% do abate nacional com SIF.- Serviço de Inspeção Federal. A maior parte da sua produção, 61,4%, destina-se ao mercado interno, sendo exportados 38,6% restantes.

A avicultura catarinense é caracterizada pelo alto grau de integração da cadeia produtiva com suas agroindústrias, apresentando-se como líderes no mercado nacional de aves; por outro lado, o estado apresenta a maior concentração da produção. Em Santa Catarina, existem seis agroindústrias de aves com SIF, das quais as quatro maiores atuam em nível nacional e internacional, a saber: Perdigão, com 29% dos abates com SIF no estado; Sadia, com 23,6% do abate; Ceval com 22,41%; e Chapecó, com 13,7%. O abate dessas quatro agroindústrias representa 88,7% do abate estadual e 20,76% do abate nacional com SIF. (Anab, 1996)

As agroindústrias localizam-se próximas ao local de produção de frangos, concentrando-se na região Oeste do estado. Quanto ao *mix* de produção, 46,3% do total produzido refere-se a frangos inteiros e 53,7%, a cortes de frango, situando-se o peso médio de abate em 1.132 g A maior parte dos produtos é comercializada na forma congelada (94,2%), e apenas 5,8%, na forma de produtos resfriados. (Tabela 15)

Tabela 15 - *Mix de produção e comercialização de aves em 1996 - SC*

<i>Mix de Produção</i>	Volume (T)	%
Total	487.369,1	100 %
Resfriados	28.426,9	5,8%
Congelados	458.942,9	94,2%
Total	487.369,1	100 %
Inteiros/Carcaça	225.560,1	46,3 %
Corte	261.809,0	53,7 %
Comercialização		
Total	487.369,1	100 %
Mercado Interno	299.244,3	61,4 %
Mercado Externo	188.124,8	38,6 %

Fonte: Anab

Os grupos Sadia, Perdigão e Ceval destacam-se na produção nacional e são líderes nas exportações do produto. A Sadia lidera as exportações de frangos inteiros (31,4% do total, contra 23,4% da Perdigão e 13,1% da Ceval).

O produto, segundo Jank (1997), é exportado basicamente para os países árabes do Oriente Médio (73% do total exportado pelo país nessa rubrica). Para produzir os frangos inteiros tipo *grillers*, o grupo opta pelo abate, aos 35-38 dias, de fêmeas que pesam cerca de 1 a 1,1 kg. A marca Sadia é líder de vendas no Oriente Médio. A grande especificidade do produto vendido no mercado árabe está no Certificado de Abate Islâmico que o grupo segue impecavelmente.

Com relação às estratégias de exportação, a Sadia opta pela de internacionalização da sua marca, partindo do princípio de que ela é um ativo de grande valor, um “contrato de fidelidade” com a mente do cliente. A empresa aposta, basicamente, no aproveitamento de suas economias de escala e de aprendizagem e na estratégia de desenvolvimento de uma marca forte bem consolidada. Aposta, ainda, na existência de alguma especificidade relacionada com a marca (*brand name capital*), estratégia que é factível, porém com limites, uma vez que os preços obtidos pela Sadia são apenas um pouco superiores (até 10%) aos da concorrência.

A Perdigão e Ceval, lideram as exportações brasileiras de partes de aves (30% do total, contra 18% da Sadia).

De acordo com Jank (1997), a Perdigão procura especializar-se nos cortes realizando (mais de setenta tipos) e industrializados de aves. A empresa acredita que o futuro das exportações está em produtos cada vez mais sofisticados e diferenciados, que tragam alto grau de conveniência para o consumidor final (prontos e semiprontos), primeira base de matéria-prima e mão-de-obra barata. Os maiores mercados da empresa são a União Européia e os países mais ricos do Sudeste Asiático (Japão, Hong Kong e Singapura), onde a empresa é líder. Apostando muito nos industrializados, a Perdigão investe pesadamente em modernas tecnologias, que lhe permitem obter produtos *taylor-made* (na perfeita calibragem dos cortes e na adição de condimentos e recheios, sob as formas cozida, frita e empanada). A empresa não valoriza a própria marca, exportando basicamente com a marca do cliente; considera que, mais importante do que marca é a qualidade do atendimento ao cliente, através do processo industrial de abate e preparação do leque de produtos que lhe é mais conveniente.

Continuando, o autor diz que, para entrar no mercado japonês, a Perdigão firmou um acordo de dez anos de exclusividade com a *trading* Mitsubishi, grupo que é também acionista minoritário da empresa. O acordo prevê a exportação de lotes pré-contratados, em termos de volume e preços, com três meses de antecedência. Como vantagens desse acordo, o autor aponta a segurança das vendas e de recebimento; como desvantagem, observa que o preço é freqüentemente menor do que o obtido por outras empresas brasileiras no mercado *spot* japonês, uma vez que a *trading* cobra o seu *overhead*.

3.4.2 Rio Grande do Sul

O Rio Grande do Sul apresenta um papel de destaque nas exportações brasileiras de frangos. Segundo a Asgav, apud Velho et. al. (1998), as exportações gaúchas de carne avícola em 1996 totalizaram 133 mil t, volume que representa em torno de 22% do total exportado pelo Brasil em igual período. Segundo Jalfim & Ribeiro (1995), a participação da indústria avícola do Rio Grande do Sul no mercado nacional e internacional manteve-se estável no período compreendido entre 1980 a 1995, apresentando, inclusive, uma pequena tendência à expansão nos últimos anos.

A maior parte da produção gaúcha é destinada ao mercado interno, especialmente para outras regiões do Brasil. Em 1997, do total produzido no estado, 247 mil t foram comercializadas dentro dele (34,38%); 335 mil t foram comercializadas para outros estados (46,58%) e 137 mil t foram exportadas (19,04%). O abate de aves no Rio Grande do Sul vem crescendo a uma taxa média anualizada de 9,7% nos últimos dez anos (entre 1988 a 1997), passando de 172 milhões de cabeças abatidas em 1988 para 436 milhões em 1997, acompanhando o ritmo de expansão da atividade no país. Comparativamente a outros estados produtores, o Rio Grande do Sul detém o quarto lugar em relação ao volume total de aves abatidas, perdendo para Santa Catarina, São Paulo e Paraná. Em relação ao volume total de carne produzida, coloca-se em segundo lugar em razão do maior peso alcançado pelo melhor índice de conversão alimentar. (Velho et al., 1998).

Esse crescimento deve-se aos ganhos de produtividade obtidos em virtude do uso de tecnologias voltadas à produção e ao processamento de produtos. Nos últimos vinte anos, os sucessivos incrementos de escala produtiva proporcionaram um rebaixamento dos preços da avicultura de corte em nível de criador, acarretando menores preços pagos pelos consumidores. Entretanto, nos últimos dois anos, a dificuldade em manter preços que

remunerem os custos de produção e industrialização, em face de uma concorrência proposta pelo setor, aumentando o alojamento de pintos de corte, tem levado o setor avícola a reduzir seu nível de atividade, elevando, conseqüentemente, o nível de ociosidade agroindustrial.

Existem, no Rio Grande do Sul, 28 abatedouros de aves inspecionados pelos serviços de inspeção federal e estadual, conforme dados da Asgav, os quais são responsáveis por 99,5% da produção industrial dessa carne. Desse total, 16 estabelecimentos são fiscalizados pelo SIF e 12, pelo Cispoa. Nota-se que o estabelecimentos com inspeção federal, portanto, aptos a exportar a carne e seus produtos derivados, são responsáveis por cerca de 95% da produção industrial gaúcha de carne avícola; os restantes 4,5% apresentam inspeção estadual (Cispoa). (Velho et al., 1998).

Quanto à localização, as indústrias de aves gaúchas encontram-se concentradas junto às mesorregiões produtoras de aves de corte, na zona colonial gaúcha, nas zonas de pequenas propriedades e próximas dos grandes centros de consumo. Seis unidades industriais encontram-se na mesorregião Nordeste; quatro, na Noroeste, três, na mesorregião Centro-Oriental; três, na Metropolitana.

Quanto ao *mix* de produção, 46,3% do total produzido refere-se a frangos inteiros e 53,7%, a cortes de frango, situando-se o peso médio de abate em 1.132 g. A maior parte dos produtos é comercializada na forma congelada (69,6%) e apenas 30,4%, na forma de produtos resfriados. (Tabela 16).

Tabela 16 - *Mix de produção e comercialização de aves em 1996 - RS*

Mix de Produção	Volume (T)	%
Total	615.409,6	100 %
Resfriados	187.095,8	30,4%
Congelados	428.313,8	69,6%
Total	615.409,6	100 %
Inteiros/Carcaça	409.641,5	66,6 %
Corte	205.768,1	33,4 %
Comercialização		
Total	615.409,6	100 %
Mercado Interno	485.150,6	78,8 %
Mercado Externo	130.269,0	21,2 %

Fonte: Anab

3.4.3 Paraná

O estado é o terceiro maior produtor nacional de frango, tanto em volume de abate como na produção, representando 21,7 % do abate nacional com SIF. A produção do Paraná também está direcionada para o mercado interno, com 76,4% da produção a ele destinada; os 23,7% restantes são exportados. A avicultura paranaense também é caracterizada pelo predomínio do sistema de integração.

Tabela 17 - *Mix de produção e comercialização de aves em 1996 - PR*

Mix de Produção	Volume (T)	%
Total	594.632,9	100 %
Resfriados	201.837,1	33,9%
Congelados	392.795,8	66,1%
Total	594.632,9	100 %
Inteiros/Carcaça	364.985,6	61,4 %
Corte	229.647,3	38,6 %
Comercialização		
Total	594.632,9	100 %
Mercado Interno	453.467,2	76,3%
Mercado Externo	141,165,7	23,7%

Fonte: Anab

Quanto ao *mix* de produção, 61,4% do total produzido refere-se a frangos inteiros e 38,8% a cortes de frango. O peso médio de abate situa-se em 1.441 g, sendo que 66,1% da produção é comercializada na forma congelada e 23,7%, na forma de produtos resfriados.(Tabela 17)

3.4.4 São Paulo

O estado é o segundo maior produtor nacional em número de abates e o quarto quanto ao volume de produção, representando 21% do abate nacional com SIF. A maior parte da produção, 99,2%, destina-se ao mercado interno, sendo exportados apenas 0,8%. A avicultura paulista é caracterizada por uma maior participação de produtores independentes na cadeia produtiva, em comparação aos estados do Sul. A atividade caracteriza-se também pelo alto número de agroindústrias. Em São Paulo, existem 44 agroindústrias de aves, das quais as seis maiores representam 50% dos abates do estado.

Tabela 18 - *Mix* de produção e comercialização de aves em 1996 - SP

Mix de Produção	volume (T)	%
Total	621.994,4	100 %
Resfriados	511.095,0	82,2%
Congelados	110.899,3	17,8%
Total	621.994,4	100 %
Inteiros/Carcaça	389.869,9	62,7%
Corte	232.124,4	37,3%
Comercialização		
Total	621.994,4	100 %
Mercado Interno	616.833,5	99,2%
Mercado Externo	5.160,8	0,8%

Fonte: Anab

A produção paulista está direcionada a atender o mercado da região Sudeste, em razão da proximidade dos grandes centros urbanos (São Paulo, Rio Janeiro). Quanto ao *mix* de produção, 62,7% da produção é de frangos inteiros e 37,3%, de cortes de frango, situando-se o peso médio de abate em

1.600 g. A maior parte dos produtos é comercializada na forma congelada (82,2%), e o restante (17,8%), na forma de produtos resfriados. (Tabela 18)

CAPITULO 4 - MATERIAL E MÉTODOS

Este capítulo trata da metodologia utilizada para a realização da análise da intensidade de comércio no mercado de frangos em vista da formação do Mercosul, a qual se baseia no trabalho de Yeats (1997).

A fim de examinar os efeitos estáticos dos acordos regionais, o autor examina as trocas na orientação regional, através dos Índices de Intensidade de Comércio (I) e de Orientação Regional (Rj), e demonstra como essas informações podem ser empregadas, juntamente com o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (RCA), para determinar mudanças na direção de mercado e analisar potenciais ineficiências no mercado. Yeats aplica essa metodologia na análise das exportações dos países do Mercosul com o objetivo de determinar se o comércio recente está se desenvolvendo sobre linhas compatíveis com as vantagens comparativas.

Neste trabalho, serão utilizados os três índices para a determinar da intensidade e da orientação do mercado de carne de frango ocorrida com a implementação do Mercosul e para verificar se essa intensidade ocorreu em razão das vantagens comparativas da produção brasileira de frangos. Nesse caso, a análise está concentrada no fluxo comercial ocorrido entre o Brasil e a Argentina, a qual é o principal mercado do frango brasileiro no Mercosul. Além da Argentina, o Paraguai também foi incluído na análise, por ser o segundo parceiro do bloco em importância no mercado de frangos. Por sua vez, o mercado do Uruguai ainda não é representativo para as exportações

brasileiras de frango, fato que determinou a delimitação do estudo apenas para os mercados argentino e paraguaio.

Apesar de a participação do Mercosul como destino das exportações brasileiras ainda ser pequena, representando apenas 7% do destino das vendas brasileiras, este trabalho analisa a orientação regional das exportações, buscando verificar os efeitos da integração regional sobre as vendas intrabloco, e comparar o mercado intra-Mercosul com o desempenho do Brasil no mercado internacional.

4.1 Índice de Intensidade de Comércio

O Índice de Intensidade de Comércio (I_{ij}) é definido pela razão entre as exportações do país i para o país j e as exportações totais do país i sobre a razão das importações totais de país j e as importações mundiais, a saber:

$$I_{ij} = (X_{ij} \div X_i) \div (M_j \div M_w)$$

onde:

I_{ij} = índice de intensidade de comércio do país i para o país j ;

X_{ij} = exportações do país i para o país j ;

X_i = exportações totais do país i ;

M_j = importações do país j ;

M_w = importações totais mundiais.

No presente trabalho, foram utilizadas as seguintes fontes de dados:

- a) Valor das exportações de frango do Brasil para a Argentina e para o Paraguai: Secretaria de Comércio Exterior (Secex);
- b) Valor das exportações totais de frango do Brasil: Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (Abef);

- c) Valor das importações totais de aves da Argentina e do Paraguai: Food and Agriculture Organization of the United Nations FAO - World Agricultural Information Centre (Faostat Agriculture Data);
- d) Valor das importações totais mundiais de aves: Food and Agriculture Organization of the United Nations FAO - World Agricultural Information Centre (Faostat Agriculture Data).

O Índice de Intensidade de Comércio pode fornecer *insights* adicionais sobre a natureza e a importância das trocas nos fluxos bilaterais de comércio tais como os ocorridos no Mercosul. A intensidade de comércio refere-se à tendência de dois países comercializarem mais ou menos entre eles, baseada em fatores tais como sua importância global nas exportações ou importações mundiais. Essa medida tem sido usada desde 1940 em inúmeras análises sobre a direção e o nível de comércio.

Especificamente, esse índice pode mostrar a relativa importância sobre as trocas no comércio entre os países em relação a suas participações no comércio global. Se o Índice de Intensidade de Comércio apresenta um valor acima (abaixo) da unidade, os países têm forte (fraco) comércio bilateral, o que se poderia esperar tomando por base a sua participação no comércio mundial. Quando computada para um único ponto no tempo, a medida apresenta limitações, contudo, a análise das variações nesse índice em maiores períodos de tempo pode mostrar se dois países têm experimentado um acréscimo ou decréscimo na tendência para o comércio entre eles. No caso do Mercosul, a magnitude de mudanças no índice pode prover um critério útil para a avaliação da importância da expansão do comércio intrabloco (Yeats, 1997).

No presente trabalho, para a avaliação da tendência da ocorrência de um acréscimo ou decréscimo de comércio de aves entre o Brasil e os demais parceiros, utilizou-se uma série histórica de dados referentes ao período transcorrido de 1985 a 1997. Assim, pode-se avaliar o comportamento do comércio intrabloco de frangos em três distintos períodos, a saber: antes da implementação do bloco, durante a implementação e no período atual.

A questão-chave a ser respondida é, entretanto, se as mudanças na intensidade de comércio são decorrentes de uma maior eficiência produtiva e da verdadeira vantagem comparativa. Segundo o autor, uma abordagem comum tem considerado os efeitos dos acordos regionais, levando em consideração as mudanças nas importações. Essa metodologia é útil, porém falha ao focar temas como a eficiência da produção; por isso, Yeats propõe novas medidas para complementar tal análise, sob o ponto de vista baseado nas exportações.

Especificamente, o autor questiona se as trocas no comércio consistem nas vantagens comparativas correntes dos países membros e se o acréscimo do comércio intra-Mercosul foi evidenciado na habilidade para competir nos mercados em que os países teriam proteção pelos acordos de comércio preferencial. Uma maneira de responder a essas questões seria determinar se o Mercosul também é eficiente para exportações crescentes e firmes nos mercados de terceiros países. Em outros lugares do mundo, a troca de mercadorias encontra-se como teste de *marketplace*, e os índices para avaliar essa questão incluem medidas sobre a performance do mercado global e sobre a orientação de comércio, estando baseados no fator (trabalho, capital) intensivo para diferentes produtos.

4.2 Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frango

A primeira das medidas usadas nesse contexto é o Índice de Orientação Regional (R_j) para as exportações do bloco econômico para o produto j , sendo definido como:

$$R_j = ((X_{rj} \div X_{tr}) \div (X_{oj} \div X_{to})) \times 100$$

onde:

R_j = índice de Orientação Regional do produto j ;

X_{rj} = valor das exportações do produto j no comércio intrazona;

X_{tr} = valor das exportações totais no comércio intrazona;

X_{oj} = valor das exportações do produto j no comércio extrazona;

X_{to} = valor das exportações totais no comércio extrazona.

Esse índice mostra a razão entre a parcela da produção destinada às exportações para a região e a parcela da produção destinada às exportações para terceiros países. O valor do índice varia de zero a infinito, sendo que o valor unitário indica a mesma tendência para a exportação do bem para os países membros e não-membros; por sua vez, valores maiores que 1 indicam uma tendência para a exportação no mercado regional. O autor chama a atenção para o fato de existir a possibilidade de as exportações para terceiros mercados (sobretudo no caso de produtos agrícolas) serem intensamente restringidas em razão de altas medidas tarifárias e não-tarifárias. Nesses casos, os valores do índice podem aumentar por causa dessas restrições, e não em razão do tratamento tarifário favorável entre os países membros no mercado intrabloco. Isso também é possível em virtude da expansão da demanda e do aumento desproporcional na habilidade de se produzirem alguns bens no mercado intra-Mercosul ocorridos como resultado da liberalização.

Segundo Yeats (1997), alguns pontos específicos devem ser considerados quando da utilização desses índices. Em primeiro lugar, eles exprimem somente informações limitadas sobre o comércio quando utilizados para apenas um ponto no tempo. A orientação geográfica do mercado é determinada por vários fatores, como as vantagens comparativas, os custos de transporte ou barreiras ao comércio em mercados alternativos. Entretanto, comparações intratemporais sobre o índice acima de pequenos períodos pode prover útil informação sobre o sentido em que ocorrem as mudanças na orientação geográfica do comércio.

Em segundo lugar, no curto e médio prazo, trocas nas vantagens comparativas, custos de transportes ou relativas preferências podem ser

mínimas, de modo que as mudanças no valor do índice provavelmente sejam mais fortemente influenciadas por fatores, como as diferentes mudanças nas barreiras de mercado.

Na presente análise, em razão da dificuldade de obtenção de dados específicos sobre as exportações de frangos por destinos dos diversos países do bloco, optou-se por uma adaptação desse índice utilizando-se apenas as exportações brasileiras de frango, o que resultou no **Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frango**, a saber:

$$R_f = ((X_{rf} \div X_{tr}) \div (X_{of} \div X_{to})) \times 100$$

onde:

R_f = Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frango;

X_{rf} = valor das exportações brasileiras de frango no comércio intrazona;

X_{tr} = valor das exportações totais brasileiras no comércio intrazona;

X_{of} = valor das exportações de frango do Brasil no comércio extrazona;

X_{to} = valor das exportações totais do Brasil no comércio extrazona.

Para o cálculo do índice, foram utilizadas as seguintes fontes de dados:

- a) Valor das exportações de frango do Brasil no comércio intrazona: Secretaria de Comércio Exterior (Secex);
- b) Valor das exportações totais de frango do Brasil: Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (Abef);
- c) Valor das exportações totais do Brasil no comércio intra e extrazona; dados secundários obtidos nas seguintes fontes: Confederação Nacional de Comércio, Funcex e Ministério das Relações Exteriores. Para a obtenção do valor das exportações

totais do Brasil no comércio extrazona, subtraiu-se do valor total das exportações brasileiras o valor das exportações brasileiras para os seguintes parceiros do bloco: Argentina, Paraguai e Uruguai.

Também se utilizou uma série histórica de dados referentes ao período transcorrido entre 1985 e 1997.

4.3 Índice da Vantagem Comparativa Revelada das Exportações Brasileiras de Frango

Em adição ao Índice de Orientação Regional, um segundo índice que reflete as vantagens comparativas reveladas pode também ser calculado para cada país do acordo regional e para cada produto. A medida (C_j) é definida como:

$$C_j = (X_{oj} \div X_{to}) \div (X_{wj}^* \div X_w^*) \times 100$$

onde:

C_j = Índice da Vantagem Comparativa Revelada;

X_{oj} = valor das exportações do produto j no comércio extrazona;

X_{to} = valor das exportações totais no comércio extrazona;

X_{wj}^* = valor das exportações totais mundiais do produto j excluindo as exportações intrazona;

X_w^* = valor das exportações totais mundiais excluindo o comércio intrazona.

Como no caso do Índice de Orientação Regional, optou-se por uma adaptação desse índice utilizando-se apenas as exportações brasileiras de frango, o que resultou no ***Índice da Vantagem Comparativa Revelada das Exportações Brasileiras de Frango***, a saber:

$$C_f = (X_{of} \div X_{to}) \div (X_{wf}^* \div X_w^*) \times 100$$

onde:

C_f = Índice da Vantagem Comparativa Revelada das Exportações Brasileiras de Frangos;

X_{of} = valor das exportações totais de frango no comércio extrazona;

X_{to} = valor das exportações totais do Brasil no comércio extrazona;

X_{wf}^* = valor das exportações totais mundiais de frango excluídas as exportações intrazona;

X_w^* = Valor das exportações totais mundiais excluídas as exportações totais brasileiras no comércio intrazona.

Para o cálculo do índice, foram utilizadas as seguintes fontes de dados:

- a) Valor das exportações de frango do Brasil no comércio extrazona: Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Para a obtenção desse valor, subtraiu-se do valor total das exportações brasileiras de frango a parcela destinada aos parceiros do Mercosul;
- b) Valor das exportações totais do Brasil no comércio intra e extrazona; dados secundários obtidos nas seguintes fontes: Confederação Nacional de Comércio, Funcex e Ministério das Relações Exteriores. Para a obtenção do valor das exportações totais do Brasil no comércio extrazona, subtraiu-se do valor total das exportações brasileiras o valor das feitas para os seguintes parceiros do bloco: Argentina, Paraguai e Uruguai;
- c) Valor das importações totais mundiais de frangos excluídas as exportações intrazona: Food and Agriculture Organization of the United Nations FAO - World Agricultural Information Centre (Faostat Agriculture Data);
- d) Valor das exportações totais mundiais excluídas as exportações totais brasileiras no comércio intrazona. Para a obtenção do valor das exportações totais mundiais, utilizou-se como fonte de dados, dados do Fundo Monetário Internacional (FMI) - Direction of Trade Statistics Yearbook .

Nesse caso, o mercado regional é excluído para que se possa acurar mais bem a capacidade dos membros do Mercosul de competir igualmente nos mercados em que os acordos discriminatórios de comércio não forneçam uma artificial proteção. Como tal, comparações diretas entre os dois índices fornecem uma indicação sobre se o alcance das distorções nas exportações entre os países é consistente com suas vantagens comparativas. Embora os índices não possam medir a diversidade da direção das importações, fornecem informações que permitem inferir se o adicional de comércio no Mercosul ocorreu principalmente nos produtos nos quais os países do bloco podem competir em terceiros mercados. Em caso contrário, eles sugerem que esse adicional de comércio dentro do Mercosul ocorreu pela substituição de ofertas mais eficientes.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

5.1 *Índice de Intensidade de Comércio de Frangos*

5.1.1 Índice de Intensidade de Comércio de Frangos Brasil-Argentina

O Índice de Intensidade de Comércio de frangos entre o Brasil e a Argentina apresenta-se, no contexto deste trabalho, como a primeira medida para a análise dos efeitos da formação do Mercosul sobre as exportações brasileiras de aves. A performance do índice observada ao longo do período de análise fornece indicativos sobre o comportamento do mercado de frangos ocorrido entre os dois países, como se explicita em seqüência.

1. No período pré-integração, compreendido entre 1985-1990, os valores observados confirmaram o fato de que a Argentina apresentava-se como um esporádico importador do produto brasileiro. Considerando-se apenas os anos em que ocorreu o comércio de frango entre os dois países, ou seja, 1986 e 1989, e focalizando-se a atenção apenas nos valores das importações argentinas do produto brasileiro, pode-se, *erroneamente*, concluir que ocorreu uma queda na intensidade de comércio entre os dois países, dado que o valor das importações argentinas do frango brasileiro reduziu-se de US\$ 4,4 milhões em 1986 para US\$ 1,7 milhão em 1989. Por outro lado, os dados de pesquisa demonstram que, nesses anos, o índice de intensidade variou de 3,05 para 10,06, isto é, observou-se um acréscimo na intensidade de comércio.

A Tabela 19 (página 117) apresenta os valores dos índices de intensidade de comércio e as demais informações necessárias para o cálculo dos mesmos. Conforme os dados, observa-se que, em 1989, ocorreu uma intensidade de comércio 230% superior à observada em 1986. Considerando-se as variáveis que compõem o índice, pode-se inferir que esse comportamento deve-se ao fato de ter ocorrido uma redução da demanda importadora argentina superior aos acréscimos observados na demanda importadora mundial e nos acréscimos das exportações brasileiras totais de frango. Enquanto o valor das importações totais argentinas reduziu-se em 85%, passando de US\$ 17,4 milhões para US\$ 2,58 milhões, as importações mundiais cresceram 44%, passando de US\$ 2,6 bilhões para US\$ 3,8 bilhões. Por sua vez, as exportações brasileiras totais de frango cresceram 19,4%, passando de US\$ 220,3 milhões em 1986 para US\$ 263,06 em 1989.

Na comparação entre os dois anos, ocorreu, entretanto uma maior participação do frango brasileiro no mercado argentino, cujo *market-share* passou de 25,2% em 1986 para 69,3% em 1989. Isso quer dizer que a redução da parcela das importações argentinas sobre as importações totais mundiais foi **mais intensa** do que a da parcela das exportações brasileiras destinadas à Argentina sobre as exportações totais brasileiras, fato que induziu a um acréscimo na intensidade de comércio de frango em 1989, em relação a 1986. Com exceção desses dois anos, o índice de intensidade assumiu o valor zero, indicando que, antes da formação do bloco, Brasil e Argentina apresentavam baixa tendência ao comércio bilateral de frango em relação a suas participações no comércio mundial.

2. No período pós-integração, compreendido entre 1991 e 1997, observaram-se significativas mudanças no comportamento do Índice de Intensidade de Comércio. Na análise do índice, importantes pontos podem ser evidenciados. Em primeiro lugar, observa-se que, após a implementação do Mercosul, o comércio de frangos entre os dois países deixou de se apresentar de forma esporádica e sazonal, passando a assumir um caráter firme e contínuo, conforme demonstra o Gráfico 9.

Tabela 19 - Evolução do índice de intensidade de comércio de frangos Brasil - Argentina: 1985 a 1997

	Exportações de Frango do Brasil para a Argentina	Exportações Totais de Frango do Brasil	Importações totais de frango da Argentina	Importações totais mundiais de Frango	Índice de Intensidade de Comércio
Ano	Em mil US\$	Em mil US\$	Em mil US\$	Em mil US\$	I_{ij}
1985	-	238.570	1.223	2.029.528	0
1986	4.405	220.306	17.446	2.663.203	3,05
1987	-	212.971	17.335	3.133.909	0,00
1988	-	224.636	780	3.477.601	0,00
1989	1.786	263.065	2.584	3.829.921	10,06
1990	-	319.765	1.816	4.916.401	0,00
1991	2.325	392.859	4.632	5.510.345	7,04
1992	34.249	430.110	46.194	6.271.793	10,81
1993	53.956	478.815	55.546	5.947.976	12,06
1994	50.999	588.407	63.513	7.321.913	9,99
1995	25.158	633.515	31.867	8.634.084	10,75
1996	36.138	840.190	44.064	8.599.004	8,39
1997	51.921	875.839	59.959	8.065.381	7,97

Fonte: Dados de pesquisa

Em segundo lugar, o comércio de frangos entre o Brasil e a Argentina apresentou-se de forma mais intensa ao longo dos três primeiros anos do acordo (1991 a 1993). A implementação do Plano Cavallo e o conseqüente aumento de renda da população argentina obtido via redução da inflação proporcionaram um incremento no consumo interno de alimentos protéicos, entre eles o frango. O consumo argentino *per capita* de frango passou de 18,4 kg/ano em 1991 para 21,1 kg/ano em 1994.

O aumento da demanda e a abertura da economia argentina proporcionaram um fluxo intenso de comércio de frango brasileiro entre os dois países nos primeiros anos de vigência do Mercosul. De fato, os resultados de pesquisa demonstram que o Índice de Intensidade de Comércio evoluiu de 7,04 em 1991 para um pico de 12,06 em 1993, ou seja, sofreu uma variação de 73,1% no seu valor.

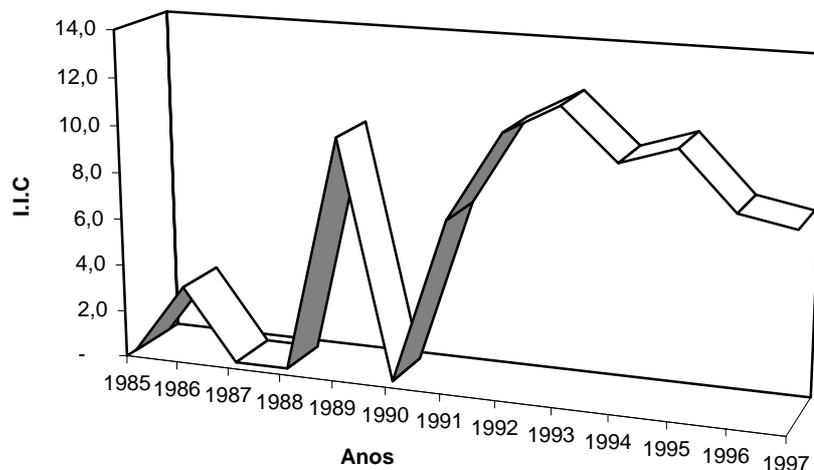


Gráfico 8 –Índice de Intensidade de Comércio Brasil - Argentina
Fonte: Tabela 19

Em terceiro lugar, após os três primeiros anos da formação do bloco, tem ocorrido uma desaceleração no ritmo de intensidade de comércio entre os dois parceiros. Após atingir o pico de 12,06 pontos em 1993, o índice vêm se reduzindo paulatinamente nos últimos anos, chegando a 7,9 pontos em 1997, representando uma queda de 35% no valor em relação a 1993, isto é, a atual tendência para o comércio bilateral de frangos apresenta-se 35% inferior à observada no terceiro ano de vigência do acordo. Esse comportamento pode ser explicado pelos seguintes fatos:

1. O incremento da demanda interna argentina e a forte presença do produto brasileiro no mercado portenho induziram a uma reorientação dos processos tecnológicos ao longo da cadeia de produção de frangos argentina. Pelo lado da produção da matéria-prima, a avicultura argentina tem observado importantes ganhos de produtividade, evidenciados pela melhoria de seus coeficientes técnicos, tais como a conversão alimentar, o índice de mortalidade e o ganho de peso. Pelo lado da indústria, observa-se um processo de incorporação tecnológica por parte de muitos frigoríficos, que passaram a utilizar meios automáticos de processamento. Até

1992, a operação manual impossibilitava o processamento superior a 4.200 frangos por hora; atualmente, após a implementação de linhas de evisceração, pesagem e classificação automáticas, a capacidade de processamento dos frigoríficos argentinos passou dos 4.200 frangos/hora para 8 mil frangos/hora.

2. A implantação do Plano Real em 1994 resultou num forte incremento do consumo brasileiro de frangos. De fato, em razão de seu menor custo de produção em comparação ao das outras carnes, o frango passou a ter a preferência da população de menor poder aquisitivo. Essa, que graças à estabilização da moeda, experimentou um incremento de sua renda e deslocou parte de seu consumo de alimentos energéticos para os protéicos, fato que levou a carne de frango a tornar-se um dos “*símbolos do Plano Real*” . Diante disso, as empresas brasileiras direcionaram-se mais fortemente para o mercado interno, o que reduziu o ritmo das exportações brasileiras para a Argentina.

5.1.2 Índice de Intensidade de Comércio de Frangos Brasil-Paraguai

A análise do Índice de Intensidade de Comércio de frangos entre o Brasil e o Paraguai foi prejudicada em função da inconsistência dos dados sobre as importações totais de aves do Paraguai. Na maioria dos anos que compõem a série histórica, os dados referentes às exportações brasileiras de frango para aquele país foram superiores aos dados sobre importações totais do Paraguai (Tabela 20). Yeats (1997), ao analisar a intensidade de comércio dos países do Mercosul, já ressaltava o problema da falta de confiabilidade dos dados de comércio exterior do Paraguai; apesar disso, optou-se por calcular o índice nos anos em que os dados apresentaram consistência. Pela performance do índice observada nos anos de 1987, 1994 a 1997, pode-se inferir que há uma tendência de um comércio de frango relativamente intenso entre os dois países. (Gráfico10)

Tabela - 20 Evolução do Índice de Intensidade de Comércio de Frangos Brasil - Paraguai

Ano	Exportação de Frango. Brasil - Paraguai Em mil US\$	Importação Total de Frango do Paraguai Em mil US\$	Índice de Intensidade de Comércio I_{ij}
1985	15	-	
1986	-	-	
1987	84	100	12,34
1988	592	-	
1989	349	-	
1990	-	-	
1991	47	-	
1992	1.003	-	
1993	870	-	
1994	177	342	6,43
1995	132	402	4,48
1996	422	557	7,76
1997	461	510	8,32

Fonte: Dados de pesquisa

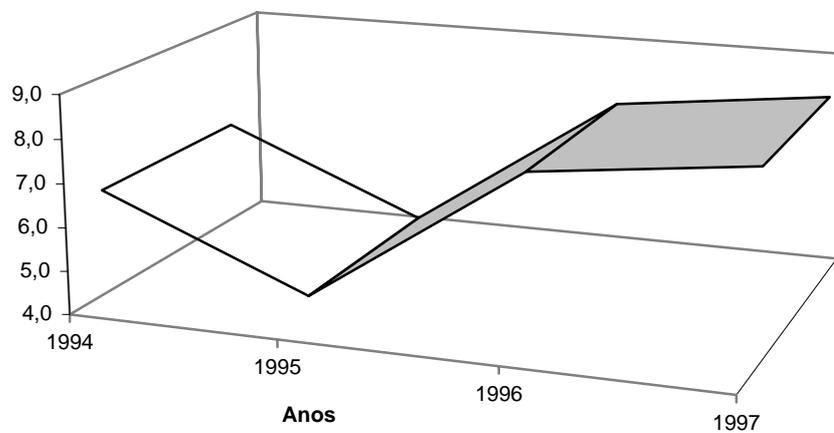


Gráfico 9 – Índice de Intensidade de Comércio Brasil-Paraguai

Fonte: Tabela 20

Na análise do valor das exportações brasileiras de frango para o Paraguai, observa-se, entretanto, que elas apresentaram maiores valores no período inicial da formação do Mercosul, ou seja, entre 1991 e 1993. (Gráfico 11).

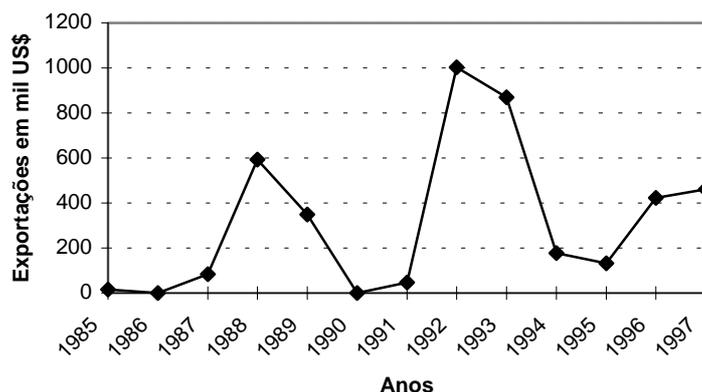


Gráfico 10 – Exportações brasileiras de frango para o Paraguai

Fonte: Tabela 20

Enfim, os resultados da pesquisa demonstraram que, após a implementação do Mercosul, mais precisamente na sua fase inicial, caracterizada pela formação de uma zona de livre-comércio, ocorreu uma forte intensificação no comércio de frangos brasileiros, sobretudo com a Argentina, principal importador. Com relação ao Paraguai, a análise ficou restrita a um menor período de tempo, porém os resultados sugerem haver tendência de um comércio de frango relativamente intenso entre os dois países. A exceção ficou por conta do Uruguai, em cujo mercado o frango brasileiro apenas recentemente está penetrando: em 1996, o Brasil exportou 18 mil toneladas de frango em corte para este país.

A questão-chave a ser respondida é se esse aumento na tendência do comércio intrabloco de frangos deve-se, realmente, à melhor eficiência produtiva e às vantagens comparativas brasileiras na produção de frangos. Para tanto, devem-se analisar os resultados obtidos para o *Índice de*

Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frangos e compará-los com os resultados obtidos para o *Índice de Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos*.

5.2 Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frangos

O índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de frangos mostra a razão da parcela da produção brasileira destinada ao Mercosul sobre a parcela destinada a terceiros mercados. Esse índice mede a tendência para a orientação geográfica de mercado de frangos para a região. Os resultados da pesquisa demonstraram que o produto experimentou uma forte reorientação de mercado em direção ao Mercosul. A Tabela 21 fornece os dados referentes às mudanças no comportamento do intramercado de frangos e seus respectivos índices.

Tabela 21 - Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frango e valor das exportações brasileiras de frango no comércio intrazona.

	Argentina	Paraguai	Uruguai	Exportações intrazona	Índice de orientação regional
Ano	Em mil US\$	Em mil US\$	Em mil US\$	Em mil US\$	
1985	-	15	-	15	0,15
1986	4.405	-	-	4.405	36,93
1987	-	84	-	84	0,70
1988	-	592	-	592	5,17
1989	1.786	349	-	2.135	19,57
1990	-	-	-	-	0,00
1991	2.325	47	-	2.373	7,73
1992	34.249	1.003	-	35.252	68,65
1993	53.956	870	-	54.826	79,54
1994	50.999	177	-	51.176	60,53
1995	25.158	132	-	25.290	27,26
1996	36.138	422	18,0	36.561	25,18
1997	51.921	461	-	52.383	30,91

Fonte: Dados de pesquisa

As principais implicações dessas mudanças são:

1. No período pré-integração, o comportamento do índice demonstra que não havia ainda uma tendência de as exportações brasileiras de

frangos orientarem-se em direção ao mercado intrabloco; no entanto, em alguns anos, observa-se que ocorreu um direcionamento das exportações para esse mercado. O Gráfico 12 demonstra o comportamento do índice ao longo do período de análise.

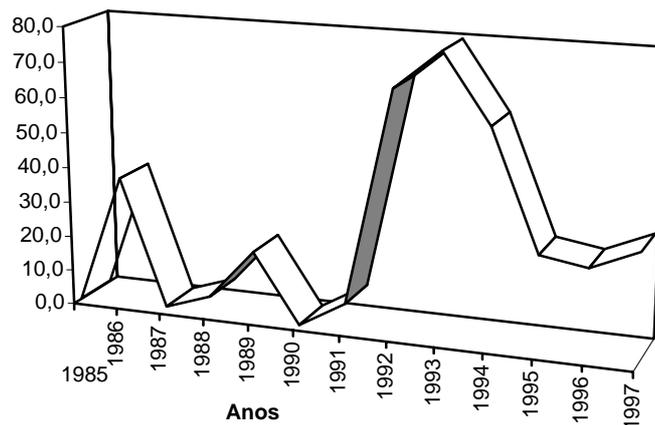


Gráfico 11 –Índice de Orientação Regional das Exportações Brasileiras de Frango

Fonte: Tabela 21

2. Nos primeiros anos do acordo, o produto experimentou uma forte reorientação de mercado em direção à região. Em 1991, o Índice de Orientação Regional apresentou o valor de 7,7 e, nos anos subsequentes, passou a assumir valores crescentes até atingir o pico de 79,5 pontos em 1993, ou seja, houve uma variação de 71,8 pontos no valor do índice. Isso quer dizer que ocorreu uma variação de 932% na tendência para a orientação regional das exportações brasileiras de frango durante o período inicial da formação do bloco. Diante dessa constatação, pode-se inferir que a abertura das economias dos países-membros através da eliminação das barreiras ao comércio induziu a uma maior intensidade de comércio, em razão da reorientação regional das exportações brasileiras de frango em direção aos demais parceiros do Mercosul, notadamente à Argentina. Isso significa que a ocorrência de uma integração regional do tipo “superficial” parece ter influenciado sensivelmente o comércio intrabloco de frangos.

3. Em períodos mais recentes, à medida que ocorre um aprofundamento no processo de formação do bloco, observa-se um recuo nos valores do índice: após atingir o valor máximo em 1993, ele apresentou um forte recuo ao longo do triênio 1994-1996, até atingir o valor de 30,9 pontos em 1997, ou seja, uma variação negativa de 61% na tendência para a orientação regional das exportações brasileiras de frango.

Os valores crescentes do Índice de Orientação Regional, observados especialmente no início da constituição do bloco econômico, indicam uma grande tendência para a exportação no mercado regional, que pode ser explicada por três possíveis causas: em primeiro lugar, a orientação geográfica pode ter sido conseqüência de um tratamento tarifário favorável entre os países membros no mercado intrabloco; em contrapartida, os altos valores observados para o índice podem ter sido causados pela restrição das exportações para terceiros mercados ocorridas em razão de altas medidas tarifárias e não tarifárias; por outro lado, a reorientação regional pode ter sido provocada também em função da expansão da demanda e do aumento desproporcional na produção do bem no mercado intra-Mercosul ocorrido como resultado da liberalização.

A orientação geográfica do mercado é determinada por vários fatores, como as vantagens comparativas, os custos de transporte ou barreiras ao comércio em mercados alternativos. A questão a ser respondida aqui é se essa orientação geográfica no mercado de frangos ocorreu em razão das vantagens comparativas brasileiras, ou do tratamento diferenciado dado ao produto quando da constituição do bloco. Para tanto, deve-se comparar o valor do Índice de Orientação Regional com os valores obtidos para o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos. As comparações diretas entre os dois índices fornecem uma indicação sobre se o alcance das distorções nas exportações entre os países é consistente com suas vantagens comparativas.

5.3 Índice de Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos

Na análise do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos, o mercado regional é excluído para que se possa medir melhor a capacidade do Brasil em competir igualmente nos mercados onde os acordos discriminatórios de comércio não fornecem uma artificial proteção. A Tabela 22 fornece os valores obtidos para esse índice.

Tabela 22 - Índice das vantagens comparativas reveladas das exportações brasileiras de frango

	Exportações brasileiras de frango no comércio intrabloco	Exportações brasileiras de frango no comércio extrabloco	Índice das vantagens comparativas reveladas
ANO	Em mil US\$	Em mil US\$	
1985	15	238.555	938,59
1986	4.405	215.900	844,53
1987	84	212.887	724,56
1988	592	224.043	590,90
1989	2.135	260.929	668,41
1990	-	319.765	808,87
1991	2.373	390.486	938,57
1992	35.252	394.858	827,84
1993	54.826	423.989	793,52
1994	51.176	537.231	821,39
1995	25.290	608.225	860,28
1996	36.561	803.629	1.000,61
1997	52.383	823.456	1.072,84

Fonte: Dados de Pesquisa

A primeira inferência que se pode fazer ao analisar a Tabela 22, refere-se aos altos valores obtidos para o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos, os quais demonstram que a avicultura brasileira é altamente competitiva quando se trata de terceiros mercados. Assim, excluindo-se a atuação do Brasil no comércio intrabloco, os valores do índice indicam uma forte capacidade do frango brasileiro para competir nos mercados em que não se observa qualquer acordo de comércio preferencial.

De fato, o Brasil, ao incorporar o modelo de produção de frangos baseado na integração vertical e no elevado nível de organização, assumiu

posição de destaque no mercado mundial de carne de frango. O sistema de integração vertical apresenta-se como um fator fundamental para a competitividade nas exportações de carnes. A dinâmica tecnológica das empresas líderes de carne de frango no Brasil está baseada na capacitação tecnológica, integração vertical e diferenciação de produtos. Na década de 1980, os esforços tecnológicos implicaram o desenvolvimento de capacitação para absorver inovações biotecnológicas na criação e manejo de aves e na competência para absorver inovações em processos e desenvolver novos produtos, formando um conjunto de competências, caracterizado pela capacidade de controlar a absorção de inovações tecnológicas na obtenção de matéria-prima - capacidade de integrar - e pelos esforços tecnológicos para absorver inovações nas fases de processamento - capacidade para diferenciar.

A alta capacidade de coordenação da cadeia permitiu, nos últimos anos, ganhos significativos tanto na genética e nutrição animal como nos aspectos de processamento e obtenção de novos produtos. Além disso, o Brasil apresenta vantagens comparativas em relação à produção de insumos (farelo de soja e milho) e ao custo da mão-de-obra em comparação a seus principais concorrentes, sobretudo os países europeus, além de produzir uma carne com melhores características organolépticas que o frango produzido em outros mercados. Segundo a opinião de técnicos do Ministério da Agricultura, o frango brasileiro, por ser produzido à base de farelo de soja e milho, apresenta um melhor sabor do que o produzido na União Européia, cuja alimentação é baseada nas farinhas de peixe e de sangue.

O Gráfico 12 demonstra o comportamento do índice ao longo do período de análise. No período pré-integração, observa-se uma sensível queda nos valores do índice, o que pode ter ocorrido em razão do direcionamento das empresas brasileiras para o mercado interno, dado o crescimento do mercado doméstico naquele período.

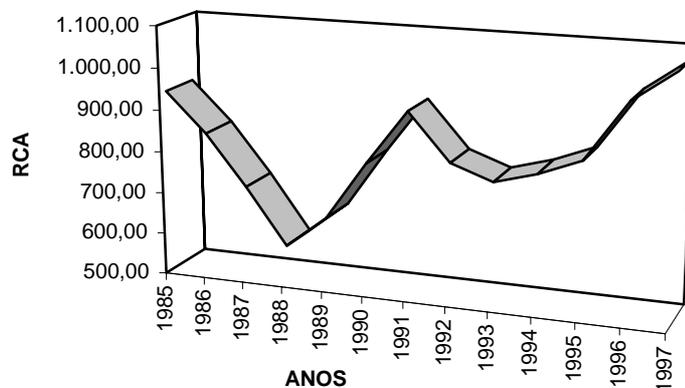


Gráfico 12 – Índice das Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos
 Fonte: Tabela 22

Na comparação direta entre os índices de orientação regional e das vantagens comparativas reveladas, pode-se inferir que a orientação geográfica verificada após a formação do Mercosul foi acompanhada por fortes índices de vantagem comparativa revelada, indicando que as exportações entre os países membros são consistentes com suas vantagens comparativas. Isso permite inferir que o adicional de comércio de frangos no Mercosul ocorreu no produto com o qual o Brasil pode competir em terceiros mercados, ou seja, esse adicional de comércio dentro do Mercosul não ocorreu pela substituição de ofertas mais eficientes. Possivelmente em virtude das vantagens comparativas relevadas, o Brasil exporta mais para terceiros mercados, mais lucrativos, do que para os parceiros do bloco. Assim, mesmo com o aumento da orientação regional após a implantação do Mercosul, a intensidade de comércio tem diminuído um pouco nos últimos anos. Nesse caso, pode-se concluir que a constituição do bloco econômico apresentou como benefício a **criação de comércio de frangos, especialmente quando da constituição da zona de livre comércio.**

A conclusão deste diferencia-se das conclusões obtidas por Yeats (1997), as quais evidenciam que a formação do Mercosul afetou

negativamente o padrão de comércio dos países membros, o que levou ao desvio de comércio de alguns produtos, notadamente os manufaturados.

Por outro lado, a hipótese de que a formação do bloco tem induzido à criação de comércio é verificada pelos trabalhos de Olarreaga e Soloaga (1997) que estudaram a formação endógena de tarifas no Mercosul. Segundo os autores, a taxa de integração ao mundo dos países membros do Mercosul era dez vezes maior no período 1991-1995 do que na década anterior. Além disso, referem que o crescimento da taxa de integração regional foi duas vezes maior que o da taxa de integração ao mundo, o que, segundo eles, pode ser explicado pelo fato de os países membros do Mercosul serem "parceiros naturais do comércio".

Por sua vez, Bartholomew (1998) também concorda com a tese de criação de comércio pela integração. Estudando a economia argentina, o autor mostra que, no período de 1990-1995, as importações totais daquele país como proporção do PIB, que eram de 0,6% do Mercosul e 2,0% para o resto do mundo em 1990, passaram, em 1996, a corresponder a 2,0% do Mercosul e a 6,0% do resto do mundo. Isso significa que as importações da Argentina provenientes do Mercosul e do resto do mundo cresceram a taxas semelhantes no período, o que seria praticamente incompatível com a hipótese de desvio de comércio.

Ferreira Filho (1998), estudando os impactos da integração econômica no Cone Sul sobre a agricultura brasileira, através da análise de equilíbrio geral, também concluiu que a integração regional no âmbito do Mercosul tem potencial de criação de comércio, e não apenas de desvio de comércio. O autor mostra ainda a possibilidade de um forte efeito alocativo benéfico da integração.

Finalmente, Nonnenberg & Mendonça (1999), calculando a criação e o desvio de comércio no Mercosul para o caso dos produtos agrícolas, ressaltam que a criação de comércio superou amplamente o desvio de

comércio tanto individualmente quanto para o conjunto dos seis produtos analisados (trigo, algodão, arroz, bovinos, leite e milho).

6. CONCLUSÕES

A avicultura brasileira voltada para as exportações iniciou-se a partir da década de 1970, quando o setor - acompanhando o processo de modernização da agricultura - modificou sua base de produção, passando de uma atividade "do tipo colonial" para uma "atividade empresarial", pela implantação de grandes empresas que se localizaram sobretudo na região Sul. Durante as décadas de 1970 e 1980, mudanças importantes ocorreram em relação aos aspectos tecnológicos, produtivos e operacionais da produção de aves. Como reflexo dessa modernização, a produção avícola nacional expandiu-se a taxas elevadas, incrementando a produção para o mercado interno e expandindo-se para o externo, de tal forma que o Brasil tornou-se um dos maiores exportadores de aves. Na década de 1980, os esforços tecnológicos implicaram a capacidade de absorver inovações biotecnológicas na integração vertical e na diferenciação do produto.

A integração vertical contribuiu para o desenvolvimento da indústria avícola uma vez que induziu à rápida adoção de tecnologia para um melhor controle da matéria-prima, economias de escala, redução de custos e diminuição de riscos na atividade, conferindo, assim, maior competitividade ao produto brasileiro. Na cadeia de produção de aves, identifica-se uma série de características que conferem vantagens competitivas à avicultura nacional. Entre essas, destacam-se a realização de cortes especiais de aves para os mercados mais ricos da Ásia e o processo islâmico de abate.

No Mercosul, a Argentina é o principal importador do frango brasileiro; as importações paraguaias são relativamente pequenas se comparadas às de outros mercados, e o mercado uruguaio apenas recentemente começou a importar o produto brasileiro, concentrando-se nos cortes de frango. Na análise da intensidade de comércio, os resultados da pesquisa demonstraram que, após a implementação do Mercosul, mais precisamente na sua fase inicial, caracterizada pela formação de uma zona de livre-comércio, ocorreu uma forte intensificação no comércio de frangos brasileiros, sobretudo com a Argentina, principal importador. Após a implementação do Mercosul, o comércio de frangos entre os dois países deixou de se apresentar de forma esporádica e sazonal para assumir um caráter firme e contínuo.

O comércio de frangos entre o Brasil e a Argentina apresentou-se de forma mais intensa ao longo dos três primeiros anos do acordo (1991 a 1993). A implementação do Plano Cavallo e o conseqüente aumento de renda da população argentina, obtido via redução da inflação, proporcionaram um incremento no consumo interno de frango. De fato, os resultados da pesquisa demonstram que o índice de intensidade de comércio evoluiu de 7,04 em 1991 para um pico de 12,06 em 1993, ou seja, sofreu uma variação de 73,1% no seu valor.

Após os três primeiros anos da formação do bloco, tem ocorrido, entretanto, uma desaceleração no ritmo de intensidade de comércio entre os dois parceiros. Após 1993, o índice tem se reduzido paulatinamente nos últimos anos, até atingir a marca de 7,9 pontos em 1997, representando uma tendência 35% inferior para o comércio bilateral de frangos em relação à observada no terceiro ano de vigência do acordo. Esse comportamento pode ser explicado pela reorientação dos processos tecnológicos ao longo da cadeia de produção de frangos argentina. A avicultura argentina tem experimentado importantes ganhos de produtividade, evidenciados pela melhoria de seus coeficientes técnicos. Observa-se, também, um processo de incorporação tecnológica por parte de muitos frigoríficos, que passaram a utilizar meios automáticos de processamento. Outro fator que concorreu para

a redução na intensidade de comércio foi o direcionamento das empresas brasileiras para o mercado interno, em razão do incremento do consumo nacional induzido pelo Plano Real, além do incremento das exportações para terceiros mercados.

Com relação ao Paraguai, os resultados sugerem haver uma tendência de um comércio de frango relativamente intenso entre os dois países. A exceção ficou por conta do Uruguai, em cujo mercado o frango brasileiro apenas recentemente está penetrando.

Nos primeiros anos do acordo, o produto experimentou uma forte reorientação de mercado em direção à região. Em 1991, o Índice de Orientação Regional apresentou o valor de 7,7 e, nos anos subsequentes, passou a assumir valores crescentes até atingir o pico de 79,5 pontos em 1993. Ocorreu uma variação de 932% na tendência para a orientação regional das exportações brasileiras de frango durante o período inicial da formação do bloco. Portanto, a abertura das economias dos países-membros através da eliminação das barreiras ao comércio, induziu a uma maior intensidade de comércio e a uma forte reorientação regional das exportações brasileiras de frango em direção aos demais parceiros do Mercosul, notadamente à Argentina.

Em períodos mais recentes, à medida que ocorre um aprofundamento no processo de formação do bloco, observa-se um recuo nos valores do índice. Após atingir o valor máximo em 1993, o índice apresentou um forte recuo ao longo do triênio 1994-1996, até atingir o valor de 30,9 pontos em 1997, ou seja, uma variação negativa de 61% na tendência para a orientação regional das exportações brasileiras de frango.

Os altos valores obtidos para o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas das Exportações Brasileiras de Frangos indicam que a avicultura brasileira é altamente competitiva quando se trata de terceiros mercados. O país apresenta uma forte capacidade de competir nos mercados nos quais não se observa qualquer acordo de comércio preferencial. A comparação

direta entre os índices de orientação regional e das vantagens comparativas reveladas indica que o adicional de comércio de frangos no Mercosul ocorreu pela capacidade do Brasil de competir em terceiros mercados, e não pela substituição de ofertas mais eficientes. Nesse caso, pode-se concluir que a constituição do bloco econômico apresentou como benefício a ***criação de comércio de frangos sobretudo quando da constituição da zona de livre-comércio.***

Diante do aprofundamento do processo de integração regional, podem-se identificar duas tendências para o comportamento do mercado de frangos:

1. A entrada de novos parceiros no bloco, como o Chile, a Bolívia e a Venezuela, e a maior abertura de seus mercados, poderão induzir alguns efeitos, como economias de escala tornadas possíveis pelo acesso a mercados mais amplos. Tal fato poderá ampliar as exportações brasileiras pela intensificação do comércio, assim como foi verificado no caso da Argentina. Por outro lado, a possibilidade de o Brasil aliar-se a outros blocos, através de acordos de livre-comércio com países desenvolvidos (União Européia e Estados Unidos) através do Mercosul, poderá facilitar a entrada do produto brasileiro nesses mercados dada a possível retirada de diversas barreiras protecionistas.

2. O aprofundamento no processo de integração, com a evolução do Mercosul, passando do atual estágio de união alfandegária para um mercado comum propriamente dito, poderá constituir-se em um novo desafio à avicultura nacional. A formação de um mercado comum entre os países pressupõe o estabelecimento da livre-circulação de pessoas, serviços e capitais, além da livre-circulação de bens entre os países membros. A retirada das restrições aos movimentos de fatores produtivos poderá beneficiar a produção avícola argentina, visto que aquele país possui vantagens comparativas na produção de soja, milho e insumos básicos para a produção de frangos. No caso da livre-circulação de pessoas, as empresas avícolas poderão deslocar sua produção para a Argentina, onde estariam próximas da fonte de matéria-prima de menor custo.

Diante dessas possibilidades, alguns tipos de pesquisas futuras parecem ser relevantes:

- a) a realização de análises dos efeitos da entrada de novos parceiros no bloco sobre o mercado de frango, buscando identificar novos nichos de mercado ou novas tendências para o comércio;
- b) a realização de estudos que avaliem as possibilidades de aliança do Brasil com outros blocos econômicos, visando identificar os custos e os benefícios desse procedimento sobre a cadeia produtiva de aves brasileira, a fim de subsidiar a ação de empresas privadas e do governo na defesa de uma relação multilateral, ou na aposta de uma maior integração de mercados;
- c) em virtude da possibilidade de uma maior participação dos países membros no comércio intra e extrabloco de carnes, parecem ser relevantes estudos que investiguem o comportamento do comércio intrabloco de carnes ocorrido em razão do Mercosul, aprofundando a investigação dos efeitos do comércio intra-regional de carnes sobre os demais setores das economias dos países-membros e avaliando como esse processo afeta a geração de renda, de vendas, de empregos e de tributos nas diversas economias dos países formadores do bloco.

Referências Bibliográficas

- ABEF - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EXPORTADORES DE FRANGO. *O desempenho das exportações brasileiras de frangos*. Relatório Abef 1996. Rio de Janeiro, 1997.
- ADAMS, R. Agricultura e agroindústria no Cone Sul. In: *Temas de integração latino-americana*. Petrópolis: Vozes, 1990, p. 18-27
- AGUIRRE, Pablo Javier Caputi. *Pecuária de corte no Mercosul: análise da competitividade intra-regional*. Porto Alegre, 1994. Tese de Mestrado em Economia Rural IEPE/UFRGS.
- ANAB - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ABATEDOUROS AVÍCOLAS. Argentina produz mais frango. *Informativo ANAB 523*. São Paulo, 1996.
- ARAUJO, Ney Bittencourt et al. *Complexo agroindustrial: o agribusiness brasileiro*. São Paulo: Agroceres, 1990.
- BALASSA, B. *Teoria da integração econômica*. Lisboa: Livraria Clássica Editora, 1973.
- BARTHOLOMEW, A. An analysis of the impact of Argentine membership of Mercosur. *Economia aplicada*. v.2, n.2. São Paulo, 1988.
- BLAIR, R. D. & D. L. KASERMAN *Law and economics of vertical integration and control*. New York: Academic Press, 1983.
- CAMPOS, Renato R. Capacitação tecnológica, integração vertical e diferenciação: os elementos tecnológicos das estratégias de crescimento das empresas líderes na indústria brasileira de carnes. *Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia*, v.2. Salvador, Anpec, 1995.
- CANEVER et al. *Custos de produção do frango de corte no Brasil e Argentina*. Concórdia EMBRAPA - CNPSA, 1996. 37 p (CNPSA. Documentos, 39) Embrapa.
- CASTILHOS, C. C & PASSOS, M. C. (Org.), *Competitividade e inovação na indústria gaúcha*, São Leopoldo: Ed. Unisinos; Porto Alegre: FEE, 1998.
- CAVALCANTI, M. A . F. de H, *Integração econômica e localização sob concorrência imperfeita*. BNDES, Porto Alegre, 1997.
- CHACHOLIADES, M. *Economia internacional*, México, Mc Graw-Hill, 1987.

- DAVIES, S. Vertical integration. In: CLARK, R. & MCGUINNESS, T. (Edit.) *The economics of the firm*. Basil Blackwell, 1987.
- EL-AGRAA, A. International Economic Integration. In: GREENAWAY, David, *Current Issues in International Trade*, Londres, MacMillan, 1985. (Edit.)
- FARINA et al. *Sadia: o desafio da liderança no mercado da frangos*. Estudo de caso desenvolvido para o IV Seminário Anual do Pensa, Águas Claras de São Pedro, 36 p. 1994.
- FERREIRA FILHO, J. B. S. *Uma análise de equilíbrio geral dos impactos da integração econômica no Cone Sul sobre a agricultura brasileira*. Piracicaba, 1998. Tese de Livre Docência Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz ,.
- FIBGE - Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Agropecuário 1995*. Rio de Janeiro: IBGE, 1996.
- FONSECA, R. & CARVALHO JR, M. C. *Barreiras externas às exportações brasileiras*. Fundação Centros de Estudos do Comércio Exterior, 1997
- GARCIA, Alvaro Antônio Louzada. A agropecuária nacional e o Mercosul: uma avaliação preliminar. *Indicadores Econômicos*, FEE, Porto Alegre, v.20 4 p.15-180, 1993
- IPARDES - Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social - *Mercosul: custos e incidência tributária na produção agropecuária e agroindustrial*. Curitiba: IparDES, 1992, 63p.
- JALFIM, A. & RIBEIRO, F. B., A agroindústria de aves no Rio Grande do Sul – Projeto competitividade e inovação na indústria gaúcha, *Documentos FEE*, Relatório parcial 1, 39 p. Porto Alegre, 1995
- JANK, M. S. Organizações e estratégias nas exportações brasileiras de carnes. In: VIEIRA, W. & CARVALHO, F. *Mercosul: agronegócios e desenvolvimento Econômico*. Viçosa: UFV, 1997. P.109 - 153.
- KAGEYAMA, Angela et al. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais, In: DELGADO, G. C. (Org.) *Agricultura e políticas públicas*, Brasília: Ipea, 1990, p. 113 - 223 (Série Ipea, 127).
- KITAMURA, H. La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas, In: WIONCZEK, M. (Org.), *Integración de la América Latina, experiencias y perspectivas*, México: Fondo de Cultura Económica, 1964.
- KOCK, J. V. *Industrial organization and prices*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1980.
- KOHL, R. L. & WILEY J. W. Aspects of multiple-owner integration in the broiler industry. *Journal of farm Economics*, v.37 n.1, p. 81-89, 1955.
- KONZEN, O. G. & MATTUELLA, J. L. Aspectos da agroindústria no Sul do Brasil In: STÜLP, V.J. & MATTUELLA, J.L. *Estudio sobre competitividade de productos agropecuarios en el Mercosul*. Porto Alegre, Iepe/UFRGS, 1991

- LUCE, Fernando Bins, KARTEN, Ricardo. *Análise Competitiva da indústria de frangos do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre. Série relatório de Pesquisa 01/91 - PPGA/UFRGS, 1991
- MACADAR, BECKY M. *A integração latino-americana: da Alalc ao Mercosul*. Porto Alegre, 1992. Dissertação de Mestrado em Economia. Iepe-UFRGS.
- MACADAR, BECKY M. Política comercial brasileira: os dilemas da inserção internacional. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, 17 (1): 234-52, 1996.
- MARQUES, Pedro V. Integração vertical da avicultura de corte no estado de São Paulo, Brasília. *Revista de Economia e Sociologia Rural* v.30 n.3 jul. set. p.190-202. 1992
- MATTUELLA, et al. *Competitividade em mercados agroindustriais integrados*, Porto Alegre, n. 15/94, PPGA/UFRGS 1994, 16p. (Série Documentos para Estudo).
- MIOR, Luiz C. Empresas agroalimentares e produção agrícola familiar: a diversidade de relações no complexo carnes em Santa Catarina. *Anais do XXI Congresso da Sober*, Sober, p.618. 1982
- MORVAN, Ives, *Fondements d'économie industrielle*. Paris Ed. economia. 1985 (Coleção. Geston).
- MULLER, W. f. & N. R. COLLINS, Grower-processor integration in fruit and vegetable marketing. *Journal of Farm Economics*, v.39, n.5, 1957.
- NONNENBERG, M., MENDONÇA, M. J. C. *Criação e desvio de comércio no Mercosul: o caso dos produtos agrícolas*. Rio de Janeiro, Ipea/Dipes, 1999 (Texto para Discussão,631).
- OLARREAGA, M; SOLOAGA, I. Endogenous tariff formation: the case os Mercosur. World Trade Organization. *Staff Working Paper ERAD-97-003*. March, 1997. 33 p.
- PORTER. M. E. *Estratégia competitiva: Técnicas para análise de indústrias e da concorrência*, 5^a ed., Rio de Janeiro, Ed. Campus, 1989
- RIZZI, Aldair T. Mudanças tecnológicas e reestruturação na indústria agroalimentar: o caso da indústria de frangos no Brasil. Curitiba: UFPR, 1993 (*Texto para discussão n^o 5/93*).
- SCHRADER, L. F. Responses do forces shaping agricultural marketing contracting. *Amer. J. Agr. Econ.* v. 67, p. 928-37, 1986.
- SEAGRAVES, J. A, & C. E. BISHOP, The impacts of verticalintegration on output price and industry structure, *Journal of farm Economics*, p. 1814-1827, December 1958.
- SEAVER, K. S. An appraisal of vertical integration in the broiler industry, *Journal of Farm Economics*, Cambridge, v.39 n.5, p. 1487-1499, December, 1957.
- SÖDERTEN, B. *Economia internacional*. Rio de Janeiro, 1979. Ed. Interciência.

- SORJ, B. et al. *Camponeses e Agroindústria – Transformação social e representação política na avicultura brasileira*. Rio de Janeiro, Ed. Zahar, 1982.
- SOUZA, Nali de Jesus Agricultura e integração industrial no Brasil, *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v.22 n.2 p.46-63,1989
- STÜLP, V.J. O Mercado Comum do Sul e a agricultura brasileira. In: TEIXEIRA, E.C. (Ed) *Política agrícola e desenvolvimento*, Viçosa: UFV/Impr. Univ., 1992. Cap.10.
- THORTENSEN et. al. *Brasil frente a um mundo dividido em blocos*. Instituto Sul-Norte de Política Econômica e Relações Internacionais. Livraria Nobel, 1994.
- USDA, United States Department of Agriculture, *Poultry meat and products*, May 1999. [http:// www.usda.gov](http://www.usda.gov)
- VELHO, V. M.C, et al., Anexo 2: Agroindústria de carnes no Rio Grande do Sul. In: *Agribusiness - Projeto RS 2010*. Porto Alegre, Secretaria da Coordenação e do Planejamento, 1998.
- VIEIRA, W. & CARVALHO, F. Mercado Comum do Sul (Mercosul): Fundamentos econômicos, evolução e perspectivas. In: VIEIRA, W. & CARVALHO, F. *Mercosul: agronegócios e desenvolvimento econômico*. Viçosa: UFV, 1997. p.11 - 24.
- WAQUIL, P.D. Globalização, formação de blocos regionais e implicações para o setor agrícola no Mercosul, *Análise Econômica*, n. 27, mar., p 3 -15, 1997
- WAQUIL, P.D. O setor de grãos e de oleaginosas no Mercosul In: VIEIRA, W. & CARVALHO, F. *Mercosul: agronegócios e desenvolvimento econômico*. Viçosa: UFV, 1997. p.11 - 24.
- WILLIANSO, J, *A Economia aberta e a economia mundial* - um texto de economia internacional. 5. ed. Editora Campus, 1997.
- WILLIANSO, O, The vertical integration of production: market failure considerations. *American Economic Review*, v. LXI, n.2, May 1970.
- WILKINSON, J. Integração regional e o setor agroalimentar nos países do Mercosul: a produção familiar na encruzilhada. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, 17 (1): p. 155-184, 1996.
- WONACOTT, P. & WONACOTT, R. Is unilateral tariff reduction preferable to customs union? The curious case of the missing foreign tariffs. *American Economic Review*, Nashville, v. 71, n.4, sep. 1981.
- YEATS, Alexander - *Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?*, Policy Research Working Paper n. 1729, World Bank, 1997.