

NOEMÍ GARCÍA CABEZAS
AUGUSTO MUSSI ALVIM
CLAUDIA HOWALD
DAVID RAMÓN LÓPEZ BAUTISTA
ENRIQUETA MANCILLA RENDÓN
HUMBERTO MEJÍA ZARAZÚA
TIRSA VENTURA CAMPUSANO

ANTICOOPERACIÓN: BARRERAS AL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

**ANTICOOPERACIÓN: BARRERAS AL DESARROLLO
EN AMÉRICA LATINA**



Pontifícia Universidade Católica
do Rio Grande do Sul

Chanceler

Dom Jaime Spengler

Reitor

Evilázio Teixeira

Vice-Reitor

Jaderson Costa da Costa

CONSELHO EDITORIAL

Presidente

Carla Denise Bonan

Editor-Chefe

Luciano Aronne de Abreu

Antonio Carlos Hohlfeldt

Augusto Mussi Alvim

Cláudia Musa Fay

Gleny T. Duro Guimarães

Helder Gordim da Silveira

Lívia Haygert Pithan

Lucia Maria Martins Giraffa

Maria Eunice Moreira

Maria Martha Campos

Nythamar de Oliveira

Walter F. de Azevedo Jr.

ANTICOOPERACIÓN: BARRERAS AL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

Organizadores

Noemí García Cabezas
Augusto Mussi Alvim
Claudia Howald
David Ramón López Bautista
Enriqueta Mancilla Rendón
Humberto Mejía Zarazúa
Tirsa Ventura Campusano

Autores

<i>Antonio Emmanuel Berthier</i>	<i>Humberto Mejía Zarazúa</i>
<i>Augusto Mussi Alvim</i>	<i>Iván Escoto Mora</i>
<i>Carolina S. da Trindade</i>	<i>José Sarrión Cayuela</i>
<i>Claudia Howald</i>	<i>José David Urchaga Litago</i>
<i>Célio Alberto Colle</i>	<i>Justine Dain</i>
<i>David Gato Cisneros</i>	<i>Katherinn Vargas</i>
<i>David Ramón López Bautista</i>	<i>Luisa Vega</i>
<i>Edicson Martín Aguilar Vázquez</i>	<i>Mónica Brenes Montoya</i>
<i>Eduardo Bolaños Mayorga</i>	<i>Noemí García Cabezas</i>
<i>Enriqueta Mancilla Rendón</i>	<i>Tirsa Ventura Campusano</i>
<i>Fernando González Figueroa</i>	<i>Wendy Montserrat López Juárez</i>

Coordinación del proyecto

Noemí García Cabezas

© EDIPUCRS 2018

CAPA Camila Borges

DIAGRAMAÇÃO Rodrigo Valls

REVISÃO DE TEXTO Dos Autores



Este livro conta com um ambiente virtual, em que você terá acesso gratuito a conteúdos exclusivos.

Acesse o QR Code e confira!



Editora Universitária da PUCRS

Av. Ipiranga, 6681 – Prédio 33

Caixa Postal 1429 – CEP 90619-900

Porto Alegre – RS – Brasil

Fone/fax: (51) 3320 3711

E-mail: edipucrs@pucrs.br

Site: www.pucrs.br/edipucrs

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A629 Anticooperación [recurso eletrônico] : barreras al desarrollo en América Latina / organizadores Noemí García Cabezas ... [et al.]. – Dados eletrônicos. – Porto Alegre : EDIPUCRS, 2017. Recurso on-line (842 p.)

Modo de acesso: <http://www.pucrs.br/edipucrs/>
ISBN 978-85-397-1054-6

1. América Latina – Condições econômicas. 2. América Latina – Condições sociais. 3. Ciências sociais. I. García Cabezas , Noemí.

CDD 23. ed. 330.98

Clarissa Jesinska Selbach CRB 10/2051

Setor de Tratamento da Informação da BC-PUCRS.

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. Proibida a reprodução total ou parcial, por qualquer meio ou processo, especialmente por sistemas gráficos, microfilmicos, fotográficos, reprográficos, fonográficos, videográficos. Vedada a memorização e/ou a recuperação total ou parcial, bem como a inclusão de qualquer parte desta obra em qualquer sistema de processamento de dados. Essas proibições aplicam-se também às características gráficas da obra e à sua editoração. A violação dos direitos autorais é punível como crime (art. 184 e parágrafos, do Código Penal), com pena de prisão e multa, conjuntamente com busca e apreensão e indenizações diversas (arts. 101 a 110 da Lei 9.610, de 19.02.1998, Lei dos Direitos Autorais).

CAPÍTULO 5

POLÍTICAS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO E AS DISTORÇÕES NO MERCADO AGRÍCOLA

Augusto Mussi Alvim¹

Célio Alberto Colle²

Carolina S. da Trindade³

INTRODUÇÃO

1. APRESENTAÇÃO

1.1. Problema e justificativa

1.2. Objetivo geral

1.3. Objetivos específicos

1.4. Metas

1.5. Produtos e regiões selecionados

¹ Doutor em Economia, professor da Escola de Negócios – PUCRS. E-mail: augusto.alvim@pucrs.br.

² Doutor em Economia do Desenvolvimento pela PUCRS, Extensionista Rural da Emater/RS - Ascar do Rio Grande do Sul. E-mail: celio.colle@gmail.com.

³ Economista e mestranda em Economia do Desenvolvimento pela PUCRS. E-mail: carolina.trindade.001@acad.pucrs.br.

2. REVISAO DE LITERATURA

2.1. Teorias do comércio internacional

2.2. Barreiras tarifárias e não tarifarias

2.1.1. Barreiras tarifárias

2.1.2. Barreiras não tarifárias

3. METODOLOGIA

4. RESULTADOS E ANÁLISES

4.1. Exportações e importações brasileiras para regiões selecionadas

4.2. Vantagens Comparativas Reveladas

4.3. Índice de Orientação Regional

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

BIBLIOGRAFIA

Introdução

A segunda metade do século XX foi marcada pelas discussões ao redor da questão do livre comércio entre países. De uma maneira geral, as informações existentes quanto a este assunto mostram que quanto mais intenso o comércio de bens e serviços entre países e regiões maior o crescimento econômico. A razão para isto deve-se ao fato de os países concentrarem todos os seus esforços nas atividades que são mais eficientes, exportando estes produtos e importando os demais de regiões que os produzem de forma eficiente. Com o maior acesso a mercados (maior número de consumidores e produtores), somam-se os benefícios obtidos, resultando em melhores produtos e preços.

Todavia, não existem apenas ganhos a partir da implementação dos acordos de livre comércio, embora estes sejam observados pela intensificação das atividades, as quais passam por um processo de reorganização a fim de reduzir os custos. Por sua vez, estes acordos também determinam mudanças negativas como, por exemplo, a redução ou até mesmo o desaparecimento de determinadas atividades econômicas em regiões específicas e países, concentração e internacionalização das cadeias produtivas e estrangeirização de terras.

Desta forma, ainda que exista a possibilidade de maiores ganhos globais em bem-estar, observa-se que os países continuam a proteger os seus mercados, principalmente os agrícolas, através de mecanismos como barreiras tarifárias e não-tarifárias, e também através da concessão de subsídios à produção e à exportação. As justificativas passam por questões das mais diversas, como, por exemplo, de segurança alimentar, de proteção a setores frágeis e de concessão de vantagens a grupos de pressão. Nas últimas décadas, o comércio agrícola entre países cresceu aquém do esperado, com um crescimento significativamente inferior aos níveis observados na indústria.

O crescimento do comércio agrícola na última década deveu-se, principalmente, aos acordos firmados na Rodada Uruguai⁴ (em nível multilateral) e aos acordos regionais, como, por exemplo, o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). Neste sentido, o

⁴ A Rodada Uruguai ocorreu entre 1986 e 1994. Nela foram estabelecidas as primeiras medidas que visam reduzir as barreiras comerciais estabelecidas pelos países-membros aos produtos agrícolas.

comércio internacional de produtos agrícolas cresceu, em média, 35% enquanto o de produtos industriais cresceu 94% no período de 1991 a 2000 (USDA, 2001b). A principal razão para este fato deveu-se às dificuldades enfrentadas nas negociações de livre comércio de produtos agrícolas em nível multilateral pós-Rodada Uruguai. Atualmente, os principais obstáculos nas negociações estão na redução das tarifas e das quotas-tarifárias, bem como na elaboração de acordos que efetivamente venham a contribuir para a redução dos subsídios e para a padronização das normas fitossanitárias e técnicas entre os países. Apesar de os países desenvolvidos defenderem a redução do protecionismo de forma multilateral, na prática observa-se justamente o contrário, com um aumento sistemático dos subsídios e das barreiras não-tarifárias.

Em contraposição a este cenário, o processo de regionalização vem avançando mais rapidamente do que os acordos multilaterais de livre comércio no mundo. A formação de áreas de livre comércio envolve a reunião de países com características políticas, econômicas, sociais e culturais distintas, todavia este processo ocorre com maior dificuldade no caso dos acordos multilaterais, em que as diferenças são ainda mais acentuadas. Outro aspecto relevante para explicar a preferência dos países pelos acordos regionais vis-à-vis multilaterais decorre do elevado número de participantes e da maior abrangência das negociações multilaterais.

1. APRESENTAÇÃO

O presente relatório preocupa-se em detalhar os resultados obtidos através da pesquisa. Neste sentido, nesta seção são apresentados os objetivos da pesquisa, metas e a metodologia utilizada. A seguir são detalhados os objetivos da pesquisa.

1.1. Problema e justificativa

Inserido neste cenário tem-se o Brasil, o qual tem defendido junto aos fóruns de discussão internacionais uma maior intensificação do comércio entre países e regiões através da redução das barreiras tarifárias e da eliminação dos subsídios. Entretanto, como a possibilidade de redução das medidas pro-

tecionistas vem se tornando cada vez mais difícil, uma parcela dos políticos e pesquisadores brasileiros tem defendido que primeiramente devem ser aprofundados os acordos de integração junto ao MERCOSUL.

Uma das estratégias para o fortalecimento do bloco consiste na adoção de políticas comuns setoriais (indústria, agricultura e comércio) e macroeconômicas (fiscal, monetária, cambial), promovendo a transição de uma União Aduaneira para uma Comunidade Econômica. Porém, existem vários empecilhos para o avanço deste processo, entre eles podem-se citar: as assimetrias nos países quanto ao PIB, à área geográfica, à população e às diferenças em termos econômicos, políticos e sociais, bem como à dificuldade de construir instituições supranacionais.

A partir deste cenário se quer avaliar quais são os reflexos das atuais políticas internacionais de comércio sobre a agricultura brasileira. Considerando as condições particulares de cada região podem ocorrer diferenciais ou vantagens capazes de determinar aumentos ou reduções no fluxo comercial de produtos agrícolas.

Com o propósito de analisar os possíveis reflexos sobre a agricultura brasileira, além do estudo das atuais políticas comerciais e internacionais, existe a necessidade de avaliar os efeitos das mudanças de ordem política sobre a produção, o consumo, os fluxos comerciais e os preços nas principais regiões. Desta forma, é importante considerar os principais mecanismos de proteção adotados pelos países, como, por exemplo, as tarifas, as quotas-tarifárias e os subsídios.

1.2. Objetivo geral

Avaliar os efeitos, no mercado agrícola, ocasionados pelas políticas internacionais de comercialização.

1.3. Objetivos específicos

Analisar possíveis distorções nos mercados de produtos agrícolas selecionados, ou seja, nas principais regiões exportadoras e importadoras dos produtos referidos, no mundo;

Identificar as principais barreiras tarifárias e não tarifárias existentes, que acabam por influenciar o comércio entre as regiões selecionadas;

Avaliar a importância do mercado agrícola para as regiões trabalhadas;

Obter para o cenário atual: os fluxos de comércio, os valores médios referentes às barreiras tarifárias, bem como a orientação destes fluxos comerciais para cada região analisada, utilizando-se de um modelo de orientação regional (IOR) e de vantagens comparativas (VCR);

Avaliar os ganhos e as perdas para cada região estudada perante o efeito da comercialização para com as demais regiões;

1.4. Metas

Diagnóstico dos mercados agrícolas selecionados, identificando as principais barreiras comerciais impostas pelos principais países importadores destes;

Construção de um modelo de orientação regional (IOR) e de vantagens comparativas (VCR) que permitam avaliar a orientação das exportações e importações dos produtos referidos e das vantagens nessas relações entre as regiões estudadas;

A seguir é apresentada a metodologia definida no projeto que possibilitou responder aos objetivos propostos.

1.5. Produtos e regiões selecionados

Os produtos selecionados foram: arroz, milho, trigo, açúcar, café, carne suína, carne bovina, carne de frango, soja em grão, farelo de soja e óleo de soja⁵. As exportações foram direcionadas para União Europeia, Estados Unidos, Canadá, México, China, Brasil, Outros do MERCOSUL (5), Colômbia, África, Sistema de Integração Centro Americana (SICA)⁶ e Resto do Mundo. A partir destes resultados pretende-se analisar algumas pistas sobre as barreiras tarifárias e não-tarifárias, dos destinos selecionados, que restringem os mercados dos produtos escolhidos.

⁵ Os produtos selecionados representaram 70% das exportações do setor agropecuário brasileiro, em valores, nos anos de 2013 e 2014, e as exportações totais agropecuárias representaram 41% e 43% dos valores das exportações brasileiras (MAPA, 2015).

⁶ Criado em 13 de dezembro de 1991, composto por: Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e Panamá. A sede localiza-se na cidade de Meliot em El Salvador.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1. Teorias do comércio internacional

O debate sobre o comércio internacional é um dos pontos mais antigos e controversos da discussão econômica. Segundo OLIVEIRA (2007) entender o porquê da existência de comércio entre as nações, seus fundamentos básicos, padrão de comércio, preços e quantidades das importações/exportações. E as diretrizes da política comercial de um país, são questionamentos feitos ao estudar a teoria do comércio internacional. Para o Brasil e a grande maioria dos países da América Latina esse debate é muito importante, principalmente com relação às exportações agrícolas.

KRUGMAN & OBSTFELD (2001) afirmaram que pelo comércio internacional de bens e serviços, e via fluxos monetários, as economias dos diferentes países estão mais inter-relacionadas e ao mesmo tempo, a economia mundial está também mais turbulenta do que a décadas quando as economias estavam mais fechadas.

No centro do debate sobre comércio internacional existem duas posições marcantes em relação às políticas de comércio entre os países. De um lado, os países que defendem a proteção dos mercados domésticos, limitam o fluxo comercial com o objetivo de manter a renda em determinados setores e/ou regiões⁷. E de outro lado, estão àqueles países que defendem o livre comércio com base nas *vantagens comparativas*.

Independente das linhas teóricas do comércio internacional, foi David Ricardo, em *Princípios de Economia Política e Tributação*, de 1817, que demonstrou que o comércio internacional era benéfico para os países mesmo se um determinado país possa produzir mais eficientemente, em relação aos demais, todos os produtos que consome, denominadas *vantagens comparativas*⁸. As vantagens comparativas de Ricardo eram embasadas nos custos de produção de vinho em Portugal e tecidos na Inglaterra, com apenas um fator

⁷ Nesta fase da revisão procurou-se apresentar somente as principais teorias sobre o livre comércio.

⁸ Precursor dessa ideia foi Adam Smith em: *A Riqueza das Nações* (1776), que deixa clara a ideia de que a especialização vinda da divisão do trabalho é ponto fundamental para o aumento

de produção (mão-de-obra). Segundo a sua hipótese, Portugal teria custos menores de produção tanto para vinho como para tecidos do que a Inglaterra, mas mesmo assim o comércio entre os dois geraria vantagens para ambos os países, visto que Portugal tinha um custo menor na produção de vinho em relação ao tecido e a Inglaterra tinha um custo menor da produção de tecido em relação ao vinho. Neste sentido, Portugal se especializaria na produção de vinho e a Inglaterra na produção de tecido, ou seja, cada um dos países deveria se especializar na produção daquele produto que apresentar vantagem comparativa interna.

Com base no modelo Ricardiano, KRUGMAN E OBSTFELD (2001, p. 33) apresentaram algumas críticas à especialização que segundo os autores não acontece no mundo real conforme preconizava o modelo clássico devido a: a) a existência de mais de um fator de produção reduz a tendência à especialização; b) a ocorrência do protecionismo industrial; e c) o custo de transporte internacional pode ser tão alto que leva a economia interna à auto-suficiência em determinados setores.

Mais tarde Heckscher-Ohlin⁹ desenvolveram uma teoria em que o comércio internacional é conduzido basicamente por diferenças entre os recursos dos países. Esse modelo teórico mostrava que as vantagens comparativas são influenciadas pela interação entre os recursos da nação (abundância relativa dos fatores de produção) e a tecnologia da produção (que influencia a intensidade relativa com a qual fatores diferentes de produção são usados na produção de bens diferentes).

No modelo Heckscher-Ohlin, geralmente tendem a exportar produtos que utilizam intensamente o fator de produção que se encontra em abundância no país e importar as mercadorias que utilizam o fator de produção menos abundante¹⁰.

da produtividade do trabalho na economia. A partir disso, ele apresenta uma teoria das trocas internacionais embasada nas vantagens absolutas.

⁹ O economista sueco Eli Heckscher (1879-1952) enunciou o princípio, em 1919, e mais tarde, Bertil Ohlin (1899-1979), desenvolveu em 1933, o modelo que explica o comércio internacional a partir da abundância ou raridade relativa dos fatores de produção dos países.

¹⁰ A abundância relativa de determinado fator num país pode ser observada tanto em termos físicos quanto em termos de preço do fator.

Segundo KRUGMAN & OBSTFELD (2001, p. 80), com a abertura ao comércio internacional aqueles setores com abundância relativa de um determinado fator tenderiam a ganhar mais renda, enquanto aqueles setores cuja oferta é relativamente pequena perderiam renda¹¹.

A diferença básica entre as duas teorias, vantagens comparativas e Heckscher-Ohlin é que, enquanto a primeira pressupõe uma mesma função de produção para os países envolvidos no comércio internacional, de modo que a estrutura tecnológica é a mesma para todos os países, a hipótese da segunda é oposta, ou seja, as tecnologias diferenciadas são cruciais para explicar as diferenças de custo e o padrão do comércio (GRAMAUD, et. al. 2010, p. 551).

Recentemente novas abordagens sobre o comércio internacional vem sendo desenvolvidas no sentido de dar maior realidade e consistência analítica aos modelos teóricos para analisar o comércio entre as nações. Além disso, conceitos novos deveriam ser tomados para explicar as trocas internacionais, tais como: economia de escala, mudança tecnológica, aprendizagem, diferenciação de produtos, política comercial, competição imperfeita, etc.

Neste contexto, surge o modelo de HELPMAN & KRUGMAN (1985) fundamentado na ideia da concorrência imperfeita e na existência de economia de escala enquanto causas geradoras de comércio entre países. Esse modelo apresenta de forma simplificada quatro hipóteses: a) existência de dois fatores de produção (capital e trabalho); b) dois tipos de produtos (manufaturas e alimentos); c) dois países comercializando entre si; e d) a estrutura de mercado para produtos manufaturados e de concorrência monopolística.

Como forma de mensurar o desempenho dos países em termos de comércio foram formulados índices visando uma aplicação prática. Nesta linha, analisa-se o índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de BALASSA (1965) que tinha como objetivo comparar as vantagens dos produtos entre as regiões e o Índice de Orientação Regional (IOR) formulado por YEATS (1997) cujo objeto foi analisar o destino das exportações.

¹¹ Um exemplo para o Brasil – pode-se aumentar a oferta de crédito com juros subsidiados para a produção de commodities, especialmente a soja que apresenta elevada demanda no mercado internacional porque tem abundância do fator terra (estímulo à produção) e reduzir o volume de crédito e/ou com taxas de juros de mercado para a indústria (desestímulo a produção).

O índice de Yeats foi aplicado primeiramente para analisar os impactos da formação do Mercosul entre 1988 e 1994. O índice é útil, mas falha ao tratar de questões de eficiência na produção. O autor também aponta dois pontos específicos que devem ser observados. O primeiro, é que o índice transmite informações limitadas sobre o padrão de comércio se calculado para um único ponto no tempo, a orientação geográfica do comércio é determinada por vários fatores, tais como, vantagem comparativa, custos de transporte, ou barreiras comerciais a terceiros mercados. Em segundo lugar, a curto e médio prazo, mudanças na vantagem comparativa, os custos de transportes, preferências devem causar mínimas alterações no índice.

2.2. Barreiras tarifárias e não tarifárias

O protecionismo acentuou-se principalmente no período entre as guerras mundiais. O protecionismo no mercado agrícola internacional aumentou significativamente na década de 80, quando os preços e as exportações agrícolas decresceram, levando ao aumento dos subsídios às exportações e barreiras às importações oriundas de países em desenvolvimento (FAGUNDES, 1994).

As barreiras às exportações podem ser tarifárias e não tarifárias. Em decorrência das diversas rodadas de negociações multilaterais do GATT – os países desenvolvidos reduziram de maneira substancial suas tarifas aduaneiras incidentes sobre os produtos não agrícolas (conforme definição da OMC). Entretanto, os produtos agrícolas mantiveram suas tarifas elevadas, pois somente na Rodada Uruguai de Negociações Multilaterais é que o setor agrícola foi incorporado às regras internacionais. Um dos grandes avanços da Rodada do Uruguai¹² foi o Acordo sobre a Agricultura (AsA) composto por três pilares. O Acesso a Mercados, as Medidas de Apoio Interno e o Subsídios a Exportação com a proposta de corte das tarifas, no apoio doméstico e nos subsídios a exportação, conforme tabela 01.

¹² A partir da Rodada do Uruguai deu-se entre 1986-94. O tema da agricultura foi introduzido de forma definitiva na agenda institucional das negociações e os produtos agrícolas passam a ter destaque nas negociações gerais da OMC.

TABELA 01 – REDUÇÕES REQUERIDAS NO ACORDO SOBRE A AGRICULTURA DA RODADA DO URUGUAI

Item da redução	Países desenvolvidos (%) (6 anos -1995-2000)	Países em desenvolvimento (%) (10 anos – 1995 a 2004)
Tarifas		
• Corte tarifário médio para todos os produtos agrícolas	-36	-24
• Corte tarifário mínimo por produto	-15	-10
Apoio doméstico		
• Corte total no apoio doméstico a agricultura (período base 1986-88)	-20	-13
Subsídio as Exportações		
• Valor dos subsídios à exportação	-36	-24
• Quantidades exportadas subsidiadas	-21	-14

Fonte: OMC (1998)

Entretanto, mesmo com as reduções propostas pela Rodada do Uruguai, ressalta-se que os países desenvolvidos aplicam tarifas muito maiores no setor agrícola do que no setor industrial.

O Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai estabeleceu, na parte IV do Anexo 2, uma série de categorias para enquadrar as políticas de apoio interno aos produtores agrícolas. Posteriormente, a doutrina dividiu por cores os diferentes tipos de apoio à agricultura, conforme quadro 1.

QUADRO 1 – RELAÇÃO DE APOIOS DOMÉSTICOS DE ACORDO COM O ACORDO SOBRE A AGRICULTURA.

Caixa Verde	Serviços de apoio, tais como pesquisa, luta contra pragas e enfermidades, formação, serviço de comercialização e promoção rural e serviços de infraestura no campo. Constituição de fundos públicos com fins de seguridade alimentar. Ajuda alimentar interna. Pagamentos diretos a produtores em casos de desastres naturais, bem como ajudas destinadas a programas ambientais e programas de assistência regional.
Caixa Azul ou minimis	Contempla pagamentos diretos a produtores para reduzir a oferta interna de algum produto específico, com a finalidade de não deprimir o preço internacional. O AsA estabelece que o valor não pode ultrapassar a 5% da MAA ¹³ para os países desenvolvidos e em 10% para os países em desenvolvimento.
Caixa Amarela	Refere-se a todas as políticas “proibidas” incluídas no cálculo das ajudas internas que possuem efeitos distorcivos sobre o comércio internacional. Por exemplo: subsídios ao crédito, política de preços mínimos entre outras. São calculados tecnicamente como MAA.
Caixa S&D	Países em Desenvolvimento e Países de Menor Desenvolvimento Relativo

Fonte: OMC

A caixa Azul é o grupo de subsídios, que pelo AsA, causam distorções na concorrência internacional, porém são permitidos. Esta categoria é também chamada de *minimis*, o AsA, estabelece um limite para o cálculo do MAA em 5% para os Países Desenvolvidos e 10% para os Países em Desenvolvimento.

O que ocorre no comercio internacional agrícola é que os países desenvolvidos, principalmente da União Européia, usam as medidas contempladas nas Caixas Verde e Azul para proteger os seus produtos agrícolas, especialmente através de programas ambientais. Além disso, a Rodada Uruguai, que visa promover o livre comércio entre os países, sendo um de seus objetivos

¹³ Medida Agregada de Apoio (AMS).

eliminar as barreiras não-tarifárias (BNTs) ao comércio. Até a Rodada Tóquio, esse tema já havia sido tratado. No entanto, na Rodada Uruguai, destacou-se a criação do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) e o Acordo para aplicação das Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS).

Há duas categorias de barreiras comerciais, ou seja, as tarifárias e as não-tarifárias. As tarifárias são mais fáceis de identificar pela visibilidade visto que estão relacionadas às exportações e importações. As barreiras não-tarifárias são aquelas que tratam de restrições quantitativas, licenciamento de importação, procedimentos alfandegários, valoração aduaneira ou com valores fictícios, medidas antidumping, medidas compensatórias, subsídios, medidas de salvaguarda e medidas sanitárias e fitossanitárias.

2.2.1. Barreiras Tarifárias

Em termos de barreiras tarifárias podemos separar os países selecionados em dois grupos: no primeiro grupo, UE, EUA e Canadá, com tarifas médias mais baixas, mas com tarifas máximas mais elevadas; e no segundo grupo, Brasil e China, com tarifas médias mais elevadas, mas com menores tarifas máximas (ver anexo).

No primeiro grupo, a tarifa média da EU, dos EUA e do Canadá é de 7,6%, 7,1% e 12,9%, respectivamente, para o período de 2000-12. Estes mesmos países apresentam tarifas máximas de 73,6% (UE), 350% (EUA) e 314,2% (Canadá), também como uma média para o período de 2000-12.

Para o segundo grupo, a tarifa média, para o mesmo período, do Brasil e da China é de 11,2% e 17,3%, respectivamente. Já as tarifas máximas são de 48,2% e 77,4%, respectivamente. Para ambos países observa-se que a tarifa média e a tarifa máxima média reduziu ao longo deste período, ao contrário dos demais países onde as mesmas tarifas se mantiveram estáveis ao longo do tempo (ver anexo).

2.2.2. Barreiras não Tarifárias

O protecionismo acentuou-se principalmente no período entre as guerras mundiais. O protecionismo no mercado agrícola internacional aumentou

significativamente na década de 80, quando os preços e as exportações agrícolas decresceram, levando ao aumento dos subsídios às exportações e barreiras às importações oriundas de países em desenvolvimento (FAGUNDES, 1994).

As medidas não tarifárias (MNT) são restrições à entrada de mercadorias importadas que possuam como fundamento requisitos técnicos, sanitários, ambientais, laborais, restrições quantitativas (quotas e contingenciamento de importação), bem como, políticas de valoração aduaneira, de preços mínimos e de bandas de preços, diferentemente das barreiras tarifárias, que se baseiam na imposição de tarifas aos produtos importados. Normalmente, as MNT visam proteger bens importantes para os Estados, como a segurança nacional, a proteção do meio ambiente e do consumidor, e ainda, a saúde dos animais e das plantas. No entanto, é justamente o fato de os países aplicarem medidas ou exigências sem que haja fundamentos nítidos que as justifiquem, que dá origem às barreiras não-tarifárias ao comércio, formando o que se chama de neoprotecionismo.

A UNCTAD (2013) englobou as MNT em dezesseis capítulos denominados: medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS), barreiras técnicas (TBT), inspeções pré-embarques, eventuais medidas de proteção ao comércio, licenças não automáticas, cotas, medidas de proteção e controles quantitativos, medidas de controles de preços, medidas financeiras, medidas que afetam a concorrência, medidas de investimentos relacionados ao comércio, restrições a distribuição, restrições aos serviços pós-venda, subsídios (excluído aqueles a exportações), restrições de aquisições governamentais, propriedade intelectual, regras de origem e medidas relacionadas com a exportações, conforme quadro 3.

QUADRO 03 - CLASSIFICAÇÃO DAS MEDIAS NÃO TARIFÁRIAS POR CAPÍTULOS.

Medidas de Importações	Medidas Técnicas	1. Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)
		2. Barreiras técnicas ao comércio (TBT)
		3. Inspeções pré-embarques e outras formalidades
	Medidas não técnicas	4. Eventuais medidas de proteção ao comércio
		5. Licenças não automáticas, quotas, medidas de proibições e controle quantitativo
		6. Medidas de controle de preços - incluindo impostos e taxas adicionais
		7. Medidas financeiras
		9. Medidas que afetam a concorrência
		9. Medidas de investimentos realizadas ao comércio
		10. Restrições a distribuição
		11. Restrições a serviços pós-venda
		12. Subsídios (exceto a exportação)
		13. Restrições as aquisições governamentais
		14. Propriedade intelectual
		15. Regras de origem
Medidas Exportações	16. Medidas relacionadas com a exportação	

Fonte: UCTAD (2013).

De acordo com os dados mais recentes da UNCTAD (2013) as barreiras técnicas, são de longe as medidas regulatórias mais comumente usadas, em média, utilizadas em 30% dos produtos e mercados e os países impõem medidas sanitárias e fitossanitárias em média para 15% do mercado. As incidências de medidas técnicas, sanitárias e fitossanitárias levantam preocupações para as exportações dos países em desenvolvimento. Essas medidas impõem padrões de qualidade e segurança que frequentemente excedem as normas multilateralmente aceitas. Além disso, as medidas SPS e TBT podem corroer a vantagem competitiva que os países em desenvolvimento possuem.

A UNCTAD (2013) realizou um estudo sobre as barreiras não tarifárias de 30 países em desenvolvimento mais a União Européia e Japão para um universo de mais de 5.000 produtos através do Índice de Frequência (IF) e a Razão de Cobertura (IC)¹⁴, **para o ano de 2013**. Os países foram divididos em quatro grupos, sendo, América Latina, África, Ásia e o quarto formado pela EU e Japão para o ano de 2012. Os resultados mostraram que mais de 60% dos produtos do Japão e da União Européia tinham algum tipo de cobertura enquanto que esse mesmo percentual se aproximava de 40% na África, de 30% na América Latina e 10% na Ásia. O destaque para o Japão e União Européia é que 58% dos produtos sofriam alguma barreira técnica, notificado pelo índice de frequência e 65% do mercado estava sujeito a medidas não tarifárias mensuradas pela razão de cobertura.

Alguns dos indicadores mais utilizados para medir o efeito de BNTs sobre o comércio foi criado por KEE, NICITA e OLARREAGA (2009) e implementados pelo Banco Mundial em relatórios globais de monitoramento. Os indicadores referidos são o Índice Geral de Restrição ao Comércio (OTRI) e Índice Geral de Restrição de Acesso ao Mercado (MA-OTRI). Esses indicadores fornecem um nível global de restrição das políticas comerciais impostas (OTRI) ou confrontadas (MA-OTRI) por um país e se baseiam nas estimativas de equivalentes *ad valorem* de MNT¹⁵. Para melhor entendimento, parte-se da suposição de que os países A, B e C são parceiros comerciais e que o país A passa a praticar determinada política comercial como a redução da tarifa e a imposição de uma medida SPS. Assim, o OTRI irá verificar a restituidade causada por essa política comercial nas importações do país A com os parceiros comerciais B e C. Por outro lado, o MA-OTRI mostrará a restituidade que essa política comercial causará nas exportações do país

¹⁴ O **índice de frequência** representa somente a presença ou ausência de uma medida não tarifária e resume o percentual de produtos aos quais, uma ou mais medidas são aplicadas. Enquanto que a **razão de cobertura** é o percentual do comércio sujeito a medidas não tarifárias para o país importador e fornece uma medida da importância das barreiras não tarifárias em geral nas importações.

¹⁵ A diferença entre os índices é que o OTRI significa que um país impõe restrições a produtos de países terceiros, enquanto que o MA-OTRI mostra as dificuldades de um país em acessar o mercado de outro.

B para A e do país C para A. Quando se trata de verificar a restritividade devido à imposição de uma medida não tarifária nas exportações de um determinado país pelo MA-OTRI, o primeiro passo é encontrar a taxa ad valorem equivalente (AVE). O estudo indicou que nos países desenvolvidos as MNT acrescentam cerca de 4% na tarifa média de equiva a cerca de 2%. Em geral esse índice mostrou que as medidas não-tarifárias são mais restritivas em países de renda alta e média, do que em países de renda baixa. A explicação em parte ocorre devido ao fato dos países de renda baixa ainda dependem de barreiras tarifárias porque a gestão das medidas não-tarifárias é A mais dispendiosa e complexa.

Os Nas tabelas 3 e 4 apresenta-se as restrições segundo KEE, NICITA e OLARREAGA (2009) para três grupos de países, ou seja, com renda, média e baixa. Na tabela 2 apresentam-se o índice geral de restrição as importações, correspondendo as tarifas impostas, somando-se as tarifas e as barreiras não-tarifárias transformadas em tarifas. O índice mostra que os países de renda elevada aplicam o equivalente a 22% das barreiras não tarifárias contra 20% dos países de renda média e 11% nos países de renda baixa para as importações de produtos agrícolas. O índice também mostra que países de renda alta aplicam mais tarifas para a entrada de produtos agrícolas do que os países de renda média e baixa. De outro lado, observam-se as reduzidas tarifas para os produtos manufaturados no grupo de países de renda elevada, ou seja, naqueles produtos aos quais possuem vantagens competitivas. Os países de renda baixa aplicam tarifas mais elevadas do que os de renda alta, confirmando que a dificuldade e a complexidade de usar barreiras não-tarifárias.

TABELA 03 – NÍVEL GERAL DE RESTRIÇÃO IMPOSTA NAS IMPORTAÇÕES – OTRI

Categoria	Setores	Tarifas	Medidas não tarifárias	Total
Países de renda alta	Agricultura	7,0	22,0	29,0
	Manufatura	1,0	4,0	5,0
	Total	2,0	4,0	6,0
Países de renda média	Agricultura	8,0	20,0	28,0
	Manufatura	4,0	7,0	11,0
	Total	4,0	9,0	13,0
Países de renda baixa	Agricultura	9,0	11,0	20,0
	Manufatura	6,0	6,0	12,0
	Total	6,0	7,0	13,0

Fonte: Kee, Nicita e Olarreag (2009).

Na tabela 4 observam-se as restrições impostas nas exportações, ou seja, o grau de dificuldade de acesso aos mercados institucionais. O indicador mostra que os países de renda elevada.

TABELA 04 – NÍVEL GERAL DE RESTRIÇÃO IMPOSTA NAS EXPORTAÇÕES (MA– OTRI)

Categoria	Setores	Tarifas	Medidas Não-tarifárias	Total
Países de renda alta	Agricultura	8,5	19,5	28,0
	Manufatura	2,5	4,5	7,0
	Total	2,5	5,5	8,0
Países de renda média	Agricultura	6,0	21,0	27,0
	Manufatura	2,0	3,0	5,0
	Total	2,5	3,5	6,0
Países de renda baixa	Agricultura	4,0	22,5	26,0
	Manufatura	2,0	5,0	7,0
	Total	2,5	7,5	10,0

Fonte: Kee, Nicita e Olarreag (2009).

Em estudo ALVES (2012) avaliou o impacto da aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias, que estão regidas no acordo SPS, no comércio internacional para os países importadores de sete tipos de frutas (abacaxi, banana, castanha de caju, laranja, maçã, melancia e uva) exportadas pelo Brasil, no período de 2000 a 2009, se atuaram como barreiras ao comércio ou como políticas facilitadoras ao comércio.

Na mesma linha FERREIRA, LÍRIO E MENDONÇA (2010) estudaram as principais MNT sobre as exportações de frutas brasileiras (banana, limão, manga, maçã melão e uva) e identificar o índice de frequência e o grau de cobertura dessas barreiras entre 1995 e 2008. O resultado mostrou que o NAFTA emitiu cerca de duas vezes mais notificações do que a União Européia, enquanto que o MERCOSUL quase não fez uso desse mecanismo. Para o NAFTA, ambos os índices apresentaram valores iguais a 100%, de 1995 a 2007, o que indica que todas as linhas tarifárias foram atingidas por restrições sanitárias e técnicas e que houve alto grau de proteção ao longo desses anos que reduziram em 2008. Para a UE o nível de proteção foi semelhante ao Nafta, com exceção entre 1995 a 1997 que não teve restrição.

3. METODOLOGIA

O comércio internacional de produtos agrícolas vem tornando-se cada vez mais complexo, principalmente, em função das barreiras não tarifárias impostas pelos países e blocos regionais. Por outro lado, também se fazem influentes as barreiras tarifárias. Junto à averiguação destas barreiras, busca-se por meio de **índices de orientação regional (IOR)** e de **vantagens comparativas (VCR)**, respectivamente, identificar a orientação das exportações, visando analisar possíveis pontos fracos e fortes, bem como a existências de acordos. O segundo visa verificar as regiões que apresentam vantagem quando avaliadas sob a ótica de comercialização de determinado produto, conforme BALASSA (1965).

Para uma melhor compreensão da metodologia que será utilizada para a simulação de novos cenários, a seguir é apresentado os modelos referidos anteriormente.

Índice de Vantagem Comparativa Revelada

O **Índice de Vantagem Comparativa revelada (VCR)** busca identificar os produtos nos quais o país possui esta referida vantagem, cujo modelo foi proposto por BALASSA (1965), balizada na lei das Vantagens Comparativas, formuladas por Ricardo, em 1817. O Índice de Vantagem Comparativa Revelada pode ser definido da seguinte forma:

$$VCR_{ij} = \langle X_{ij} | X_{iz} \rangle / \langle X_j | X_z \rangle$$

Onde:

I = representa a região selecionada para análise;

Z = é a zona de referência, no caso o Brasil;

X_{ij} = é o valor das exportações da região selecionada (i) no produto j;

X_{iz} = é o valor das exportações do Brasil no produto j;

X_j = as exportações agrícolas totais da região selecionada;

X_z = as exportações agrícolas totais do Brasil.

Se o índice de VCR > 1,0 a região referida possui uma vantagem comparativa revelada no produto j. Caso o índice seja menor que 1,0 a região apresentaria uma desvantagem comparativa revelada no produto j, em relação ao Brasil.

O **Índice de Orientação Regional** proposto por YEATS (1997) é definido por:

$$IOR_j = \langle X_{rj} | X_{rt} \rangle / \langle X_{oj} | X_{ot} \rangle$$

X_{rj} = valor das exportações do produto j para a região r;

X_{rt} = representa o valor total das exportações agrícolas para a região r;

X_{oj} = é o valor das exportações do produto j para fora da região r;

X_{ot} = o valor total das exportações agrícolas para fora da região r.

O índice situa-se entre zero e infinito, onde a unidade indica uma mesma tendência para exportar o produto a membros e a não membros da região, enquanto valores crescentes, observados ao longo do tempo, indicam tendência para exportar mais para mercados regionais.

Com base nos objetivos e na metodologia são apresentados a seguir os principais resultados e produtos da pesquisa.

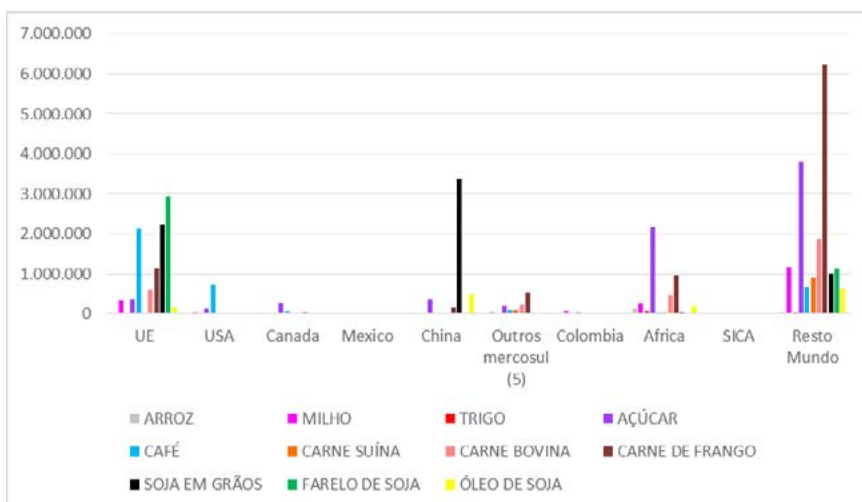
4. RESULTADOS E ANÁLISES

Esta seção apresenta inicialmente a descrição de como as exportações e importações brasileiras estão distribuídas nas regiões selecionadas (União Europeia, Estados Unidos, Canadá, México, China, outros países do Mercosul, Colômbia, África, SICA e resto do mundo). Na seção seguinte são apresentados os índices de VCR e IOR para o mesmo conjunto de regiões selecionadas.

4.1. Exportações e importações brasileiras para regiões selecionadas

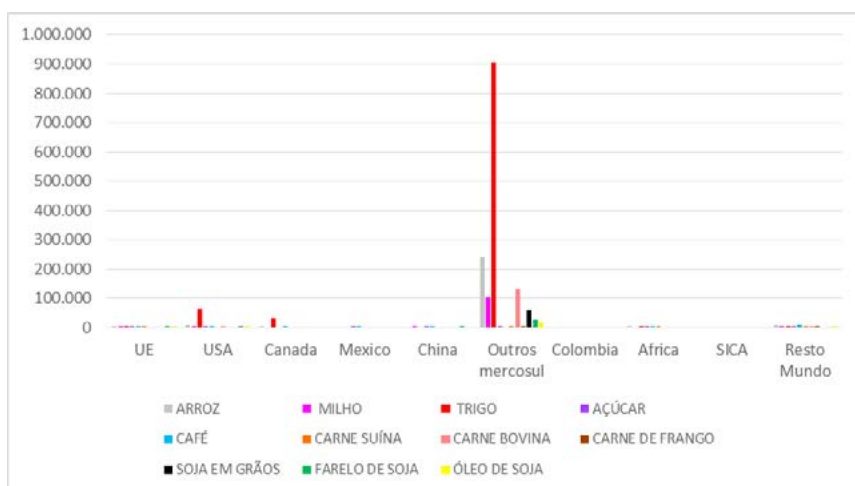
As exportações agrícolas brasileiras são direcionadas principalmente para os países da UE, China, África e a região “Resto do Mundo”. Considerando os totais exportados para o mundo, os principais produtos comercializados são: carne de frango (US\$ 9.022.864.000), açúcar (US\$ 7.359.323.000), soja em grão (US\$ 6.689.257.000), farelo de soja (US\$ 4.089.126.000), café (US\$ 3.724.645.000) e carne bovina (US\$ 3.153.833.000). Neste sentido, observa-se que as exportações agrícolas brasileiras possuem uma orientação para a UE significativa com a presença de um conjunto diversificado de produtos agrícolas com baixo valor agregado.

FIGURA 1- EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS BRASILEIROS 1997-2011 (UNIDADES EXPRESSAS EM US\$ 1000)



Já as importações agrícolas brasileiras são principalmente oriundas dos países do Mercosul. Considerando as importações totais, os principais produtos são: trigo (US\$ 1.010.544.000); arroz (US\$ 254.348.000), carne bovina (US\$ 136.897.000) e milho (US\$ 106.058.000).

FIGURA 2- IMPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS BRASILEIROS 1997-2011 (UNIDADES EXPRESSAS EM US\$ 1000)



Em termos gerais para os produtos selecionados, o Brasil possui um saldo comercial positivo para todos os produtos, com exceção do trigo e do arroz que possuem um saldo negativo de 877.970 mil e 46.849 mil dólares, respectivamente.

4.2. Vantagens Comparativas Reveladas

Com o objetivo de avaliar as vantagens comparativas do Brasil em relação aos seus principais parceiros (UE, EUA, Canadá, México, China, Outros Mercosul, Colômbia, África, SICA, Resto do Mundo) é analisado o comércio dos seguintes produtos: arroz, milho, trigo, açúcar, café, carne bovina, carne suína, carne de frango, soja em grãos, farelo de soja, óleo de soja.

Com base nos resultados apresentados na tabela 6, é possível observar que o Brasil possui vantagens comparativas para a maior parte dos produtos agrícolas no período de 1997 a 2011. Apenas o trigo, o arroz e a carne suína apresentam

o índice de vantagens comparativas menores do que 1 no período analisado. O arroz e o trigo são produtos tradicionalmente importados e compõem a cesta básica de alimentos consumidos no Brasil e, conforme visto anteriormente, eles são os principais produtos importados dos países do Mercosul. No caso da carne suína, o índice VCR apresentou valores superiores a 1 apenas de 2002 a 2007. A carne suína é um dos produtos brasileiros que mais sofre em termos de oscilações na quantidade exportada ao longo do período analisado. Entre as principais restrições está a concentração do comércio internacional em um pequeno grupo de países e as medidas sanitárias impostas pelos países importadores.

TABELA 6: ÍNDICE DE VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL, ENTRE 1997 E 2011.

Anos	Arroz	Milho	Trigo	Açúcar	Café	Carne Suína	Carne Bovina	Carne de Frango	Soja	Farelo de Soja	Óleo de Soja
1997	0,01	0,14	0,00	4,06	5,34	0,38	0,41	3,02	6,18	7,15	4,29
1998	0,01	0,04	0,00	4,60	4,94	0,48	0,60	2,61	6,92	6,18	4,70
1999	0,04	0,03	0,00	5,71	5,96	0,38	0,93	3,46	6,28	6,45	5,37
2000	0,03	0,03	0,00	4,36	5,05	0,55	1,13	3,53	7,66	6,69	4,32
2001	0,02	1,42	0,00	5,53	4,64	0,82	1,51	3,89	6,77	5,77	4,41
2002	0,02	0,66	0,00	5,54	4,88	1,18	1,47	4,50	7,45	6,18	5,14
2003	0,02	0,70	0,01	5,08	4,42	1,08	1,75	4,72	6,92	5,83	5,68
2004	0,02	0,97	0,29	5,15	4,26	1,04	2,36	5,71	7,73	5,64	5,53
2005	0,13	0,21	0,02	5,77	4,34	1,33	2,41	5,92	7,18	4,67	5,05
2006	0,13	0,65	0,08	6,41	4,20	1,07	2,73	5,39	7,30	3,72	4,34
2007	0,10	1,51	0,03	5,70	3,93	1,11	2,68	5,43	5,97	3,34	3,96
2008	0,44	0,80	0,13	5,59	3,67	0,98	2,38	5,70	5,99	3,36	4,20
2009	0,24	1,29	0,03	6,85	3,44	0,85	1,86	4,78	6,19	3,27	2,82
2010	0,15	1,48	0,13	7,44	3,74	0,86	2,09	4,92	4,84	3,09	2,45
2011	0,51	1,09	0,35	6,69	3,69	0,71	1,82	4,71	5,98	3,09	2,85

Fonte: FAOSTAT (2014).

Já o açúcar, café, carne de frango, soja, farelo de soja e óleo de soja apresenta elevados índices de VCR ao longo do período analisado. Todavia, apenas o açúcar e a carne de frango possuem uma tendência de crescimento do VCR no período analisado. Já o café, a soja e derivados apesar de possuírem elevados VCR possuem uma tendência de queda ao longo do período analisado. As exportações brasileiras de carne bovina só não apresentam vantagem comparativa revelada nos primeiros anos de nosso estudo – 1997 a 1999.

Embora com um VCR maior do que 1, no caso do café houve uma queda do VCR no período analisado em função do crescimento das exportações de café de maior qualidade para os mercados europeus e americano, principais mercados consumidores. Neste cenário o Brasil manteve-se competitivo em função dos preços comercializados, resultado de uma política de inovação brasileira para o café que estimula a produção com variedades de maior produtividade, o que necessariamente não foi acompanhado de uma produção de maior qualidade como, por exemplo, a produção de café na Colômbia.

Já no caso da soja os Estados Unidos e a UE não fazem uso da política tarifária em seus mercados, mas subsidiam o produto. No caso do farelo e do óleo de soja existe uma tarifa mais elevada de maneira a estimular as importações, preferencialmente, de grãos e, em menor proporção, dos seus derivados (OMC, 2011). Desta forma observa-se que o VCR da soja permaneceu constante ao longo dos anos enquanto os VCRs do farelo e do óleo de soja decresceram no mesmo período.

Por fim, a carne bovina, o frango e o açúcar são exportados predominantemente para países em desenvolvimento. De uma maneira geral, estes produtos têm acesso limitado ao mercado europeu e americano em função de medidas sanitárias (carne bovina e frango) e de políticas comerciais com imposição de quotas tarifárias (açúcar) que limitam as importações destes produtos do Brasil.

4.3. Índice de Orientação Regional

Na pesquisa, também foi utilizado o índice de orientação regional. Este índice foi muito utilizado por Yeats (1997), a fim de observar a direção das exportações de certo país. Aqui, a ideia é observar a direção das exportações brasileiras dos respectivos produtos anteriormente citados, para as regiões

separadas. Este índice é um complemento ao índice VCR, e o interessante é que através dele podemos descobrir a existência de certos fatores externos ao comércio entre países estudado, como barreiras tarifárias, por exemplo. Este será nosso próximo passo, mas por enquanto, atentamo-nos à análise dos resultados do índice IOR conforme nossas próximas tabelas.

TABELA 7 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA O ARROZ DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	0,00	-	-	-	-	475,90	-	0,26	-	0,02
1998	0,00	0,00	-	-	-	18,30	-	1,58	-	1,19
1999	0,00	0,01	-	-	-	5,97	-	2,95	2,81	3,67
2000	0,01	0,01	-	-	-	12,72	-	3,87	-	1,64
2001	0,01	0,27	-	-	-	8,14	0,09	1,51	-	3,19
2002	0,02	0,16	-	-	-	7,47	-	1,65	-	4,81
2003	0,04	0,46	-	-	-	23,48	-	0,68	-	2,48
2004	0,01	0,36	-	-	-	5,48	-	8,31	-	1,64
2005	0,00	0,07	-	-	-	0,45	-	47,44	-	0,35
2006	0,00	0,06	0,05	-	-	0,36	-	18,72	0,60	0,89
2007	0,02	0,18	0,07	0,00	-	1,15	-	19,91	0,00	0,80
2008	0,12	0,11	-	-	-	2,14	-	13,25	5,08	0,71
2009	0,08	0,17	0,06	-	-	1,60	0,30	27,87	2,23	0,32
2010	0,10	0,28	0,34	-	-	0,22	-	40,87	5,18	0,23
2011	0,29	0,16	0,10	-	-	0,99	1,49	14,87	13,57	0,45

Fonte: FAOSTAT (2014).

Conforme a tabela 7, o IOR para o arroz apresenta, para a maior parte das regiões, valores menores do que 1, com exceção à região “Outros do Mercosul” e aos países da África. Para os países Outros do Mercosul observa-se IORs maio-

res do que 1, principalmente, no período de 1997 a 2004. Este aspecto retrata o aumento das exportações de arroz para os países da África após 2005. As exportações de arroz brasileiro têm crescido desde então para o mercado Africano.

O Brasil não é um tradicional exportador de arroz para o mercado internacional, exportando apenas pequenos excedentes. Todavia, o mercado de arroz internacional é principalmente afetado pelos subsídios concedidos pelos EUA aos seus produtores e as tarifas impostas pelos países em desenvolvimento, especialmente na Ásia, a fim de proteger os seus produtores locais.

TABELA 8 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA O MILHO DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	1,13	0,38	-	-	-	2,25	1,66	4,56	43,33	0,19
1998	0,00	9,41	-	-	-	10,32	0,09	0,01	-	0,18
1999	0,00	0,50	-	-	-	68,51	8,06	0,02	3,54	0,34
2000	0,00	0,13	-	0,00	-	97,72	12,30	0,03	0,19	0,28
2001	0,49	0,01	0,00	-	-	0,11	0,23	0,63	3,17	3,17
2002	0,22	0,03	-	0,49	0,03	0,79	0,05	3,99	0,04	2,27
2003	1,00	0,01	-	0,07	-	0,38	0,23	0,85	0,06	1,74
2004	0,93	0,01	-	-	-	0,83	0,25	0,08	0,03	2,16
2005	0,15	0,90	-	0,61	0,57	2,44	0,85	0,15	0,01	4,44
2006	0,65	0,05	-	1,53	-	0,89	1,61	0,24	0,01	2,77
2007	3,41	0,03	-	0,46	-	0,34	0,16	0,00	0,00	0,63
2008	2,69	0,11	0,00	1,21	-	0,61	10,96	0,67	0,00	0,69
2009	0,10	0,10	0,00	1,23	0,02	0,51	20,88	1,26	0,05	5,45
2010	0,49	0,06	0,00	0,50	0,02	0,84	13,32	1,84	1,83	1,98
2011	0,36	0,04	-	0,17	0,01	0,69	8,36	2,09	0,05	2,32

Fonte: FAOSTAT (2014).

O Brasil é o terceiro maior produtor e exportador de milho no mundo. Analisando o caso do milho apresentado na tabela 8 observa-se que os principais mercados são a Colômbia, África e o Resto do Mundo. De maneira semelhante ao arroz brasileiro, o milho não é um produto tradicional de exportação no Brasil, a maior parte da produção nacional é utilizada para consumo humano e animal. Este aspecto explica em parte o porquê do IOR variar significativamente ao longo dos anos e o destino das exportações para mercados de países em desenvolvimento.

No caso do trigo apresentado na tabela 9, as diferenças são ainda mais acentuadas. O Brasil exporta um percentual insignificante da sua produção, desta forma, nos anos que parte da produção é exportada o IOR fica superior a 1. O importante para este mercado é ter claro que o Brasil não é um exportador de trigo e que nos anos que existe um volume exportado isto ocorre em direção aos países do Mercosul, África e Resto do Mundo.

TABELA 9- ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA O TRIGO DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	-	-	-	-	-	2,77	-	-	-	14,91
1998	-	-	-	-	-	21.005,36	-	-	-	0,00
1999	-	0,01	-	-	-	1.166,82	-	-	-	0,03
2000	0,00	0,04	-	-	-	3.087,00	-	-	-	0,00
2001	-	0,19	0,17	-	-	1.484,57	-	-	-	0,00
2002	-	0,08	-	-	-	6.673,52	-	-	-	-
2003	0,99	0,00	-	-	-	0,56	-	20,29	-	0,00
2004	1,09	0,00	-	-	-	0,00	-	13,53	-	0,15
2005	1,00	-	-	-	-	0,03	-	0,36	-	2,61
2006	0,70	0,00	-	-	-	0,06	-	2,17	-	2,27
2007	0,01	0,00	-	-	-	0,16	-	19,67	-	1,05

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
2008	0,00	0,00	0,00	0,00	-	0,01	-	6,46	-	3,48
2009	0,00	7,35	-	-	-	0,08	-	7,53	-	0,76
2010	0,00	4,64	-	-	-	0,02	4,08	4,61	-	1,38
2011	0,00	-	-	-	0,03	0,00	-	20,30	-	0,73

Fonte: FAOSTAT (2014).

O Brasil é maior produtor e exportador de açúcar no mundo, contudo as exportações são principalmente direcionadas para o Canadá, a África e o Resto do Mundo (ver tabela 10). Por outro lado, apesar dos países da EU serem os principais importadores de açúcar, observa-se que o Brasil tem reduzida orientação das exportações de açúcar para esta região. Conforme comentado anteriormente, isto se deve ao fato da EU impor quotas-tarifárias a importação de açúcar do Brasil e tarifas reduzidas aos exportadores de açúcar de ex-colônias africanas, o que resulta em um desvio de comércio.

Para o Canadá e o Resto do Mundo observa-se que há um leve aumento no IOR, enquanto para os países da África houve um declínio no mesmo período analisado. É importante destacar que a produção de açúcar brasileira tem origem na produção de cana-de-açúcar, a qual pode ser usada também para a produção de etanol. Isto explica em parte as variações na produção e nas exportações de açúcar ao longo dos anos. Para anos selecionados quando os preços do petróleo apresentam-se elevados, ocorre um maior estímulo à produção e ao consumo de etanol, o que conseqüentemente resulta na redução da produção e da exportação de açúcar.

TABELA 10 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA O AÇÚCAR DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	0,05	0,65	2,17	1,86	0,14	0,39	0,03	10,10	-	3,03
1998	0,05	0,70	1,69	0,00	0,08	0,16	-	8,34	-	2,93
1999	0,05	0,23	3,32	0,44	0,12	0,18	0,04	7,38	-	3,76
2000	0,07	0,62	3,43	0,02	-	0,21	0,01	8,47	-	3,52
2001	0,08	0,34	3,69	-	0,28	0,20	0,11	5,83	-	2,91
2002	0,05	0,25	4,49	-	0,01	0,31	0,70	6,54	0,54	2,56
2003	0,09	0,44	5,56	0,74	0,00	0,46	0,74	7,02	0,46	2,32
2004	0,06	0,31	4,33	-	0,00	0,38	0,49	6,87	0,15	2,34
2005	0,04	0,51	4,11	0,00	0,00	0,23	0,91	5,01	-	2,34
2006	0,06	0,16	3,44	0,28	0,11	0,55	2,04	4,21	0,00	2,60
2007	0,08	0,28	4,52	-	0,03	0,58	2,39	5,29	0,00	2,26
2008	0,11	0,26	5,32	-	0,03	0,50	1,03	5,88	0,15	2,09
2009	0,07	0,26	3,76	0,36	0,05	0,66	0,08	3,99	-	2,60
2010	0,15	0,33	2,94	0,57	0,24	0,75	0,67	3,17	0,05	2,15
2011	0,22	0,36	3,59	0,87	0,41	0,93	1,38	3,55	0,00	1,50

Fonte: FAOSTAT (2014).

O Brasil é o maior produtor e exportador de café no mundo. O café brasileiro é tradicionalmente exportado para os países da EU e do NAFTA (EUA, Canadá e México). Destaca-se que o IOR possui uma tendência de aumento nos países da EU, EUA e México e uma leve tendência de queda para o Canadá, embora para todas estas regiões o IOR seja maior do que 1.

Para as demais regiões (China, Outros Mercosul, Colômbia, África, Sica e Resto do Mundo) o IOR é menor do que 1, sinalizando que pequena parte das exportações de café brasileiro são direcionadas para este mercado.

Conforme comentado anteriormente, neste mercado as principais variáveis que restringem o comércio são o preço e a qualidade do produto e, em menor proporção, as barreiras comerciais. Especificamente no caso do café brasileiro observa-se que apesar de uma redução nas vantagens comparativas, as orientações das exportações se mantêm em direção aos mercados de países desenvolvidos.

TABELA 11 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA O CAFÉ DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	1,71	1,91	2,31	0,01	0,00	0,55	-	0,22	-	0,55
1998	1,75	2,05	2,84	0,05	0,00	0,46	-	0,13	-	0,58
1999	1,66	2,42	1,76	0,58	0,00	0,48	-	0,22	-	0,39
2000	1,83	1,61	2,43	0,31	0,00	0,49	-	0,18	-	0,55
2001	2,15	2,05	2,75	0,67	0,00	0,52	0,39	0,09	0,12	0,48
2002	2,33	2,65	2,36	0,83	0,01	0,61	0,38	0,09	0,11	0,35
2003	1,95	3,10	1,84	1,67	0,01	0,88	0,25	0,12	0,00	0,39
2004	2,52	3,02	1,74	0,47	0,00	0,77	-	0,10	0,02	0,36
2005	2,65	3,25	1,39	1,76	0,01	0,72	-	0,07	0,00	0,35
2006	2,99	2,49	1,30	1,35	0,00	0,56	-	0,07	-	0,36
2007	2,55	3,03	1,36	2,06	0,00	0,53	-	0,08	0,00	0,41
2008	3,25	3,41	1,65	3,11	0,00	0,32	-	0,11	0,02	0,37
2009	3,25	4,89	1,61	1,55	0,00	0,59	0,13	0,08	-	0,36
2010	3,74	5,23	1,59	1,76	0,00	0,49	0,07	0,06	0,03	0,35
2011	3,65	4,94	1,61	4,29	0,00	0,42	0,00	0,06	0,02	0,41

Fonte: FAOSTAT (2014).

O Brasil é o terceiro maior produtor e exportador de carne suína para o mercado internacional. Todavia, as exportações de carne suína sofrem variações

importantes ao longo do período analisado. As condições sanitárias do rebanho brasileiro e as medidas sanitárias aplicadas nos países desenvolvidos explicam em grande parte o comportamento das exportações de carne suína entre 1997 e 2011.

Conforme apresentado na tabela 12, os IORs são maiores do que 1 para os Outros do Mercosul e Resto do Mundo, para todas as demais regiões o IOR é menor do que 1 e próximo de zero. Em função das questões sanitárias sensíveis na produção de carne suína no Brasil, os IORs nos principais mercados importadores de carne suína não apresentam qualquer tendência.

Neste caso, cabe destacar que a principal estratégia para aumentar as vantagens comparativas e estimular as exportações de carne suína brasileira está associada a um melhor controle sanitário na produção de carne e uma maior fiscalização destas questões nas fronteiras. As barreiras tarifárias neste mercado são mais relevantes apenas nos mercados asiáticos, como é o caso do mercado chinês, onde o consumo de carne suína é expressivo, embora as exportações brasileiras para este mercado sejam muito pequenas.

TABELA 12 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA A CARNE SUÍNA DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canadá	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	0,06	-	-	-	0,05	13,82	-	0,02	-	2,36
1998	0,03	0,00	-	-	0,02	11,23	-	0,02	0,67	2,58
1999	0,05	0,00	-	-	-	18,20	0,05	0,11	-	1,93
2000	0,07	0,00	-	0,72	-	9,22	-	0,21	1,53	3,06
2001	0,05	0,01	-	0,02	0,01	4,77	-	0,10	-	6,94
2002	0,05	0,01	-	-	0,04	1,51	-	0,03	-	25,48
2003	0,06	0,02	0,03	-	0,06	4,21	-	0,34	-	10,86
2004	0,10	0,01	0,09	-	0,07	2,75	-	0,37	-	10,09
2005	0,04	0,01	0,00	-	0,04	1,36	-	0,40	-	15,63
2006	0,03	0,01	0,01	-	0,00	1,47	-	0,16	-	22,37

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
2007	0,00	0,00	-	-	0,00	1,63	-	0,28	-	19,87
2008	0,00	0,00	-	-	-	1,20	-	0,34	-	18,44
2009	0,00	0,00	-	-	-	1,75	-	0,49	-	12,60
2010	0,00	-	-	-	0,00	2,36	-	0,34	-	9,27
2011	0,00	-	-	-	0,00	4,14	-	0,50	-	6,51

Fonte: FAOSTAT (2014).

O Brasil é o segundo maior produtor e o maior exportador de carne bovina no mundo. Os principais mercados importadores são a EU, a África e o Resto do Mundo (IOR maior do que 1). Observa-se que ao longo deste período as exportações para a EU tornaram-se relativamente menores, com o IOR diminuindo ao longo do período analisado. Por outro lado, as exportações para a África e o Resto do Mundo cresceram ao longo do mesmo período, resultando em uma tendência crescente para os IORs nestas regiões.

Este comportamento deve-se, principalmente, as medidas sanitárias mais rigorosas nos países desenvolvidos o que condiciona o redirecionamento das exportações brasileiras de carne bovina da EU para os países da África e do Resto do Mundo.

Os resultados da tabela 13 refletem a principal característica do mercado de carne bovina que pode ser dividido em dois grupos: primeiro compreendido pelos países livres de aftosa (circuito não-aftósico) e o segundo pelos países sem este status, (circuito aftósico). No caso do Brasil, apesar de ser um dos principais exportadores mundiais, o setor de carne bovina brasileiro tem seu desempenho (volume de exportações) limitado no mercado internacional por esse conjunto de restrições.

TABELA 13 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA A CARNE BOVINA DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	6,13	0,00	-	-	0,01	0,00	-	0,26	-	0,43
1998	3,88	-	-	-	-	0,02	-	0,32	-	0,71
1999	3,00	0,00	-	-	0,00	0,03	-	0,08	-	0,86
2000	2,30	0,00	0,01	-	0,02	0,02	-	0,30	-	1,18
2001	1,07	0,00	0,01	-	0,04	0,08	-	1,67	-	1,58
2002	1,15	0,00	-	-	0,00	0,08	0,00	1,17	-	1,74
2003	1,04	0,00	0,00	-	0,01	0,01	-	1,75	-	1,87
2004	1,04	0,00	0,01	-	0,00	0,44	-	2,01	0,00	1,63
2005	1,08	0,00	-	-	0,00	0,42	-	2,13	-	1,37
2006	1,20	0,00	0,00	-	0,00	0,40	-	2,16	0,00	1,38
2007	0,79	0,00	0,00	-	0,00	0,95	-	2,04	0,01	1,87
2008	0,15	0,00	0,01	-	0,00	2,00	-	1,84	-	4,26
2009	0,27	0,00	-	-	0,01	1,28	-	1,79	0,01	3,91
2010	0,29	0,00	-	-	0,01	0,97	-	1,81	-	3,74
2011	0,41	0,00	-	-	0,01	2,13	-	1,21	0,02	3,62

Fonte: FAOSTAT (2014).

O Brasil é o segundo maior produtor e o maior exportador de frango do mundo, ficando atrás apenas dos EUA em termos de produção. Para o período analisado, os valores de IOR são superiores a 1 para a EU, outros do Mercosul, África e Resto do Mundo. Todavia, destas regiões apenas para o caso da EU os valores de IOR tem reduzido ao longo do período analisado (ver tabela 14). Este setor é um dos mais competitivos no agronegócio brasileiro apresentando uma exportação para os mais diversificados mercados, principalmente Ásia e Europa.

Entre as barreiras comerciais que se destacam neste mercado e afetam as vantagens comparativas e os IORs têm-se principalmente os subsídios americanos concedidos à produção de frango. Os subsídios tornam o produto americano mais competitivo e contribuem para que haja um redirecionamento das exportações do mercado europeu para outras regiões. Além dos subsídios, existem medidas sanitárias no mercado americano que praticamente inviabilizam as exportações de frango para este mercado.

TABELA 14 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA A CARNE DE FRANGO DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	0,28	0,00	-	-	0,14	0,91	-	0,38	-	6,76
1998	0,29	0,01	0,01	-	0,02	1,17	-	0,36	-	5,91
1999	0,32	0,00	-	-	0,50	1,07	0,01	0,36	-	5,43
2000	0,48	0,00	0,00	-	0,36	0,68	-	0,72	-	4,11
2001	0,76	0,00	-	-	0,15	0,37	-	0,45	-	2,74
2002	0,68	0,00	0,01	-	0,05	0,02	-	0,41	-	3,55
2003	2,24	0,01	0,29	-	0,07	1,55	-	0,75	0,00	0,86
2004	2,11	0,01	1,29	-	0,17	1,90	0,04	0,87	0,00	0,79
2005	1,71	0,01	0,92	-	0,32	1,97	0,01	0,71	0,01	0,96
2006	2,85	0,01	0,97	0,00	0,08	2,55	-	1,00	0,00	0,53
2007	1,26	0,01	1,07	-	0,04	2,54	-	0,98	0,01	1,23
2008	0,30	0,01	0,71	-	0,00	3,60	-	0,94	0,00	3,08
2009	0,39	0,01	0,85	-	0,05	2,76	-	1,15	0,01	2,93
2010	0,38	0,00	0,90	-	0,23	2,23	-	1,24	0,08	2,55
2011	0,45	0,00	0,45	-	0,30	3,30	-	0,99	0,01	2,42

Fonte: FAOSTAT (2014).

O Brasil é o segundo maior produtor e o primeiro exportador de soja e derivados no mundo. Especificamente no caso da soja as exportações são principalmente para o mercado europeu e chinês. Ao longo do período analisado os IORs apresentam uma tendência de queda para EU e de aumento para a China. Estes resultados mostram claramente um redirecionamento das exportações de soja em grãos brasileiras do mercado europeu para o chinês (ver tabela 15).

A China apesar de produzir uma pequena parcela da soja mundial, é a maior produtora de farelo e de óleo de soja no mundo. Isto decorre do intenso crescimento da indústria de soja e de carnes na China, que produzem farelo para produção animal e óleo para consumo humano. Neste período, a China importou cerca de 70% do total de soja comercializado no mundo, exportando um excedente de farelo para as demais regiões, mas ainda sendo necessário importar parte do óleo de soja consumido no seu mercado.

A partir do final da década de 1990 a China desenvolveu um conjunto de políticas para ampliar competitividade da indústria de soja e incrementar a produção de farelo e de óleo de soja. Entre as medidas estão o reembolso dos IVA para exportadores, a isenção de tributos no transporte terrestre, redução do imposto de renda para as empresas que investirem na China e apoio financeiro a indústria de oleaginosas (LÓPEZ, RAMOS, SIMKIEVICH, 2008).

TABELA 15 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA A SOJA EM GRÃOS DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	3,22	0,14	-	1,39	0,93	0,22	4,27	0,25	1,23	0,52
1998	3,15	0,03	-	2,46	3,07	0,10	-	-	1,05	0,46
1999	4,36	0,00	-	0,71	4,53	0,04	-	0,17	0,04	0,33
2000	2,01	0,00	-	2,05	5,18	0,16	-	0,21	0,01	0,53
2001	2,16	0,01	-	2,44	5,94	0,13	-	0,04	0,02	0,35
2002	1,84	0,00	-	0,49	5,77	0,04	-	0,11	-	0,34
2003	1,62	0,00	-	0,49	5,15	0,09	-	0,12	-	0,35

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
2004	1,39	0,18	0,00	2,68	4,73	0,10	0,15	0,08	0,25	0,44
2005	1,73	0,00	0,00	0,43	6,04	0,05	0,33	0,09	0,03	0,35
2006	1,35	0,01	-	0,00	9,09	0,13	-	0,04	-	0,33
2007	1,20	0,00	-	0,00	8,36	0,02	-	0,15	-	0,35
2008	1,14	0,00	0,00	-	7,19	0,01	0,04	0,10	0,00	0,33
2009	1,05	0,00	0,00	0,62	7,87	0,03	0,05	0,12	-	0,24
2010	0,78	0,00	-	0,64	10,59	0,01	0,00	0,01	-	0,26
2011	0,63	-	-	-	9,54	0,02	0,00	0,00	-	0,34

Fonte: FAOSTAT (2014).

Estas políticas voltadas a incrementar a competitividade da soja permitiram a China consolidar o complexo agroindustrial da soja, viabilizando uma maior produção de farelo e de óleo competitiva e a posição de maior país importador de soja. Isto explica em parte porque as exportações brasileiras de farelo e de óleo de soja são menores em valor do que a de soja em grão.

Os resultados de IOR para o farelo e óleo de soja são apresentados nas tabelas 16 e 17. Para os casos do farelo de soja, os IORs têm aumentado na EU e diminuído na China. Isto mostra que as exportações estão sendo redirecionadas em direção à EU, tendência inversa as exportações de soja para o mesmo mercado.

Já as exportações de óleo de soja são principalmente para a China e para o Resto do Mundo. Na tabela 17 os IORs para a China tem se mantido constante ao longo deste período, enquanto no resto do mundo existe uma tendência de queda no mesmo período.

Para as demais regiões como, por exemplo, os EUA e a EU as barreiras comerciais no complexo soja são relativamente menores do que as observadas nos demais mercados agrícolas. Desta forma, no caso do mercado internacional da soja e derivados existem menores distorções em termos de

fluxos comerciais e preços internacionais em comparação aos demais produtos analisados anteriormente.

TABELA 16 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA O FARELO DE SOJA DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	2,53	0,00	-	-	2,68	0,00	-	0,19	1,73	0,63
1998	3,69	-	-	0,00	3,43	0,17	0,33	0,03	-	0,34
1999	4,28	0,06	0,05	-	0,58	0,28	-	0,00	-	0,50
2000	5,01	-	-	0,00	0,21	0,12	-	0,01	-	0,52
2001	7,87	0,00	0,00	0,04	-	0,02	0,00	0,00	0,01	0,32
2002	4,94	0,10	-	0,06	-	0,13	0,00	0,08	0,13	0,51
2003	4,13	0,03	-	0,02	-	0,00	-	0,03	0,05	0,69
2004	4,83	0,26	0,29	-	0,00	0,18	0,53	0,03	0,07	0,54
2005	4,34	0,04	-	-	0,00	0,00	1,07	0,04	0,01	0,66
2006	4,11	-	0,00	-	0,02	0,14	0,46	0,04	0,01	0,82
2007	4,26	-	-	-	-	0,03	1,08	0,00	0,01	0,75
2008	6,36	-	-	-	0,00	0,00	0,76	0,01	0,01	0,60
2009	6,23	-	-	-	0,00	0,00	1,54	0,05	0,65	0,61
2010	7,12	-	-	0,00	-	0,00	0,02	0,00	0,01	0,65
2011	7,58	-	0,00	0,01	0,01	0,00	1,78	0,02	0,02	0,70

Fonte: FAOSTAT (2014).

TABELA 17 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL (IOR) PARA O ÓLEO DE SOJA DO BRASIL EM RELAÇÃO A REGIÕES SELECIONADAS, ENTRE 1997 A 2011

	EU	USA	Canada	México	China	Outros Mercosul (5)	Colômbia	África	SICA	Resto Mundo
1997	0,18	0,00	-	-	19,41	0,09	2,06	0,52	-	1,71
1998	0,01	-	-	-	4,21	0,10	1,23	1,70	-	7,79
1999	0,04	-	0,00	-	4,51	0,15	-	1,00	-	11,94
2000	0,00	-	-	-	1,79	0,20	-	4,18	0,11	8,99
2001	0,01	-	-	-	0,24	0,17	-	3,27	2,34	7,73
2002	0,00	0,00	-	-	2,95	0,20	0,01	2,69	0,27	3,95
2003	0,02	0,00	-	-	3,25	0,41	0,13	1,91	0,08	3,97
2004	0,05	0,47	-	-	6,11	0,66	-	1,41	0,06	1,73
2005	0,18	0,00	-	-	1,97	0,32	0,04	2,75	0,06	2,20
2006	1,21	0,01	-	-	1,23	0,35	-	0,77	0,04	1,43
2007	0,53	0,00	-	-	2,60	0,42	0,29	1,58	0,46	1,49
2008	0,65	0,00	0,00	0,07	3,43	0,51	2,41	2,17	1,25	0,63
2009	0,31	0,00	-	0,02	3,10	1,32	1,94	1,64	4,18	0,88
2010	0,12	0,00	-	0,01	8,06	0,64	1,91	1,02	0,12	0,50
2011	0,29	0,00	-	0,00	2,61	0,63	1,02	2,13	0,09	0,86

Fonte: FAOSTAT (2014).

Em termos gerais, observa-se que o IOR calculado é menor para o grupo de países desenvolvidos (EUA, UE e Canadá) para a maior parte dos produtos do que para os países em desenvolvimento, exceção ao caso do café e do farelo de soja (tabela 7 até 17). Todavia, estes produtos com baixa IOR para os países desenvolvidos são redirecionados e exportados para outros países, preferencialmente para os países com maior proximidade (países da América Latina) e demais países em desenvolvimento.

Desta forma, as exportações de arroz são direcionadas principalmente para os países da África e da SICA. Já o milho possui maiores índices IOR para países como a Colômbia e países da África e da região denominada “Resto do Mundo”. Para o caso das carnes bovina, suína e de aves os maiores índices IOR ocorrem nos demais países do Mercosul e no resto do mundo. Por fim, para a soja e óleo de soja, os maiores índices de IOR são em relação à China.

O Índice de Orientação Regional das exportações do Brasil de açúcar é o mais expressivo e quase igual para a região do Canadá e África. Em 1997, a orientação para a África era maior, chegando ao valor de dez. Já para a China, não existiu orientação regional em nenhum dos anos. A seguir são apresentadas as considerações finais do estudo.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dos onze produtos analisados seis apresentaram vantagem comparativa durante toda a série, ou seja, açúcar, café, carne de frango, soja, farelo e óleo de soja. Apenas o arroz e o trigo não apresentaram vantagem em nenhum ano da série histórica, enquanto que a carne suína apresentou vantagem comparativa entre 2002 e 2007 e a carne bovina entre 2000 e 2011. O milho apresentou vantagem em 2001, 2007 e recentemente entre 2009 e 2011. Em relação ao milho, o resultado indica a inserção do produto no mercado internacional.

Em relação à orientação regional, houve direcionamento do arroz para a África, o milho para a Colômbia, resto do mundo e mais recentemente para a África. O trigo para a África, o açúcar para o Canadá e África, a carne suína para o resto do mundo, a carne bovina para a África e resto do mundo, a carne de frango para o Mercosul e um aumento da tendência para a África, a soja e o óleo de soja possuem como maior destino a China. A União Européia absorve parte do café e farelo de soja, brasileiros. O café também é destinado para o mercado dos Estados Unidos, Canadá e México.

A dificuldade no ingresso dos produtos em alguns mercados é corroborada por UNCTAD (2013), segundo a qual indica que os países em desenvolvimento, tais como, a União Europeia, Estados Unidos e Japão possuem elevado número de produtos com barreiras não tarifárias. Para a União Europeia, Estados Unidos e Canadá apenas o café apresentou índice de IOR acima da unidade, com variação positiva de 113 e 158%, respectivamente, e redução no índice em 30% para o Canadá. Produtos com maior valor agregado como a carne bovina, suína e de frango possuem índice de orientação inexpressiva para os países desenvolvidos, com exceção, da carne bovina que a tendência mostrou uma queda de 94% desde o início da série. Algumas informações corroboram com VIEGAS, JANK & MIRANDA (2007) que constataram que alguns produtos, relevantes em termos de valor na pauta das exportações do Brasil, cujas exportações foram sujeitas a quotas tarifárias nos Estados Unidos, são as carnes, tabaco e preparados alimentícios e na União Europeia, a carne bovina, suína, de aves, algumas frutas frescas e suco de laranja congelado.

Apesar da baixa orientação regional para países em desenvolvimento de produtos de maior valor agregado, constatou-se uma tendência crescente para o continente africano. A baixa orientação para os Estados Unidos e União Europeia corrobora com autores citados no artigo que mostraram barreiras a entrada de produtos naqueles países.

Por fim, observa-se que as políticas comerciais e agrícolas dos países em desenvolvimento como os EUA e a EU têm resultado em menores preços agrícolas internacionais, menor renda agrícola nos países em desenvolvimento e um redirecionamento das exportações brasileiras do mercado europeu para o mercado de países em desenvolvimento, os quais tiveram uma expansão significativa na renda no período analisado.

Além destes efeitos citados, observa-se que existem atualmente maiores barreiras comerciais para produtos agrícolas de maior valor agregado como farelo, óleo vegetal e carnes (bovina, suína e aves). Este tipo de prática restringe a expansão da agroindústria brasileira, estimulando a exportação de produtos de baixo valor agregado.

BIBLIOGRAFIA

ALVIM, A.M. **Os Impactos dos Novos Acordos de Livre Comércio sobre o Mercado de Arroz no Brasil**: um modelo de alocação espacial e temporal. Porto Alegre: UFRGS, 2003. Tese Doutorado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2003.

ALVIM, A. M., WAQUIL, P. D. O Problema de Complementaridade Mista: um modelo de alocação espacial aplicado ao setor agrícola. In: Maurinho Luiz dos Santos; Wilson da Cruz Vieira (EDs). **Métodos Quantitativos Aplicados à Economia**. Viçosa: UFV, 2004.

BISHOP, P.M., NICHOLSON, C.F., PRATT, J.E. **Tariff-Rate Quotas**: difficult to model or plain simple. Wellington: NZIER, 2001. Paper presented at the annual conference of the New Zealand Agricultural and Resource Economics Society. Disponível em: <http://www.nzier.co.nz>. Acesso: 15/12/02.

BOTELHO, F. B; HERNANDEZ, D. I. M. O Mercado Internacional de Biocombustíveis: etanol e biodiesel. In: **XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural**. Rio Branco, Acre. 20 a 23/06/2008.

BRAGA, A. S., MIRANDA, L. C. **Comércio e Meio Ambiente**: uma agenda positiva para o desenvolvimento sustentável. Brasília: MMA/SDS, 2002.

COELHO, S. T. Biofuels – Advantages and Trade Barriers. In: **United States Conference on Trade and Development**. UNCTAD, 4 February, 2005.

FAO (Food Agriculture Organization). **FAO's Database**, 2004. Disponível em: <http://www.fao.org>.

FERRIS, M.C. e MUNSON, T.S. **GAMS/PATH user guide, version 4.3**. Washington, D.C: GAMS Development Corporation, 2000.

GUTIERREZ, M. B. S. **Comércio e Meio Ambiente no Mercosul**: algumas considerações preliminares. Rio de Janeiro: IPEA, 1997 (texto para discussão nº 470).

KRISSOFF, B., BALLENGER, N., DUNMORE, J., GRAY, D. **Exploring Linkages among Agriculture, Trade, and the Environment**: issues for the next century. Washington: Economic Research Service/USDA, 1996. (AER-738).

MAY, Peter H. Comércio Agrícola e Meio Ambiente na América Latina. In: LUSTOSA, Maria C., VINHA, Valéria da (orgs.). **Economia do Meio Ambiente**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

NAGURNEY, A., NICHOLSON, C.F., BISHOP, P.M. Spatial price equilibrium models with discriminatory ad valorem tariffs: formulation and comparative computation using variational inequalities. In: VAN DEN BERGH, J.C.J.M., NIJKAMP, P., RIETVELD, P (eds). **Recent Advances in Spatial Equilibrium Modelling: methodology and applications**. New York: Springer, 1996.

NAPPO, M. Comércio Internacional de Biodiesel. In: V Fórum Brasil-Alemanha sobre Biodiesel. São Paulo, 21 de agosto de 2007. Disponível em: www.ahk.org.br. Acesso: 20/07/2009.

PAULILLO, L. F; VIAN, C. E. F; SHIKIDA, P. F. A; MELLO, F. T. Álcool Combustível e Biodiesel no Brasil: quo vadis? **Revista de Economia e Sociologia Rural**, vol. 45, nº3, jul/set 2007.

ROSEGRANT, M. W; ZHU, T; MSANGI, S; SULSER, T. Global Scenarios for Biofuel: impacts and implications. **Review of Agricultural Economics**, vol. 30, number 3, 2008.

RUTHEFORD, T.F. Extension of GAMS for complementarity problems arising in applied economic analysis. **Journal of Economics Dynamics & Control**. 19, p. 1299-1324. 1995.

SULLIVAN, J. et al. **1989 global database for the Static World Policy Simulation (SWOPSIM) modeling framework**. Washington, D.C.: USDA/ERS, Staff Report n. AGES 9215. 1992.

TAKAYAMA, T. e G. JUDGE. Spatial equilibrium and quadratic programming. **Journal of Farm Economics**. 46, p. 67-93. 1964.

----- e -----. **Spatial and temporal price and allocation models**. Amsterdam: London: North-Holland Publishing Company, 1971.

TYNER, W. E; TAHERIPOUR, F. Policy Options for Integrated Energy and Agricultural Markets. **Review of Agricultural Economics**, vol. 30, number 3, 2008.

UNCTAD (United Nation Conference on Trade and Development). **UNCTAD –Trains** (Trade Analysis and Information System), 2001. Disponível em: <http://www.unctad.org>. Acesso: 15/dez/01.

WAQUIL, P.D. **Primal-dual spatial equilibrium model with intermediate products: application to the agricultural sector in the MERCOSUR**. Madison: University of Wisconsin, 1995. Dissertation (Ph.D.) - University of Wisconsin, 1995.

Referências utilizadas para a confecção da parte de barreiras não tarifárias:

KEE, Hiau Looi & NICITA, Alessandro & OLARREAGA, Marcelo (2009). Estimating trade restrictiveness indices, *Economic Journal*. 119 (534):172–199.

UNCTAD. **Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries**: Developing Countries in International Trade Studies. United Nations, New York and Geneva, 2013. Acesso em: Disponível em: < <http://www.unctad.info/en>>

ALVES, Greigiano José. **Impacto de Medidas não tarifárias na fruticultura brasileira**. Viçosa, MG, 2012. Acesso em: 28 maio 2015. Disponível em: <http://alexandria.cpd.ufv.br/ufv.bianr:8000/teses>.

FERREIRA, Marcelo & LIRIO, Viviani & MENDONÇA, Talles. Análise do perfil e grau de incidência de barreiras não-tarifárias sobre as exportações brasileiras de frutas. **Documentos Técnico-Científicos**. Viçosa, vol. 41, no 04, out-dez.

FAGUNDES, M. H. **Política agrícola e comercio mundial**. Rio de Janeiro: IPEA, 1994. 466 p. (Estudos de Política Agrícola, 28)

INTAL (Instituto para Integração da América Latina e Caribe). Informe MERCOSUL: período 1998-99. Buenos Aires, n. 5, ano 4, 2000. Disponível em: <http://www.iadb.org/intal>. Acesso: 29/set/2001.

Informe MERCOSUL: período 1999-2000. Buenos Aires, n. 6, ano 5, 2001. Disponível em: <http://www.iadb.org/intal>. Acesso: 25/out/2001.

JANK, M. S. - Agronegócio brasileiro: propostas de política de comércio exterior e de posicionamento na OMC. In: MONTOYA, A. e PARRÉ, J. L. (Eds). O Agronegócio brasileiro no final do século XX. Passo Fundo: UPF, v. 2, 2000.

A longa batalha na OMC. Valor Econômico. RELNET: Resenha Eletrônica 226/2001. (info@relnet.com.br). 29 nov. 2001. Mensagem para Augusto Mussi Alvim (mussi@vortex.ufrgs.br).

A farra dos subsídios. Valor Econômico. RELNET: Resenha Eletrônica 90/2002. (info@relnet.com.br). 13 mai. 2002. Mensagem para Augusto Mussi Alvim (mussi@vortex.ufrgs.br).

KRUGMAN, P. *Peddling Prosperity: Economic sense and nonsense in the age of diminished expectations*. New York: W.W. Norton and Company, 1994.

MISSÃO do Brasil Junto às Comunidades Europeias. Obstáculos ao Acesso das Exportações do Brasil ao Mercado Comunitário. 2000. Disponível em: <http://www.funcex.com.br>. Acesso: 21/08/01.

MRE (Ministério de Relações Exteriores). MERCOSUL: antecedentes e desenvolvimentos recentes, 2000. Disponível em: <http://www.mre.gov.br>. Acesso: 21/08/01.

NELSON, F., YOUNG, E., LIAPIS, P. e SCHNEPF, R. L. WTO: current issues. Economic Research Service, USDA, 2002. Disponível em: <http://www.ers.usda.gov>. Acesso: 15/12/02.

OECD (Organization for Economic Co-Operation and Development). The Uruguay Round Agreement on Agriculture: The policy concerns of emerging and transition economies. Paris: OECD, 2000. Disponível em: <http://www.oecd.org.br>. Acesso: 12/04/01.

OMC (World Trade Organization). Trading into the future. 2001. Disponível em: <http://www.wto.org>. Acesso: 03/set/01.

PEREIRA, L. V. Análise Comparativa dos Ganhos de Integração: ALCA e União Europeia. Fundação Getúlio Vargas, 1997. (Relatório de Pesquisa).

ROZELLE, S., PARK, HUANG, J. and JIN, H. Liberalization and Rural Market Integration in China. *Journal of Agricultural Economics*. 79, p. 635-42. 1997.

SHEFFIELD, S. Agriculture, GATT and Regional Trade Agreements. In: *Regional Trade Agreements and U.S. Agriculture*. Economic Research Service/USDA, 2000. p. 87-96. Disponível em: <http://www.ers.usda.gov>. Acesso: 11/04/01.

STOUT, J. V. e UGAZ-PEREDA, J. Western Hemisphere Trading Blocs and Tariff Barriers for U.S. Agricultural Exports. In: *Regional Trade Agreements and U.S. Agriculture*. Economic Research Service/USDA, 2000. p. 131-40. Disponível em: <http://www.ers.usda.gov>. Acesso: 11/04/01.

SURANOVIC, S. Trade Diversion and Trade Creation, 1998. Disponível em: <http://www.burstnet.com>. Acesso: 11/06/01.

THOMPSON, R. A Survey of Recent U.S Developments in International Agricultural Trade Models. Washington, D.C.: USDA/ERS, 1981.

UNCTAD (United Nation Conference on Trade and Development). UNCTAD – Trains (Trade Analysis and Information System), 2001. Disponível em: <http://www.unctad.org>. Acesso: 15/dez/01.

VALOR ECONÔMICO. Indústria teme mais o acordo com UE do que a ALCA. RELNET: Resenha Eletrônica 123/2001. (info@relnet.com.br). 04 jun. 2001. Mensagem para Augusto Mussi Alvim (mussi@vortex.ufrgs.br).

Países tentam minar resistências na OMC. RELNET: Resenha Eletrônica 145/2001. (info@relnet.com.br). 01/08/2001. Mensagem para Augusto Mussi Alvim (mussi@vortex.ufrgs.br).

O peso da União Europeia nas negociações da ALCA. RELNET: Resenha Eletrônica 241/2002. (info@relnet.com.br). 16/12/2002. Mensagem para Augusto Mussi Alvim (mussi@vortex.ufrgs.br).

Governo inicia novas consultas ao setor produtivo sobre a ALCA. RELNET: Resenha Eletrônica 010/2003. (info@relnet.com.br). 21/01/2003. Mensagem para Augusto Mussi Alvim (mussi@vortex.ufrgs.br).

VIEIRA, W. e CARVALHO, F. MERCOSUL: agronegócios e desenvolvimento econômico. Viçosa: UFV, 1997. Mercado Comum do Sul (MERCOSUL): fundamentos econômicos,

WINTERS, L. A. Regionalism versus Multilateralism. Washington: The World Bank, 1996.