

Frangos de carne - 17



1290003254



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**

**Instituto de Economia**

**CEDOC/IE**

# **Acesso a Mercados no Comércio Internacional de Frangos: A Experiência Brasileira Recente**

Mayra Hideko Kawashita

RA: 027118

Orientador: Prof. Dr. Mário Ferreira Presser

**CEDOC/IE**

Campinas, São Paulo

2007

**TCC/UNICAMP**

**K179a**

**3254/IE**

156854012



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**

**Instituto de Economia**

# **Acesso a Mercados no Comércio Internacional de Frangos: A Experiência Brasileira Recente**

Mayra Hideko Kawashita

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas, sob a orientação do Prof. Dr. Mário Ferreira Presser.

Campinas, São Paulo

2007

## AGRADECIMENTOS

Esse trabalho acadêmico é o resultado de longos anos de estudo, que teve a contribuição de diversas pessoas entre familiares, amigos e professores.

Agradeço aos meus pais por todo o incentivo e amor. Sem vocês, tudo isso não existiria!

A minha irmã, Keila, por acreditar sempre!

As minhas tias Maria, Nobuko e Setsuko por todo o apoio e incentivo.

Ao meu orientador e professor Dr. Mário Ferreira Presser pela ajuda, paciência e sabedoria.

A minha amiga Camila pela companhia durante a elaboração desse trabalho.

Ao meu amigo Léo pela amizade eterna.

Aos meus amigos Ju, Malan, Dade e Rhenan por terem me agüentado por tanto tempo e que contribuíram tanto na minha jornada em Campinas.

As minhas amigas Cris, Cathy e Mymi pela companhia durante esses quatro anos.

Ao Quarteto (Dri, Cá e Telminha), pela compreensão e por todo o apoio.

A todas as meninas do trabalho por me fazerem rir todos os dias!

Aos meus lindos, Rotty, Hulk e Tommy, por toda a alegria que me proporcionaram.

A toda minha família, amigos e professores, pois todos contribuíram direta ou indiretamente para eu estar aqui hoje!

## SUMÁRIO

|                                                                                                       |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Índice de Tabelas                                                                                     | II        |
| Índice de Gráficos                                                                                    | II        |
| Relação de siglas citadas no texto                                                                    | III       |
| RESUMO                                                                                                | IV        |
| INTRODUÇÃO                                                                                            | 1         |
| <br>                                                                                                  |           |
| <b>CAPÍTULO 1 – NEGOCIAÇÕES NA OMC: RODADA URUGUAI E RODADA DOHA</b>                                  | <b>4</b>  |
| 1.1 - A RODADA URUGUAI                                                                                | 4         |
| 1.1.1 – O Acordo da Agricultura                                                                       | 5         |
| 1.1.2 - Os Acordos sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias e sobre Barreiras Técnicas | 6         |
| 1.2 - A RODADA DOHA                                                                                   | 10        |
| 1.2.1 - O tratamento aos Países em Desenvolvimento                                                    | 11        |
| 1.2.2 - As negociações em agricultura                                                                 | 11        |
| <br>                                                                                                  |           |
| <b>CAPÍTULO 2 - CARACTERIZAÇÃO DA AGROINDÚSTRIA AVÍCOLA NO BRASIL</b>                                 | <b>14</b> |
| 2.1 – MUDANÇAS TECNOLÓGICAS E REESTRUTURAÇÃO                                                          | 14        |
| 2.2 – O CENÁRIO DO MERCADO INTERNACIONAL DE FRANGOS PARA O BRASIL                                     | 17        |
| 2.3 – O MERCADO MUNDIAL DE FRANGOS                                                                    | 19        |
| 2.4 – AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE DE FRANGO                                                   | 20        |
| <br>                                                                                                  |           |
| <b>CAPÍTULO 3 – A INFLUENZA AVIÁRIA E O IMPACTO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE FRANGOS</b>              | <b>22</b> |
| 3.1 – A INFLUENZA AVIÁRIA                                                                             | 22        |
| 3.2 – CONSEQUÊNCIAS DA INFLUENZA AVIÁRIA NO MERCADO DE FRANGOS                                        | 25        |
| <br>                                                                                                  |           |
| <b>CAPÍTULO 4 – BARREIRAS ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FRANGO</b>                                    | <b>30</b> |
| 4.1 - INTRODUÇÃO                                                                                      | 30        |
| 4.2 – UNIÃO EUROPÉIA                                                                                  | 31        |
| 4.2.1 – O contencioso na OMC entre o Brasil e a UE                                                    | 33        |
| 4.3 - JAPÃO                                                                                           | 35        |
| 4.4 – RÚSSIA                                                                                          | 36        |
| 4.5 – ARÁBIA SAUDITA                                                                                  | 38        |
| <br>                                                                                                  |           |
| <b>CONCLUSÃO</b>                                                                                      | <b>40</b> |
| <b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>                                                                     | <b>45</b> |

## Índice de Tabelas

|                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tabela 2.1:</b> Consumo per capita de Carnes de Frango no Brasil                           | 15 |
| <b>Tabela 2.2:</b> Produção Brasileira de Carnes de Frango                                    | 17 |
| <b>Tabela 2.3:</b> Exportação Mundial de Carne de Frango – Principais Países                  | 18 |
| <b>Tabela 2.4:</b> Produção Mundial de Carne de Frango – Principais Países                    | 19 |
| <b>Tabela 2.5:</b> Consumo Mundial de Carne de Frango – Principais Países                     | 19 |
| <b>Tabela 2.6:</b> Destinos das Exportações Brasileiras de Carne de Frango                    | 21 |
| <b>Tabela 3.1:</b> Exportações de Frango para o Japão                                         | 25 |
| <b>Tabela 3.2:</b> Volume e Valor das Exportações Brasileiras de Frango - 2003 a 2005         | 26 |
| <b>Tabela 3.3:</b> Exportação Brasileira de Carne de Frango por Produto - 2005 e 2006         | 27 |
| <b>Tabela 3.4:</b> Exportação Brasileira por Estado – 2005                                    | 29 |
| <b>Tabela 4.1:</b> Importação Mundial de Carne de Frango - Principais Países                  | 30 |
| <b>Tabela 4.2:</b> Principais Importadores do Frango Industrializado - Janeiro a Maio de 2007 | 31 |
| <b>Tabela 4.3:</b> Principais importadores de cortes de frango - janeiro a maio de 2007       | 35 |
| <b>Tabela 4.4:</b> Importação Russa de Carne de Frango - 2000 a 2007                          | 37 |
| <b>Tabela 4.5:</b> Principais Importadores do Frango Inteiro - Janeiro a Maio de 2007         | 38 |

## Índice de Gráficos

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Gráfico 2.1:</b> Participação nas Exportações de Frango 2006                 | 18 |
| <b>Gráfico 2.2:</b> Destino das Exportações Brasileiras de Carne de Frango 2006 | 21 |

## Relação de siglas citadas no texto

AA – Acordo da Agricultura  
ABEF – Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos  
Asgav - Associação Gaúcha de Avicultura  
CCAB – Comitê Codex Alimentarius do Brasil  
Dort – Distúrbios Osteomusculares Relacionados ao Trabalho  
ESC – Entendimento sobre Solução de Controvérsias  
EUA – Estados Unidos da América  
FAO/ONU - Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação  
GATT - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio  
GOARN - *Global Outbreak Alert and Response Network*  
Inmetro - Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial  
IPCC – Painel Intergovernamental em Mudanças Climáticas  
LDCs – Países Menos Desenvolvidos  
LER – Lesões por Esforços Repetitivos  
MGA - Medida Global da Ajuda  
OECD – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico  
OIE – Organização Mundial de Saúde Animal  
OMC – Organização Mundial do Comércio  
OSC – Órgão de Solução de Controvérsias  
PD – País Desenvolvido  
PED – País em Desenvolvimento  
PLR – Participação dos Lucros e Resultados  
SECEX – Secretaria do Comércio Exterior  
SIF – Serviço de Inspeção Federal  
SAV - Serviço Alimentar e Veterinário da União Européia  
SPS – Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias  
TBT – Acordo sobre Barreiras Técnicas  
TRAINS – *Trade Analysis and Information System*  
Trips - Acordo sobre Aspectos Relacionados ao Comércio dos Direitos de Propriedade Intelectual  
TRQs – Quotas tarifárias  
UE – União Européia  
USDA – Departamento de Agricultura dos Estados Unidos

## RESUMO

Do ponto de vista dos países em desenvolvimento, as negociações multilaterais na OMC devem conduzir a um ambiente internacional favorável, onde possam atingir um desenvolvimento econômico mais rápido e sustentável. Porém, há um forte sentimento em vários desses países que a OMC, a despeito dos seus objetivos declarados, é sistematicamente viesada contra o desenvolvimento. Para assegurar seu objetivo maior, os países em desenvolvimento descobriram que necessitam realizar substanciais esforços de pesquisa para garantir que seus interesses sejam tomados em consideração nas negociações multilaterais. Dentro dessa discussão, o projeto proposto pretende estudar as barreiras tarifárias e não tarifárias em acesso a mercados no comércio internacional de frangos. Trata-se de um mercado de grande importância econômica para o país, que está sofrendo rápidas transformações, devido a uma pandemia associada à produção industrial de frangos e ovos, com o estabelecimento de novas e rigorosas barreiras sanitárias. Mapear essas transformações e seu provável impacto econômico é o principal objetivo deste estudo.

**Palavras – chave:** mercado de frangos - acesso a mercados - comércio internacional - gripe aviária – barreiras tarifárias e não tarifárias.

## INTRODUÇÃO

Durante a recessão dos países desenvolvidos na década de 70, a participação das exportações dos novos países industrializados nos mercados mundiais não cessou de aumentar. Para protegerem sua produção nacional, os países avançados desenvolveram um novo protecionismo, baseado em barreiras não-tarifárias<sup>1</sup>.

A intensificação da globalização da produção e a internacionalização dos fluxos de capitais, porém, determinaram uma crescente interdependência econômica entre as nações. As práticas comerciais protecionistas e outras práticas discriminatórias no comércio internacional penalizam principalmente países com menor poder no comércio mundial. Daí, a importância das regras multilaterais no comércio internacional e o papel da OMC como órgão regulador.

Como resultado da Rodada Uruguai, houve uma considerável redução no protecionismo tarifário e foram firmados novos acordos que disciplinavam as barreiras não-tarifárias. Ainda assim, persistem no sistema multilateral de comércio os picos tarifários, a escalada tarifária e continuam a proliferar as barreiras não-tarifárias, prejudicando o acesso aos mercados dos países desenvolvidos, especialmente das exportações dos setores ditos tradicionais, nos quais os países em desenvolvimento são competitivos. Esses instrumentos de proteção não-tarifária são mais eficazes e mais difíceis de contestar na própria OMC, devido à falta de transparência e à arbitrariedade na sua aplicação.

As barreiras não-tarifárias, considerando o estipulado pela OMC, são barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não-transparentes ou não-embasados em normas internacionalmente aceitas ou, ainda, decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não-transparentes e/ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas.

Tanto as normas quanto regulamentos técnicos referem-se às características dos produtos, tais como: tamanho, forma, função, desempenho, etiquetagem e embalagem. A grande diferença entre eles reside na obrigatoriedade de sua aplicação. Se um produto não cumpre as especificações da regulamentação técnica pertinente, sua venda não será permitida. No entanto, o não cumprimento de uma norma, apesar de não inviabilizar a venda, poderá diminuir sua participação no mercado.

Por serem muito complexas, as barreiras técnicas não permitidas são difíceis de ser detectadas. Assim, abre-se a possibilidade de uso protecionista dos padrões de produtos e produção. A exigência da utilização de inovações tecnológicas em produtos e processos diferencia os produtores, de forma que

---

<sup>1</sup> Sobre esta questão, um tratamento sucinto encontra-se em BHAGWATI, Jagdish. "Protectionism". *Concise Encyclopedia of Economics*. <http://www.econlib.org/library/Enc/Protectionism.html>.

apenas alguns tenham assegurada a entrada nos mercados protegidos por padrões e requerimentos técnicos.

No setor de carne de frangos, as medidas sanitárias e fitossanitárias, ao abrigo do Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS), têm importância crucial na regulação da entrada no mercado dos países desenvolvidos.

O SPS, que deveria ajudar os países em desenvolvimento, evitando que tais medidas se constituam em barreiras ao comércio internacional e estabelecer os padrões similares para todos os países, acaba por excluir uma grande parte dos países em desenvolvimento do processo de tomada de decisões neste processo de harmonização pelos altos custos que envolve a participação nos órgãos normativos internacionais. Justamente os países que mais dependem de suas exportações agrícolas têm menor participação no processo de decisões sobre as medidas que serão autorizadas pelo Acordo.

Um dos setores mais afetados por decisões que envolvem medidas reguladas pelo SPS são os mercados de carnes. Em particular, o mercado de carne de frango é de grande importância econômica para o Brasil e têm registrado importantes mudanças nos últimos anos. Houve um considerável aumento na produção devido a constantes ganhos de produtividade pela melhora dos índices de conversão alimentar, dos ganhos nutricionais, da pesquisa em genética, da maior automação dos aviários e de um melhor manejo.

Mudanças, descritas no texto a seguir e que estão ocorrendo na economia nacional e internacional, estimularam a modernização da cadeia avícola de corte no Brasil. A automação nas etapas industriais expandiu-se substancialmente desde a década de 1990. Essa automação só não foi ainda maior devido às especificidades de alguns mercados consumidores, que exigem cortes que só podem ser realizados manualmente, e, por outro lado, os próprios níveis de competitividade da produção nacional são alicerçados sobretudo nos baixos salários pagos aos trabalhadores nacionais, frente à média da remuneração paga em outros países. Segundo Salles Filho (1993), as estratégias do setor produtivo não envolvem apenas aquelas de produção mais barata, mas também as relacionadas com a valorização de capitais por meio de inovações, que afetam a qualidade dos produtos. Os novos processos tecnológicos e produtivos exigem a reconfiguração das unidades produtivas, favorecendo aquelas de maior escala e mais capitalizadas em termos de recursos econômicos e humanos para enfrentar a concorrência.

Nesse contexto geral, o recente surto mundial de *influenza* aviária a partir de 2003 causou uma drástica mudança no cenário do comércio internacional e as perspectivas brasileiras mudaram. Embora o Brasil não tivesse sido atingido pela doença, houve grande preocupação em relação aos impactos comerciais e econômicos no país. O temor de que o vírus da doença sofresse uma mutação e se tornasse

transmissível entre humanos causou queda na demanda internacional pela carne de frango e o aumento das barreiras sanitárias e fitossanitárias. Assim, temia-se que o país perdesse posições no comércio internacional por não cumprir com as novas exigências, devido aos altos custos para realizar mudanças necessárias na produção.

O objetivo deste estudo é analisar os impactos advindos das barreiras não-tarifárias que surgem no rastro do surto de *influenza* aviária sobre as exportações de carnes de frango do Brasil. Para tanto, é apresentada, no Capítulo 1, uma análise dos principais acordos internacionais firmados na OMC, relevantes ao estudo do mercado de carnes de frango nas Rodadas Uruguai e Doha.

No Capítulo 2, apresenta-se uma análise do mercado de carnes de frango, ressaltando-se as mudanças tecnológicas do setor e a consolidação do Brasil como maior exportador de carnes de frango no mundo.

No Capítulo 3 é feito um breve histórico do surto recente de *influenza* aviária e seus principais impactos para a produção brasileira.

Finalmente, no Capítulo 4 é realizado um levantamento das principais barreiras tarifárias e não-tarifárias dos maiores importadores mundiais de carne de frango, destacando em especial a proliferação de novas barreiras que surgem desde o surto de *influenza* aviária e as respostas dos produtores nacionais. Pretende-se, desta maneira, documentar o impacto do surto de *influenza* aviária na produção e exportações de carnes de frango do Brasil.

## **CAPÍTULO 1 – NEGOCIAÇÕES NA OMC: RODADA URUGUAI E RODADA DOHA**

### **1.1 - A RODADA URUGUAI**

A Rodada Uruguai (1986-1994) durou sete anos e meio, quase o dobro do tempo previsto e 123 países dela participaram. A Rodada Uruguai representou a emergência de um novo paradigma na agenda de negociações comerciais multilaterais pela incorporação de negociações em temas de políticas comerciais à tradicional negociação em produtos.

Como resultado da conclusão da Rodada, criou-se um novo cenário internacional, com o aumento da importância dos fluxos comerciais de serviços e tecnologia na economia internacional, uma forte tendência à organização em blocos comerciais e o surgimento de novos temas na concorrência comercial (como aspectos relacionados ao meio-ambiente, normas sanitárias mais exigentes e defesa dos interesses dos consumidores). Esse cenário permitiu o fortalecimento da globalização, beneficiada ainda pela derrocada do bloco comunista, e o alargamento das fronteiras do capitalismo.

O pacote de acordos relativo ao comércio multilateral inclui doze textos, cobrindo os seguintes temas: agricultura, tarifas, barreiras não-tarifárias, produtos obtidos da exploração de recursos naturais, têxteis e vestuário, produtos tropicais, artigos do GATT, os códigos da Rodada de Tóquio, anti-dumping, subsídios, propriedade intelectual, investimentos, solução de disputas, o sistema do GATT e serviços. Dentre estes temas, como introdução ao estudo do mercado de frangos, cabe uma breve análise dos Acordos da Agricultura e sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias.

Apesar de ser um avanço na liberalização comercial, a Rodada não conseguiu restringir o uso abusivo de instrumentos de proteção contingente, como o anti-dumping, nem em resolver problemas básicos em acesso aos mercados, como a escalada tarifária e picos tarifários praticados pelos países desenvolvidos, que afetam as exportações agropecuárias dos países em desenvolvimento. Os acordos da Rodada Uruguai resultaram numa abertura mais lenta e limitada nas áreas de interesse ofensivo dos países em desenvolvimento - como em vestuário, têxteis, calçados e agricultura - e mais acelerada nas áreas de interesse ofensivo dos países desenvolvidos - como no caso da tecnologia da informação e propriedade intelectual. Além disso, foram condenados como ilegais os subsídios às exportações dos países em desenvolvimento e legalizados os praticados pelos países desenvolvidos.

Os procedimentos anti-dumping e anti-subsídios são extremamente sofisticados do ponto de vista legal e requerem formação de recursos humanos especializados e disponibilidade de recursos materiais e institucionais para serem aplicados. Recursos estes, que nem sempre estão ao alcance dos países em desenvolvimento. Por exemplo, o Brasil, que possui uma diplomacia comercial bastante

sofisticada para os padrões dos países em desenvolvimento, utiliza escritórios de advocacia e consultoria americanos e europeus para garantir os seus interesses em disputas comerciais.

### 1.1.1 – O Acordo da Agricultura

O Acordo da Agricultura produziu um avanço decisivo no comércio de produtos agrícolas, já que se reforçaram as regras que regem sobre o comércio destes produtos, o qual levaria a uma maior previsibilidade e estabilidade tanto para os países importadores como para exportadores. Até então, havia grandes distorções no comércio agrícola, já que eram permitidas medidas não-tarifárias, como cotas de importação e subsídios à produção interna e às exportações.

O Acordo estabeleceu compromissos no tripé fundamental, em acesso a mercados, subsídios às exportações e suporte doméstico.

Os principais argumentos para justificar a utilização de políticas de apoio ao preço doméstico ou de subsídio à produção são: garantir que sejam produzidos alimentos suficientes para atender as necessidades do país, proteger os fazendeiros dos efeitos climáticos e variações nos preços internacionais e preservar a sociedade rural. Mas, segundo a OMC, estas políticas deprimem os preços internacionais dos produtos subsidiados, prejudicando os produtores eficientes.

Na esfera do acesso aos mercados, as barreiras não tarifárias, como a restrição quantitativa, são substituídas pelas barreiras tarifárias, que confiram o mesmo nível de proteção. A conversão das barreiras não tarifárias para tarifas foi chamada de “*tariffication*” ou, em português, “tarificação”. A nova regra para o acesso aos mercados agrícolas é “*tariffs only*”<sup>2</sup>.

As tarifas resultantes do processo de tarifificação, assim como outras tarifas aplicadas aos produtos agropecuários, foram reduzidas em média em 36 por cento entre os países desenvolvidos e 24 por cento entre os países em desenvolvimento, exigindo-se reduções mínimas a respeito de cada linha tarifária. As reduções efetuaram-se ao longo do período de seis anos, iniciando em 1995, no caso dos países desenvolvidos e em dez anos no caso dos países em desenvolvimento. Não haviam exigências aos países menos desenvolvidos para que se reduzissem as tarifas.

No conjunto de disposições relativas à tarifificação também se previa a manutenção das atuais oportunidades de acesso aos mercados e o estabelecimento de cotas tarifárias de acesso mínimo, quando este fosse inferior a três por cento do consumo interno.

---

<sup>2</sup> WTO, *Trading into the Future*. [http://www.wto.org/english/res\\_e/download\\_e/tif.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/download_e/tif.pdf)

A tarifificação, entretanto, criou um problema, pois resultou em tarifas extremamente elevadas, frustrando os compromissos de acesso mínimo. A saída criada para esse problema foi estabelecer as “*Tariffs-Rate Quotas*” (TRQs) ou, em português, as quotas tarifárias. Assim, os Membros da OMC praticariam uma tarifa mais baixa, chamada de intra-quota (*in-quota tariff*), até que as importações atingissem certo nível quantitativo e, a partir deste ponto, uma outra tarifa mais elevada, chamada extra-quota (*over-quota tariff*). Apesar de se tratar de uma tarifa mais elevada, a extra-quota não constituiria uma restrição quantitativa às importações.

O Acordo também estabeleceu um comitê para supervisionar a implementação dos compromissos – O Comitê da Agricultura, assim como a continuação da decisão sobre medidas relativas aos possíveis efeitos negativos do programa de reforma nos países menos desenvolvidos e nos países em desenvolvimento importadores de alimentos.

Este conjunto de dispositivos foi anunciado como parte de um processo com o objetivo de longo prazo de obter reduções substanciais e progressivas da ajuda e da proteção comercial. Com esta finalidade, previu-se a celebração de novas negociações no quinto ano de aplicação (2000), nas quais, junto com uma avaliação dos cinco primeiros anos, seriam tomadas em consideração as preocupações não comerciais, o tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento, o objetivo de estabelecer um sistema de comércio de produtos agropecuários equitativo e orientado para o mercado, entre outros objetivos.

Os problemas na distribuição dos direitos de importação - devido sua pouca transparência no processo e em sua administração - e as rendas que surgiram das TRQs foram pontos críticos no aparecimento de conflitos comerciais durante a implementação do Acordo da Agricultura.

### **1.1.2 - Os Acordos sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias e sobre Barreiras Técnicas**

Com a intensificação das negociações internacionais sobre o comércio, que geralmente resultam na redução das barreiras tarifárias, foram sendo desenvolvidos novos artifícios para dificultar as importações, as chamadas barreiras não-tarifárias, em especial as barreiras técnicas. Segundo a OMC, barreiras técnicas às exportações são barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não transparentes ou não baseadas em normas internacionalmente aceitas ou ainda decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não transparentes, demasiadamente dispendiosos ou que demandem inspeções excessivamente rigorosas.

Ao estabelecerem a OMC, os países negociaram um novo acordo sobre barreiras técnicas, o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (conhecido na literatura pela sigla inglesa - TBT), pelo qual os países não devem produzir exigências técnicas que criem obstáculos ou barreiras técnicas ao comércio internacional. Um dos objetivos do TBT é a harmonização das exigências técnicas entre os Membros.

O Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (conhecido pela sigla inglesa - SPS) é o outro acordo que trata de barreiras técnicas no âmbito da OMC. O SPS surge para aumentar a disciplina no setor agrícola após a liberalização prevista no Acordo da Agricultura, permitindo que os países dêem à segurança dos alimentos e à saúde de animais e plantas uma prioridade mais alta do que ao livre comércio. Entretanto, é necessário que as medidas sejam baseadas numa avaliação científica dos riscos, não discriminatórias e aplicadas apenas na extensão necessária para atingir o nível de proteção desejado.

O princípio da não-discriminação, um dos princípios basilares do GATT, está presente no TBT e no SPS, refletindo-se em duas cláusulas: a da Nação Mais Favorecida e do Tratamento Nacional. A cláusula da Nação Mais Favorecida determina que qualquer vantagem ou privilégio garantido a alguma das partes contratantes do acordo deve ser estendido às outras partes. A cláusula do Tratamento Nacional estabelece que produtos importados de países que fazem parte do acordo não podem ser submetidos a impostos internos ou outros encargos que sejam superiores aos aplicados, direta ou indiretamente, aos produtos domésticos.

Há um consenso nas prioridades do SPS: a harmonização internacional com bases nos padrões desenvolvidos pelas organizações internacionais, o desenvolvimento de um processo de notificação efetiva para os regulamentos nacionais e a criação de um processo de resolução de disputas com fornecimento de julgamentos baseados no conhecimento científico.

Dentre as organizações internacionais de normalização que servem de referência ao SPS, destacam-se o Comitê do Codex Alimentarius, o Escritório Internacional de Epizootia e a Secretaria de Proteção às Plantas. O Inmetro coordena as atividades do Comitê Codex Alimentarius do Brasil (CCAB), composto por órgãos do governo, indústrias, entidades de classe e órgãos de defesa do consumidor, e também coordena as atividades Regionais do Codex na América Latina e no Caribe.

As medidas relacionadas com a saúde humana não são cobertas pelo SPS, mas apenas as regulamentações que tenham como propósito a restrição à contaminação microbiológica dos alimentos (*food borne risks*), determinem os níveis máximos permitidos de pesticidas ou drogas veterinárias, ou identifiquem quais são os aditivos alimentícios permitidos.

Assim como o TBT, o SPS também determina que sejam criados centros de informação em cada país-membro participante do Acordo, com a incumbência de notificar aos demais a existência de medidas sanitárias e fitossanitárias.

A crítica dos países em desenvolvimento (PEDs) é que a determinação dos padrões internacionais é feita essencialmente pelos países desenvolvidos. Estes impõem padrões que são adaptados e refletem seu grau de desenvolvimento, seja em relação às suas condições tecnológicas, seja em relação à sua capacitação e disponibilidade de recursos humanos. Os PEDs podem ser excluídos do comércio pela inviabilidade de aderir às normas impostas.

A diversidade dos padrões técnicos tem efeito negativo no comércio internacional, principalmente para os PEDs, que não têm condições suficientes para satisfazer diferentes padrões.

Os custos referentes à adaptação dos produtos às normas técnicas incidem normalmente sobre o produtor. Para diminuir estes custos, têm sido promovidos acordos de reconhecimento mútuo dos procedimentos de avaliação da conformidade, cujo objetivo principal é fazer com que os resultados de uma avaliação sejam reconhecidos internacionalmente.

O Acordo possui cláusulas especiais para os PEDs, como reconhecimento de suas restrições técnicas e financeiras para atender aos padrões estabelecidos pelos países desenvolvidos. Estes últimos são encorajados a prover assistência técnica e tratamento especial e diferenciado aos PEDs. A assistência pode ser fornecida bilateralmente ou através de organizações internacionais e abrange o fornecimento de informações para fortalecer o entendimento dos membros de seus direitos e obrigações sob o Acordo SPS, fornecimento de treinamento prático e detalhado da operação do Acordo SPS, fornecimento de infra-estrutura leve e pesada. Porém, essas ações não são obrigatórias.

O artigo 9 do Acordo SPS especifica que a assistência técnica pode, por exemplo, ser nas áreas de tecnologia, pesquisa e infra-estrutura, e para estabelecer agências nacionais reguladoras. Pode ser na forma de conselhos, créditos, doações e garantias com o propósito de prover conhecimento técnico, treinamento e equipamentos.

A OMC encoraja os membros importadores a prover assistência técnica especialmente quando investimentos substanciais são necessários para um PED exportador cumprir suas exigências sanitárias e fitossanitárias. O objetivo é permitir que PEDs possam manter ou expandir suas oportunidades em acesso a mercados dos produtos envolvidos.

O tratamento especial e diferenciado aos PEDs, presente em vários dos acordos na OMC, inclui:

- aumento de oportunidades comerciais para PEDs,
- recomendação de que os membros da OMC respeitem os interesses dos PEDs ao adotar medidas comerciais de proteção,

- flexibilidade aos PEDs para usar instrumentos políticos comerciais e econômicos,
- períodos de transição mais longos para os PEDs na implantação de vários compromissos nos Acordos da OMC,
- assistência técnica na implantação dos seus compromissos, assim como, o esforço para que estes países possam tirar proveito dos benefícios resultantes da Rodada Uruguai.

O artigo 10 do Acordo SPS fala sobre o tratamento especial e diferenciado nas medidas sanitárias e fitossanitárias. Os Membros devem levar em consideração as necessidades especiais dos PEDs na preparação e aplicação das medidas SPS. Os Membros deveriam permitir um tempo mais longo de adaptação dos PEDs para novas medidas SPS para que os PEDs possam manter as oportunidades de exportação.

Além disso, os Membros devem encorajar e facilitar a participação ativa dos PEDs em organizações internacionais de normalização como a Codex, OIE e IPPC. Muitos dos PEDs participam de algumas dessas organizações, porém os padrões internacionais normalmente não são apropriadas para as necessidades especiais dos PEDs ou não existem padrões para produtos de interesse destes países. Nesse sentido, as organizações internacionais de normalização citadas anteriormente têm realizado esforços para facilitar a participação de PEDs. Por exemplo, a OMC frequentemente patrocina seminários sobre o Acordo SPS em reuniões da Codex e a FAO patrocina a participação de representantes de alguns PEDs em reuniões.

Henson (2000) aponta as dificuldades enfrentadas pelos PEDs:

- Acesso aos recursos para cumprir os requisitos,
- Períodos curtos para cumprir as mudanças,
- Respostas dos governos dos PEDs mais lentas do que nos PDs,
- Cadeia de produção mais fragmentada e longa nos PEDs inviabilizando o rastreamento,
- Sistema de produção empregado não compatível com as exigências (requer maiores investimentos),
- Problemas logísticos,
- Acesso à informação,
- Estruturas reguladoras internas.

## 1.2 – A RODADA DOHA

Em novembro de 2001, realizou-se em Doha, Qatar, a IV Conferência Ministerial da OMC, que retoma os objetivos de reforma e liberalização das políticas comerciais, promovendo o crescimento e o desenvolvimento.

A Rodada Doha foi lançada com o objetivo de ser a Rodada do Desenvolvimento, beneficiando principalmente os interesses dos países em desenvolvimento. A Conferência produziu três documentos principais:

- Declaração Ministerial, que estabeleceu os termos de referência e os objetivos para as novas negociações comerciais, bem como normas para orientar o trabalho de comitês da OMC e grupos de trabalho.
- Declaração do Acordo sobre Aspectos Relacionados ao Comércio dos Direitos de Propriedade Intelectual (Trips) e Saúde Pública, que confirmou que as disposições da OMC oferecem aos países flexibilidade para cuidarem de problemas de saúde pública em geral e acesso a remédios em particular.
- Decisão que abordou problemas surgidos na implementação dos acordos comerciais da Rodada Uruguai de 1994.

A Declaração Ministerial estabeleceu o mandato para negociações sobre diversos temas e outros trabalhos. Foram incluídas negociações na agricultura, serviço, acesso a mercados em bens não-agrícolas, comércio e investimento, política de concorrência, compras governamentais, comércio eletrônico, meio-ambiente, facilitação de comércio, solução de controvérsias e regras na OMC (anti-dumping, subsídios e medidas compensatórias).

Em Doha, os Ministros também aprovaram uma discussão sobre os problemas enfrentados pelos países em desenvolvimento na implementação dos atuais acordos na OMC. Esta foi uma exigência dos PEDs que queriam discutir questões como as cláusulas de tratamento especial e diferenciado previsto nos Acordos da Rodada Uruguai, mas não respeitados pelos PDs. Essas preocupações foram tratadas na *Doha Decision on Implementation-Related Issues and Concerns*.

A Quinta Conferência Ministerial em Cancun (México) em setembro de 2003 pretendia ser uma reunião em que os membros acordariam em como completar as negociações. Mas devido a discordâncias sobre questões agrícolas e sobre os “temas de Cingapura”<sup>3</sup>, não se evidenciaram

---

<sup>3</sup> Temas de Cingapura: surgiram na primeira Reunião Ministerial em Cingapura em 1996 e tratam do estabelecimento de regras para investimentos estrangeiros, competição internacional, transparência nas compras governamentais e facilitação do comércio. Vários países desenvolvidos esperavam realizar concessões na agricultura e recebê-las nesses temas.

progressos reais sobre os temas até o dia 1 de agosto de 2004, momento em que o Conselho Geral em Genebra adotou uma série de decisões sobre as modalidades das negociações (também conhecido como “Pacote de Julho”).

Na Sexta Conferência Ministerial da OMC celebrada em Hong Kong se tomou nota dos progressos realizados no um ano e meio transcorridos desde então. A declaração final incluiu acordos numa variedade de questões, que reduzia mais as diferenças entre os membros e trazia as negociações mais perto de um consenso. Um novo calendário foi acordado para 2006 e os membros pretendiam encerrar as negociações no final desse ano. A essa altura, o prazo original de 1º de janeiro de 2005 já havia se perdido.

Na reunião de 27-28 de julho de 2006, a Rodada Doha foi suspensa devido ao não surgimento de avanços nas negociações.

### **1.2.1 – O tratamento aos Países em Desenvolvimento**

A maioria dos membros da OMC são PEDs. Procurando atender suas necessidades e interesses, o programa de trabalho adotado incluiu temas como acesso a mercados, regras equilibradas e bem direcionadas, assistência técnica e programas de *capacity-building*. Foi acordado que todos os tratamentos especiais e diferenciais aos PEDs seriam revisados, com o objetivo de fortalecê-los e torná-los mais precisos, eficazes e operacionais.

Os membros também reconheceram no parágrafo 42 da Declaração Ministerial a vulnerabilidade dos países menos desenvolvidos (LDCs, do inglês, *least-developed countries*) e as dificuldades que estes enfrentam na economia global. Por isso, comprometeram-se a ajudar a integração dos LDCs no sistema de comércio multilateral e na economia global. O que requer maior acesso a mercados, apoio na diversificação de sua produção e base de exportação, assistência técnica e *capacity-building*.

### **1.2.2 – As negociações em agricultura**

Nas negociações sobre a agricultura, os membros comprometeram-se, no parágrafo 13 da Declaração Ministerial, a tratar do aumento substancial no acesso a mercados, reduções de todos os subsídios às exportações e reduções substanciais no apoio doméstico que distorça o comércio. Porém, durante as negociações, países-chave nas negociações se mostraram avessos à liberalização da agricultura e não foi possível atingir o consenso entre os pontos-chave das negociações

Diante a possibilidade de fracasso da Reunião Ministerial de Cancun, os EUA e a União Européia divulgaram uma proposta conjunta para as negociações em agricultura em agosto de 2003. A proposta, porém, não foi bem aceita por um grupo de importantes países em desenvolvimento, que depois formaria o G-20, pois legalizava novos subsídios dos EUA e propunha reduções tarifárias modestas em acesso a mercados. Ademais, a proposta sugeria a graduação entre os PEDs, prejudicando as ambições do Brasil e Argentina. O G-20 organizou uma contraproposta, alegando que a abertura na agricultura foi uma promessa não cumprida da Rodada Uruguai.

Cabe ressaltar que nem todos os PEDs faziam parte do grupo que pedia uma maior liberalização na agricultura. Alguns dos PEDs temem uma invasão de produtos vindos dos PDs.

Mais tarde, os EUA e a UE acabaram flexibilizando suas posições, mas não o suficiente para superar o impasse nas negociações.

Para Stiglitz (2006), o fracasso da Rodada não é uma surpresa:

(...) the US and the EU had long ago reneged on the promises they made in 2001 at Doha to rectify the imbalances of the last round of trade negotiations -- a round so unfair that the world's poorest countries were actually made worse off. Once again, the US' lack of commitment to multi-lateralism, its obstinacy and its willingness to put political expediency above principles -- and even its own national interests -- has triumphed. With elections looming in November, US President George W. Bush could not "sacrifice" the 25,000 wealthy cotton farmers or the 10,000 prosperous rice farmers and their campaign contributions. Seldom have so many had to give up so much to protect the interests of so few. The talks bogged down over agriculture, where subsidies and trade restrictions remain so much higher than in manufacturing. With 70 percent or so of people in developing countries depending directly or indirectly on agriculture, they are the losers under the current regime. But the focus on agriculture diverted attention from a far broader agenda that could have been pursued in ways that would have benefited both the northern and the southern hemispheres. For example, so-called "escalating tariffs," which tax processed goods at a far higher rate than unprocessed products, mean that manufacturing tariffs discourage developing countries from undertaking the higher value-added activities that create jobs and boost incomes. (...) as one developing country minister put it, "Our farmers can compete with America's farmers; we just can't compete with America's Treasury." Developing countries cannot, and should not, open up their markets fully to the US' agricultural goods unless US subsidies are fully eliminated. To compete on a level playing field would force these countries to subsidize their farmers, diverting scarce funds that are needed for education, health, and infrastructure. In other areas of trade, the principle of countervailing duties has been recognized: when a country imposes a subsidy, others can impose a tax to offset the unfair

advantage given to that country's producers. If markets are opened up, countries should be given the right to countervail US and European subsidies. This would be a major step forward in trying to create a fair trade regime that promotes development.

Os PEDs não podem abrir completamente o seu mercado de produtos agrícolas a não ser que os subsídios dos EUA sejam eliminados. Para competir com os produtos americanos, esses países teriam que subsidiar seus fazendeiros, desviando os escassos fundos necessários para a educação, saúde e infra-estrutura.

O comércio mundial expandiu-se nas últimas duas décadas, incorporando a maioria dos PEDs, incluindo a China, que estava fora do circuito comercial capitalista nas rodadas comerciais anteriores. Conforme eles aderem às negociações do comércio mundial, nelas introjetam suas preocupações. Alguns querem liberalizar setores em que são competitivos, tais como agricultura, têxteis e vestuário – os mesmos setores que são os mais protegidos nos países desenvolvidos. Os PEDs também têm preocupações defensivas. Muitos deles têm setores agrícolas que empregam grande parte da população, mas não são competitivos no mercado mundial. E muitos querem manter as barreiras comerciais para proteger a indústria doméstica e o setor de serviços. As diferentes prioridades dos países desenvolvidos e em desenvolvimento tornam inevitável que a atual e as próximas rodadas sejam mais complexas e difíceis do que as negociações passadas.

Suspensa a Rodada Doha, intensificam-se os acordos regionais e bilaterais, e os que mais têm a perder com o retrocesso no multilateralismo são os países mais pobres, que ainda terão que enfrentar os subsídios e restrições no comércio internacional agrícola.

## CAPÍTULO 2 - CARACTERIZAÇÃO DA AGROINDÚSTRIA AVÍCOLA NO BRASIL

### 2.1 – MUDANÇAS TECNOLÓGICAS E REESTRUTURAÇÃO

A mudança no estilo de vida das pessoas, a preocupação com a segurança alimentar e a saúde, a demanda por produtos com menor tempo de preparo e as maiores exigências governamentais, induziram a agroindústria avícola a modificar sua estrutura de oferta. Aumentou a participação de cortes especiais em relação ao frango inteiro. Assim, foram introduzidos padrões mais elevados de qualidade e novos produtos, aumentando a segmentação e a sofisticação do mercado, e criando novos nichos.

O mercado no segmento de abate é homogêneo. As tecnologias não representam uma barreira de entrada às firmas entrantes, pois a difusão da tecnologia se dá pelas empresas produtoras de bens de capital. Mas mesmo sobre bases tecnológicas semelhantes, a indústria concentra grandes esforços na diferenciação dos produtos, procurando alcançar consumidores que valorizam atributos específicos dos produtos, tais como praticidade no preparo e níveis mais baixos de gordura.

Há uma grande diversidade de consumidores. Desde aqueles que se baseiam no preço até aqueles que procuram produtos de alto valor agregado.

A diferenciação tem duas características básicas: custos relativamente baixos com pesquisa e desenvolvimento e inovações de natureza incremental, concorrendo com produtos que já são ofertados e exigem maiores gastos com publicidade e propaganda.

O desenvolvimento intensivo da indústria trouxe novos riscos à saúde humana. Na produção industrial de frangos, uma grande quantidade de aves fica num mesmo espaço físico e o risco de contágio por doenças como *E. coli*, *Salmonella spp*, *Influenza* ou *Newcastle* é bastante elevado.

Além das doenças, a preocupação com alimentos geneticamente modificados é crescente. Na criação de frangos, o desenvolvimento genético ainda se faz pelo modo tradicional de cruzamento das diferentes raças, entretanto, pode haver consumo de alimentos geneticamente modificados pelas aves (soja e milho).

A agroindústria avícola mantém forte relação de dependência externa em relação às linhagens de aves geneticamente melhoradas. No Brasil, não há empresas que invistam em pesquisa e melhoramento genético, devido ao alto risco e o tempo necessário à maturação dos projetos e obtenção de retorno econômico. Estas aves vêm principalmente dos EUA e da Europa (sobretudo, França).

A carne de frango enfrenta a concorrência de substitutos próximos. Porém, seu consumo tem aumentado mais que do outras carnes. Segundo informações da Embrapa, no período de 1994 a 2000, o

consumo per capita de carne de frango no Brasil aumentou de 19,2 kg para 29,9 kg, um crescimento de 55,73%. Enquanto o consumo de carne bovina registrou uma queda no período de 38 kg para 36,5 kg, ou seja, de 3,95% e a carne suína teve um aumento de 7,9 kg para 10,5 kg, que correspondem a um crescimento de 32,91%.

**TABELA 2.1**

| <b>Consumo per capita de Carnes no Brasil</b> |                     |                     |                    |
|-----------------------------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| <b>Ano</b>                                    | <b>Frangos (kg)</b> | <b>Bovinos (kg)</b> | <b>Suínos (kg)</b> |
| <b>1994</b>                                   | 19,2                | 38                  | 7,9                |
| <b>1995</b>                                   | 23,4                | 42,6                | 8,6                |
| <b>1996</b>                                   | 22,2                | 42,4                | 9,3                |
| <b>1997</b>                                   | 23,8                | 38,9                | 8,8                |
| <b>1998</b>                                   | 26                  | 38,1                | 9,3                |
| <b>1999</b>                                   | 28,6                | 36,4                | 10,1               |
| <b>2000</b>                                   | 29,9                | 36,5                | 10,5               |

Fonte: Embrapa

A agroindústria avícola foi alvo não só da ampliação da escala, como de inovações tecnológicas em sua cadeia produtiva, enquanto as outras carnes permanecem ainda relativamente atrasadas em termos de inovações em tecnologia de processo e de matérias-primas. Isto permitiu aos produtores de frango reduzir substancialmente seus custos e preços, bem como criar variedades de produtos com maior potencial de difusão e ampliação de mercados.

O frango tornou-se uma alternativa acessível de consumo protéico à população de menor poder aquisitivo, em parte devido aos ganhos de produtividade da indústria de alimentação, que reduziu o preço do produto. Esse valor tem sido o elemento determinante neste processo, já que o frango se tornou mais barato comparado às demais carnes. Outro elemento importante nessa elevação do consumo é a crescente busca das pessoas por uma alimentação mais saudável, com menos gordura, requisitos melhor preenchido pelas carnes brancas.

A avicultura passou a constituir o principal segmento da indústria de carnes, no qual se implantaram grandes empresas oligopólicas e integradoras, ou seja, não só passaram a integrar verticalmente a produção das atividades complementares ao abate, como também a desenvolver um esquema contratual na criação das aves junto aos produtores agrícolas. As empresas fornecem a infraestrutura necessária ao criador e compram toda a sua produção. Dessa forma, as empresas garantem elevada regularidade da oferta, elevados índices de produtividade e diminuem as incertezas quanto à qualidade da matéria-prima.

A preocupação com a qualidade sempre foi marcante no setor pelo fato da participação nos mercados externos ter ocorrido simultaneamente à conquista do mercado doméstico, determinando que as empresas seguissem padrões internacionais de competitividade.

Como resultado da estratégia das empresas de agregar valor aos produtos exportados, é crescente a participação dos cortes no total de exportações avícolas brasileiras. No contexto de elevada concorrência internacional, a agregação de valor ao produto é prática adotada por todas as empresas e por todos os países que exportam, o que dificulta uma expansão mais acelerada das exportações dos produtos industrializados frente aos produtos “*in natura*”.

Além disso, apesar da forte tendência de crescimento na preferência pelos produtos cortados devido às mudanças sócio-econômicas, a base de consumo interno de partes e cortes nobres e de produtos industrializados é ainda estreita. O mercado interno para esses bens é ainda muito restrito, pois o consumo nacional dá preferência ao frango inteiro por ser mais barato. Assim, os frangos recortados ainda mantêm uma parcela reduzida do consumo de carnes de frango.

Como a introdução de novas tecnologias de ambiência e de manejo na criação de frangos requer grande volume de recursos, a permanência dos produtores na atividade ou novos investimentos podem, em determinadas situações, tornarem-se inviáveis.

Apesar da forte concorrência, especialmente dos EUA, o sistema integrado de produção, as condições climáticas do país, a facilidade na obtenção da matéria-prima agrícola (especialmente milho e soja) e os investimentos em tecnologia, fornecem ao Brasil uma grande capacidade competitiva no segmento de produção de frango.

Outro fator fundamental na competitividade das empresas brasileiras é o custo de produção, inferior ao da maioria dos concorrentes internacionais. Pesquisas indicam que, entre as grandes empresas processadoras de carnes do Brasil, o custo dos produtos vendidos em relação à receita líquida está em torno de 70%, enquanto nos EUA corresponde a 88%.

Um dos elementos explicativos do baixo custo de produção brasileiro, são os salários, que permaneceram baixos e não acompanharam os ganhos de produtividade obtidos pelas empresas. O salário fixo, em algumas empresas, sequer vem sendo corrigido pela inflação passada, quadro este que não condiz com os níveis de lucratividade das empresas.

## 2.2 – O CENÁRIO DO MERCADO INTERNACIONAL DE FRANGOS PARA O BRASIL

As exportações brasileiras de carne de frango vinham crescendo até 2005. Em 2006, a disseminação da gripe aviária e o temor de que o vírus H5N1 sofresse uma mutação e se tornasse transmissível entre humanos desacelerou esse crescimento.

Inicialmente, o Brasil se beneficiou pela ocorrência de casos de gripe aviária nos seus principais concorrentes. Mas logo o crescimento da demanda mundial de frangos começou a desacelerar, atingindo inclusive o Brasil, mesmo que não tivessem sido registrados casos de gripe aviária no país.

Somado a isso, alguns países colocaram restrições às importações de frango do Brasil em 2006, prejudicando ainda mais as exportações do país.

O maior mercado consumidor da carne de frango brasileira continua sendo o interno. Porém, a participação das exportações apresenta uma acentuada tendência de crescimento nos primeiros anos deste século. Ainda assim, das 9,336 milhões de toneladas produzidas em 2006, 6,622 milhões - 70,94% da produção nacional - ficaram no mercado doméstico.

**TABELA 2.2**

| <b>Produção Brasileira de Carnes de Frango</b> |                            |                            |                       |                       |              |
|------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| <b>Ano</b>                                     | <b>Mercado Interno (t)</b> | <b>Mercado Interno (%)</b> | <b>Exportação (t)</b> | <b>Exportação (%)</b> | <b>Total</b> |
| <b>1989</b>                                    | 1.811.396                  | 88,13%                     | 243.891               | 11,87%                | 2.055.287    |
| <b>1990</b>                                    | 1.968.069                  | 86,80%                     | 299.218               | 13,20%                | 2.267.287    |
| <b>1991</b>                                    | 2.200.211                  | 87,24%                     | 321.700               | 12,76%                | 2.521.911    |
| <b>1992</b>                                    | 2.350.567                  | 86,35%                     | 371.719               | 13,65%                | 2.722.286    |
| <b>1993</b>                                    | 2.709.500                  | 86,20%                     | 433.898               | 13,80%                | 3.143.398    |
| <b>1994</b>                                    | 2.929.997                  | 85,90%                     | 481.029               | 14,10%                | 3.411.026    |
| <b>1995</b>                                    | 3.616.705                  | 89,40%                     | 428.988               | 10,60%                | 4.045.693    |
| <b>1996</b>                                    | 3.482.767                  | 85,96%                     | 568.795               | 14,04%                | 4.051.562    |
| <b>1997</b>                                    | 3.811.569                  | 85,44%                     | 649.357               | 14,56%                | 4.460.926    |
| <b>1998</b>                                    | 4.262.231                  | 87,44%                     | 612.477               | 12,56%                | 4.874.708    |
| <b>1999</b>                                    | 4.755.492                  | 86,06%                     | 770.551               | 13,94%                | 5.526.043    |
| <b>2000</b>                                    | 5.069.777                  | 84,83%                     | 906.746               | 15,17%                | 5.976.523    |
| <b>2001</b>                                    | 5.486.408                  | 81,45%                     | 1.249.288             | 18,55%                | 6.735.696    |
| <b>2002</b>                                    | 5.917.000                  | 78,72%                     | 1.599.923             | 21,28%                | 7.516.923    |
| <b>2003</b>                                    | 5.920.908                  | 75,49%                     | 1.922.042             | 24,51%                | 7.842.950    |
| <b>2004</b>                                    | 6.069.334                  | 71,46%                     | 2.424.520             | 28,54%                | 8.493.854    |
| <b>2005</b>                                    | 6.535.185                  | 70,29%                     | 2.761.966             | 29,71%                | 9.297.151    |
| <b>2006</b>                                    | 6.622.587                  | 70,94%                     | 2.712.959             | 29,06%                | 9.335.546    |

Fonte: ABEF

Obs.: Não estão computadas as exportações de produtos industrializados

Em 2006 o Brasil se manteve como o terceiro maior produtor mundial de frango, atrás somente dos Estados Unidos e da China.

O Brasil também mantém a liderança mundial nas exportações de frango desde 2004, consolidando sua posição de maior exportador mundial com a participação de 41,93% no mercado mundial.

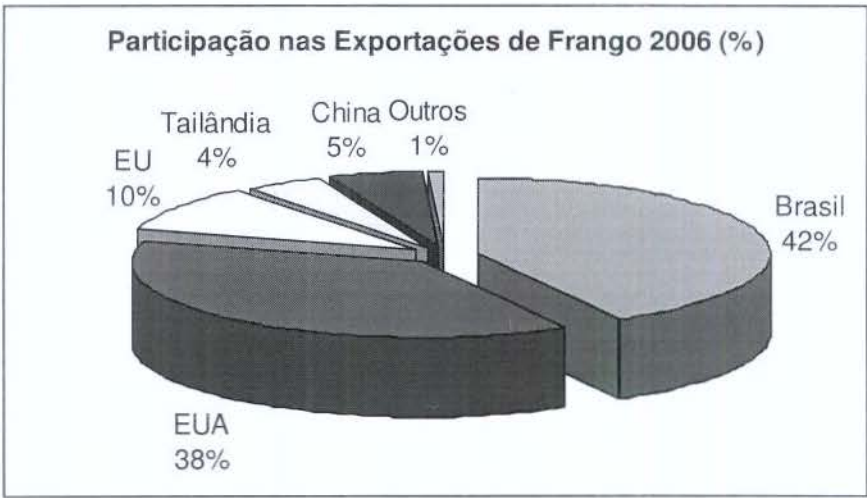
TABELA 2.3

| Exportação Mundial de Carne de Frango - Principais Países (mil t) |        |       |     |           |       |       |
|-------------------------------------------------------------------|--------|-------|-----|-----------|-------|-------|
| Ano                                                               | Brasil | EUA   | UE  | Tailândia | China | Mundo |
| 2000                                                              | 907    | 2.231 | 774 | 333       | 464   | 4.856 |
| 2001                                                              | 1.265  | 2.520 | 726 | 392       | 489   | 5.527 |
| 2002                                                              | 1.625  | 2.180 | 871 | 427       | 438   | 5.702 |
| 2003                                                              | 1.960  | 2.232 | 788 | 485       | 388   | 6.023 |
| 2004                                                              | 2.470  | 2.170 | 813 | 200       | 241   | 6.055 |
| 2005                                                              | 2.846  | 2.360 | 755 | 240       | 331   | 6.791 |
| 2006*                                                             | 2.713  | 2.454 | 620 | 280       | 350   | 6.470 |

Fonte: USDA

\* Preliminar

GRÁFICO 2.1



A carne de frango ainda se consolidou como o segundo item no *ranking* da pauta de exportação do agronegócio brasileiro, atrás apenas da soja.

## 2.3 – O MERCADO MUNDIAL DE FRANGOS

A produção mundial de frangos vem crescendo nos últimos anos e atingiu 60 milhões de toneladas em 2006.

Pela Tabela 2.4 abaixo, podemos observar que o crescimento da produção mundial de 1999 a 2006 foi de 26,36%. Enquanto, no Brasil, esse crescimento foi bem maior, 68,95%.

**TABELA 2.4**

| <b>Produção Mundial de Carne de Frango - Principais Países (mil t)</b> |            |              |               |           |               |              |
|------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|---------------|-----------|---------------|--------------|
| <b>Ano</b>                                                             | <b>EUA</b> | <b>China</b> | <b>Brasil</b> | <b>UE</b> | <b>México</b> | <b>Mundo</b> |
| <b>1999</b>                                                            | 13.367     | 8.550        | 5.526         | 6.614     | 1.784         | 47.554       |
| <b>2000</b>                                                            | 13.703     | 9.269        | 5.977         | 7.606     | 1.936         | 50.097       |
| <b>2001</b>                                                            | 14.033     | 9.278        | 6.736         | 7.883     | 2.067         | 52.303       |
| <b>2002</b>                                                            | 14.467     | 9.558        | 7.517         | 7.788     | 2.157         | 54.155       |
| <b>2003</b>                                                            | 14.696     | 9.898        | 7.843         | 7.512     | 2.290         | 54.282       |
| <b>2004</b>                                                            | 15.286     | 9.998        | 8.494         | 7.627     | 2.389         | 55.952       |
| <b>2005</b>                                                            | 15.869     | 10.200       | 9.200         | 7.736     | 2.498         | 59.092       |
| <b>2006*</b>                                                           | 16.162     | 10.350       | 9.336         | 7.425     | 2.610         | 60.090       |

Fonte: USDA

\* Preliminar

Na Tabela 2.5, a seguir, é apresentado o consumo mundial de frango entre 2000 e 2006. Pode-se notar que mesmo com a disseminação dos casos de gripe aviária pelo mundo, ainda houve um pequeno aumento no consumo mundial de frangos em 2006 (2,7% em relação ao ano anterior). Isto não impediu uma redução nas exportações do Brasil que, como demonstrado na Tabela 2.3, acima, apresentaram uma queda de 4,67% em relação ao ano anterior.

**TABELA 2.5**

| <b>Consumo Mundial de Carne de Frango - Principais Países (mil t)</b> |            |              |           |               |               |              |
|-----------------------------------------------------------------------|------------|--------------|-----------|---------------|---------------|--------------|
| <b>Ano</b>                                                            | <b>EUA</b> | <b>China</b> | <b>UE</b> | <b>Brasil</b> | <b>México</b> | <b>Mundo</b> |
| <b>2000</b>                                                           | 11.474     | 9.393        | 6.934     | 5.110         | 2.163         | 49.360       |
| <b>2001</b>                                                           | 11.558     | 9.237        | 7.359     | 5.341         | 2.311         | 50.854       |
| <b>2002</b>                                                           | 12.270     | 9.556        | 7.417     | 5.873         | 2.424         | 52.846       |
| <b>2003</b>                                                           | 12.540     | 9.963        | 7.312     | 5.742         | 2.627         | 52.903       |
| <b>2004</b>                                                           | 13.081     | 9.931        | 7.280     | 5.992         | 2.713         | 54.172       |
| <b>2005</b>                                                           | 13.428     | 10.088       | 7.503     | 6.612         | 2.871         | 57.339       |
| <b>2006*</b>                                                          | 13.817     | 10.370       | 7.405     | 6.622         | 3.010         | 58.888       |

Fonte: USDA

\* Preliminar

Comparando-se as Tabelas 2.4 e 2.5, pode-se perceber que em 2006 a produção mundial de carne de frango supera o consumo. Neste ano, houve um excesso de oferta devido à restrição de consumo nos países onde foram registrados casos de gripe aviária.

## **2.4 – AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE DE FRANGO**

Enquanto os Estados Unidos mantêm a mesma média de exportações de carne de frango em torno de 2,3 milhões de toneladas por ano desde 2000, o Brasil cresceu 200% no período, saltando de 907 mil para 2,7 milhões de toneladas em 2006 (tabela 2.3).

Segundo análise da ABEF<sup>4</sup>, a queda nas exportações em 2006 foi atípica. Desde 2005 o setor vinha convivendo com questões sanitárias. Apesar da influenza aviária não ter chegado ao país, contribuiu para a retração das importações de importantes mercados consumidores da Europa e Ásia. Além disso, a estocagem em mercados importantes, como Japão e Arábia Saudita, e o embargo da Rússia ao Rio Grande do Sul também ajudaram a explicar essa queda.

As exportações de carne de frango somaram US\$ 3,2 bilhões em 2006, o que representou uma queda de 8,7% em relação a 2005. Foram embarcados 2,71 milhões de toneladas, uma redução de 4,7% em comparação com o ano anterior.

Outro fator desfavorável ao desempenho das exportações foi a valorização do real frente ao dólar, o que diminuiu a rentabilidade das empresas exportadoras.

Mas se por um lado alguns mercados se fecharam, novos países passaram a comprar o frango brasileiro, como a África do Sul, Venezuela, China e Coreia.

Os países do Oriente Médio foram o maior mercado consumidor em volume da carne de frango brasileira. Em 2006, foram embarcadas 754,72 mil toneladas ou US\$ 821,88 milhões.

Os países asiáticos foram os que deram maior receita ao Brasil, US\$ 881,67 milhões, e o segundo maior em volume, 739,63 mil toneladas.

Em seguida, foi a União Européia, que comprou 351,47 mil toneladas, o que representou US\$ 684,4 milhões.

Além desses mercados, foram representativas as exportações para a América do Sul, África e Rússia, que sozinha importou 185,81 mil toneladas (US\$ 199,17 milhões).

---

<sup>4</sup> <http://www.abef.com.br/>

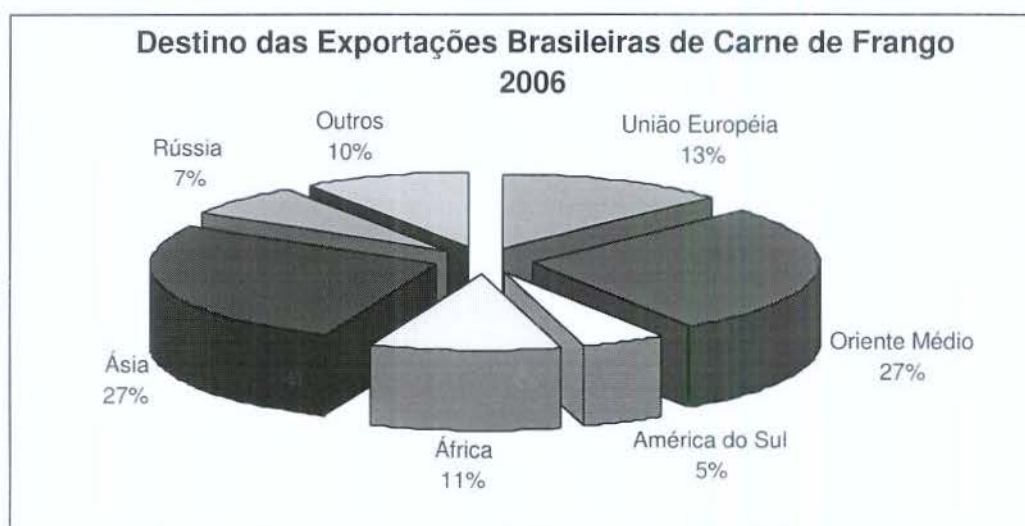
TABELA 2.6

**Destinos das Exportações Brasileiras de Carne de Frango (t)**

| <b>Destino</b> | <b>2006</b>      | <b>2005</b>      | <b>%</b>      |
|----------------|------------------|------------------|---------------|
| União Européia | 351.479          | 387.036          | -9,19%        |
| Oriente Médio  | 754.721          | 848.570          | -11,06%       |
| América do Sul | 133.075          | 114.861          | 15,86%        |
| África         | 289.177          | 194.195          | 48,91%        |
| Ásia           | 739.632          | 756.949          | -2,29%        |
| Rússia         | 185.816          | 258.186          | -28,03%       |
| Outros         | 259.055          | 286.145          | -9,47%        |
| <b>Total</b>   | <b>2.712.955</b> | <b>2.845.942</b> | <b>-4,67%</b> |

Fonte: ABEF

GRÁFICO 2.2



## CAPÍTULO 3 – A INFLUENZA AVIÁRIA E O IMPACTO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE FRANGOS

### 3.1 – A INFLUENZA AVIÁRIA

A *influenza* aviária ou gripe do frango é uma doença contagiosa em animais que normalmente infecta apenas aves e, menos comumente, porcos. Os vírus da *influenza* aviária são altamente específicos, atingindo apenas determinadas espécies, mas têm, em raras ocasiões, atravessado a barreira das espécies para infectarem humanos.

Sabe-se que o H5N1, um dos vírus da *influenza* aviária, começou a infectar frangos em certas partes da Ásia antes de 1997. Inicialmente, numa forma de baixa patogenicidade, até sofrer uma mutação para uma forma de alta patogenicidade. A forma de baixa patogenicidade, o tipo LPAI, causa apenas sintomas como perda de penas e queda na produção de ovos, podendo facilmente passar despercebida. A forma de alta patogenicidade, o tipo HPAI, espalha-se rapidamente entre as criações de frango, afetando múltiplos órgãos internos, e tem uma taxa de mortalidade que se aproxima de 100%, normalmente dentro de um curto período de 48 horas. Apesar da primeira aparição do vírus do tipo HPAI ter sido em 1997, não reapareceu até 2003.

Em 2003, a primeira notificação foi da Coreia, em dezembro. Os veterinários estavam preocupados com a morte repentina de um grande número de frangos de uma criação comercial numa fazenda próxima à capital de Seul. Em 12 de dezembro, o país enviou uma notificação ao *World Organisation for Animal Health* (OIE) em Paris. O diagnóstico inicial foi de *influenza* aviária de alta patogenicidade, uma doença nunca vista anteriormente no país. Tanto a origem da infecção, quanto sua propagação, foram consideradas desconhecidas. Em meados de dezembro, a doença já havia se espalhado para outras fazendas e os testes haviam identificado o seu agente causador: o H5N1.

Essa descoberta chamou imediatamente a atenção dos especialistas. De todos os vírus *influenza*, o H5N1, particularmente, representa uma preocupação maior para a saúde humana por duas razões. Primeiro, porque se tratava do único vírus que tinha uma habilidade documentada de transmissão de aves para humanos. E segundo, porque causa uma doença altamente mortal. Esses dois pontos abriram espaço para uma terceira preocupação: o início de uma pandemia.

O risco de uma pandemia existe e sempre existiu, mas é impossível prever quando e com qual gravidade será a pandemia. Isso se deve a uma característica do vírus da *influenza*, que sofre mutações regularmente, que lhe confere maior ou menor capacidade de causar doença e também faz com que a imunidade desenvolvida aos vírus dos anos anteriores não seja completamente protetora. Além de ser

altamente instável e favorável a pequenos erros de mutação, o vírus da *influenza* tem um genoma segmentado, formado por oito genes, que permite fácil alteração do material genético quando o hospedeiro é infectado por dois vírus diferentes.

Sabe-se que as pandemias de 1957 e 1968 foram causadas por novos vírus, contendo tanto genes humanos quanto aviários, que surgiram quando os vírus das duas espécies infectaram a mesma célula e trocaram genes. Antes de 1997, pensava-se que os porcos fossem a passagem obrigatória para que acontecesse a troca, já que possuem receptores para a influenza aviária e humana. No entanto, o episódio de Hong Kong mostrou que humanos podem ser diretamente infectados com um vírus da *influenza* aviária, tal como o H5N1, e servir como local de troca entre os genes dos vírus. Essa descoberta conferiu maior importância às infecções de humanos com o H5N1, como um sinal de alerta de que uma pandemia pode ser iminente.

Até o final de janeiro foram reportados casos na Coreia, Vietnã, Japão, Tailândia, Camboja, República Popular Democrática do Laos, Indonésia e China. A maioria desses países nunca havia presenciado casos de *influenza* aviária antes.

Desses países, o Japão e a Coreia tiveram mais sorte, já que seus casos permaneceram confinados em criações comerciais, onde o vírus é mais facilmente detectado e as condições são compatíveis com uma rápida implementação de medidas de controle. A Tailândia e o Vietnã foram mais seriamente afetados, os focos se estenderam para todas as partes dos dois países, incluindo uma ampla área rural onde quase todas as casas mantinham frangos e patos em criação aberta. A China teve casos em mais da metade de suas 31 províncias e municípios. Esse país, que tem mais de 13 bilhões de frangos, dos quais 60% são de pequenas criações, a vacina compulsória foi introduzida para suplementar medidas de controle padrão.

Em fevereiro, estava claro que os casos reportados de H5N1 eram sem precedentes. Até então, a *influenza* aviária de alta patogenicidade era considerada uma doença rara. Desde 1959, quando a doença foi reconhecida pela primeira vez, foram documentados apenas 21 casos no mundo inteiro até 2004, sendo a maioria na Europa e na América do Norte. Dessas, apenas sete atingiram um número significativo de criações e apenas uma espalhou-se para outros países.

Nos casos surgidos na Ásia, mais de 120 milhões de aves morreram ou foram destruídas em três meses. Esse número é maior do que o total combinado dos casos anteriores de influenza aviária de alta patogenicidade documentados no mundo inteiro em quatro décadas.

Os esforços de controle fizeram com que os casos diminuíssem sensivelmente durante março, exceto na Tailândia, onde alguns focos continuaram a serem reportados esporadicamente durante abril. Os casos em humanos foram diminuindo até cessarem, com uma última ocorrência em meados de

março no Vietnã. Entre janeiro e março, o Vietnã e a Tailândia reportaram juntos 35 casos, dos quais 24 foram fatais.

Mas quando parecia que o pior já havia passado, no início de julho, foram reportados casos em Camboja, China, Indonésia, Tailândia e Vietnã. No final de agosto, a Malásia, um país poupado na primeira onda, reportou o seu primeiro caso. Comparado com a primeira onda, esses surtos foram bem menores, afetando menos de um milhão de frangos. Apesar disso, casos humanos voltaram a ocorrer. De agosto a setembro, nove casos, dos quais oito fatais, foram comunicados na Tailândia (5) e Vietnã (4).

Evidências indicam que o H5N1 é agora endêmico em partes da Ásia, tendo estabelecido um nicho ecológico nos frangos. O risco de novos casos humanos continuará enquanto houver oportunidade para o vírus pandêmico emergir. Os estudos comparativos de várias amostras do vírus mostraram que o H5N1 se tornou progressivamente mais patogênico em frangos e em experiências com ratos. E agora sobrevive por muito mais tempo no meio-ambiente. Além disso, o vírus parece ter aumentado o seu alcance em mamíferos, causando doenças graves em gatos domésticos infectados experimentalmente, e em tigres em cativeiro, infectados naturalmente, que não eram antes considerados suscetíveis a doenças causadas por qualquer vírus *influenza A*. O surto em tigres, que começou em 11 de outubro na Tailândia, tem ainda uma característica preocupante. Ao todo, 147 tigres de uma população de 418 desenvolveram febres altas, normalmente avançando para pneumonia, como resultado de uma infecção pelo H5N1. As investigações preliminares não encontraram evidências de uma transmissão entre tigres. Como a infecção foi ligada à alimentação com carcaças de frangos, a quantidade de frangos infectados vendida para a alimentação deve ter sido grande para causar a doença em tantos animais.

Até agora, as investigações epidemiológicas não identificaram nenhuma contaminação humana pelo consumo de produtos de frango. Mas as evidências apontam para um risco ainda maior: a exposição ao vírus durante o corte de carnes infectadas e na sua preparação para o cozimento. Houve vários casos em que a pessoa que fez a preparação do frango para o consumo desenvolveu doença fatal, enquanto que os outros familiares que se alimentaram do frango doente não desenvolveram a doença.

A possibilidade de uma pandemia criou um dilema de saúde pública: qual prioridade deve ser dada na preparação para um evento inevitável, mas que tem um “timing” imprevisível, com uma repercussão também imprevisível, mas que pode ser catastrófico? Os oficiais de saúde pública em vários países enfrentam insuficiência crônica de fundos, mas têm que se preparar para agir em uma emergência futura, o que é visto como um luxo, considerando que há muitas doenças infecciosas com ameaças urgentes competindo por recursos.

O problema será quando a pandemia efetivamente começar em algum ponto do mundo, acredita-se que em algum lugar da Ásia, a exemplo de outras pandemias recentes. O número de viagens e viajantes apresenta uma tendência ao crescimento e não há sistema de controle em portos e aeroportos que impeça a introdução da influenza.

O Brasil integra a lista de países que já contam com um plano inicial de contingência para o caso da pandemia ocorrer. O objetivo do plano é permitir a manutenção da normalidade social e econômica, reduzindo os casos e os óbitos, e não necessariamente impedir que a doença ocorra.

3.2 – CONSEQUÊNCIAS DA INFLUENZA AVIÁRIA NO MERCADO DE FRANGOS

A China e o Japão são os exemplos mais recorrentes quando tratamos de embargo comercial provocado por surtos de *influenza*. A China só conseguiu manter parte das suas exportações para o Japão entre 2001 e 2002, a custas de um direcionamento emergencial para os produtos processados, já que os produtos inteiros e cortes sofreram várias sanções. Até que esta medida fosse aplicada, as exportações da China para o Japão tinham sofrido uma drástica redução desde junho de 2001, quando o Japão baniu as importações de carne de aves vindas da China.

Em setembro de 2002, o Japão impôs restrições ao frango congelado chinês por dois meses, reduzindo as compras em 55%, quando comparado com 2001 e redução em 40,5% o total de carnes avícolas importadas da China, já que este era o principal produto de exportação chinês.

Em maio de 2003, o Ministério da Agricultura do Japão suspendeu a importação de carne de frango e demais aves provenientes da China após detectar em uma carga de carne de pato o vírus da *influenza* de alta patogenicidade. A medida estendeu-se até agosto, e deixou de fora apenas carnes de frango processadas e provenientes de plantas autorizadas pelos órgãos de defesa sanitária do Japão.

TABELA 3.1

| Exportações de Frango para o Japão (t) |        |       |         |        |        |         |
|----------------------------------------|--------|-------|---------|--------|--------|---------|
|                                        | China  |       |         | Brasil |        |         |
|                                        | 2002   | 2003  | Var (%) | 2002   | 2003   | Var (%) |
| Maio                                   | 10.131 | 6.770 | -33,18% | 17.700 | 13.443 | -24,05% |
| Junho                                  | 11.076 | 52    | -99,53% | 7.704  | 14.128 | 83,39%  |
| Julho                                  | 12.561 | 175   | -98,61% | 4.686  | 16.732 | 257,06% |
| Agosto                                 | 9.628  | 144   | -98,50% | 15.298 | 20.354 | 33,05%  |
| Setembro                               | 9.661  | 353   | -96,35% | 8.350  | 19.817 | 137,33% |
|                                        | 53.057 | 7.494 | -85,88% | 53.738 | 84.474 | 57,20%  |

Fonte: USDA

Na Tabela 3.1 é retratado o efeito do embargo do Japão ao frango chinês. Pode-se perceber que em 2003, quando o Japão suspende todas as importações de frango da China, temos, em contrapartida, um bom desempenho nas exportações brasileiras para o Japão.

A Tailândia era também um importante concorrente brasileiro no mercado asiático. E se beneficiou, em 2003, com a ocorrência da influenza na Europa e China, fazendo com que seu produto atingisse a cotação de US\$ 3.000/t no mercado japonês. Até que em janeiro de 2004, o governo tailandês admitiu ter constatado um foco de influenza HPAI, fazendo com que suas exportações totais caíssem de 485 mil toneladas, em 2003, para 200 mil toneladas em 2004 (Tabela 2.3).

Até então, a Tailândia era o quarto maior exportador de frangos no mundo. O foco de influenza no país acabou por abrir mais uma porta para o Brasil, que passou a ser o maior exportador mundial de frangos, ultrapassando os EUA. Este já havia sido submetido a restrições para exportação para o mercado japonês durante o ano de 2002 devido à presença de *influenza* aviária, aplicada aos produtos provenientes dos estados Califórnia, Nova Iorque e Virgínia.

Assim, com o embargo do frango *in natura* da Tailândia, China e EUA, o Brasil passou a ser o único fornecedor para o mercado japonês.

Em 2004, o Brasil vendeu 2,47 milhões de toneladas de carne de frango, um crescimento de 26% em relação a 2003, e uma receita de US\$ 2,59 milhões, crescimento de 44%. Em 2005, o Brasil obteve um incremento de 35% na receita e 15% no volume. Nesse ano, o saldo foi inferior às expectativas do setor devido ao embargo russo às carnes brasileiras e à greve dos fiscais sanitários.

TABELA 3.2

| Volume e Valor das Exportações Brasileiras de Frango - 2003 a 2005 |           |           |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
|                                                                    | 2003      | 2004      | 2005      |
| toneladas                                                          | 1.959.976 | 2.469.960 | 2.845.194 |
| mil US\$                                                           | 1.799.236 | 2.595.426 | 3.509.073 |

Fonte: Secex

No continente europeu, a Holanda confirmou casos de *influenza* em março de 2003. Em setembro, circulava nos veículos internacionais de informação do setor que o Instituto de Economia Agrícola Holandês havia estimado que os danos econômicos causados pelo surto de *influenza* seriam de pelo menos EU\$ 750 milhões, a maior parte (500 milhões) proveniente da perda de receita de vendas de carne de aves e de ovos. Para a Bélgica, que diagnosticou alguns focos de *influenza* nesta mesma época, os custos anunciados foram próximos à U\$ 22 milhões, envolvendo gastos para controle da doença e danos ao mercado.

O ano de 2006 foi marcado pela contaminação de aves domésticas e silvestres em diversos países. Focos de *influenza* foram registrados na Índia, Iraque, Nigéria, Azerbaijão, Bulgária, Grécia, Itália, Eslovênia, Irã, Áustria, Alemanha, Egito e França. Nos países europeus, a maior parte das aves contaminadas era silvestre e por causa dos melhores recursos sanitários, os focos foram controlados rapidamente. Situação diferente dos países do Oriente Médio, onde a criação de aves domésticas é um hábito e homens e aves dividem o mesmo espaço.

A chegada da influenza aviária na União Européia e na África em 2006 mudou o cenário das exportações brasileiras de frango depois de dois anos de boas vendas no mercado externo.

Para 2006, a previsão da USDA era de um aumento de 7% no volume embarcado pelo Brasil, justificado pela contínua abertura de novos mercados incentivados pela promoção da ABEF, por acordos sanitários e pelo impacto positivo para o Brasil dos surtos de influenza aviária. As expectativas, porém, não foram atendidas.

Apesar do Brasil inicialmente ter se beneficiado com a gripe do frango, conforme foram aumentando as notificações de casos de *influenza*, cresceu a insegurança da população quanto ao consumo de carne de frango. Até que, no ano de 2006, registrou-se uma superprodução mundial de carne de frango e as exportações brasileiras apresentaram uma queda de 4,67%.

Com a queda na procura pela carne no mercado externo, o mercado interno passou a ser o principal foco de vendas do setor. Porém, este não conseguiu absorver todo frango produzido, mesmo com o aumento do consumo, que ocorreu devido à queda dos preços.

A estratégia setorial para tentar atenuar o impacto gerado nas exportações passa fundamentalmente pelo esforço de converter uma parcela da produção em produtos processados (sobretudo quando submetidos a altas temperaturas), já que estes não sofreram restrições no mercado europeu.

**TABELA 3.3**

| <b>Exportação Brasileira de Carne de Frango por Produto - 2005 e 2006 (kg)</b> |                      |                      |               |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|---------------|
| <b>Produto</b>                                                                 | <b>2006</b>          | <b>2005</b>          | <b>%</b>      |
| Inteiro                                                                        | 948.659.778          | 1.044.362.245        | -9,16%        |
| Corte                                                                          | 1.637.053.009        | 1.717.603.886        | -4,69%        |
| Industrializado                                                                | 127.245.940          | 83.979.828           | 51,52%        |
| <b>Total</b>                                                                   | <b>2.712.958.727</b> | <b>2.845.945.959</b> | <b>-4,67%</b> |

Fonte: ABEF

Pela Tabela 3.4, podemos perceber que a carne de frango industrializada registrou um aumento de mais de 50% nas exportações brasileiras entre 2005 e 2006. Por outro lado, o frango inteiro e os cortes sofreram queda de 9,16% e 4,69%, respectivamente.

Adicionalmente, as grandes empresas exportadoras instituíram comitês de combate à gripe aviária, que unem o planejamento estratégico, procedimentos de manutenção das operações, recursos humanos e serviços de saúde com o objetivo de instituir medidas para “eventos específicos” em antecipação a uma possível pandemia. Várias destas empresas passaram a investir em campanhas de marketing procurando atenuar possíveis receios relacionados ao uso de seus produtos, protegendo suas marcas.

Entretanto, o ajuste industrial necessário para o redirecionamento da produção é demorado e custoso, podendo ser inviável para alguns produtores, que, como estratégia, passaram a diminuir a produção.

As grandes empresas procuraram aumentar a venda de outros produtos fora da linha de aves, como suínos e massas. Outras empresas e cooperativas do Sul do país iniciaram demissões.

Como consequência, alguns frigoríficos sentiram dificuldades na renovação de contratos de venda de longo prazo com clientes europeus, pois os estoques da Europa estavam altos.

A FAO<sup>5</sup> manifestou preocupação com a doença, pois a retração mundial no consumo diminui a rentabilidade da indústria avícola em nível mundial e afeta os meios de subsistência e as oportunidades de emprego no meio rural de países em desenvolvimento. Outro mercado afetado é o de rações, como o milho e soja, principais componentes da dieta das aves.

No Brasil, a indústria de aves é muito importante na geração de emprego e renda. O DIEESE, em nota técnica de abril de 2006, divulgou que o segmento mantém 210 mil empregados com carteira assinada, com salário médio de R\$ 600,00. Hoje, a indústria avícola é responsável por quatro milhões de empregos diretos e indiretos. Na região Sul, onde se concentra a maior parcela do plantel de aves no país, 45 mil empregos diretos e 800 mil indiretos no Rio Grande do Sul; 60 mil empregos diretos e 800 mil indiretos em Santa Catarina; e 60 mil diretos e 850 mil indiretos no Paraná. Estes estados concentram quase 80% das exportações (Tabela 3.4), e uma eventual ocorrência da gripe do frango geraria graves consequências para este contingente de trabalhadores.

---

<sup>5</sup> <http://www.fao.org/>

**TABELA 3.4**

| <b>Exportação Brasileira por Estado – 2005</b> |                                 |                     |
|------------------------------------------------|---------------------------------|---------------------|
| <b>Estados</b>                                 | <b>Cabeças abatidas com SIF</b> | <b>Participação</b> |
| Paraná                                         | 791.126                         | 27,80%              |
| Santa Catarina                                 | 792.822                         | 27,86%              |
| Rio Grande do Sul                              | 676.676                         | 23,78%              |
| São Paulo                                      | 241.560                         | 8,49%               |
| Minas Gerais                                   | 93.640                          | 3,29%               |
| Goiás                                          | 88.983                          | 3,13%               |
| Mato Grosso do Sul                             | 66.587                          | 2,34%               |
| Mato Grosso                                    | 61.160                          | 2,15%               |
| Distrito Federal                               | 32.644                          | 1,15%               |
| Bahia                                          | -                               | -                   |
| Pernambuco                                     | -                               | -                   |
| Outros com SIF                                 | 748                             | 0,03%               |
| Sem SIF                                        | -                               | -                   |
| <b>Total</b>                                   | <b>2.845.946</b>                |                     |

Fonte: ABEF

## CAPÍTULO 4 – BARREIRAS ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FRANGO

### 4.1 - INTRODUÇÃO

Não restam dúvidas quanto à competitividade do Brasil na produção de carnes de frango, já que dispõe de clima favorável, extensas áreas para a produção animal e de grãos, disponibilidade de mão-de-obra, boa rentabilidade permitindo investimentos na atividade, assim como disponibilidade de tecnologia apropriada. Vários documentos da OECD e USDA indicam o Brasil como um grande produtor e exportador de carnes de frango.

Porém, além da ameaça da influenza aviária que afetou o consumo mundial, outros fatores impedem um crescimento ainda maior das exportações de carne de frango.

Recentemente, o Brasil vem se posicionando de forma agressiva com relação às práticas protecionistas, especificamente no que se refere às barreiras tarifárias e as não-tarifárias e aos subsídios para a indústria local, práticas comuns nos principais países e mercados. Neste sentido, o Brasil tem aberto diversas investigações na OMC, questionando o protecionismo exacerbado que tende a impedir o acesso aos mercados-chave do comércio internacional.

A seguir, será apresentada uma breve análise das principais barreiras enfrentadas pela carne de frango brasileira nos maiores países importadores desse produto: Rússia, Japão, União Européia e Arábia Saudita. Identificam-se as principais restrições e como afetam as exportações brasileiras de carne de frango.

**TABELA 4.1**

| <b>Importação Mundial de Carne de Frango - Principais Países (mil t)</b> |               |              |           |                       |              |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------|-----------|-----------------------|--------------|
| <b>Ano</b>                                                               | <b>Rússia</b> | <b>Japão</b> | <b>UE</b> | <b>Arábia Saudita</b> | <b>Mundo</b> |
| <b>2000</b>                                                              | 943           | 721          | 278       | 348                   | 3.940        |
| <b>2001</b>                                                              | 1.281         | 710          | 202       | 399                   | 4.149        |
| <b>2002</b>                                                              | 1.208         | 744          | 500       | 391                   | 4.443        |
| <b>2003</b>                                                              | 1.081         | 695          | 588       | 452                   | 4.625        |
| <b>2004</b>                                                              | 1.016         | 582          | 466       | 429                   | 4.384        |
| <b>2005</b>                                                              | 1.225         | 748          | 522       | 484                   | 5.063        |
| <b>2006*</b>                                                             | 1.240         | 740          | 600       | 434                   | 5.168        |
| <b>2007**</b>                                                            | 1.150         | 725          | 645       | 470                   | 5.337        |

Fonte: USDA/ABEF

\* Preliminar    \*\* Previsão

## 4.2 – UNIÃO EUROPÉIA

O relacionamento do Brasil com a União Européia (UE) caracteriza-se tanto pela intensidade do diálogo político, quanto pelo dinamismo do intercâmbio econômico.

A UE é o principal destino da carne de frango industrializada do Brasil. Entre janeiro e maio de 2007, os oito maiores importadores de carne de frango industrializadas foram países da UE e respondiam por mais de 83% do volume exportado e da receita auferida.

**TABELA 4.2**

| <b>Principais Importadores do Frango Industrializado - Janeiro a Maio de 2007</b> |                             |                           |                                     |                                    |                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Importador</b>                                                                 | <b>Valor<br/>(US\$ mil)</b> | <b>Volume<br/>(mil t)</b> | <b>Preço<br/>médio<br/>(US\$/t)</b> | <b>Participação<br/>na receita</b> | <b>Participação<br/>no volume</b> |
| Holanda                                                                           | 70,183                      | 28,367                    | 2.474,09                            | 37%                                | 36%                               |
| Alemanha                                                                          | 41,575                      | 17,440                    | 2.383,87                            | 22%                                | 22%                               |
| Reino Unido                                                                       | 20,780                      | 8,192                     | 2.536,71                            | 11%                                | 11%                               |
| Irlanda                                                                           | 8,067                       | 2,883                     | 2.797,97                            | 4%                                 | 4%                                |
| Espanha                                                                           | 5,207                       | 2,399                     | 2.170,31                            | 3%                                 | 3%                                |
| Rússia                                                                            | 5,047                       | 2,254                     | 2.239,28                            | 3%                                 | 3%                                |
| Romênia                                                                           | 4,468                       | 1,727                     | 2.586,91                            | 2%                                 | 2%                                |
| França                                                                            | 4,091                       | 1,423                     | 2.874,47                            | 2%                                 | 2%                                |
| Kuwait                                                                            | 3,370                       | 1,476                     | 2.283,02                            | 2%                                 | 2%                                |
| Emirados Árabes                                                                   | 3,081                       | 1,912                     | 1.611,68                            | 2%                                 | 2%                                |
| Subtotal 10                                                                       | 165,869                     | 68,073                    | 2.436,62                            | 88%                                | 87%                               |
| <b>Total</b>                                                                      | <b>188,563</b>              | <b>77,964</b>             | <b>2.418,58</b>                     | <b>100%</b>                        | <b>100%</b>                       |

Fonte: SPAE/MAPA

Em décadas recentes, os países da UE tornaram-se importantes produtores de carne de frango, situando-se em quarto lugar, após os Estados Unidos, China e Brasil.

A UE passou de importadora líquida de carne de frango para exportadora na década de 80, quando as exportações da UE começaram a superar as importações. Atualmente, a UE é a terceira maior exportadora de carne de frango, depois do Brasil e EUA. Embora importante exportadora, o volume se encontra estagnado em 800 mil toneladas nos últimos sete anos.

Na UE, preços elevados ao consumidor final e restrições rígidas às importações diminuem o consumo final, enquanto que a produção interna é incentivada por elevados subsídios. Como os preços internacionais estão abaixo dos praticados internamente, para não acumular estoques com altos custos, incentiva-se a exportação por meio de subsídios.

Para prevenir quedas acentuadas de preço, a UE concede empréstimos para a estocagem de carnes ou para a sua compra por agências públicas de intervenção. Quando necessário, são concedidos subsídios às exportações, mas os operadores devem obter licença.

A UE possui um esquema tarifário complexo para a carne de frango, contendo várias linhas tarifárias e um sistema de quotas tarifárias. Importações estão sujeitas a licenças e tarifas..Quando há riscos de que a importação possa desestabilizar o mercado, tarifas maiores de importação podem ser impostas. Quotas tarifárias são distribuídas de conformidade com a demanda dos operadores a cada três anos, mas estão sujeitas ao sistema de licenças de importação. Quando há evidências de que os preços no mercado vão aumentar, as taxas de importação podem ser parcial ou completamente suspensas.

Pelo sistema de quotas tarifárias, 26.400 toneladas recebem condições mais favoráveis (intraquota), sendo 6.200 toneladas de frango inteiro, com tarifa intraquota variando entre 131€ e 162 € por tonelada, 4.000 toneladas de frango em partes, com tarifa intraquota variando entre 93€ e 512 € por tonelada, 700 toneladas de cortes desossados, com tarifa intraquota de 795€ por tonelada e 15.500 toneladas de cortes específicos com livre acesso.

Em relação às barreiras não-tarifárias, a UE exige a inspeção dos animais antes, durante e depois do abate, segundo seus padrões de higiene, sanidade e processo de industrialização, entre outras exigências, incluindo a amostragem de animais abatidos para testes de resíduos. Em caso de descoberta de problemas sanitários nos rebanhos, podem ser aplicadas restrições comerciais e medidas emergenciais para proteger a produção dos países membros.

Em 1980, a UE instituiu regulamentação sobre a quantidade de água e ar contida na carne de frango refrigerada importada, com a finalidade de minimizar a possibilidade da disseminação de doenças por meio da proliferação de micróbios na água ou ar dentro das embalagens das carnes.

Em 1997, a UE banuiu o uso de antimicrobianos como forma de descontaminação das aves. Estes tratamentos são aplicados sobre a carne do animal abatido para reduzir o nível de agentes patogênicos ou outros agentes que causam doenças. Sobre esse assunto, os Estados Unidos vêm discutindo critérios de equivalência de processos – mecanismo permitido pelo acordos sobre medidas sanitários e barreiras técnicas na OMC- com a UE.

Em 2004, o Brasil teve suas exportações para a UE barradas sob o argumento de utilizar nitofuranos e seus metabólicos. A UE proíbe o uso dessas substâncias e passou a exigir a inspeção do produto brasileiro.

Em 2006, a UE ameaçou a impor novo embargo às importações do frango brasileiro por supostas falhas no sistema de defesa sanitária. Os veterinários da UE realizaram avaliação detalhada da situação fitossanitária do país e pediram o fortalecimento do controle de resíduos. Para que o país

deixasse de ser ameaçado por barreiras comerciais, a UE pediu um plano de controle fitossanitário para cada setor.

Vários países-membro aproveitaram-se de falhas na defesa sanitária do Brasil para dificultar a concorrência brasileira e pedir a proteção de barreiras. Entidades de classe enviaram cartas às autoridades comunitárias de Bruxelas pressionando para que sanções fossem tomadas contra o Brasil. Os holandeses e franceses, por exemplo, queixaram-se do incremento das exportações brasileiras de frango à Europa.

O governo brasileiro enviou um plano de controle dos resíduos nas carnes exportadas que foi aprovado pela UE. O Brasil prometeu implementar a metodologia europeia de controle de resíduos até o final de 2007, o que exige 450 testes em laboratório por ano para cada substância.

Outra barreira técnica é em relação ao bem-estar do animal, que estabelece a não privação de alimentação e água, proíbe ambientes desconfortáveis, e reza que os animais devem ser privados de doenças, dor, medo ou estresse e devem ter assegurada a liberdade de expressar comportamento normal.

Em síntese, a UE criou um arsenal de medidas eficazes para proteger seu mercado, criando dificuldades para outros países, incluindo o Brasil, para exportarem para esse mercado. A preferência comunitária continua sendo para produtos dos países-membros da UE. Por outro lado, as barreiras sanitárias não colocam grandes restrições. Para melhorar a posição do Brasil, a primeira demanda nas negociações multilaterais ou bilaterais deve ser a eliminação de subsídios às exportações de carnes por parte da UE, uma vez que distribuem ineficazmente a renda em favor dos grandes produtores europeus e barram o acesso de países pobres ao desenvolvimento.

#### **4.2.1 – O contencioso na OMC entre o Brasil e a UE**

Um painel na OMC foi estabelecido em novembro de 2003, a pedido do Brasil e Tailândia, para discussão do contencioso iniciado em 2002 em decorrência da publicação da Resolução nº 1223/02 da UE, que alterou a classificação aduaneira dos cortes de frango salgado, determinando em consequência o aumento da tarifa de importação para os produtos brasileiro e tailandês. A partir desta reclassificação, os cortes de frango salgado que eram importados pela UE sob o código 0210.99.39 (carne salgada), passaram a ser classificados sob o código 0207.14.10 (frango congelado) da nomenclatura europeia (*Combined Nomenclature – CN*).

Esta medida afetou as exportações brasileiras de carne de frango salgada, pois implicou no aumento da tarifa de importação do produto de 15,4% *ad valorem* para 1.024€/tonelada (aproximadamente, 75% *ad valorem*).

A estimativa da ABEF é que, devido à Resolução nº 1223/02, as exportações brasileiras de corte de frango salgado para a Europa sofreram redução de 80%, representando, aproximadamente, US\$ 300 milhões por ano.

Em dezembro de 2002 e março de 2003, o Brasil solicitou as consultas previstas no Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC) para chegar a uma solução amigável para o caso. Não chegando a um acordo, Brasil e Tailândia solicitaram ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC o estabelecimento do painel.

É importante ressaltar que o Brasil passou a salgar o frango após a UE assumir o compromisso na Rodada Uruguai de taxar o frango com teor de sal acima de 1,2% por quilo a uma tarifa de 15,4% para se beneficiar dessa redução de impostos. Seguindo essa estratégia, os exportadores brasileiros cresceram seus embarques do produto para a UE de 41 mil toneladas em 1997 para 183 mil toneladas em 2001, segundo informações da ABEF.

A partir de 2002, no entanto, a UE passou a alegar que a prática não aperfeiçoava o congelamento do produto, sendo apenas uma saída para pagar um imposto menor.

O Brasil argumentou que a medida dá ao frango salgado brasileiro tratamento menos favorável do que o previsto na lista dos compromissos comunitários assumidos junto à OMC no artigo II do GATT/1994. Além disso, o Brasil alegou que o processo de descongelamento faz o frango perder cerca de 10% do seu peso líquido com o derretimento da água e, com o uso de sal, essa perda é evitada.

Em 2005, a OMC decidiu que a UE deveria retomar a classificação anterior até junho de 2006 e esta publicou regulamento revendo a classificação. No entanto, no dia 15 de junho de 2006, a UE notificou a OMC sua intenção em modificar as tarifas para o frango salgado, a carne de frango em conserva e carne de peru em conserva. Brasil e UE acordaram uma cota de 336 mil toneladas para as exportações brasileiras de carne de frango e peru industrializado para o mercado europeu. Desse total, 170.807 toneladas são de frango salgado, 73 mil toneladas de frango congelado e 92.300 toneladas de peru industrializado. Dentro das cotas, incidem tarifas que variam de 8,5% a 14,5%, dependendo do produto. Fora da cota, a taxa é de €1.024 por tonelada. O regime passou a valer desde 1º de abril de 2007.

Segundo as projeções do presidente da ABEF<sup>6</sup>, Ricardo Gonçalves, no final de 2007, as exportações brasileiras de frango congelado atingirão as 73 mil toneladas estabelecidas pela UE. Já a cota para a carne de peru deverá ser atingida em 2008. A cota de frango salgado deve ser cumprida até o final de 2008.

### 4.3 - JAPÃO

O Japão é o maior mercado consumidor da carne de frango brasileira em valor, destacando-se na importação de cortes de frango, que têm maior valor agregado que o frango inteiro.

Em virtude de surtos de influenza aviária nos tradicionais fornecedores de carne de frango para o Japão, notadamente China e Tailândia, o produto brasileiro apossou-se de fatia expressiva do mercado (Capítulo 3).

A elevada demanda doméstica japonesa pode ser explicada pela baixa produção interna de aves e grãos no país devido, principalmente, a suas limitações em espaço físico e escassez de recursos hídricos.

**TABELA 4.3**

| <b>Principais importadores de cortes de frango - janeiro a maio de 2007</b> |                             |                           |                                 |                                    |                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|---------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Importador</b>                                                           | <b>Valor<br/>(US\$ mil)</b> | <b>Volume<br/>(mil t)</b> | <b>Preço médio<br/>(US\$/t)</b> | <b>Participação<br/>na receita</b> | <b>Participação<br/>no volume</b> |
| Japão                                                                       | 199,5                       | 127,2                     | 1.568,76                        | 20%                                | 17%                               |
| Holanda                                                                     | 153,1                       | 63,9                      | 2.393,74                        | 15%                                | 9%                                |
| Hong Kong                                                                   | 148,6                       | 135,3                     | 1.098,42                        | 15%                                | 19%                               |
| Rússia                                                                      | 60,7                        | 48,2                      | 1.258,74                        | 6%                                 | 7%                                |
| Alemanha                                                                    | 52,2                        | 24                        | 2.173,20                        | 5%                                 | 3%                                |
| África do Sul                                                               | 49,7                        | 66,4                      | 748,00                          | 5%                                 | 9%                                |
| Emirados Árabes                                                             | 44,0                        | 28                        | 1.569,75                        | 4%                                 | 4%                                |
| Cingapura                                                                   | 39,4                        | 29,5                      | 1.332,48                        | 4%                                 | 4%                                |
| Arábia Saudita                                                              | 25,0                        | 15                        | 1.667,86                        | 2%                                 | 2%                                |
| Reino Unido                                                                 | 22,1                        | 8,9                       | 2.498,94                        | 2%                                 | 1%                                |
| Subtotal 10                                                                 | 794,3                       | 546,5                     | 1.453,47                        | 78%                                | 75%                               |
| <b>Total</b>                                                                | <b>1.015,6</b>              | <b>731,1</b>              | <b>1.389,11</b>                 | <b>100%</b>                        | <b>100%</b>                       |

Fonte: SPAE/MAPA

<sup>6</sup> <http://www.abef.com.br/>

O Japão tem sete linhas tarifárias para a carne de frango, com tarifas que variam entre 3% e 11,9% *ad valorem*. Quanto às exigências técnicas, o Japão exige perfeitas condições sanitárias para todos os produtos alimentícios, que devem passar pela aprovação do Departamento de Segurança Alimentar japonês. Em geral, as normas japonesas são mais rigorosas do que as adotadas no *Codex alimentarius*. Todas as carnes e seus derivados devem possuir um certificado de exportação. Estes são expedidos, considerando o processo de abate, por entidade designada pelo governo japonês no país de origem. O Japão pede amostras do frango para realizar análises microbiológicas para detectar a presença de antibióticos e resíduos de alimentos transgênicos.

Em 2006, o Japão impôs restrições à importação de frango do Rio Grande do Sul após a identificação de um foco da doença de Newcastle<sup>7</sup> no município Vale Real. A restrição limitou-se a um perímetro de 50 quilômetros em torno do local do foco, uma área pequena que não chegou a prejudicar as exportações do Rio Grande do Sul para o Japão.

#### 4.4 – RÚSSIA

Desde meados dos anos 90, o comércio internacional de carne de frango vem sendo impulsionado por um rápido aumento na demanda por importações em vários países, de forma a compensar principalmente os déficits na produção interna. As importações estão concentradas em poucos países. A Rússia sozinha responde por mais de 20% das importações mundiais.

Embora o quadro de instabilidade macroeconômica país após a desvalorização do rublo em 1997 tenha resultado em impactos negativos nas importações de carne de frango nos anos subsequentes, a Rússia logrou uma forte retomada na demanda por importações deste produto desde 2001, constituindo-se no principal destino das exportações norte-americanas.

As vendas de frango para a Rússia são importantes, mas a adoção do regime de cotas no país provocou queda nas vendas brasileiras de carne de frango para a Rússia. A Rússia definiu cotas de importação segundo os seus parceiros comerciais, restringindo as quantidades importadas de carne de frango de acordo com o país de origem, justificando a medida pela necessidade do país em fornecer maior segurança à produção nacional.

---

<sup>7</sup> Assim denominada por ter sido pela primeira vez identificada em Newcastle, na Inglaterra, a doença de Newcastle (pneumoencefalite aviária) é uma infecção aguda, que ataca sobretudo pintos, mas outras espécies de aves também são acometidas. Apesar de inofensiva para os humanos, é uma doença altamente contagiosa entre as aves e, dependendo da virulência da amostra do vírus envolvida, pode variar desde uma infecção assintomática até uma doença letal.

TABELA 4.4

| Importação Russa de Carne de Frango - 2000 a 2007 (mil t) |        |       |        |
|-----------------------------------------------------------|--------|-------|--------|
| Ano                                                       | Rússia | Mundo | %      |
| 2000                                                      | 943    | 3.940 | 23,93% |
| 2001                                                      | 1.281  | 4.149 | 30,87% |
| 2002                                                      | 1.208  | 4.443 | 27,19% |
| 2003                                                      | 1.081  | 4.625 | 23,37% |
| 2004                                                      | 1.016  | 4.384 | 23,18% |
| 2005                                                      | 1.225  | 5.063 | 24,20% |
| 2006*                                                     | 1.240  | 5.168 | 23,99% |
| 2007**                                                    | 1.150  | 5.337 | 21,55% |

Fonte: USDA/ABEF

\* Preliminar

\*\* Previsão

Em 2004, a Rússia anunciou um embargo para carnes de origem brasileira, devido a problemas sanitários após um foco de febre aftosa localizado na região do Amazonas. O embargo foi mais prejudicial ao mercado bovino, tendo pouco impacto sobre o mercado de frango. Este embargo foi apontado mais como político do que técnico, pois o único foco de febre aftosa foi encontrado em região que não é exportadora.

A desconfiança é que os russos teriam decretado o embargo diante da insistência do Brasil, no processo de acesso da Rússia à OMC, em obter um acordo de cotas que não prejudique o país. A Rússia precisava fechar acordos de comércio com cada um dos membros para obter sua aprovação no seu processo de acesso. No caso de carnes, Moscou optou por estabelecer uma cota e dividi-la entre os fornecedores. O que os brasileiros se queixam é que a cota avaliou apenas a média das vendas nos anos entre 1999 e 2001, desconsiderando 2002, quando as exportações para a Rússia aumentaram significativamente. Por outro lado, os Estados Unidos e a UE ficaram com até 90% das cotas na divisão feita por Moscou. Dessa forma, das cotas equivalentes a 1 milhão de toneladas, os EUA sozinhos receberiam 770 mil toneladas e os europeus ganhariam o direito de exportar 200 mil toneladas por ano. Restaria aos demais países compartilhar uma cota de 30 mil toneladas. O problema é que apenas as exportações brasileiras à Rússia haviam atingido 200 mil toneladas de carne de frango em 2003.

Vários representantes do Ministério da Agricultura foram à Rússia para transmitir informações técnicas necessárias para o fim do embargo russo, até que as exportações de Santa Catarina foram liberadas. O governo brasileiro entendeu que este seria o primeiro passo de um processo de liberação gradual das exportações. Porém, em 2006 a Rússia suspendeu novamente as importações da carne de frango gaúcha, devido ao episódio da doença de newcastle no município de Vale Real, notificado em

julho. De acordo com a Associação Gaúcha de Avicultura (Asgav), o embargo russo foi a principal causa para a queda de 13% nas exportações do Estado em 2006 (660 mil toneladas). O embargo foi suspenso em fevereiro de 2007. O impacto só não foi maior porque historicamente a Rússia suspende as importações de carne do Brasil nos meses de inverno rigorosos.

Segundo comunicado do Serviço Federal de Supervisão Veterinária e Fitossanitária da Rússia, a liberação foi decidida em decorrência de medidas tomadas no Brasil para a liquidação e a profilaxia da doença, bem como de garantias do serviço veterinário brasileiro para prevenir a propagação do agente desta enfermidade.

4.5 – ARÁBIA SAUDITA

A Arábia Saudita é o principal parceiro comercial do Brasil no Oriente Médio e um importante mercado do frango brasileiro, sendo o principal destino das exportações do frango inteiro, como se pode observar pela Tabela 4.5 a seguir.

TABELA 4.5

| Principais Importadores do Frango Inteiro - Janeiro a Maio de 2007 |                     |                   |                         |                            |                           |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------------|----------------------------|---------------------------|
| Importador                                                         | Valor<br>(US\$ mil) | Volume<br>(mil t) | Preço médio<br>(US\$/t) | Participação<br>na receita | Participação<br>no volume |
| Arábia Saudita                                                     | 144,60              | 129,2             | 1.119,18                | 27%                        | 27%                       |
| Venezuela                                                          | 64,90               | 56,7              | 1.144,50                | 12%                        | 12%                       |
| Emirados Árabes                                                    | 62,60               | 52,4              | 1.195,17                | 12%                        | 11%                       |
| Kuwait                                                             | 52,50               | 46,8              | 1.121,78                | 10%                        | 10%                       |
| Iêmen                                                              | 35,30               | 29,4              | 1.200,87                | 7%                         | 6%                        |
| Rússia                                                             | 23,60               | 19,8              | 1.188,54                | 4%                         | 4%                        |
| Irã                                                                | 17,40               | 13,0              | 1.334,45                | 3%                         | 3%                        |
| Omã                                                                | 16,50               | 14,1              | 1.165,58                | 3%                         | 3%                        |
| Qatar                                                              | 14,30               | 11,7              | 1.217,78                | 3%                         | 2%                        |
| Barhein                                                            | 10,80               | 9,0               | 1.198,21                | 2%                         | 2%                        |
| Subtotal 10                                                        | 442,50              | 382,1             | 1.157,47                | 82%                        | 81%                       |
| <b>Total</b>                                                       | <b>541,80</b>       | <b>471,5</b>      | <b>1.149,10</b>         | <b>100%</b>                | <b>100%</b>               |

Fonte: SPAE/MAPA

Há uma clara concentração das compras do frango inteiro brasileiro no Oriente Médio, que correspondem a 80% dos dez maiores importadores.

O crescimento recente da participação da Arábia Saudita nas exportações brasileiras de carnes de frango deve-se, sobretudo, à desvalorização da moeda brasileira que estimulou o comércio com o Brasil, seu principal mercado fornecedor.

A tarifa de importação de carne de frango na Arábia Saudita é de 20%, muito acima da média de 5% paga para os demais alimentos importados. Isso devido ao procedimento de abate dos animais pelo quais todas as carnes devem passar por motivos religiosos, o “Halal”, pois esta exigência é supervisionada e certificada por um centro islâmico da Arábia Saudita. Além disso, a Arábia Saudita ainda exige que os animais não tenham sido alimentados com proteínas animais e que não tenham sido utilizados hormônios de crescimento na criação dos animais abatidos. Cabe ressaltar ainda que o país baniu produtos de origem animal que tenham sido geneticamente modificados.

A Arábia Saudita exige uma série de certificados e documentos quanto às normas e regulamentações técnicas, entre eles, o certificado de sanidade, o certificado de abate “Halal”, certificado de origem e o certificado de carne livre de alimentação contendo proteínas e hormônios de crescimento. Todos estes certificados devem ser validados pelo consulado ou embaixada da Arábia Saudita no Brasil e os produtos são inspecionados pelo Ministério do Comércio e Indústria da Arábia Saudita ao darem entrada no porto do país<sup>8</sup>.

Recentemente, a Arábia Saudita tem acirrado a inspeção a carnes de frango para detectar a presença de antibióticos, pois foram encontrados lotes contendo níveis acima dos tolerados para nitrofuranos e cloranfenicol, incluindo carnes brasileiras, nos anos de 2002 e 2003.

---

<sup>8</sup> A regulamentação de importação de carne de frango segue a disposição do Saudi Arabian Standard SSA 117/1979.

## CONCLUSÃO

O mercado de frangos é considerado o segundo maior no ranking brasileiro de exportações agropecuárias, ficando atrás apenas da soja. É um setor, portanto, de grande importância econômica para o país. Este trabalho contribuiu para uma reflexão sobre as condições e as negociações em Acesso a Mercados na OMC, um objetivo da mais alta prioridade, mas que enfrenta problemas de informação quando extravasa da questão central da fórmula de redução tarifária. Faltam informações e estudos específicos justamente sobre os tipos de barreiras não-tarifárias enfrentadas pelas exportações brasileiras e seus impactos sobre a competitividade das nossas exportações em determinados mercados. Tais estudos são importantes para garantir que os interesses do país sejam tomados em consideração nas negociações multilaterais para atingir uma substancial liberalização do comércio, que corrija as assimetrias e os desequilíbrios existentes no sistema de comércio internacional em produtos onde o país tem presença exportadora.

No Capítulo 1 foi apresentada uma análise das Rodadas Uruguai e Doha.. Apesar de ser um avanço na liberalização comercial, a Rodada Uruguai não conseguiu restringir o uso abusivo de instrumentos de proteção contingente, nem eliminar restrições em acesso aos mercados, como picos tarifários, escalada tarifária e barreiras não-tarifárias, praticadas pelos países desenvolvidos e, que afetam sobremaneira as exportações agropecuárias dos países em desenvolvimento.

Dos acordos firmados na Rodada Uruguai, são relevantes ao estudo do mercado de carnes os Acordos sobre Barreiras Técnicas ao Comércio e sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias.

As normas técnicas vêm assumindo uma importância cada vez maior no comércio internacional. Na verdade, a intensificação do comércio é uma das maiores causas para o uso mais frequente e amplo das normas técnicas. Porém, a despeito do seu objetivo de estabelecer padrões e proteger a saúde animal e das plantas, as exigências técnicas podem ser implementadas como uma nova forma de protecionismo comercial, uma vez que as exportações ficam sujeitas a um número e diversidade maior de normas, padrões e regulamentações, implementadas de forma relativamente autônoma pelos países importadores.

Os Acordos TBT e SPS foram firmados no final da Rodada Uruguai com o objetivo de permitir que os países-membros da OMC mantivessem sua autonomia para tomar as precauções consideradas necessárias para a segurança de sua população, ao mesmo tempo em que se buscava coibir o emprego das medidas com fins exclusivamente protecionistas. Mas mesmo quando as exigências são legítimas, a diversidade dos países em termos de capacidade técnica e infra-estrutura necessária para atender às

exigências que se apresentam, particularmente entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento, têm dificultado a evolução harmoniosa do comércio.

A Rodada Doha foi lançada com o objetivo de ser a Rodada do Desenvolvimento. Pretendia beneficiar principalmente os países em desenvolvimento, para reduzir as diferenças percebidas no equilíbrio entre direitos e obrigações entre países-membros. Sua suspensão em meados de 2006, em razão da falta de acordo entre os membros do G-6 (Austrália, Brasil, Estados Unidos, Índia, Japão e União Européia) a respeito da redução do protecionismo agrícola, representou um revés para países como o Brasil, que teriam muito a se beneficiar com a liberalização do comércio agrícola, setor em que os PEDs são mais competitivos e que é mais protegido pelos PDs. Confirmou-se, assim, um forte sentimento por parte dos PEDs de que a OMC, a despeito dos seus objetivos declarados, é sistematicamente viesada contra o desenvolvimento..

No Capítulo 2 foi apresentada uma análise do papel do Brasil no mercado internacional de carne de frango. O setor avícola brasileiro conseguiu crescer e se expandir não somente internamente, mas, também, externamente, aumentando sua participação no mercado internacional e passando à posição de maior exportador mundial de carnes de frango desde 2004, ultrapassando os Estados Unidos. De todos os fatores que determinaram essa expansão, a maior competitividade do produto avícola brasileiro foi a grande responsável pelo sucesso da atividade.

A competitividade se deve não apenas à superioridade num ou mais segmentos específicos da cadeia de produção e processamento, mas a um diferencial de custo presente em praticamente toda a cadeia de produção e processamento, incluídos aí, de forma indireta, o custo de produção e disponibilidade interna de soja e milho. A ampliação da escala e as inovações tecnológicas na cadeia produtiva da agroindústria avícola permitiram aos produtores de frango reduzir substancialmente seus custos e preços, bem como criar variedades de produtos com maior potencial de difusão e ampliação de mercados.

Mas, apesar de ser o terceiro maior produtor mundial, o maior exportador e claramente apresentar vantagens competitivas em relação aos seus concorrentes internacionais, o principal mercado consumidor da carne de frango brasileira continua sendo o interno, indicando que o protecionismo continua sendo o principal obstáculo para um crescimento ainda maior das exportações e da produção.

Nos últimos anos, além das transformações na produção, com avanços técnicos e reestruturação da indústria, que afetou o setor avícola nacional, o mercado internacional passou por mudanças consideráveis, como os impactos do surto de *influenza* aviária, num quadro regulatório do comércio

internacional em evolução, posto que continua sendo continuamente modificado por negociações multilaterais, regionais e bilaterais.

No capítulo 3 foi exposto um breve histórico do surto recente de *influenza* aviária e seus impactos no Brasil. Inicialmente, os impactos do surto recente de *influenza* aviária foram positivos para o mercado avícola brasileiro, resultando em aumento das exportações do país. Boa parte desse incremento deveu-se à retirada do mercado internacional de importantes exportadores, como China, Tailândia e Estados Unidos.

Por exemplo, mostrou-se que com o embargo dos tradicionais fornecedores de frango do Japão, o aumento das vendas brasileiras para o mercado japonês compensou a queda no consumo de outros países. O Brasil passou a ser o principal fornecedor do produto neste importante mercado.

Em 2006, no entanto, registrou-se uma superprodução mundial de carne de frango e as exportações brasileiras apresentaram queda. Com a queda no preço do frango e o aumento dos estoques internacionais do produto, o mercado interno passou a ser o principal foco das vendas dos produtores brasileiros, mas não foi suficiente para absorver todo o frango produzido.

A estratégia setorial para tentar atenuar o impacto gerado por menores exportações passou fundamentalmente pelo esforço de converter uma parcela da produção em produtos processados (sobretudo quando submetidos a altas temperaturas), já que estes não sofreram restrições no mercado europeu. Entretanto, o ajuste industrial necessário para o redirecionamento da produção é demorado e custoso, sendo inviável para alguns produtores, que foram forçados a diminuir a produção.

No Capítulo 4, foi realizada uma análise das principais barreiras ao Brasil nos maiores importadores mundiais de carne de frango, em especial daquelas que surgiram desde o surto de *influenza* aviária na União Européia, Japão, Rússia e Arábia Saudita.

Nos mercados do Japão e Arábia Saudita, a queda nas exportações de frango em 2006 foi consequência dos altos estoques mantidos nesses países por causa da menor demanda causada pela *influenza* aviária. A presença da doença na Ásia e no Oriente Médio influenciou negativamente o consumo do produto pela população desses países. Como resposta, empresas brasileiras passaram a investir em campanhas de *marketing*, procurando atenuar os possíveis receios relacionados ao uso de seus produtos.

Na União Européia e Rússia, intensificou-se a inspeção sanitária dos produtos importados. Em missão ao Brasil em 2005, técnicos do Serviço Alimentar e Veterinário da União Européia apontaram irregularidades sanitárias e fitossanitárias em diversos produtos, inclusive na carne de frango. Com base no seu relatório, uma das maiores cooperativas européias solicitou, em julho de 2006, o embargo à importação, pelo bloco europeu, dos produtos brasileiros mencionados. Frente à ameaça do embargo,

os produtores brasileiros acusaram a União Européia de tentar proteger seu mercado, criando dificuldades para o Brasil exportar a carne de frango, tal como havia sucedido no caso do contencioso vencido pelo Brasil na OMC sobre a classificação da carne de frango salgada. Embora possa haver certo conteúdo oportunista no pleito europeu, as medidas sanitárias e fitossanitárias mereceram toda a atenção do Brasil, pois poderiam restringir ou mesmo impedir as exportações brasileiras de frango. Para que não sofresse o embargo, o governo brasileiro enviou um plano de controle fitossanitário nas carnes exportadas que foi aprovado pela UE. O Brasil prometeu implementar uma metodologia européia de controle de resíduos até o final de 2007.

Em 2004 e novamente em 2006, a Rússia suspendeu as importações de carnes brasileiras por problemas sanitários, primeiro devido à descoberta de um foco de febre aftosa e depois devido a um episódio da doença de newcastle. Os embargos foram suspensos, porém causaram grande impacto para os exportadores brasileiros que já sofriam com a menor demanda de outros países, como UE, Japão e Arábia Saudita, em 2006.

A desconfiança é que os russos teriam decretado o embargo diante da insistência do Brasil, no processo de acesso da Rússia à OMC, em obter um acordo de cotas nas vendas de carnes que não prejudicasse o país.

Os avanços para facilitar o acesso dos PEDs aos mercados e reduzir suas distorções ainda dependem de avanços nas negociações. Pela própria natureza do seu processo de produção, a carne de frango é um dos produtos mais sensíveis às barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias. A competência para enfrentar esse problema pode significar a diferenciação de produto e a possibilidade de ganhos monopolistas e maior lucratividade. Portanto, adequar os processos de produção aos requisitos dos mercados, antes de qualquer coisa, é uma estratégia competitiva e o Brasil vem envidando esforços no sentido de atender as exigências do mercado internacional.

Porém, a crítica dos PEDs em relação às barreiras não tarifárias é que a definição dos padrões internacionais é feita essencialmente pelos PDs, que impõem padrões que são adaptados às suas condições de consumo e produção, refletindo seu grau de desenvolvimento, sejam em relação às suas condições tecnológicas ou à capacitação e disponibilidade de recursos humanos, podendo excluir os PEDs do comércio internacional pela inviabilidade técnica ou econômica de atender as normas impostas.

A superação dessas barreiras não-tarifárias de sentido estrito depende do questionamento dos argumentos utilizados para suportar a sua existência, ou seja, passa pelo questionamento da legitimidade de seus objetivos. A avaliação sobre a legitimidade de uma medida técnica e, conseqüentemente, sobre seu efeito como barreira comercial é complexa, mesmo considerando o que

estabelece o TBT. É uma tarefa permanente da diplomacia comercial brasileira garantir que as preocupações legítimas das autoridades sanitárias estrangeiras não estejam associadas com seus interesses comerciais, que procuram proteger a posição de seus produtores nacionais nos mercados internacionais em prejuízo dos nossos interesses.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). <http://www.anvisa.gov.br/>
- Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). <http://www.abnt.org.br/>
- Athukorala, P. e Jayasuriya S. (2003). *Food safety issues, trade and WTO rules: a developing country perspective*.
- Banco de dados TRAINS (*Trade Analysis and Information System*) da UNCTAD.
- Bacchetta, M. & Bora, B. (2003). *Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda*.
- Baracol, D. S. *Philippines: Stakeholder Participation in Agricultural Policy Formation*. Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 36
- Barbosa, D. P. (2004). *Barreiras tarifárias e não tarifárias no comércio internacional de carnes de aves*. IE/Unicamp. Monografia.
- Contini, E. e Talamini D. *Carnes do Brasil? – A União Européia estremece!* Revista de Política Agrícola Ano XIV nº 1.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). <http://www.fao.org/>
- Ferrantino, M. (2006). *Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures*. OECD Trade Policy Working Papers nº 28.
- Giacalone, R. e Porcarelli E. *Public and Private Participation in Agricultural Negotiations: The Experience of Venezuela*. Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 44.
- Henson, S. *et alli* (2000). *Impact of sanitary and phytosanitary measures on developing countries*
- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro) <http://www.inmetro.gov.br/>
- Informações no site da World Trade Organization (WTO). <http://www.wto.org/>
- Informativo semanal sobre as barreiras sanitárias e fitossanitárias ao comércio internacional do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA). <http://www.cepea.esalq.usp.br/>
- Informativo semanal sobre as barreiras técnicas ao comércio internacional do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA). <http://www.cepea.esalq.usp.br/>
- Lassen H. (2006). *Putting Market Access Issues on the Map*. International Trade Fórum - Issue 1/2006.
- Mehta R. (2005). *Non-tariff Barriers Affecting India's Exports*. RIS-Discuss Papers # 97.

- Ministério da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento. <http://www.agricultura.gov.br/>
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. <http://www.desenvolvimento.gov.br/>
- Morales-Moreno, I. *Mexico's Agricultural Trade Policies: International Commitments and Domestic Pressure*. Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 28.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd.org/>
- Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO/ONU). <http://www.fao.org/>
- Orozco, C. *The SPS Agreement and Crisis Management: The Chile-EU Avian Influenza Experience*. Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 10.
- Priyadarshi, S. *Decision-Making Processes in India: The Case of the Agriculture Negotiations*. Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 15.
- Rizzi, A. T. (1993). *Mudanças tecnológicas e reestruturação da indústria agroalimentar: o caso da indústria de frangos no Brasil*. Tese Unicamp, Campinas, 1993.
- Salles Filho, S. (1993). *O fim do padrão produtivista e a necessidade de rever conceitos*. Caderno de Ciência & Tecnologia, Volume 8, Número 1/3, p. 118-120, 1993.
- *Software World Integrated Trade Solution (WITS)* desenvolvido pela UNCTAD em conjunto com o Banco Mundial.
- Stiglitz, J. (2006). *Reasons behind the demise of the Doha development round*.
- Tórtora, Manuela (2000). *Política de defesa comercial temas para la negociación futura*. In: UNCTAD. *Serie Brief # 12 – octubre 2000*.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). <http://www.unctad.org/>
- UNCTAD (setembro de 2005). *Methodologies, Classifications, Quantification and Development Impacts of Non-Tariff Barriers*
- UNCTAD (2006). *Quantitative methods and tools for trade and trade policy analysis – Draft outline of a teaching material*
- UNCTAD (2005). *Report of the expert meeting on methodologies classification, quantification and development impacts of non-tariff barriers*.
- Veiga, P. M. *Brazil and the G-20 Group of Developing Countries*. Managing the Challenges of WTO participation: Case Study 7.