

## ANÁLISE DAS BARREIRAS IMPOSTAS AOS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO DA AGROINDÚSTRIA PARANAENSE

Jonathan Dias Ferreira<sup>1</sup>  
Fátima Maria Pegorini Gimenes<sup>2</sup>

FERREIRA, J. D.; GIMENES, F. M. P. Análise das barreiras impostas aos produtos de exportação da agroindústria paranaense. **Rev. Ciênc. Empres. UNIPAR**, Umuarama, v. 10, n. 1, p. 181-200, jan./jun. 2009.

**RESUMO:** A abertura do mercado brasileiro, na última década do século XX, forçou a indústria nacional a tornar eficiente seu processo produtivo e a agregar valor aos produtos para ganhar competitividade no mercado interno e externo. Neste sentido, o cooperativismo agroindustrial passa a ser visto como uma alternativa tanto para grandes produtores rurais, como aos pequenos e médios agricultores. Contudo, tem-se observado que o crescente protecionismo dos países desenvolvidos dificulta as exportações das cooperativas agroindustriais paranaenses. Neste contexto, foram analisadas as exportações das cooperativas paranaenses no período 2000-2009, com a finalidade de avaliar sua evolução. Procurou-se ainda, por meio de um estudo multicaso nas cinco cooperativas paranaenses que mais exportam, identificar as principais barreiras impostas pelos países desenvolvidos aos seus produtos de exportação, como também, possíveis ações alternativas para incrementar as exportações deste elo da cadeia produtiva.

**PALAVRAS-CHAVE:** Cooperativismo. Exportações do agronegócio. Barreiras ao comércio.

## ANALYSIS OF BARRIERS IMPOSED ON EXPORT OF AGRIBUSINESS IN PARANA, BRAZIL

**ABSTRACT:** The opening of the Brazilian marketing the last decade of the twentieth century, forced the domestic industry to make efficient production process and add value to products to gain competitiveness in domestic and foreign markets. In this sense, the cooperative agribusiness is seen as an alternative for large farmers, as the small and medium farmers. However, it has been observed that the growing protectionism of developed countries hampers exports of agribusiness cooperatives in Paraná. In this sense, we analyzed the exports of

---

<sup>1</sup>Acadêmico do curso de Administração da Universidade Paranaense - UNIPAR, Umuarama - PR, Integrante do PIBIC - e-mail: jonathanferreiraa@hotmail.com

<sup>2</sup>Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Fátima Maria Pegorini Gimenes - Orientadora - Universidade Paranaense - UNIPAR, Umuarama - PR - e-mail: fmgimenes@unipar.br

cooperatives in Paraná in the period 2000-2009, in order to assess its evolution. Efforts were also made through a multi case study in the five leading export cooperatives in Paraná, identify the main barriers imposed by developed countries to export their products, but also possible alternative actions to boost exports this link in the chain.

**KEYWORDS:** Cooperatives. Agribusiness exports. Barriers to trade.

## ANÁLISIS DE BARRERAS IMPUESTAS A LOS PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA PARANAENSE

**RESUMEN:** La apertura del mercado brasileño, en la última década del siglo XX, obligó la industria nacional a volver eficiente su proceso productivo y agregar valor a los productos para ganar competitividad en el mercado interno y externo. En este sentido, el cooperativismo agroindustrial pasa a ser visto como una alternativa, tanto para grandes productores rurales como a los pequeños y medios agricultores. Todavía, se ha observado que el creciente proteccionismo de los países desarrollados dificulta las exportaciones de las cooperativas agroindustriales paranaenses. En este contexto, se analizó las exportaciones de las cooperativas paranaenses en el periodo 2000-2009, con la finalidad de evaluar su evolución. Se buscó aún, por medio de un estudio de caso múltiple en las cinco cooperativas paranaenses que más exportan, identificar las principales barreras impuestas por los países desarrollados a sus productos de exportación, como también, posibles acciones alternativas para incrementar las exportaciones de este eslabón de la cadena productiva.

**PALABRAS CLAVE:** Cooperativismo. Exportaciones del agronegocio. Barreras al comercio.

### 1 INTRODUÇÃO

A produção da agroindústria brasileira, no primeiro semestre de 2010, registrou o maior crescimento dos últimos dezoito anos, o setor foi fortemente influenciado pelo bom desempenho da agricultura e da pecuária. A melhora nos preços de *commodities* estimulou investimentos e ganhos de produtividade que favoreceram a produção industrial.

No Paraná os resultados não foram diferentes, pois segundo estimativas do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, a safra de grãos deve superar 30 milhões de toneladas.

Dessa forma, as cooperativas agroindustriais paranaenses tem se destacado na exportação de *commodities* e, por conseguir agregar mais valor aos seus produtos, contam com uma cadeia produtiva que permitiu ampliar sua pauta de

exportação. Entretanto, observa-se que diversas nações fazem uso de medidas protecionistas que dificultam o comércio.

Entre os principais obstáculos às exportações destacam-se os subsídios, as barreiras técnicas, as quotas tarifárias, o controle de importação e outras diversas medidas protecionistas, tais como: barreiras sanitárias, restrições fitossanitárias, demora nos processos de certificação e o requisito obrigatório de licenças prévias de importação.

Tais práticas provocam diversos prejuízos ao Brasil e as empresas exportadoras paranaenses, sendo assim, resta indagar: quais barreiras mais penalizam as exportações das cooperativas paranaenses? Quais são os principais produtos exportados por essas empresas? Para que países mais exportam?

O presente trabalho tem como objetivo principal analisar a evolução das exportações da agroindústria paranaense no período 2000 a 2009. Pretende-se ainda identificar os entraves impostos por outras nações às exportações da agroindústria paranaense, os principais destinos dessas exportações, bem como apontar o que as empresas investigadas afirmam ser necessário para a expansão de suas exportações.

O trabalho encontra-se assim dividido, além dessa introdução: na seção 2 apresenta-se sumariamente a metodologia utilizada. Na seção 3 é abordada a evolução do comércio entre os povos e, na seção 4, se faz uma breve revisão bibliográfica das principais teorias de comércio internacional. Nas seções 5 e 6 são apresentadas as vantagens e a participação do agronegócio no comércio internacional. A seção 7 faz uma caracterização das empresas analisadas no Estado do Paraná e apresenta os principais resultados da pesquisa. Finalmente, a seção 8 apresenta as considerações finais.

## 2 METODOLOGIA

Trata-se de uma pesquisa cujos objetivos proporcionam maior conhecimento das temáticas discutidas, portanto pode ser considerada básica. Ainda, com vista em seus objetivos esse estudo é tanto qualitativo, como quantitativo. Por descrever a complexidade das transações externas, a interação de certas variáveis e classificar os processos dinâmicos vivenciados pelo setor exportador brasileiro, bem como o entendimento das particularidades que dificultam as vendas externas pode ser classificado como qualitativo.

Para tanto, se utilizou como instrumento a pesquisa bibliográfica. De acordo com Silva e Menezes (2001, p. 21) “a pesquisa bibliográfica é [...] elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos de periódicos e atualmente com material disponibilizado na internet”. Segundo Gil (2007, p. 64) a “pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de

material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”. Finalmente, conforme Lakatos e Markoni (1996, p. 66), uma pesquisa bibliográfica “abrange toda a bibliografia já tornada pública em relação ao termo de estudo”.

Também possui caráter quantitativo e exploratório, pois foi realizado um estudo multicaso com aplicação de questionários em cinco cooperativas que figuram entre as dez maiores em exportações do Estado do Paraná. Tal pesquisa identificou os produtos relevantes da pauta de exportação da agroindústria paranaense, bem como, se caracterizou os principais entraves impostos ao comércio. Também foram identificados os principais destinos das exportações dessas cooperativas e, apresentadas as sugestões de seus dirigentes para a possível ampliação de sua pauta exportadora.

### **3 A EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO ENTRE OS POVOS**

O homem como protagonista de sua história, sempre almejou e buscou a sobrevivência. Diante disso, se verifica progresso em suas atividades como caçador, pescador, agricultor, pastor, operário, mas, sobretudo merece destaque, as atividades comerciais exercidas nesta trajetória.

Na Mesopotâmia, já no IV milênio a.C., as margens dos rios Tigres e Eufrates, terras férteis para a agricultura, surge o cultivo de trigo, cevada e centeio. Além dos alimentos são produzidos jarras, potes e azulejos para decorar palácios e templos e para o comércio, embora esta prática ocorresse por troca de bens.

Na Antiga Grécia, Atenas se projeta como centro do comércio ao ofertar peles, lãs, madeira e objetos de uso corrente. Também vendia e comprava bens alimentícios como vinho, azeite, peixe salgado ou seco e trigo e chegou a efetuar trocas com persas, egípcios e chineses.

No Império Romano a produção era voltada para o cultivo do trigo, a criação do gado bovino e o sal, principal produto comercial. Os romanos revolucionaram o comércio da época ao desenvolverem um sistema monetário (CARCOPINO, 1990).

A Europa, durante a Idade Média, foi dividida em duas classes trabalhadoras: camponeses e artesões. Os primeiros dedicavam-se a agricultura em terras pertencentes aos senhores feudais, que as arrendavam recebendo em troca parte da produção. Já os artesões dedicavam-se as manufaturas e, dessa forma, trouxeram avanços para o desenvolvimento do comércio de ferro, tecidos e sapatos.

Nos séculos XIV e XV prosseguiu o desenvolvimento comercial. Também a indústria se desenvolveu, em relação com o desenvolvimento das necessidades

(indústria mineira, metalurgia, indústria têxtil). Formou-se uma classe capitalista, que se compõe de industriais que fazem trabalhar assalariados, poderosos mercadores e banqueiros. (DENIS, 1982, p. 89).

Segundo Kenen (1998), no século XVII os mercantilistas foram os primeiros a escrever sobre o comércio internacional. Eles se preocupavam em estabelecer e consolidar a autoridade real interna e externamente. Kenen conta ainda que o mercantilista francês, Jean Baptiste Colbert derrubou as barreiras comerciais internas e subsidiou novas indústrias. Entretanto era necessário obter uma oferta monetária, que nesta época consistia em ouro e prata.

Durante o período mercantilista deu-se ênfase a acumulação de metais preciosos, para tanto se tornou imprescindível estimular as exportações, intensificando assim o comércio entre os povos.

Nesse período, o Estado decidia quem poderia produzir, comercializar, exportar ou importar, já que as riquezas das nações eram medidas de acordo com o volume de metais preciosos que possuíam. Assim, o governo procurava desestimular as importações com o objetivo de manter favorável a balança comercial, observa-se desde então, indícios de protecionismo comercial praticado pelo Estado.

Com o surgimento da Primeira Revolução Industrial, século XVIII, houve na Europa uma grande mudança no cenário econômico. Vários camponeses migraram às cidades para trabalhar nas indústrias.

A partir de então, o liberalismo traçava um mercado diferente, onde o Estado não interferia no comércio de produtos ou serviços, concentrava sua atuação na preservação da justiça, defesa nacional e realização de empreendimentos que não despertavam o interesse de iniciativa particular.

De acordo com Maia (2004, p. 123) às principais características liberais, são:

Mercado livre, em que o Estado não intervém de nenhuma forma, inclusive tabelando os preços ou criando barreiras alfandegárias; Livre concorrência, em que os preços se formam em função do próprio mercado; conseqüentemente, subsistem somente as empresas eficientes; Iniciativa individual, em que qualquer indivíduo pode exercer a função que quiser, o que não ocorre no regime corporativista; Desregulamentação, em que o Estado deve remover todos os obstáculos legais que cerceiam a atividade econômica; e, Divisão internacional da produção, isto é, os países devem produzir somente o que for economicamente mais conveniente e, por meio do comércio internacional, trocarão seus excedentes. Com isso haverá diminuição de custos e maior bem-estar-social.

Assim, o liberalismo econômico e os sistemas que, hoje, dele derivam

conduziram aos avanços tecnológicos, a globalização e a criação de blocos econômicos que, por sua vez, suscitaram a intensificação do comércio durante o século XX. Também contribuíram para isso, os novos métodos de trabalho e a oferta de produtos e serviços com constantes aprimoramentos.

A era da informação trouxe consigo a microeletrônica, computadores pessoais, *softwares*, satélites espaciais, aparelhos de telefone celular e fibras óticas dando novo contexto ao desenvolvimento tecnológico e, conseqüentemente, ao comércio internacional.

A invenção da internet proporcionou a ampliação de horizontes, aproximando as fronteiras comerciais, destacando-se como uma grande ferramenta da globalização, criando uma integração nas relações entre os mercados globais, reduzindo consideravelmente os custos de produção e aumentando as receitas comerciais.

O aumento constante do comércio internacional motivou a criação da OMC - Organização Mundial do Comércio, órgão mediador das relações comerciais mundiais, para garantir o livre comércio e inibir possíveis barreiras impostas por países.

A evolução do comércio também foi marcada pela apresentação de diferentes propostas teóricas, todas com o intuito de descrever as práticas de sua época e, principalmente, de propor maneiras para expandir as transações econômicas entre as diferentes nações. Nesse sentido, merecem destaque as teorias de Adam Smith, de David Ricardo, de Elie Hecksher e de Bertil Ohlin, a seguir listadas.

## **4 AS PRINCIPAIS TEORIAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL**

### **4.1 Os estudos propostos pelos clássicos**

Os mercantilistas foram acusados por Adam Smith, um economista clássico, de confundirem ouro e prata com riqueza nacional.

Araújo (1989) compreende que a escola clássica é representada por Adam Smith, David Ricardo, Malthus e John Stuart Mill, e que os clássicos sucederam aos mercantilistas e fisiocratas, representantes de duas correntes anteriores que, por não apresentarem um corpo doutrinário completo e coerente, não constituíram escolas.

Maia (2004) destaca a teoria da vantagem absoluta, escrita por Smith, na qual ele afirma que cada país pode produzir determinada mercadoria com custos menores que os outros, já que o custo da mercadoria é conseqüência de matéria prima, trabalho e capital.

Com base na divisão do trabalho, Smith formulou seu estudo que ficou conhecido como Teoria das Vantagens Absolutas, tendo como pressuposto básico

que, se duas nações aceitassem comercializar entre si, ambas poderiam ganhar (CORONEL; DESSIMON, 2007).

Na teoria das vantagens absolutas, Smith defendia a ideia de ser mais vantajoso para o país produzir e exportar aquilo que é capaz de fazer melhor, ou seja, os itens que produz com maior eficiência em relação aos demais países (GENNARI; OLIVEIRA, 2009).

Entendendo assim, que cada país deveria se concentrar somente na produção de bens que lhe garantissem a maior vantagem absoluta (SALVATORE, 2000).

Maia (2004) cita outro economista clássico, David Ricardo, autor da teoria da vantagem comparativa. Nesta, Ricardo afirmava que o comércio entre os países pode ser realizado na sua vantagem, quando a produção de um bem em um país supera a vantagem de outro país. Assim, os países se beneficiam do comércio quando investem em sua maior vantagem ou em sua menor desvantagem. Porém, Smith e Ricardo concordavam que

Se o livre comércio prevalecesse, fatalmente cada país produziria os produtos de custos menores e o bem-estar de todas as nações aumentaria, pois existiriam mais bens e serviços à disposição das nações para satisfazer uma quantidade maior de necessidades de seus cidadãos (PINHO; VASCONCELLOS, 2003, p. 440).

A preocupação central de todos os autores clássicos é o crescimento econômico em longo prazo e o modo como a distribuição da renda entre as diversas classes sociais influencia este crescimento (ARAÚJO, 1989, p. 22).

## **4.2 A Teoria de Hecksher-Ohlin**

Esta proposta teórica surgiu de um artigo publicado pelo sueco Eli Filip Heckscher, em 1919, traduzido para o inglês, em 1949, por Bertil Ohlin para utilização como argumento em sua tese de doutorado.

Como Ohlin foi fortemente influenciado por Heckscher, hoje o estudo é conhecido como Teoria de Heckscher-Ohlin ou Teoria Moderna de Comércio Internacional. Apesar de controversa, é reconhecida como a mais importante e influente explicação para o comércio elaborada depois da teoria das vantagens comparativas de Ricardo.

Segundo Carvalho (2000, p. 37): “O principal fundamento dos trabalhos de Eli Heckscher e Bertil Ohlin é que as nações trocam mercadorias porque não podem comercializar os fatores de produção”.

Adam Smith e David Ricardo mostraram que a especialização na produção de um determinado produto reduz os custos, desenvolve o comércio inter-

nacional e beneficia o consumidor com produtos mais baratos.

Porém, as teorias da vantagem absoluta e comparativa levam em consideração apenas o fator mão-de-obra como custo de produção, já a teoria moderna defende que mais fatores podem influenciar os custos de produção de um determinado produto tais como: matéria-prima, transporte, mão-de-obra e capital de investimento.

Esta proposta também é conhecida como teoria neoclássica de comércio internacional e teoria das proporções dos fatores, por enfatizar os fatores de produção empregados pelos países e, propor como explicação fundamental para a existência do comércio a diferença relativa de dotação de fatores de produção entre as nações.

Hecksher e Ohlin condicionam à existência do comércio externo as diferentes dotações de capital e de trabalho entre países, Assim, as hipóteses centrais desse modelo, são: concorrência perfeita; existência de dois fatores de produção, capital e trabalho.

Disso resultam países com dotações diferentes de capital e trabalho, livre disponibilidade de conhecimento tecnológico no mundo e, finalmente, produtos com uso intensivo de capital e outros com uso intensivo de mão-de-obra.

Se as funções de produção de dois bens apresentassem o mesmo conjunto de técnicas, ou seja, empregassem capital e trabalho na mesma proporção, o resultado seria funções de produção iguais.

A única maneira de diferenciá-las seria pela intensidade do uso dos fatores de produção. Assim, a explicação para existência de comércio internacional é simplista, países com abundância de capital tenderiam a exportar produtos intensivos em capital, já as nações com mão-de-obra em abundância exportariam produtos mão-de-obra intensivos.

Os proprietários dos fatores abundantes de um país ganham com o comércio, mas os proprietários de fatores escassos perdem.

A teoria de Hecksher-Ohlin foi extremamente útil ao comércio internacional, pois evidencia que a produtividade da mão-de-obra e capital influencia no preço de produto semelhante elaborado em países diferentes. Porém, tanto os clássicos quanto os neoclássicos enfatizam as vantagens do livre comércio para o bem-estar material da sociedade.

## **5 AS VANTAGENS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

A intensificação do comércio mundial decorre entre outros fatores, das limitações de recursos naturais, tecnológicos e financeiros vivenciadas pelas nações.

Evidencia isso a distribuição geográfica desigual dos recursos naturais



indispensáveis ao crescimento econômico como a terra agricultável, o clima adequado, os minerais, os combustíveis, entre outros fatores (HABERLER, 1976).

Por mais rico que um país seja, é natural que ele também precise das importações para manter seu ritmo de desenvolvimento produtivo e econômico. Dessa forma, nações desenvolvidas têm fomentado o comércio por meio do processo de industrialização e inovações tecnológicas.

Antes as nações em desenvolvimento serviam apenas de carro chefe para extração de matérias-primas, como minérios e produtos agrícolas, que fluíam para o processo de industrialização nos países desenvolvidos. Tais produtos acabavam retornando ao país de origem como industrializados, gerando mais valor e lucro aos países desenvolvidos.

Contudo, na atualidade países em desenvolvimento também têm estimulado o processo de industrialização para agregar mais valor aos seus produtos e garantir competitividade no mercado mundial.

O comércio permite aos países se especializarem na produção de variedade mais limitadas de produtos, permitindo mais eficiência em produção de larga escala (KRUGMAN, 2001).

A abertura de mercados colabora para a expansão do PIB (Produto Interno Bruto) do país, pois quanto maior for a capacidade de produzir, maior será a possibilidade de atingir um modelo de desenvolvimento econômico sustentável. De acordo com Caves (2001, p. 28).

A exposição de produtos de cada país a um mercado mundial mais amplo pode incentivar uma reorganização das atividades produtivas, que, por sua vez, pode levar a ganhos resultantes da escala e ritmo de produção maior do que seria possível num mercado nacional menor.

O comércio internacional tem contribuído significativamente para o crescimento dos países emergentes como a China, a Índia e o Brasil.

Segundo Hurrell (2009, p. 10) “particularmente nos casos de China e Índia, os altos níveis de crescimento econômico têm atraído a atenção, motivando projeções sobre as implicações políticas e geoeconômicas do desenvolvimento econômico futuro desses países”.

A China destaca-se pela sua mão-de-obra barata e com um forte crescimento da industrialização, que por sua vez, alavanca a economia do país.

Em 2009 a China foi o principal exportador mundial e o segundo maior importador mundial, perdendo apenas para os Estados Unidos. Segundo o banco central chinês, em 2010, a China já superou o Japão e conseguiu o posto de segunda economia mundial.

O Brasil não é diferente, impulsionado pela crescente exportação do

agronegócio, no primeiro semestre de 2010, os produtos da agroindústria desbancaram os do setor automobilístico, sendo os mais exportados (FERNANDES, 2010).

O comércio internacional gera renda, diminui o índice de desemprego e pobreza, torna eficiente a capacidade produtiva que, por sua vez, reduz os custos, os preços e melhora a qualidade dos produtos.

Salvatore (2000, p. 194) afirma que “o comércio é uma excelente arma contra o monopólio, porque estimula maior eficiência por parte dos produtores internos, para enfrentar a concorrência estrangeira”.

Sendo assim, o movimento do comércio impulsiona a economia do país gerando mais recursos para o Estado que passará a investir mais em educação, saúde, infra-estrutura, tendo como o objetivo melhorar a qualidade de vida de toda a sociedade.

Segundo a Organização das Nações Unidas (ONU), em 2050, a população mundial estará na casa de oito bilhões de habitantes que, por sua vez, acarretará em uma crescente demanda por alimentos. Dessa forma, o Brasil tem intensificado sua produção na agricultura e pecuária com a finalidade de garantir o desenvolvimento do país e abastecer novos mercados consumidores. Portanto, o agronegócio surge como uma visão sistêmica de coordenar toda a cadeia produtiva, garantindo eficiência e qualidade na produção de alimentos com a finalidade de gerar superávits comerciais.

## 6 O AGRONEGÓCIO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL

O agronegócio é significativo para o desenvolvimento da economia brasileira, já que o país possui uma larga extensão de terras férteis, um clima propício e uma diversificação da produção agrícola e pecuária que têm alavancado sua pauta de exportações.

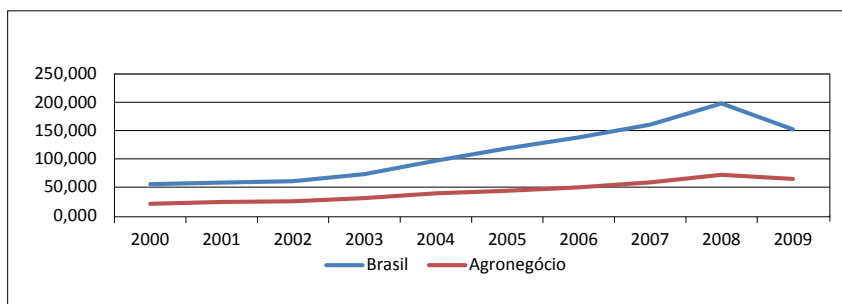
Segundo Pinto (2010, p. 6) “a cadeia produtiva desse setor abastece o mercado interno, gera divisas, responde por 26,4% do Produto Interno Bruto e emprega 1/3 de toda a mão-de-obra do país”.

Conforme Araújo (2009) o agronegócio compreende atividades produtivas que se desenvolvem dentro e fora da propriedade rural, como bem explica:

O agronegócio compreende uma visão de sistemas que engloba os setores antes da porteira, compostos basicamente pelos fornecedores de insumos e serviços. Dentro da porteira, o conjunto de atividades desenvolvidas dentro das unidades agropecuárias. Por último, após a porteira, refere-se às atividades de armazenamento, beneficiamento, industrialização, embalagem, distribuição e consumo de produtos. (ARAÚJO, 2009 p. 20).

De acordo com a Figura 1, em 2000, as exportações brasileiras alcançaram a soma de US\$ 55 bilhões, portanto verifica-se um aumento de 177% no período de 2000-2009, haja vista que o país exportou US\$ 152 bilhões, em 2009.

O agronegócio superou esse ritmo de crescimento, pois suas exportações expandiram-se de US\$ 20 bilhões, em 2000, para US\$ 60 bilhões em 2009, verificando-se um aumento de 214% no período 2000 a 2009. Merecendo destaque o ano de 2009 em que o agronegócio participou com 42% do total exportado pelo Brasil.



**Figura 1:** Exportação brasileira e do agronegócio - 2000 a 2009 (em US\$ bilhões)

Fonte: Ministério do desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior.

No entanto, entre 2008 e 2009 as exportações brasileiras tiveram uma queda de 22,7%, uma vez que as exportações brasileiras representavam US\$ 197 bilhões, em 2008, diminuindo para US\$ 152 bilhões em 2009.

O mesmo ocorreu com as exportações do agronegócio, pois em 2008 o setor exportou US\$ 71 bilhões e, no ano seguinte US\$ 64 bilhões, uma queda de 9,8%, em decorrência da crise financeira desencadeada nos Estados Unidos que afetou o mundo inteiro.

## 6.1 A importância das cooperativas agroindustriais paranaenses

O cooperativismo passa a ser visto como uma alternativa para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro, tanto para grandes produtores rurais quanto para os pequenos e médios agricultores.

A cooperativa tem um papel fundamental em coordenar toda a cadeia agroindustrial tornando-a eficiente, pois mantém um acompanhamento direto junto ao produtor rural, além de gerar empregos e renda. A cooperativa é uma parceira sólida e consistente desde a compra de insumos, passando pela assistência técnica rural e, finalmente, conduzindo o processo de industrialização. Neste

último, agrega mais valor aos produtos trazendo resultados positivos para todos os cooperados.

Segundo Batalha (2008, p. 711), “a missão empresarial cooperativa é servir como intermediária entre o mercado e as economias dos cooperados para promover seu incremento e podendo promover a interação do produtor”.

Além disso, o cooperativismo possui um papel social ao contribuir criando programas que atendem as famílias, com a finalidade de fortalecer a união entre cooperados e cooperativa. No Brasil e no Paraná, as exportações do cooperativismo vêm obtendo ótimos resultados conforme se verifica no quadro 1.

**Quadro 1:** Exportação das cooperativas brasileiras e paranaenses em US\$ bilhões

ANO	BRASIL	Δ%	PARANÁ	Δ%	PART.%
2000	762.623.024	48,74	313.027.980	51,96	41,05
2001	1.134.292.133		475.678.081		41,94
2002	1.089.901.884	19,63	540.051.920	22,90	49,55
2003	1.303.839.503		663.743.188		50,91
2004	2.002.601.777	12,54	992.211.288	-31,18	49,55
2005	2.253.819.051		682.798.340		30,30
2006	2.832.891.456	16,53	852.885.828	23,45	30,11
2007	3.301.212.013		1.052.909.880		31,89
2008	4.010.536.267	-9,55	1.442.476.945	3,04	35,97
2009	3.627.658.264		1.486.256.139		40,97

Fonte: Ministério do desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior.

Os dados apresentados no quadro 1 demonstram que as cooperativas paranaenses, no início de 2001, obtiveram um crescimento considerável de 51,96% em relação ao ano anterior. Também se evidencia a manutenção do crescimento em 2002 e 2003. Já no período 2004 e 2005, houve uma queda nas exportações das cooperativas paranaenses de 31,18%, tal resultado foi atribuído a um aumento dos custos de produção, simultâneo a uma redução de preços de mercado dos produtos agropecuários.

Contudo, nos anos de 2006, 2007 e 2008 as cooperativas paranaenses retomaram o crescimento e aumentaram suas exportações. Em 2009, exportaram US\$ 1,4 bilhão, verificando-se um aumento de apenas 3,04% em relação ao ano anterior, devido à conjuntura externa desfavorável. Porém, nesse mesmo ano, as

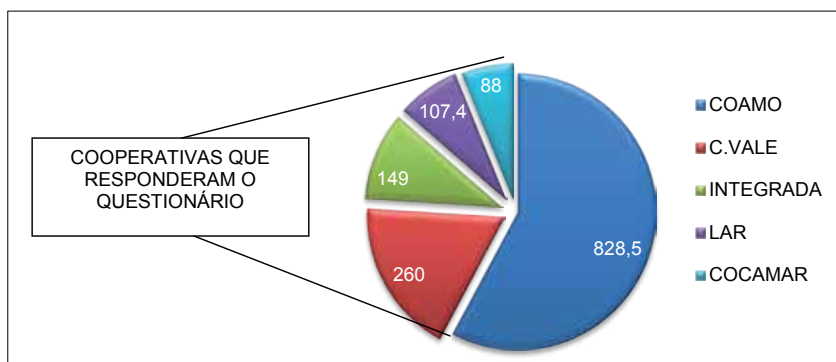
cooperativas brasileiras registraram uma queda de 9,55% em suas exportações, resultado atribuído a crise financeira que se abateu sobre os Estados Unidos e afetou o comércio internacional.

## 7 RESULTADOS E DISCUSSÕES

As cooperativas agroindustriais paranaenses têm se destacado na exportação de *commodities* e, por conseguir agregar mais valor aos seus produtos ampliaram sua pauta de exportação. Entretanto, observa-se que diversas nações fazem uso de medidas protecionistas que dificultam o comércio.

Por intermédio de um estudo multicaso realizado com as cinco cooperativas paranaenses que mais exportaram em 2009 (Coamo, C. Vale, Cocamar, Lar e Integrada) bem como aplicação de questionário; respondido por quatro delas, buscou-se identificar os principais itens de sua pauta de exportações, os principais países para os quais exportam, as principais barreiras que dificultam o ingresso de seus produtos em outras nações, bem como, levantar suas sugestões para fomentar as vendas externas.

O montante exportado pelas cooperativas Coamo, C. Vale, Integrada, Lar e Cocamar, em 2009, representa 96% do total exportado pelas cooperativas paranaenses e 43,85% do total exportado pelas cooperativas brasileiras. Justifica-se, desta forma, a importância das cooperativas investigadas para a economia paranaense e brasileira, como também sua escolha como amostra representativa das demais cooperativas do agronegócio paranaense



**Figura 2:** Cooperativas paranaenses que mais exportaram em 2009.

Na figura 2 verifica-se que as cooperativas estudadas exportaram, em 2009, US\$ 1.432 bilhão. Ainda, a revista Exame, em sua edição especial de julho

(2010), apontou as quatrocentas maiores empresas do agronegócio brasileiro em 2009, de uso dessas informações, listam-se no quadro 2 (na ordem apresentada pela revista) as dez cooperativas paranaenses que mais venderam.

**Quadro 2:** As cooperativas paranaenses entre as 400 maiores empresas do agro-negócio brasileiro em 2009

ORDEM	COOPERATIVAS	VENDAS
		VALOR (em US\$ milhões)
15	COAMO	2.573,3
36	C. VALE	1.207,6
55	LAR	822,7
63	COCAMAR	752,0
74	AGRÁRIA	662,0
75	INTEGRADA	657,9
79	COPACOL	584,3
82	CASTROLANDIA	569,7
85	COOPAVEL	559,0
102	FRIMESA	455,4

Fonte: Revista exame edição especial julho, 2010.

Observa-se que as cooperativas pesquisadas Coamo, C. Vale, Cocamar, Lar e Integradas, estão entre as que se destacaram no agronegócio em 2009, com um faturamento de US\$ 6 bilhões.

A grande demanda externa por *commodities* fez com que as mais exportadas pelas cooperativas indicadas sejam soja, milho e café. Quanto aos produtos industrializados destacam-se o óleo de soja, o suco de laranja e a carne de frango.

Vale ressaltar que no se refere aos alimentos citados, o Brasil destaca-se como o maior produtor e exportador de café e suco de laranja, quanto à soja em grãos o segundo produtor e exportador, e o terceiro produtor e primeiro exportador de carne de frango do mundo.

Na última década ocorreu um aumento nas exportações de *commodities* e uma queda nas exportações de manufaturados, isso demonstra que o país deve concentrar esforços para industrializar os alimentos, agregando mais valor aos seus produtos e, assim, aumentando as exportações de produtos industrializados.

A participação dos bens industrializados nas exportações brasileiras,

em dez anos, caiu de 74% para 54% e, o mais preocupante é a tendência de concentração crescente em poucos produtos primários (FRAGA, 2010).

As cooperativas investigadas, segundo declararam, exportam em média para vinte países, tendo como principais destinos a China, os Estados Unidos e o Japão.

Em 2008, os Estados Unidos se destacavam como principal destino das exportações brasileiras. Porém, em 2009 perderam o posto para a China que importou um montante de US\$ 20.190 bilhões, contra US\$ 15.601 bilhões importados pelos Estados Unidos. O Japão ocupa o sexto lugar no *ranking* dos principais destinos das exportações brasileiras.

No que se refere às dificuldades para exportar, as cooperativas investigadas apontaram os seguintes entraves: barreiras tarifárias, sanitárias, quotas, burocracia, exigências técnicas e subsídios concedidos pelos governos. Este último, quando relacionado à produção interna dos Estados Unidos, é uma das principais barreiras e tem como objetivo contribuir para redução de suas importações de produtos agroindustriais a ponto de gerar excedentes exportáveis (FIGUEIREDO; OLIVEIRA; SANTOS, 2008).

A tarifa imposta ao produto importado prejudica diretamente os consumidores e os exportadores, uma vez que o produto passa a ter preços mais elevados e, em resposta, os consumidores acabam por diminuir o consumo de alimentos importados. Como exemplo, pode-se citar a tarifa aplicada pelos Estados Unidos ao óleo de soja brasileiro de 19,1% e a tarifa aduaneira fixada ao suco de laranja concentrado reconstituído de US\$ 7,85 por litro e de US\$ 4,5 por litro de suco não concentrado.

Por sua vez, as barreiras sanitárias não envolvem tarifas, mas são restrições relacionadas a regulamentos sanitários e de saúde (CARVALHO, 2004). Por exemplo, pode-se citar que o governo americano alega que a carne de frango brasileira não está livre da doença de *Newcastle*. Diante disso, o Brasil fica impedido de exportar carne de frango para os Estados Unidos.

Contudo, o governo brasileiro tem buscado provar que está livre da doença. O Canadá, país membro do North American Free Trade Agreement (NAFTA), já reconheceu que o Brasil é livre da doença de *Newcastle* e passou a importar carne de frango brasileira.

Uma quota de importação é um limite quantitativo imposto a um determinado produto ou *commodity*. A União Européia impõe além de uma quota limite de 7.500 toneladas de carne de frango, uma quota extra para pedaços de frango e uma tarifa específica variando de 102 euros a 187 euros por tonelada.

Segundo Washington (2007, p. 11), “outros entraves incluem os tratamentos especiais requeridos, a exigência de que o ingresso de vários produtos se faça por portos específicos, ou ainda a demora nos procedimentos adminis-

trativos de aprovação e publicação das normas que modificam as condições de importação dos produtos”.

As barreiras técnicas se tornam uma forma muito simples de diminuir as importações, pois são barreiras comerciais originadas da utilização de certas normas e regulamentos técnicos não transparentes ou não embasados em normas internacionalmente aceitas.

Também figuram entre as medidas protecionistas: a prática de *dumping*, o pico tarifário para determinados setores e os processos de defesa comercial e preferências comerciais a terceiros países.

Os Estados Unidos possuem uma lei de incentivo ao desenvolvimento dos alimentos, conservação e energia, a lei *Farm Bill*. Segundo Verdier e Lembo (2008) a lei *Farm Bill*, aprovada em 2008, prevê gastos com a agricultura de US\$ 307 bilhões, até 2012, destes US\$ 40 bilhões serão destinados para ajuda alimentar.

O milho, o algodão e a soja, são algumas das *commodities* mais prejudicadas pelos subsídios praticados por outras nações. Para Maia (2004, p. 147) “os governos subsidiam a produção de algumas mercadorias com a finalidade de se tornarem competitivas, em preços, com as produzidas no exterior”.

O agronegócio é o setor em que os países em desenvolvimento dispõem de maior vantagem competitiva. Porém, observa-se que esse é justamente o mais protegido nos Estados Unidos, na Europa e no Japão.

Os entraves impostos, em particular os subsídios, são nocivos ao livre comércio porque fazem com que os preços internacionais de *commodities* fiquem abaixo de seu valor real, num patamar inferior ao que seria justo para remunerar os produtores. Para os países em desenvolvimento a liberdade comercial aumentaria as chances de competir e ganhar com exportações.

Conforme Maia (2004, p. 161), “os países pobres são muito prejudicados com as barreiras impostas pelos países ricos. [...] as exportações dos países em desenvolvimento poderiam aumentar em US\$ 700 bilhões, se os países do primeiro mundo reduzissem as barreiras comerciais”.

De acordo com Nassar (2004, p. 191), “Uma das maiores dificuldades em liberalizar os mercados agrícolas está no fato de que os países não competitivos optam por utilizar mecanismos de proteção à produção doméstica em vez de recorrer aos mercados internacionais para garantir o suprimento dos consumidores”.

As cooperativas pesquisadas apontaram como sugestões para fomentar as exportações brasileiras: melhorias na estrutura de transportes e portuária do país; afirmam que é fundamental uma política cambial pré-definida para exportação; garantem que é necessário simplificar os procedimentos para exportar, ou seja, reduzir a burocracia; e, finalmente, indicam ser de suma importância à



atuação do governo como mediador na abertura de novos mercados.

## **8 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O agronegócio brasileiro se destaca como uma grande vantagem competitiva no comércio internacional, principalmente nas relações comerciais com países desenvolvidos, uma vez que o Brasil consegue desenvolver uma cadeia produtiva eficiente na agricultura e pecuária obtendo ótimos resultados.

Assim, observou-se uma evolução importante nas exportações do agronegócio brasileiro, como também, a participação da agroindústria paranaense entre 2000-2009. Com destaque para o cooperativismo agroindustrial paranaense que contribuiu significativamente para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro.

No entanto, a agroindústria paranaense poderia aumentar ainda mais seu superávit comercial, caso de fato houvesse o livre comércio mundial, uma vez que, constatou-se diversas práticas de protecionismo principalmente por países desenvolvidos, inclusive nos principais destinos das exportações da agroindústria paranaense, como é o caso dos Estados Unidos que por conta desta competitividade desleal, reduziram de forma considerável suas importações de produtos da agroindústria brasileira.

Sabendo que, países desenvolvidos possuem condições de subsidiar sua produção, além de fazer uso de outras formas de protecionismo, que em conjunto protegem a ineficiência dos produtores locais.

Contudo, os gestores da agroindústria paranaense devem ficar atentos as barreiras impostas por países desenvolvidos e, em conjunto com o governo, propor ações alternativas para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. Dessa forma, o país poderá aproveitar ainda mais a vantagem competitiva que possui, podendo dar sequência a sua cadeia produtiva, industrializando e agregando mais valor aos produtos. Além disso, governo e empresas locais devem denunciar as práticas de protecionismo consideradas desleais à OMC.

É indispensável também pensar nas seguintes propostas: trabalhar o incremento da diversificação da produção, para que o país não fique na dependência de poucos produtos; faz-se necessário intensificar o processo de industrialização; e, finalmente, dar continuidade aos investimentos em inovações tecnológicas, frente a um mercado cada vez mais competitivo. Desta forma, a agroindústria paranaense conseguirá expandir suas fronteiras comerciais, abastecendo novos mercados consumidores.

## REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, C. R. V. **História do pensamento econômico**: uma abordagem introdutória. São Paulo: Atlas, 1989.
- ARAUJO, M. J. **Fundamentos de agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2009.
- AYISSI, J. **China é a 2ª economia mundial, diz BC chinês**. Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/economia/noticias/mundo/china-2a-economia-mundial-diz-bc-chines-583247.html>>. Acesso em: 09 ago. 2010.
- BATALHA, M. O. **Gestão agroindustrial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- CARCOPINO, J. **Roma no apogeu do império**. São Paulo: Companhia das Letras, 1990.
- CARVALHO, M. A.; SILVA, C. R. L. **Economia internacional**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2000.
- CAVES, R. E. **Economia internacional**: comércio e transações globais. São Paulo: Saraiva, 2001.
- CORONEL, D. A.; DESSIMON, J. A. D. Vantagens comparativas reveladas e orientação regional da soja brasileira em relação à China. **Estudos do CEPE**, Porto Alegre, n. 26, p. 80-102, jul./dez. 2007.
- CUNHA FILHO, J. H.; JANK, M. S. **As quotas tarifárias e o acesso de produtos agroindustriais brasileiros ao mercado internacional**. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/2/1056>>. Acesso em: 22 abr. 2010.
- DENIS, H. **História do pensamento econômico**. Paris: Livros Horizonte, 1982.
- FERNANDES, S. Cresce participação de múltiplos entre os mais exportadores: empresas do agronegócio superam as do setor automobilístico entre as maiores estrangeiras. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 16 ago. 2010. Mercado, p. B6.
- FIGUEIREDO, A. M.; OLIVEIRA, M. A. S.; SANTOS, M. L. Impactos dos subsídios agrícolas dos EUA na expansão da produção e exportações do agronegócio brasileiro. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE

ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 46., 2008, Rio Branco. **Anais...** Rio Branco: SOBER, 2008. CD-ROM.

FRAGA, E. Matérias primas são 43% da exportação. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 11 jul. 2010. Mercado, p. B4.

GENNARI, A. M.; OLIVEIRA, R. de. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Saraiva, 2009.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

HABERLER, G. **Crescimento econômico e estabilidade**: uma análise da evolução e das políticas econômicas. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

HURRELL, A. et al. **Os brics e a ordem global**. Rio de Janeiro: FGV, 2009.

KENEN, P. B. **Economia internacional**: teoria e política. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional**: teoria e prática. 5. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2001.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. F. **Fundamentos da pesquisa científica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MAIA, J. de M. **Economia internacional e comércio exterior**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

NASSAR, A. M. **Produtos da agroindústria de exportação brasileira**: uma análise das barreiras tarifárias impostas por Estados Unidos e União Européia. 2004. 200 f. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

PINHO, D. B.; VASCOCELLOS, M. A. S. de. (Org.). **Manual de economia**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

PINTO, L. C. G. Caminhos para crescer nas exportações agropecuárias. **Revista Comércio Exterior Informe BB**, Brasília, ed. 81, a. 18, p. 6-9, abr./jun. 2010.

As 400 MAIORES empresas do agronegócio. **Revista exame**, São Paulo, ed. 971-E, p. 482-496, 30 jul. 2010.

SALVATORE, D. **Economia internacional**. 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

SCHMIDTKE, C. R.; BRAUN, M. B. S. **A agricultura no comércio internacional**: o caso doParaná. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/2/492>>. Acesso em: 20 abr. 2010.

SILVA, E. L. da; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 4. ed. Florianópolis: UFSC, 2005.

VENDIER, A.; LEMBO, C. **A nova farm bill e suas implicações para o cenário comercial multilateral**. São Paulo, ago. 2008. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/17353>>. Acesso em: 02 set. 2010.

WASHINGTON, D. C. Barreiras a produtos brasileiros no mercado dos Estados Unidos. **Revista Laranja**, Rio de Janeiro, maio 2007. Disponível em: <<http://www.revistalaranja.centrodecitricultura.br/edições/7/11/v24%20n2%20art02>>. Acesso em: 05 abr. 2010.