

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ - UNIOESTE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - *CAMPUS* DE TOLEDO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E AGRONEGÓCIO

LEDIANY FREITAS DE CAMPOS

ANÁLISE DAS BARREIRAS COMERCIAIS SOBRE A INSERÇÃO DA
AGRICULTURA PARANAENSE NO MERCADO EXTERNO: REFLEXOS DA
CRISE INTERNACIONAL DE 2008

TOLEDO
2013

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ - UNIOESTE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - CAMPUS DE TOLEDO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E AGRONEGÓCIO

LEDIANY FREITAS DE CAMPOS

ANÁLISE DAS BARREIRAS COMERCIAIS SOBRE A INSERÇÃO DA
AGRICULTURA PARANAENSE NO MERCADO EXTERNO: REFLEXOS DA
CRISE INTERNACIONAL DE 2008

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus* de Toledo, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre.

Orientadora:

Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider Braun

TOLEDO

2013

Catálogo na Publicação elaborada pela Biblioteca Universitária
UNIOESTE/Campus de Toledo.
Bibliotecária: Marilene de Fátima Donadel - CRB – 9/924

C198a Campos, Lediany Freitas de
Análise das barreiras comerciais sobre a inserção da agricultura
paranaense no mercado externo : reflexos da crise internacional de
2008 / Lediany Freitas de Campos .– Toledo, PR : [s. n.], 2013.
216 p.

Orientadora: Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider Braun
Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e
Agronegócio) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná.
Campus de Toledo. Centro de Ciências Sociais Aplicadas

1. Economia agrícola - Paraná 2. Agricultura - Aspectos
econômicos - Paraná 3. Barreiras comerciais 4. Barreiras não-
tarifárias 5. Comércio internacional 6. Produtos agrícolas -
Exportação I. Braun, Mirian Beatriz Schneider, Orient. II. T

CDD 20. ed. 338.13098162
382.41

LEDIANY FREITAS DE CAMPOS

**ANÁLISE DAS BARREIRAS COMERCIAIS SOBRE A INSERÇÃO DA
AGRICULTURA PARANAENSE NO MERCADO EXTERNO: REFLEXOS DA
CRISE INTERNACIONAL DE 2008**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus* de Toledo, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre.

COMISSÃO EXAMINADORA

Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider Braun
Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Campus de Toledo
Orientadora

Prof. Dr. Jefferson Andronio Ramundo Staduto
Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Campus de Toledo

Prof. Dr. Christian Luiz da Silva
Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Campus de Curitiba

Toledo, 01 de julho de 2013.

Aos meus pais, Lauro e Lais!
Amores fundamentais;
Presentes de Deus;
Fontes de inspiração;
Motivos de orgulho;
Exemplos que me constroem;
Braços que me afagam;
Anjos que me cuidam;
Essência sublime à aparência.
Dedico!!!

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, por ter me dado luz, proteção e me guiado sempre no caminho do bem. Por ter reestabelecido o meu equilíbrio emocional diversas vezes perdido por um estresse desmedido, ter alimentado a cada dia a fé que me guia e me dado forças para concluir mais uma etapa da minha vida.

Aos meus pais, Lauro e Lais, pelo amor, carinho, apoio, atenção, compreensão incondicionais, em todos os momentos. Pelas orações, dedicação plena, incentivos, confiança em mim e paciência. Por serem o meu porto seguro, me socorrerem e estarem sempre dispostos a me ouvir, ensinar e aconselhar. Por serem os meus melhores exemplos e me repassarem os princípios e valores dignos. Dois verdadeiros guerreiros, que abdicaram de suas vontades, de suas necessidades, para atenderem as minhas. Que construíram uma base familiar inefável e, mesmo nas piores condições, jamais mediram esforços para a concretização dos meus projetos de vida. Aos meus irmãos, meus amores maravilhosos, que também são meus anjos da guarda, sempre me ajudaram e estiveram ao meu lado: Leozany, minha segunda mãe; Lessandro, meu companheiro em casa; e meu irmão mais velho Leandro. À minha sobrinha Leticia, meu anjinho fascinante, por envolver a minha atenção, me contagiar com a alegria do seu sorriso, me ensinar com sua pureza e preencher o meu coração de amor. Aos meus cunhados: Fernando e Juliane. A gratidão à minha família é muito maior do que a minha capacidade de expressá-la! Vocês são tudo o que eu tenho de mais importante!

À minha orientadora, profa. Mirian Braun, pelo apoio, compreensão, paciência, incentivos, ensinamentos, conselhos e confiança depositada em mim. Ao prof. Pery Shikida, por ter acreditado em mim e me ensinado por meio de desafios. Ao prof. Luiz Cypriano, pela atenção e gentileza. Ao prof. Jefferson Staduto, pelas dicas para realização desse trabalho e atenção, ao prof. Christian Silva e à profa. Débora Lobo pelas contribuições como membros das bancas examinadoras. Aos demais professores que tive no mestrado, pois cada um à sua forma contribuiu para o meu aprendizado e crescimento. Foram ensinamentos de grande valia!

Aos professores que antecederam esta etapa: o meu orientador de graduação, prof. Joaquim Couto, por toda a inspiração na ciência econômica desde o primeiro dia de aula na faculdade, pelo comprometimento, incentivos, ensinamentos e ajuda para que eu fizesse o mestrado; a profa. Marina Cunha, que teve a iniciativa de me apresentar este mestrado, me incentivou a buscá-lo e foi quem orientou o meu rumo após a graduação; a profa. Sandra

Schiavi, que prontamente me ofereceu ajuda com os estudos e materiais para a prova de seleção e me incentivou; a profa. Maria de Fátima Garcia, por sempre ter cobrado esse caminho e me apoiado muito enquanto tutora do grupo PET; a profa. Rosalina Izepão pelo apoio e incentivos. Vocês influenciaram de forma determinante a minha caminhada, representando uma fonte contínua de aprendizado e um estímulo para ver na Academia um caminho para a vida.

Aos amigos conquistados no mestrado: Andreia, Tiago e Marlowa cujo olhar fixo me transmitindo força e cumplicidade eu jamais vou esquecer. As nossas viagens semanais divertidas, as conversas, a familiaridade, o carinho, os abraços, a parceria, as mãos estendidas, os ensinamentos e o cuidado que eu recebi de vocês três foram fundamentais para a minha trajetória no mestrado; Sandra, a parceria nos trabalhos, o seu acompanhamento contínuo, o carinho, o cuidado, os incentivos, a sintonia nos pensamentos e a intensa troca de sentimentos, força e espiritualidade fizeram toda a diferença. O melhor presente que eu vou levar do mestrado é a amizade de vocês. Agradeço também a Tatiane e a Michelle pelo apoio, incentivos e consideração, e aos demais colegas de turma que compartilharam de momentos de aprendizado.

Ao Ronaldo, por toda a ajuda nessa fase, por sua presença constante ainda que distante fisicamente, pela confiança, afeto surreal e conversas formidáveis. Ao Florian, pela presteza e disponibilidade que teve para responder todas as minhas dúvidas e me ajudar com a dissertação, por toda a sua atenção e conselhos generosos. Ao Daniel, pela atenção e colaboração com materiais necessários para a execução desse trabalho. Aos demais colegas queridos e aos verdadeiros amigos que, embora não diretamente envolvidos, torceram por mim, me proporcionaram conversas enriquecedoras, me apoiaram em outros pontos nesse período, tiveram paciência e entenderam a minha ausência. Quando é amizade, não há tempo e nem distância que a aniquile.

Aos Srs. Fabien Dumesnil e Samuel Munyaneza, ambos da UNCTAD, ao Sr. Rajesh Danda, do *World Bank*, e ao departamento de *Market Development*, do ITC, pelo auxílio com os dados das barreiras comerciais e esclarecimentos das interpretações ocultas nas plataformas de dados mundiais. A CAPES, pela bolsa de estudos que me proporcionou condições financeiras para me dedicar integralmente ao mestrado. A UNIOESTE e aos funcionários do Programa de Pós-Graduação, Clarice e João. A todos que contribuíram de forma direta e indireta para mais esse período de aprendizado e para a finalização dessa etapa. Não se chega a lugar algum sozinho. Obrigada!

*“Não sei se estou perto ou longe demais, se peguei o
rumo certo ou errado. Sei apenas que sigo em
frente, vivendo dias iguais de forma diferente. Já
não caminho mais sozinha, levo comigo cada
recordação, cada vivência, cada lição. E, mesmo
que tudo não ande da forma que eu gostaria, saber
que já não sou a mesma de ontem me faz perceber
que valeu a pena.”*

(Autor desconhecido)

CAMPOS, Lediany F. **Análise das barreiras comerciais sobre a inserção da agricultura paranaense no mercado externo: reflexos da crise internacional de 2008.** 2013. 216 p. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2013.

RESUMO

Este estudo tem por objetivo analisar a incidência de barreiras comerciais sobre a inserção da agricultura paranaense no mercado externo, no período de 2000 a 2011, com destaque para os reflexos da crise internacional de 2008. Para o desenvolvimento do objeto de pesquisa, optou-se por uma abordagem metodológica quantitativa, utilizando o método estatístico descritivo e o modelo gravitacional. Constatou-se que o Paraná tem, em média, cerca de 50% das suas exportações baseadas em produtos agrícolas, tendo aumentado para 64,01% em 2011. Doze principais produtos representam em torno de 90% da exportação agrícola e em 2011 foram responsáveis por 56,42% da exportação geral. Ao longo da última década, os mercados de destino migraram da União Europeia para a Ásia, com grande destaque para a China. Quanto às barreiras comerciais, constatou-se que a agricultura paranaense enfrenta tarifas e Barreiras Não Tarifárias (BNT) por parte de todos os países importadores analisados. O valor da tarifa aplicada varia muito em relação ao país e aos produtos. As BNT enfrentadas são diversas, sendo que as mais aplicadas são barreiras sanitárias e fitossanitárias, seguidas das barreiras técnicas. Os subsídios agrícolas aplicados pelos países da OCDE têm alta discrepância em torno da média e apresentaram tendência de queda ao longo do período. No ano imediatamente posterior à crise internacional de 2008, os seus reflexos foram: quedas nas exportações agrícolas, em volume e valor exportado; quedas para 10 dos 12 principais produtos analisados; variações nas tarifas, tanto para mais quanto para menos; aumento nos subsídios agrícolas; e a incidência de mais BNT sobre os produtos agrícolas. Pelo modelo gravitacional, evidenciou-se uma relação negativa das exportações agrícolas paranaenses com as tarifas comerciais, convergindo com a teoria do comércio internacional. Uma liberalização comercial por meio de tarifas, como uma redução tarifária de 1%, seria positiva em 3,7% para maior inserção da agricultura paranaense no mercado externo.

Palavras – chave: Tarifas. Barreiras Não Tarifárias (BNT). Agricultura paranaense. Mercado externo. Crise internacional.

CAMPOS, Lediany F. **Analysis of trade barriers on the inclusion of agriculture of Paraná in foreign market: the impacts of the international crisis of 2008.** 2013. 216 p. Dissertation (Master's Degree) – State University of West Parana, Toledo, 2013.

ABSTRACT

This study aims to analyze the impact of trade barriers on the inclusion of Paraná's agriculture in foreign market in the period 2000-2011, with emphasis on the effects of the international crisis of 2008. For the development of the research object, one opted for a quantitative approach, using descriptive statistical method and the gravity model. It was found that Paraná has, on average, about 50% of its exports based on agricultural products and it increased to 64.01% in 2011. Twelve major products represent around 90% of agricultural exports and in 2011 were responsible for 56.42% of general exports. Over the last decade, the target markets migrated from the European Union to Asia, with great emphasis to China. As for trade barriers, it was found that the agriculture of Paraná faces tariffs and Non-Tariff Barriers (NTB) by all importing countries analyzed. The tariff applied varies greatly in relation to the country and products. The NTB faced are diverse, and the most frequently applied are sanitary and phytosanitary barriers, followed by technical barriers. Agricultural subsidies applied by OECD countries have high variance around the average and tended to decrease over the period. In the year immediately following the 2008 international crisis, its repercussions were: declines in agricultural exports by volume and value of exports; declines for 10 of the top 12 products analyzed; variations in tariffs, both for more and for less; increase in agricultural subsidies; and the incidence of more BNT on agricultural products. By gravitational model, one evidenced that there is a negative relationship of Paraná's agricultural exports with trade tariffs, converging with the theory of international trade. A trade liberalization through tariffs, as a tariff reduction of 1%, would be positive at 3.7% for greater inclusion of state agriculture in the foreign market.

Key words: Tariffs. Non-tariff barriers (NTB). Agriculture of Paraná. Foreign market. International crisis.

LISTA DE QUADROS E FIGURAS

Quadro 1 - Classificação das Medidas Não Tarifárias (capítulos).....	40
Quadro 2 - Compromisso de reduções nas tarifas, no apoio doméstico e nos subsídios à exportação da Rodada Uruguai.....	62
Quadro 3 - Resumo das Rodadas de Negociação na história do sistema multilateral de comércio.....	69
Figura 1 - Exportações agrícolas paranaenses para os principais blocos econômicos, em participação percentual (%) - Anos selecionados.....	112
Figura 2 - Exportação dos principais produtos agrícolas paranaenses, em valor (US\$) e em volume (Kg líquido) – Variação percentual (%), 2001-2011.....	118
Figura 3 - Principais países de destino dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná – Anos selecionados (participação %)......	125

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Balança comercial do Paraná, de 2000 a 2011, em Bilhões de US\$ FOB....	103
Gráfico 2 -	Exportações do Paraná e do Brasil, em variação percentual (%) sobre o ano anterior, de 2001 a 2011.....	103
Gráfico 3 -	Exportações do Paraná e do Brasil, em variação percentual (%) de 2005 para 2008 e de 2008 para 2011.....	107
Gráfico 4 -	Participação das exportações agrícolas paranaenses nas exportações totais do Paraná, 2000-2011.....	108
Gráfico 5 -	Participação das exportações agrícolas paranaenses nas exportações agrícolas brasileiras, 2000-2011.....	109
Gráfico 6 -	Exportações agrícolas paranaenses de 2000 a 2011, em valor (US\$) e volume (Kg líquido) – variação percentual sobre o ano anterior.....	110
Gráfico 7 -	Variação percentual (%) das exportações agrícolas paranaenses, por capítulos SH (1 - 24), de 2008 para 2009.....	111
Gráfico 8 -	Principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná entre 2000 e 2011, em milhões de US\$ FOB.....	113
Gráfico 9 -	Participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações agrícolas do Estado, 2000-2011.....	114
Gráfico 10 -	Participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações totais do Estado, 2000-2011.....	115
Gráfico 11 -	Participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações brasileiras desses mesmos produtos - Anos selecionados.....	116
Gráfico 12 -	Variação percentual de 2006 para 2007 dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em valor (US\$) e volume (Kg líquido)..	123
Gráfico 13 -	Variação percentual de 2008 para 2009 dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em valor (US\$) e volume (Kg líquido)..	124
Gráfico 14 -	Estimativas de suporte ao produtor (subsídios), como percentual da receita agrícola bruta, para os países da OCDE, em 2011.....	161

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Efeitos das principais políticas de proteção comercial (barreiras comerciais).	46
Tabela 2 -	Ordem dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nos anos de 2000 e 2011.....	114
Tabela 3 -	Tarifas aplicadas sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, vigentes em 2012.....	128
Tabela 4 -	Resultados da equação gravitacional estimada para as exportações agrícolas paranaenses aos principais parceiros comerciais selecionados, 2000-2011.....	139
Tabela 5 -	Barreiras não tarifárias impostas por alguns países importadores sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná.....	146
Tabela 6 -	Estimativas de suporte ao produtor (subsídios), como percentual da receita agrícola bruta - por países da OCDE, 2001-2011.....	160
Tabela 7 -	Estimativas de suporte ao produtor (subsídios) por país, em milhões de US\$, 2000-2011.....	162

LISTA DE SIGLAS

AARU – Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai
ABEF – Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos
ACE – Acordo de Complementação Econômica
ADF – Dickey-Fuller Aumentado
ALADI – Associação Latino Americana de Integração
ALICEWEB – Análise de Informações de Comércio Exterior via Internet
APEX – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos
BACEN – Banco Central do Brasil
BCP – *Banco Central del Paraguay*
BCU – *Banco Central del Uruguay*
BCV – *Banco Central de Venezuela*
BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento
BNT – Barreiras Não Tarifárias
CAN – Comunidade Andina de Nações
CCA – Comitê Consultivo Agrícola
CEE – Comunidade Econômica Europeia
CSI – Certificado Sanitário Internacional
DANE – *Departamento Administrativo Nacional de Estadística*
EUA – Estados Unidos da América
FAEP – Federação da Agricultura do Estado do Paraná
FAO – *Food and Agriculture Organization of the United Nations*
FBO – *Free On Board*
FGV – Fundação Getúlio Vargas
FMI – Fundo Monetário Internacional
GATS – Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços
GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio
ICONE – Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais
INEI – *Instituto Nacional de Estadística e Informática*
IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico
IPC – Índice de Preços ao Consumidor
IPEADATA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, base de dados

IPS – Im, Pesaran e Shin
ITC – *International Trade Centre*
LM – Multiplicador de Lagrange
MACMAP – *Market Access Map*
MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDIC – Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
MFN – *Most Favoured Nation*
MGA – Medida Geral de Apoio
MNT – Medidas Não Tarifárias
MQO – Mínimos Quadrados Ordinários
NBSC – *National Bureau of Statistics of China*
NICs – *Newly Industrialized Countries*
NMF – Nação Mais Favorecida
OECD – *Organization for Economic Cooperation and Development*
OIC – Organização Internacional do Comércio
OIE – Organização Mundial de Saúde Animal
OIT – Organização Internacional do Trabalho
OMC – Organização Mundial do Comércio
ONU – Organização das Nações Unidas
OLS – *Ordinary Least Squares*
OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo
PAC – Programa de Aceleração do Crescimento
PAC – Política Agrícola Comum
PIB – Produto Interno Bruto
PITCE – Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PROEX – Programa de Financiamento às Exportações
PSE – *Producer Support Estimate*
SACU – União Aduaneira da África Austral
SECEX – Secretaria de Comércio Exterior
SGP – Sistema Geral de Preferências
SH – Sistema Harmonizado
SPS – Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias
TBT – Barreiras Técnicas ao Comércio

TEC – Tarifa Externa Comum

TRAINS – *Trade Analysis and Information System*

TRIPS – *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property*

UE – União Europeia

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*

UNIDO – *United Nations Industrial Development Organization*

UNSD – *United Nations Statistical Division*

WB – *World Bank*

WITS – *World Integrated Trade Solution*

WTO – *World Trade Organization*

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	18
1.1	PROBLEMÁTICA E JUSTIFICATIVA.....	20
1.2	OBJETIVO GERAL.....	22
1.2.1	Objetivos específicos.....	22
1.3	ESTRUTURA GERAL.....	23
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	25
2.1	LIVRE COMÉRCIO <i>VERSUS</i> PROTECIONISMO.....	25
2.1.1	Argumentos a favor do livre comércio.....	26
2.1.2	Argumentos contrários ao livre comércio.....	33
2.2	BARREIRAS COMERCIAIS.....	36
2.2.1	Barreiras tarifárias.....	37
2.2.2	Barreiras não tarifárias.....	39
2.2.3	Barreiras ocultas.....	47
2.3	NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS INTERNACIONAIS.....	52
2.3.1	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT).....	54
2.3.2	A Rodada Uruguai.....	59
2.3.3	Organização Mundial do Comércio (OMC).....	64
2.4	A CRISE INTERNACIONAL DE 2008.....	70
2.4.1	A crise na União Europeia.....	77
3	FUNDAMENTAÇÃO METODOLÓGICA.....	82
3.1	ANÁLISE ESTATÍSTICA DESCRITIVA.....	82
3.2	ANÁLISE ECONÔMETRICA: O MODELO GRAVITACIONAL.....	85
3.2.1	Aspectos teóricos e evidências empíricas.....	85
3.2.2	Equação gravitacional estimada.....	92
3.2.3	Dados e métodos.....	93
3.2.4	Procedimentos e referenciais econométricos.....	97
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	102
4.1	O COMÉRCIO EXTERIOR PARANAENSE DE 2000 A 2011.....	102
4.1.1	O cenário externo da agricultura paranaense.....	108
4.1.1.1	<i>Os principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná.....</i>	<i>112</i>

4.2	AS BARREIRAS COMERCIAIS SOBRE AS EXPORTAÇÕES AGRÍCOLAS PARANAENSES.....	127
4.2.1	Barreiras tarifárias.....	127
4.2.1.1	<i>Evidências do modelo gravitacional.....</i>	<i>138</i>
4.2.2	Barreiras não tarifárias.....	144
4.2.2.1	<i>Subsídios agrícolas.....</i>	<i>159</i>
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	168
	REFERÊNCIAS.....	174
	APÊNDICES.....	185
APÊNDICE A -	Produtos agrícolas do Sistema Harmonizado, capítulos do 1 ao 24.....	185
APÊNDICE B -	Balança comercial do Paraná e do Brasil, de 2000 a 2011, em US\$ 1.000 F.O.B.....	186
APÊNDICE C -	Principais blocos econômicos de destino das exportações paranaenses, em Milhões de US\$ F.O.B., 2000-2011.....	187
APÊNDICE D -	Exportações agrícolas paranaenses para os principais blocos econômicos, em Milhões de US\$, 2000-2011.....	188
APÊNDICE E -	Principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em US\$ F.O.B. e Kg líquido, 2000-2011.....	189
APÊNDICE F -	Valor (US\$ F.O.B) dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná para os principais países de destino, 2000-2011.....	191
APÊNDICE G -	Tarifas NMF da União Europeia e dos Estados Unidos sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – <i>ad valorem</i>).....	192
APÊNDICE H -	Tarifas NMF do Canadá e do México sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – <i>ad valorem</i>).....	192
APÊNDICE I -	Tarifas NMF da China e do Japão sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – <i>ad valorem</i>).....	193
APÊNDICE J -	Tarifas NMF da Rússia e da Tailândia sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – <i>ad valorem</i>).....	193
APÊNDICE K -	Tarifas NMF da Arábia Saudita e da África do Sul sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – <i>ad valorem</i>).....	194
APÊNDICE L -	Tarifas NMF da Venezuela e da Colômbia sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – <i>ad valorem</i>).....	194
APÊNDICE M -	Tarifas NMF do Chile e do Peru sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – <i>ad valorem</i>).....	195
APÊNDICE N -	Barreiras não tarifárias da União Europeia sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	195

APÊNDICE O -	Barreiras não tarifárias da China sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	198
APÊNDICE P -	Barreiras não tarifárias do Japão sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	200
APÊNDICE Q -	Barreiras não tarifárias da Argentina sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	202
APÊNDICE R -	Barreiras não tarifárias do Paraguai sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	203
APÊNDICE S -	Barreiras não tarifárias do Uruguai sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	204
APÊNDICE T -	Barreiras não tarifárias da Venezuela sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	205
APÊNDICE U -	Barreiras não tarifárias do Chile sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	207
APÊNDICE V -	Barreiras não tarifárias da Bolívia sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	207
APÊNDICE W -	Barreiras não tarifárias da Colômbia sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	208
APÊNDICE X -	Barreiras não tarifárias do México sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	209
APÊNDICE Y -	Barreiras não tarifárias da Índia sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	210
APÊNDICE Z -	Barreiras não tarifárias da Rússia sobre os produtos agrícolas brasileiros.....	211
APÊNDICE AA -	Teste de raiz unitária para os dados em painel (IPS) desta análise.....	213
APÊNDICE BB -	Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos fixos e o Teste de Chow.....	213
APÊNDICE CC -	Modelo gravitacional estimado pelo método <i>pooled OLS</i>	214
APÊNDICE DD -	Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios.....	214
APÊNDICE EE -	Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios com correção de heterocedasticidade.....	214
APÊNDICE FF -	Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios com correção de autocorrelação.....	215
APÊNDICE GG -	Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios com correção de heterocedasticidade e de autocorrelação.....	215
APÊNDICE HH -	Teste de Hausman para a equação gravitacional estimada.....	216
APÊNDICE II -	Teste LM de Breusch-Pagan para a equação gravitacional estimada.....	216
APÊNDICE JJ -	Teste de heterocedasticidade para a equação gravitacional estimada.....	216
APÊNDICE KK -	Teste de autocorrelação para a equação gravitacional estimada.....	216

1 INTRODUÇÃO

No decorrer da história, tem-se atribuído ao comércio o caráter essencial e determinante no vínculo entre as nações. Seu crescimento na Idade Média interferiu profundamente na vida da população e as economias se transformaram por conta disso. Tem-se como corolário do comércio a ascensão das relações internacionais, e seu papel torna-se cada vez mais primordial no que tange a atual e crescente interdependência das economias no mercado mundial, bem como no desenvolvimento das mesmas.

Os resultados auferidos com o intercâmbio mercantil são identificados por meio do aumento da riqueza nacional, difusão tecnológica, crescimento interno, maior bem-estar e eficiência econômica, economias de escala, ampliação das possibilidades de escolha e consumo, redução dos custos de insumos, diversificação cultural, entre outros. Contudo, embora a maioria dos economistas defenda que o comércio internacional é preferível a uma autarquia, pois ambas as economias que transacionarem vão obter ganhos com o comércio externo, outros acreditam que este também pode gerar perdedores, uma vez que o fluxo de mercadorias nem sempre consiste numa troca justa ou de “soma zero”.

Por tais razões, desde os tempos mais remotos, existiram sempre duas correntes relacionadas à política de comércio internacional: a liberal e a protecionista. Por um lado, antes mesmo dos economistas clássicos, o livre comércio já era defendido como um ideal que deveria ser buscado pela política comercial, e considerado a melhor opção para uma economia, comparada com qualquer outra postura concernente ao comércio. Por outro lado, desde os mercantilistas, muitos economistas são contrários à liberalização comercial e as nações fecham os seus próprios mercados e impõem obstáculos ao livre fluxo de mercadorias, alegando necessidade de proteção nacional contra os efeitos nocivos do comércio internacional, justificados com diferentes argumentos.

As diretrizes do comércio exterior receberam mais atenção após a Segunda Guerra Mundial, em meio ao estabelecimento de uma nova ordem econômica internacional, representada pelo Banco Mundial, pelo Fundo Monetário Internacional e a criação de uma Organização Internacional do Comércio representaria o terceiro pilar. O desafio com relação ao sistema de comércio era estabelecer regras a fim de facilitar o funcionamento das forças de mercado e reduzir as barreiras comerciais impostas por parte das nações contrárias à livre circulação de mercadorias entre os territórios internacionais (GONÇALVES *et al.*, 1998; GREMAUD *et al.*, 2009). A oposição entre as políticas protecionistas e as liberais configura-se em um conflito histórico e provoca um debate permanente.

Um comércio relativamente livre teve início em meados do século XIX, quando a Grã-Bretanha revogou as Leis do Milho e findou as barreiras referentes às importações de cereais. Na sequência, a liberalização tomou força. Contudo, já nas últimas décadas do mesmo século, o protecionismo passou a aumentar constantemente. As trocas internacionais contraíram-se consideravelmente no espaço de tempo transcorrido entre as duas primeiras guerras mundiais. Logo após a Segunda Guerra Mundial, foi criado o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e, durante a sua existência, ocorreram oito rodadas de negociações comerciais sucessivas que foram responsáveis, em grande parte, pela expansão e liberalização do comércio mantida por três décadas, e as economias nacionais se tornaram mais integradas. A expansão do comércio teve seu ritmo reduzido em meados da década de 1970, em virtude da estagflação mundial, juntamente com outros fatores como: adoção errônea de taxas de câmbio flutuantes; revolução da Opep (Organização dos Países Exportadores de Petróleo) entre 1973 e 1974, e elevação dos preços da energia; maior competição japonesa; entrada de fortes competidores no mercado global, os novos países industrializados (NICs – *Newly Industrialized Countries*); economia dos Estados Unidos relativamente em queda; Comunidade Econômica Europeia (CEE) em fechamento progressivo, protegendo suas indústrias; e, assim, o protecionismo voltou à cena. Na década de 1990, foi concluída uma rodada de negociações comerciais no Uruguai, e, por meio desta, foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC), a qual passou a regulamentar as trocas comerciais, trazendo novamente ao cenário mundial a ênfase do comércio liberalizado (GILPIN, 2002; 2004; GONÇALVES, *et al.*, 1998; BRAUN, 2003).

Entre as oito rodadas de negociações multilaterais, o setor agrícola ficou de fora até a sétima, pois os países membros não tinham interesse em promover uma abertura comercial nesse setor. A agricultura enfrentava uma série de barreiras comerciais prejudiciais aos países em desenvolvimento e os países desenvolvidos responsáveis pelas políticas protecionistas não sofriam sanções. A inclusão da agricultura na pauta de negociações para liberalização multilateral ocorreu apenas na Rodada Uruguai, a oitava rodada, que teve início em 1986 e durou praticamente oito anos, conforme MDIC (2012a). A agricultura passou, então, a ser o tema central dos debates, haja vista que muitos países em desenvolvimento foram se tornando membros da OMC. O tema permanece em evidência na atual rodada de negociações que já dura há mais de dez anos.

Atualmente, as políticas protecionistas continuam sendo adotadas para diferentes áreas, sobretudo para a agricultura. Como destaca Gilpin (2002), muitos países se tornaram autossuficientes em alimentos, e novas fontes fornecedoras de inúmeros produtos foram

incentivadas a abrir, em razão do alto valor da moeda norte-americana na década de 1980. Por estas razões, o mundo enfrenta uma capacidade desmedida de produção agrícola. Ademais, a agricultura é um dos setores econômicos de maior influência política, o que leva a uma tendência de âmbito global no sentido de impor barreiras às importações agrícolas, além de subsidiar as exportações.

As políticas protecionistas são identificadas por meio da imposição de tarifas comerciais sobre os produtos importados, pelas barreiras não tarifárias, que consistem em exigências sanitárias, fitossanitárias, técnicas, licenças de importação, entre outras, e também pelos subsídios concedidos aos produtores domésticos. Independente do tipo de barreira comercial, a agricultura é um dos setores mais protegidos pelos países desenvolvidos, como destaca Gilpin (2002), e essa proteção tende a aumentar em tempos de crise.

Em 2008, observou-se a explosão da maior crise global das últimas décadas, que teve origem no setor imobiliário norte-americano e a bolha do mercado acabou estourando após o desmedido provimento de crédito a um número cada vez maior de compradores, que usavam o aumento no preço dos novos imóveis como garantia para obtenção de mais empréstimos, ampliando o consumo não só no setor habitacional, como em outros setores econômicos. Em setembro de 2008, a crise originada no *subprime* atingiu tamanha proporção que se transformou numa crise sistêmica, afetando as mais diversas e distantes economias, inclusive o Brasil.

1.1 PROBLEMÁTICA E JUSTIFICATIVA

Diante do exposto, algumas indagações podem ser feitas acerca do tema desta pesquisa. Por exemplo, que tipos de barreiras comerciais, tanto tarifárias quanto não tarifárias, são impostas sobre a inserção da agricultura paranaense no mercado externo? Quais são os reflexos da crise internacional de 2008 sobre as exportações agrícolas paranaenses e sobre o comportamento das barreiras comerciais por parte dos importadores? A crise aumentou o protecionismo agrícola?

O tema justifica-se pelo fato do Paraná ser tradicionalmente um grande produtor e exportador de *commodities*, tendo sua base econômica fundamentada nas atividades agropecuárias. O Estado obteve, a partir de meados dos anos de 1970, fortes incentivos à modernização da agricultura, atraindo atividades industriais direcionadas ao processamento da agropecuária, transformando o setor em uma importante fonte de geração de emprego e renda. Segundo o IPARDES (2010), a atividade agropecuária expandiu, em anos recentes, a sua

ocupação do território paranaense, pois, anteriormente, apenas os solos mais férteis eram utilizados, até que outras atividades passaram a utilizar solos novos e menos favoráveis. Essa expansão levou a atividade agropecuária a representar cerca de 80% das terras do Paraná, sendo que 66% da extensão territorial são ocupados pela agricultura e 14% pela pastagem.

O Paraná é a quinta maior economia do país, com um PIB superior a R\$ 250 bilhões em 2011, sendo o agronegócio responsável por 35% deste valor. O Estado responde por 18% da produção de grãos do Brasil e apresenta uma produtividade média acima da nacional. É o maior produtor de milho, feijão e cevada, e o segundo maior produtor de soja, trigo, aveia e centeio. As exportações representam cerca de 10% do PIB paranaense; o Estado representa 14% das exportações nacionais e é o terceiro maior exportador do agronegócio brasileiro. Os complexos de soja, carnes, sucroenergético e os produtos florestais representam em torno de 85% da receita das exportações do agronegócio paranaense. No primeiro semestre de 2011, o agronegócio participou com 74% das exportações paranaenses (FAEP, 2013; APEX-BRASIL, 2013; PORTAL DO AGRONEGÓCIO, 2011).

O agronegócio é a área pujante da economia paranaense, tanto pelo seu desempenho por si só, como pela sua capacidade de gerar emprego, renda e dinamizar a economia, impulsionando outros setores. Ademais, representa o pilar de sustentação para o saldo positivo da balança comercial brasileira obtido na última década.

Atualmente, a China tem se destacado como o principal importador dos produtos agrícolas paranaenses, além de outros países asiáticos, sendo que, nos anos analisados, os países da União Europeia e os Estados Unidos também figuram entre os principais destinos. Mas a produção agrícola do Paraná é exportada para vários mercados importantes, os quais também incluem países do Oriente Médio, África e América Latina. Desde a maior abertura comercial, no início dos anos de 1990, o Brasil tem intensificado o seu comércio e estabelecido maior integração com a economia internacional. Esse comércio multilateral envolve muitas práticas que passam pelas discussões acerca de liberalizações e barreiras comerciais, questões que a OMC tenta regulamentar. Ao observar os dados internacionais disponíveis sobre as políticas de proteção comercial (WTO, 2012; TRAINS, 2012, 2013; MACMAP, 2013; OECD, 2013b, 2013c), verifica-se que a imposição de tarifas comerciais, barreiras não tarifárias, sobretudo sanitárias, fitossanitárias, técnicas, e subsídios, são práticas muito comuns entre todas as nações, e essas práticas tendem a se intensificar em períodos de crise no sistema capitalista.

Nesse sentido, pressupõe-se que os países importadores, sobretudo, os desenvolvidos, vêm promovendo uma política comercial caracterizada por barreiras tarifárias e não tarifárias,

no que tange o comércio agrícola mundial, com a finalidade de protegerem as suas economias. As políticas protecionistas adotadas pelos principais importadores, que dificultam a inserção agrícola nesses mercados, exercem um papel inibidor sobre a competitividade dos produtos paranaenses no mercado externo e causa impactos negativos à economia interna do Estado, uma vez que a agricultura gera os resultados mais expressivos no que diz respeito ao comércio internacional. O superávit comercial do Estado pode ser comprometido por choques externos, como é o caso da crise internacional de 2008, em virtude não só da redução do crédito para financiamento das exportações, como também do aumento de práticas protecionistas.

Pelo exposto, considera-se de suma importância a análise do tema proposto para esta pesquisa, haja vista que o setor agrícola, além de envolver as questões econômicas tradicionais do comércio internacional, é acentuado por uma questão de segurança alimentar para as nações, e é um dos setores econômicos de maior influência política. Em complementação, faz-se mister discutir as possíveis estratégias de defesa e/ou de reação da economia paranaense frente às barreiras comerciais que seus produtos agrícolas enfrentam no mercado mundial. Como destaca Coutinho *et al.* (2002), a globalização marcou, nos últimos anos, uma fase nova em termos de acumulação de capital, o que impõe um novo cenário global que desafia as economias como o Brasil a repensar o seu esquema de inserção internacional. Até mesmo para um posicionamento face às negociações internacionais de ordem atual, de caráter multilateral e regional, implica uma concepção contemporânea de política comercial.

Essa explanação inicial delinea os objetivos desta pesquisa.

1.2 OBJETIVO GERAL

Analisar a incidência de barreiras comerciais sobre a inserção da agricultura paranaense no mercado externo, no período de 2000 a 2011, com destaque para os reflexos da crise internacional de 2008.

1.2.1 Objetivos específicos

- Averiguar a inserção da agricultura paranaense no mercado internacional, entre os anos de 2000 e 2011, bem como as barreiras comerciais aplicadas sobre as exportações agrícolas do Paraná;

- Verificar os efeitos da crise internacional de 2008 sobre as exportações agrícolas paranaenses e sobre as barreiras comerciais;
- Quantificar os impactos das barreiras tarifárias sobre as exportações dos produtos agrícolas paranaenses.

1.3 ESTRUTURA GERAL

Com vistas a atender os objetivos propostos, este trabalho foi estruturado em cinco capítulos, contando com esta introdução.

A partir deste capítulo introdutório, o trabalho expõe no Capítulo 2 uma fundamentação teórica concernente à discussão do livre comércio *versus* protecionismo, abordando os argumentos favoráveis e contrários à liberalização comercial, os instrumentos de política de proteção comercial, ou seja, os tipos de barreiras comerciais, tanto tarifárias como não tarifárias, bem como as negociações comerciais internacionais, do GATT à OMC, passando por todas as rodadas de negociações multilaterais. Ademais, apresenta-se um referencial teórico com o contexto da crise internacional iniciada nos Estados Unidos no ano de 2008, mencionando o seu desdobramento para a União Europeia.

Uma vez referenciado o tema pela sua base teórica, o Capítulo 3 apresenta a fundamentação metodológica da pesquisa. Esta consiste em uma análise estatística descritiva, com dados secundários obtidos em plataformas de dados oficiais, nacionais e internacionais, dispostos em gráficos e tabelas. O capítulo apresenta a forma de abordagem dos produtos agrícolas paranaenses e das barreiras comerciais. Para atender o terceiro objetivo específico, foi empregada uma modelagem econométrica, com base no modelo gravitacional. Assim, este capítulo apresenta também os aspectos teóricos e evidências empíricas desse modelo, a equação gravitacional estimada, o detalhamento dos dados e métodos utilizados e o esclarecimento dos procedimentos econométricos e seus referenciais, apresentando a técnica de dados em painel.

A partir da metodologia fundamentada, a pesquisa parte para o desenvolvimento do objeto de estudo no Capítulo 4, apresentando e analisando os resultados obtidos. No primeiro momento, são discutidos os resultados referentes ao comércio exterior paranaense com uma contextualização nacional sintetizada. A partir do contexto global, a análise se direciona ao foco da agricultura paranaense no cenário mundial e aborda as especificidades dos principais produtos agrícolas exportados pelo Estado. Na sequência, há uma seção a respeito das barreiras tarifárias e não tarifárias enfrentadas por esses produtos paranaenses em suas

inserções no mercado externo. A subseção de barreiras tarifárias é corroborada com as evidências do modelo gravitacional, apresentando os resultados econométricos referentes aos impactos das tarifas comerciais sobre as exportações agrícolas paranaenses, bem como as influências das variáveis originais do modelo, como renda do mercado exportador e dos importadores e a distância geográfica entre os dois parceiros comerciais. Além disso, os efeitos da crise internacional de 2008, tanto sobre as exportações agrícolas quanto sobre o comportamento das barreiras comerciais, também são analisados neste Capítulo 4.

No Capítulo 5, as considerações finais deste estudo são expostas. Após a seção de referências, o trabalho contempla uma seção de apêndices, composta por diversas tabelas e quadros com dados diretamente relacionados e elaborados para este estudo, e que ficaram mais organizados como apêndices ao invés de serem inseridos no texto.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esta pesquisa fundamenta-se pela teoria concernente à Política Comercial que abrange uma série de questões relacionadas ao comportamento das nações no que tange às transações comerciais no âmbito internacional. A principal discussão e apontamentos teóricos giram em torno do posicionamento liberal ou protecionista adotado pelos países sobre a inserção comercial de bens. Em se tratando de uma política protecionista, apresentam-se teoricamente as diversas formas em que ela pode se manifestar, seja por barreiras tarifárias, não tarifárias, ou mesmo barreiras ocultas. Ademais, a teoria confere suporte ao entendimento das instituições, bem como das organizações, que regem as negociações comerciais internacionais.

2.1 LIVRE COMÉRCIO *VERSUS* PROTECIONISMO

Um dos grandes debates referente ao comércio internacional consiste na defesa da liberalização comercial entre as nações *versus* a defesa da proteção do comércio. Os países, por mais vantagens que possam obter por meio dos benefícios de um comércio internacionalmente livre, não raro fecham os seus próprios mercados e impõem obstáculos ao livre fluxo de mercadorias. Nunca houve de fato um comércio totalmente ausente de barreiras e, ao longo da história, o protecionismo tem sido mais praticado do que a liberalização comercial. No cenário atual de globalização, o comércio continua sendo orientado e surgem novos entraves que levam a um permanente debate entre favoráveis e contrários à liberalização comercial: “O tema livre comércio *versus* protecionismo está na essência do conflito entre os liberais e os nacionalistas” (GILPIN, 2002, p. 206).

Este conflito dificilmente chegará ao fim, em razão do elevado grau de distinção tanto das premissas quanto dos objetivos dos dois lados, além de julgarem os resultados positivos das políticas governamentais por ângulos diferentes: “(...) os liberais avaliam o comércio e o protecionismo em termos do bem-estar do consumidor e da maximização da eficiência global, enquanto os nacionalistas confessam que consideram antes de tudo os interesses dos produtores e os do Estado” (Ibid., p. 210).

Segue, portanto, a explanação dos respectivos argumentos e teorias envolvidas para os favoráveis e contrários à liberalização comercial.

2.1.1 Argumentos a favor do livre comércio

Os argumentos a favor do livre comércio antecedem os economistas clássicos. De maneira geral, a teoria especializada aponta os fisiocratas, do século XVII, pós-mercantilistas, como os primeiros defensores do liberalismo. Todavia, Hunt (1989, p. 50) argumenta que a gênese da defesa da livre circulação de mercadorias encontra-se na ideia do individualismo: “Das ideias dos capitalistas sobre a natureza da humanidade e suas necessidades de serem livres das grandes restrições econômicas é que nasceu a filosofia do individualismo, que serviu de base para o liberalismo clássico”. Segundo o autor, à medida que o capitalismo foi se desenvolvendo, a concepção do mercantilismo foi se tornando insuficiente para a visão de muitos capitalistas, e muitas novidades econômicas foram surgindo. Passou-se a ter uma integração da produção e do comércio, capitalistas que antes só produziam começaram a comercializar e, a partir das mudanças no sistema, um grupo de pensadores econômicos que eram contrários à regulamentação do Estado deu início a uma nova filosofia do individualismo. O autor cita Jonh Hales como um mercantilista que defendia a liberdade para o comércio de mercadorias em qualquer momento e lugar, e aponta outros pensadores:

Esta crença – de que as restrições à produção e ao comércio dentro de uma nação eram prejudiciais aos interesses de todos – difundiu-se cada vez mais, em fins do século XVII e no começo do século XVIII. Podem-se encontrar muitas exposições deste ponto de vista nas obras de autores como Malynes, Petty, North, Law e Child. Destes, talvez Dudley North (1641-1691) tenha sido o primeiro porta-voz claro da ética individualista que se transformaria na base do liberalismo clássico. North achava que todos os homens eram motivados primordialmente pelo interesse próprio e que deveriam ter liberdade para competir por si sós num mercado livre, para que o bem-estar público fosse maximizado. [...] O bem-estar público seria mais bem atendido, na opinião de North, se quase todas as leis restritivas que concediam privilégios especiais fossem inteiramente abolidas (HUNT, 1989, p. 53).

François Quesnay, um pensador francês, publicou, em meados do século XVIII, a famosa obra intitulada “*Tableau Économique*”, na qual desenvolveu um esquema do funcionamento do sistema econômico, com a ideia de que a sociedade era guiada por uma ordem natural e dividida em três classes: a classe produtiva, representada pelos agricultores, os únicos responsáveis pela geração de riqueza à nação; a classe dos proprietários de terras; e a classe estéril, representada pelos ocupantes de outros trabalhos fora a agricultura. Em meio às questões que são apresentadas na sua visão do mundo, o comércio exterior é abordado:

Ora, não existe nenhum reino cujo território produza todas as riquezas próprias ao bem-estar de seus habitantes. Dessa maneira, faz-se necessário um comércio exterior, pelo qual uma nação venda ao estrangeiro parte de seus produtos para

comprar no exterior os produtos dos quais tem necessidade (QUESNAY, 1981, p. 266).

É válido destacar que o comércio exterior é citado como uma forma de atender as diversas necessidades da população, mas não como uma atividade chave para a nação. Conforme a classificação das três classes, essa doutrina tinha a agricultura como o setor fundamental do sistema econômico, o único gerador de produto líquido que é transferido na forma de renda aos proprietários de terra e põe em funcionamento as atividades não agrícolas. Deste modo, como destaca Kuntz (1982), o comércio, assim como a indústria, era incapaz de criar nova riqueza, pois se considerava uma prática pela qual eram trocados valores por valores iguais, sem existência de excedente.

Uma vez referindo-se ao comércio internacional, François Quesnay, na quinta observação do seu Quadro Econômico, apresenta o argumento do livre comércio:

No estado de livre concorrência de comércio exterior, os preços que têm curso entre as nações mercantis devem ser a base do cálculo das riquezas e das despesas anuais das nações que têm um comércio fácil e imune. O comércio exterior é mais ou menos amplo segundo a diversidade de consumo dos habitantes e segundo a variabilidade da produção do país. Quanto mais a produção de um reino é variada, menos há exportações e importações e mais a nação poupa com os custos do comércio exterior, que deve, entretanto, ser sempre muito livre, desembaraçado de todos os entraves e isento de todos os impostos, porque é pela comunicação que estabelece entre as nações que se pode assegurar constantemente no comércio interno o melhor preço possível dos produtos do território e a maior renda possível para o soberano e para a nação (QUESNAY, 1981, p. 266).

Influenciados pelas ideias intelectuais de François Quesnay, com a crença de que “O comércio, como agricultura, não deve ter outro governo além da ordem natural” (Ibid., p. 266), instituíram-se os fisiocratas: um grupo de pensadores franceses que buscavam reformar a França, principalmente, com reformas políticas. Segundo Hunt (1989), eles defendiam a extinção de todas as barreiras que prejudicassem o desenvolvimento, como tarifas, impostos e subsídios, além da extinção das corporações de ofício. Ademais, advogavam a favor da agricultura de pequena escala ser substituída pela agricultura de grande escala, capitalista e mais eficiente, e de que fosse cobrado um imposto único sobre as atividades agrícolas.

Como destaca Napoleoni (1981), a característica dos fisiocratas orientada para o liberalismo ficou marcada pela expressão “*Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui même*”, isto é, “Deixe fazer, deixe passar, o mundo anda por si só”. Os fisiocratas defendiam a formação do capital por meio do excedente, isto é, o desenvolvimento por meio da geração do produto líquido. Sendo a agricultura a fonte de geração de riquezas, não deveriam existir políticas restritivas à exportação de cereais que culminariam na redução de preços, obstáculos

ao processo produtivo agrícola e, por conseguinte, barreiras na formação do excedente. Argumentavam que as barreiras comerciais fracionavam o mercado nacional em um conjunto de mercados locais que impediam o desenvolvimento:

As restrições à exportação limitam “a agricultura ao estado da população”, reduzindo o mercado. Isso inicialmente reduz o preço, diminuindo tanto o retorno do agricultor quanto o rendimento dos proprietários. Em seguida, caem os investimentos no setor rural e a produção também começa a diminuir. A consequência é a reunião de escassez e carestia, com perdas para todos, produtores rurais, proprietários e consumidores urbanos (KUNTZ, 1982, p. 27).

Como destaca Coutinho (1993), o livre comércio de cereais era apontado como condição necessária para a estabilização, e talvez aumento, dos preços agrícolas. Para este autor, alguns paradoxos que permeavam as discussões dos precursores da economia clássica favoreceram o desenvolvimento do pensamento econômico, entre eles, a discussão entre liberar ou restringir o comércio internacional de grãos, que se tornou um debate recorrente e enriqueceu a teoria do comércio internacional. O liberalismo, envolvido pelo ambiente filosófico do iluminismo, foi o pensamento econômico dominante a partir do século XVIII, cuja bandeira de identificação era a afirmação das leis naturais juntamente com o ataque aos ideais mercantilistas, com a defesa de que as políticas protecionistas representavam obstáculos ao progresso. Para o autor, o liberalismo está intimamente associado com a economia política clássica: “O liberalismo e o espírito científico herdado da tradição jusnaturalista abrem espaço para que as questões econômicas sejam fundidas em uma ciência nova: a economia política” (COUTINHO, 1993, p. 37). Adam Smith e David Ricardo foram os teóricos mais notáveis nesse núcleo de economia política clássica de ideologia liberal.

Smith (1983), em sua obra “A riqueza das nações”, desenvolveu as discussões acerca da teoria do valor-trabalho, diferenciando os conceitos do valor de uso e valor de troca das mercadorias: “[valor] às vezes designa a utilidade de um determinado objeto, e outras vezes o poder de compra que o referido objeto possui” (SMITH, 1983, p. 61); e ainda distinguiu o preço nominal do preço real da mercadoria, argumentando que “(...) o trabalho é a medida real do valor de troca de todas as mercadorias” (Ibid., p.63). Para o autor, a riqueza das nações era pautada pelo crescimento econômico que, por sua vez, dependia da divisão do trabalho, responsável pela maior produtividade, e esta dependia da extensão do mercado, ou seja, do poder de troca. Dessa forma, quando são impostas barreiras na circulação de mercadorias e no aumento do mercado, estas limitam o bem-estar nacional e o crescimento econômico. Ele defendia que as coisas seguiam uma ordem natural e que o mercado era organizado por uma

“mão invisível”, por meio da qual cada interesse egoísta dos indivíduos era disseminado e atendia aos interesses gerais da sociedade. Sendo um sistema autorregulado, a riqueza e o poder das nações aumentariam em função de um comércio livre, sem interferências governamentais. Nesse sentido, o intercâmbio de mercadorias seria conveniente sempre que os custos de produção, internos e externos, apresentassem divergências para uma mesma mercadoria. Assim, as nações deveriam se especializar na produção dos bens que produzissem com maior eficiência e, portanto, concentrar sua exportação nos bens que apresentassem vantagem absoluta de custo.

Posteriormente, David Ricardo, em meio às suas teorias discutindo a questão do valor, da renda da terra, da tributação etc., apresentou o princípio da vantagem comparativa. Para Ricardo (1996), o comércio internacional é vantajoso mesmo quando uma nação apresenta desvantagem absoluta na produção de todas as mercadorias. Pois, cada nação deve identificar a vantagem levando em consideração o custo relativo, isto é, o custo de oportunidade em relação à produção de outros bens no território nacional. Portanto, em condições de livre concorrência, o comércio internacional entre duas nações deve ocorrer com ambas especializando-se na produção do bem que possuem maior vantagem comparativa, independente de possuírem vantagem absoluta na produção do mesmo. Para duas economias que não possuem estruturas de produção similares, o comércio bilateral é sempre preferível à autarquia, pois ambas as nações obterão ganhos. As importações contribuem para a utilização mais eficiente dos recursos econômicos, uma vez que tais bens importados poderiam ser produzidos internamente, porém, com uma estrutura de custo mais elevada. Assim, o comércio externo favorece o crescimento interno da economia.

Desse modo, o argumento defendido pelos liberais é que a livre circulação de mercadorias permite a especialização das nações e, com isso, a utilização dos escassos fatores de produção disponíveis no mundo é otimizada, a produtividade individual aumenta, levando ao acúmulo de riqueza nacional e internacional. Portanto, a participação dos países no comércio internacional, considerando o princípio da vantagem comparativa, além de ampliar as possibilidades de consumo, os proporciona maior bem-estar e eficiência econômica, comparado à proteção comercial: “Essa noção simples das vantagens universais da especialização, em razão dos custos comparativos, permanece como pedra angular da teoria liberal do comércio” (GILPIN, 2002, p. 196).

Na década de 1930, os neoclássicos Eli Heckscher e Bertil Ohlin desenvolveram uma teoria que ficou conhecida como a teoria convencional do comércio internacional, também chamada de Teoria H-O ou Modelo de dotação de fatores. Este modelo neoclássico estabelece

que as nações devem se especializar na produção e exportação de bens que apresentam vantagem comparativa de custos comparada a outros países, tal qual postula o modelo ricardiano. Mas no teorema de H-O, a vantagem comparativa e o padrão internacional de comércio são determinados de modo exclusivo pela dotação de fatores de produção como capital, trabalho e recursos naturais, isto é, o país deve exportar a mercadoria cujo fator produtivo mais utilizado seja o fator mais abundante internamente. O modelo parte de algumas premissas cujas consistências não garantem a validade total do teorema, por exemplo, assume retornos constantes de escala e tecnologia de produção universalmente disponível. Ademais, existem grandes parceiros comerciais que são dotados de fatores de produção equivalentes. Em virtude dessas inconsistências, a teoria convencional do comércio foi modificada e ampliada, incluindo inovação tecnológica, economias de escala e a importância do capital humano. O teorema de Stolper-Samuelson generalizou o modelo H-O, e formulou-se um novo modelo denominado Hecksher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), o qual estabelece que o comércio internacional gera um equilíbrio ótimo e eficiente para as economias, proporcionando um maior bem-estar, à medida que os recursos produtivos são realocados intersetorialmente. A análise dos efeitos do comércio internacional é realizada também para o emprego e distribuição de renda. De acordo com o modelo H-O-S, a liberalização comercial é uma política de extrema importância para que as economias em desenvolvimento elevem, simultaneamente, a taxa de crescimento interno e os salários reais (GILPIN, 2004; JAYME JR., 2001).

Segundo Gilpin (2002; 2004), no argumento da eficiência, defendido pelos clássicos e neoclássicos a favor do livre comércio, está implícita a ideia de que a atividade econômica tem como propósito maximizar a riqueza das nações e favorecer o consumidor. Deste modo, as exportações são estimuladas não com o objetivo de ampliar a riqueza dos produtores ou o poder do Estado, mas para pagar pelas importações, uma vez que os consumidores maximizam sua capacidade de escolha com a liberalização do comércio.

Além de maior eficiência e bem-estar nacional, Krugman e Obstfeld (2005) destacam que há outros benefícios adicionais importantes do livre comércio, como os relacionados às economias de escala. Segundo estes autores, como os mercados protegidos reduzem a concorrência e elevam os lucros, eles atraem muitas firmas para os setores protegidos, e com uma multiplicação de firmas em mercados internos estreitos, a escala de produção de cada uma se torna ineficiente. Outro ponto levado em consideração é o fato de que, os empresários ao serem impulsionados pelo livre comércio a buscar outros caminhos para exportar ou concorrer com as importações obtêm mais oportunidades de aprendizagem e inovações do que

um sistema de comércio gerido, no qual o padrão de comércio é ditado, em grande parte, pelo governo.

De forma equivalente a esse argumento, Souza (2007) também defende que as exportações geram economias de escala, maximizam o emprego e promovem maior competição interna, o que eleva a produtividade e melhora o nível de renda. Franco (1998) defende uma relação positiva entre abertura econômica e produtividade que pode ser explicada pela teoria da organização industrial por meio do paradigma “estrutura – conduta – desempenho”. A abertura econômica provoca mudanças na estrutura de mercado e estas produzem as condutas virtuosas que geram maior eficiência, haja vista que a concorrência trazida pelos competidores estrangeiros faz com que os investimentos em tecnologia, qualidade e produtividade se tornem fundamentais, o que não se faz necessário em uma economia protegida.

Esta análise é semelhante a dos teóricos que propugnam o livre comércio no sentido de aumentar as exportações das nações a fim de que estas impulsionem o crescimento econômico interno. Por exemplo, Thirlwall (2005) desenvolveu um modelo de crescimento limitado pelo balanço de pagamentos, no qual apresenta a ideia de que o aumento das exportações conduz o crescimento da produção a longo prazo, ao qual os outros componentes da demanda agregada se adaptam (consumo das famílias, investimento e consumo do governo). Sendo, portanto, a exportação o componente mais importante da demanda agregada em uma economia aberta: primeiro, a demanda pelas exportações advém de fora do sistema; segundo, as divisas geradas pelas exportações são capazes de financiar produtos de importação necessários para o crescimento doméstico; e terceiro, estes produtos importados podem ser mais produtivos do que os recursos nacionais, haja vista que alguns bens fundamentais para o desenvolvimento, como alguns bens de capital, não são produzidos no mercado local. Para o autor, na maioria dos países emergentes o balanço de pagamentos vigente e a escassez de divisas são as grandes restrições ao crescimento do produto interno. A exportação é o único componente da demanda agregada que mitiga tal restrição e permite que todos os outros cresçam mais rapidamente, sem que surjam dificuldades no balanço de pagamentos. Pode-se ponderar que as exportações são o melhor meio de obter a moeda internacional, haja vista que outros meios, como os empréstimos e financiamentos externos, investimentos diretos ou especulativos, representam, num segundo momento, uma saída de divisas na forma de juros e lucros.

Considerando a forte defesa das exportações como meio de beneficiar a eficiência econômica dos países, infere-se que as medidas protecionistas prejudicam as nações as quais têm suas exportações barradas por elas, não só em termos comerciais e crescimento no

mercado externo como também em termos de crescimento interno. Nesse sentido, é válido destacar a teoria da base exportadora, elaborada por Douglass North, a qual, segundo Souza (2007), tem como ideia principal que o crescimento das exportações gera efeitos multiplicadores e aceleradores sobre o mercado interno que, por sua vez, são gerados pelo efeito renda e pelos efeitos de encadeamentos *a montante* e *a jusante* do processo produtivo. As exportações crescem e com elas ocorre o aumento da renda e do emprego que geram demandas de insumos domésticos, industriais, de serviços, que interferem na demanda final. A teoria assume que as exportações ampliam a escala das firmas diminuindo os custos médios e elevando os lucros e investimentos. A mesma admite que o mercado nacional não é grande o suficiente para manter por muito tempo taxas de crescimento interno elevadas.

Na linha da teoria da base exportadora, Baumann (1985) defende que existe um efeito multiplicador de qualquer variação exógena na demanda por exportações e, desse modo, o efeito do crescimento das exportações sobre o crescimento interno não é limitado apenas aos impactos diretos para o setor de exportação. Esse efeito multiplicador tem uma relação direta com o grau de vinculação entre o setor de exportação e os outros setores econômicos.

Para Pinheiro (1992), há fortes razões que justificam a relação entre o crescimento das exportações e o crescimento do produto interno: ao exportar, o país pode especializar-se em alguns produtos tirando proveito de economias de escala, sendo que os mercados externos são maiores que os internos; o país pode obter tecnologia elevada por meio da importação de bens intermediários e bens de capital, possibilitada pelas divisas geradas pelas exportações; as firmas são pressionadas a uma maior competitividade pela conquista de mercados em virtude da concorrência no mercado internacional. Pode-se perceber que estes argumentos são equivalentes a outros favoráveis ao livre comércio, como apresentados acima.

Os que defendem a liberalização comercial ainda argumentam que os custos de tentar proteger os negócios domésticos são muito elevados. A proteção tem como principal consequência a transferência de renda dos consumidores e dos setores não protegidos para os setores protegidos. Além disso, um setor que é isolado da concorrência comercial externa corre o risco de ficar para trás em termos econômicos, uma vez que a concorrência move o capitalismo. Uma exceção apresentada por defensores da liberalização do comércio é no caso da proteção de indústrias nascentes, que pode ser bem sucedida se for temporária. Alguns consideram válida esta proteção no sentido de fortalecer as indústrias nascentes de modo que possam ser competitivas quando a proteção for retirada. Contudo, isso pode se tornar um problema à medida que essas políticas passam a ser permanentes e são usadas para proteger indústrias antigas (GILPIN, 2002; 2004).

2.1.2 Argumentos contrários ao livre comércio

Os argumentos a favor do protecionismo comercial assumiram diferentes formas ao longo dos séculos. A teoria aponta os autores mercantilistas, cujas ideias emergiram na Europa no século XV, como os primeiros defensores dessa prática. De acordo com Hunt (1989), os mercantilistas, que tinham por princípio o acúmulo de metais preciosos para aquisição de riqueza, acreditavam que a fonte de lucro dos mercadores era a compra e venda e não a produção da mercadoria. Para existir o lucro, o preço pelo qual a mercadoria fosse vendida precisava ser superior ao preço inicialmente pago e aos custos de armazenagem e transporte. Desse modo, eles defendiam que o principal meio de obter e manter os lucros seria controlando as condições que afetavam a oferta das mercadorias, pois, se a oferta ocorresse livremente, a maior concorrência no mercado levaria a uma redução na diferença dos preços relativos e, por conseguinte, uma diminuição dos lucros.

De acordo com Hugon (1976), os mercantilistas tinham uma visão “guerreira” das trocas de mercadorias, era uma concepção unilateral acerca do comércio internacional. Eles não admitiam que ambos os países pudessem se beneficiar com o comércio exterior, pelo contrário, sempre haveria um perdedor e um ganhador, sendo o lucro de um refletido no prejuízo do outro. O único objetivo da nação era aumentar os estoques monetários e o Estado deveria regulamentar a produção, fiscalizar as exportações e controlar as vendas no exterior.

Segundo Gilpin (2002), a justificativa dos mercantilistas dos séculos XVII e XVIII para proteger a economia nacional e obter superávit comercial era associada ao poder militar. Alexander Hamilton apresentou em seu trabalho uma modernização da tese mercantilista do século XVIII, descrevendo uma teoria para o desenvolvimento econômico com base na supremacia da indústria comparada à agricultura, a qual representa a origem intelectual do nacionalismo econômico e a clássica defesa do protecionismo.

Friedrich List foi um teórico alemão nacionalista que buscava a formação de um mercado nacional, e este mercado dependeria de uma estrutura tarifária favorável ao desenvolvimento das manufaturas. Ele defendia que o setor manufatureiro fosse protegido e isso indiretamente refletiria positivamente na agricultura, beneficiando a nação como um todo. Para List, o desenvolvimento da nação estava condicionado à capacidade do Estado instalar manufaturas e regulamentar o setor a fim de competir com as economias mais avançadas. O protecionismo era visto como a única forma de colocar as nações em condições de igualdade no desenvolvimento, e após atingir uma equivalência nas condições de concorrência entre uma nação antes atrasada e uma nação que já era predominante, o livre

comércio poderia vir a atuar. Ou seja, o argumento era o da indústria nascente, que precisava ser protegida da concorrência internacional até que se desenvolvesse (RODRIGUES, 2010).

Os nacionalistas econômicos têm a industrialização como ponto central, consideram que ela é superior a agricultura e a produção de matérias primas e, portanto, o intuito de impor uma tarifa é propiciar que certas indústrias se estabeleçam, ainda que não haja uma razão econômica para tais indústrias. Os nacionalistas associam a defesa da manufatura com poder militar e autonomia nacional, uma vez que, ao contrário dos liberais que visam o livre comércio e a riqueza em abundância, os nacionalistas têm como objetivos fundamentais o poder industrial e o fortalecimento do Estado. Os nacionalistas do século XXI também se preocupam com uma economia industrial avançada e, assim, defendem a proteção às indústrias de alta tecnologia (GILPIN, 2002; 2004).

Já os críticos contemporâneos da globalização econômica alegam que o comércio e a globalização representam ameaças ao bem-estar econômico interno, ao meio ambiente e aos direitos humanos. Consideram que a globalização é culpada por grande parte dos problemas sociais, econômicos e políticos que atingem as economias industrializadas, tais como: progressiva desigualdade econômica, elevados índices de desemprego, anulação de programas sociais e previdenciários por conta da competitividade internacional, aniquilamento das culturas nacionais e da autonomia política, migração ilegal, exacerbação da criminalidade, entre outros. Nos Estados Unidos, há políticos tanto de esquerda quanto de direita que têm denunciado o livre comércio e as corporações multinacionais como os responsáveis por causar problemas sociais e econômicos à nação norte-americana. Também na Europa, neofacistas e socialistas são contrários à abertura econômica e temem a perda da autodeterminação nacional. De acordo com Gilpin (2004, p. 395): “Esses críticos têm manifestado seu apoio ao protecionismo comercial, aos blocos econômicos regionais e à imposição de limitações às atividades das corporações multinacionais”.

Krugman e Obstfeld (2005) demonstram um argumento para limitar o livre comércio, analisando custos e benefícios: uma tarifa reduz o preço das importações e, com isso, favorece os termos de troca, quando se trata de um país grande o suficiente para alterar os preços dos exportadores estrangeiros. A tarifa muda os incentivos em relação a produzir e consumir e, portanto, também gera custos. Existe a possibilidade dos benefícios dos termos de troca superarem os custos da tarifa, no caso de uma tarifa pequena, o que leva ao argumento dos termos de troca a favor de uma tarifa. Ressalta-se que esse argumento é válido para países grandes e tarifas baixas, pois à medida que a alíquota da tarifa aumenta, os benefícios crescem de forma mais lenta que os custos, o que não é favorável, e uma alíquota que bloqueia

totalmente o comércio tende a piorar a situação do país comparado ao livre comércio. Além do mais, os autores fazem uma ressalva quanto ao caráter teórico do argumento e a ausência de praticidade: a maioria dos países pequenos não consegue interferir nos preços mundiais, de modo que o argumento se torna impraticável. Um problema também surge no caso de países grandes, nos quais defender os benefícios dos termos de troca se associa com a defesa do poder de monopólio nacional, com o intuito de se favorecer à custa de outras nações, de forma predatória. Destarte, estes autores consideram o argumento intelectualmente categórico, porém, de utilidade incerta.

Outro argumento contra o livre comércio considera que o mercado doméstico apresenta falhas, isto é, algum mercado do país não desempenha sua função de maneira adequada, o que leva o excedente do produtor a não quantificar corretamente os benefícios de produzir um bem:

Suponha, por exemplo, que a produção de algum bem gere a experiência que melhorará a tecnologia da economia como um todo, mas que as firmas do setor não consigam se apropriar desse benefício e, portanto, não levem a experiência em conta na hora de decidir quanto produzir. Nesse caso, a produção adicional implicará um **benefício social marginal** que não será captado pela medida do excedente do produtor. Esse benefício social marginal pode servir como justificativa para as tarifas ou outras políticas comerciais (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005, p. 168).

Ao aplicar uma tarifa, ela aumenta o preço doméstico. Os efeitos são vistos por distorções da produção e do consumo, a primeira aumenta e o segundo cai. Neste caso, se fossem considerados apenas os excedentes do produtor e consumidor, os custos da tarifa seriam superiores aos seus benefícios. Todavia, o aumento da produção gera um benefício social não captado pelo excedente do produtor em função das falhas de mercado, e esse benefício pode tornar a tarifa preferível ao livre comércio. Segundo Krugman e Obstfeld (2005), a tarifa deve ser suficientemente pequena, existindo uma tarifa específica que maximiza o bem-estar, assim o bem-estar social gerado excede o oferecido pelo livre comércio. Este argumento é debatido pelos defensores do livre comércio que julgam que as falhas de mercado doméstico podem ser reparadas por políticas domésticas aplicadas diretamente na origem do problema, e que os economistas não conseguem diagnosticar as falhas de mercado de forma eficiente ao ponto de determinar o uso eficiente de uma tarifa ou outra política econômica.

De acordo com Williamson (1989), o apoio às tarifas protetoras, historicamente, tem-se baseado em dois argumentos: 1) Argumento da indústria nascente: a indústria nascente

enfrenta dificuldades para se estabelecer num país desenvolvido, ao ter que confrontar o “jogo duro” da livre concorrência de indústrias já bem estabelecidas em outros lugares, razão pela qual seria aconselhável proteger uma indústria nascente com um potencial para tornar-se competitiva e viável com o tempo; 2) Argumento estratégico: refere-se ao fato de determinadas indústrias serem necessárias para a segurança nacional e, assim, outorgam benefícios sociais que excedem os benefícios privados. Logo, considera-se válida e essencial a proteção para produção de mercadorias estratégicas. As indústrias de armamentos e a agricultura já foram usadas como exemplos, por serem vistas como fundamentais para a segurança do país em tempos de guerras.

Gilpin (2004) destaca que o desentendimento na opinião pública concernente as vantagens e desvantagens que o comércio oferece a uma nação é uma das explicações para o consentimento de medidas protecionistas. Ademais, o sucesso do protecionismo se deve, em grande parte, ao fato do processo político beneficiar determinados grupos de interesses que querem a proteção. Ao contrário dos consumidores, esses grupos têm plena consciência de seus interesses e geralmente são bem organizados e munidos de financiamentos para fazer valê-los. Em sua opinião, o comércio de fato eleva a riqueza de uma nação, assim como gera perdedores, e esses ganhos e perdas não são sentidos da mesma forma. A perda é sentida de maneira bem mais intensa pelos perdedores do que a vitória é comemorada pelos vencedores. Nesse sentido, o autor considera tanto ético quanto político que os indivíduos ou grupos prejudicados pela liberalização do comércio sejam ajudados ou compensados pelas políticas nacionais.

Uma vez apresentado o debate entre o livre comércio e o protecionismo, o trabalho passa a tratar das políticas protecionistas praticadas pelas nações, isto é, as formas de barreiras comerciais.

2.2 BARREIRAS COMERCIAIS

As barreiras comerciais são medidas aplicadas por parte do governo com vistas a controlar as transações comerciais internacionais que envolvem o seu país, obtendo, por meio delas, uma redução ou até mesmo uma proibição total da entrada de bens estrangeiros ao território nacional. Essas restrições, por vezes, são de caráter legítimo com o intuito de proteger algum bem jurídico, como a saúde do consumidor ou do meio ambiente. Em outros casos, elas podem servir de barreiras protecionistas estratégicas, restringindo a importação de determinadas mercadorias e, com isso, prejudicando a inserção de produtos de determinados

países no mercado externo (ICONE, 2012). Elas podem ser barreiras tarifárias ou barreiras não tarifárias (BNT), conforme é esclarecido a seguir.

2.2.1 Barreiras tarifárias

Segundo Krugman e Obstfeld (2005), o instrumento mais antigo e mais simples de política comercial é a tarifa, que consiste em um imposto de importação. A tarifa pode ser cobrada de duas formas: a) tarifa específica – quando para cada unidade de um bem importado é cobrado um valor fixo; b) tarifa *ad valorem*¹ – quando é cobrado um percentual do valor dos bens importados. Independente da maneira como é aplicada, o objetivo é auferir renda para o governo e, principalmente, proteger determinados setores domésticos uma vez que a tarifa tem como efeito aumentar o custo de comprar bens de outros países, ou seja, encarece as importações e, assim, protege os produtores nacionais de preços baixos que enfrentariam com a concorrência externa.

De acordo com o ICONE (2012), as duas tarifas citadas acima se diferenciam quanto a forma de aplicação, podendo ainda ser uma tarifa mista ou composta, quando ela abrange ao mesmo tempo tarifas específica e *ad valorem*. Por exemplo, determinado produto é tarifado com \$ 2,5/Kg mais 15% *ad valorem*. Já com relação ao *status* legal, a tarifa se diferencia em consolidada ou aplicada. A tarifa consolidada (*Bound Tariff*) possui o chamado teto tarifário (*ceiling binding*), ou seja, um limite máximo que é fixado para uma transação comercial e, deste modo, uma tarifa aplicada não pode ser superior ao teto estabelecido pela consolidada. A tarifa aplicada é a taxa efetivamente cobrada para a entrada de produtos no mercado doméstico, podendo ser inferior à tarifa consolidada.

Conforme estabelecido no GATT, os países podem praticar a tarifa chamada MFN (*Most Favoured Nation*). É a tarifa de importação que segue o princípio da Nação Mais Favorecida (NMF), que consiste na cobrança da mesma tarifa para todos os países. Essa tarifa assume uma posição não discriminatória no comércio internacional, a qual estabelece que qualquer país deve receber tratamento igual e pagar a mesma tarifa para inserção de determinada mercadoria no mercado externo, com exceção dos casos em que o país exportador pertence a um mesmo bloco econômico que o país importador e, neste caso, a tarifa aplicada pode seguir um acordo e ser reduzida ou zerada (SEABRA, 2009; MDIC, 2012b).

¹ *Ad valorem* é “uma expressão latina que significa de acordo com o valor” (SEABRA, 2009, n.p.).

Os países que pertencem aos acordos de integração regional como um Mercado Comum, uma União Aduaneira, uma União Econômica, ou outras formas de blocos econômicos, podem utilizar a chamada Tarifa Externa Comum (TEC). A TEC se caracteriza quando todos os países membros de determinado bloco econômico impõem uma tarifa comum (igual) a todos os países externos ao bloco, isto é, aos não membros. Enquanto no comércio intrabloco, os países membros possuem tarifas preferenciais ou há isenção de tarifas (ICONE, 2012).

Na prática da barreira tarifária os países podem enfrentar também os picos tarifários e a chamada escalada tarifária. O pico tarifário se caracteriza quando determinado produto atinge um nível na tarifa considerado extremamente elevado. Embora sem consenso, alguns autores sugerem que o pico se caracteriza com uma tarifa já acima de 15%. A escalada tarifária reflete a agregação de valor ao produto, isto é, para os produtos de menor valor agregado a tarifa é menor, produtos intermediários sofrem tarifas um pouco mais elevadas, enquanto produtos de maior valor agregado sofrem tarifas mais altas (JANK e ARAÚJO, 2003):

Uma estrutura de escalada tarifária ocorre quando as tarifas de importação aplicadas aumentam com o grau de processamento envolvido na obtenção de um produto ao longo de uma cadeia produtiva. A forma como as tarifas são administradas nos diferentes estágios de processamento provê incentivos diferenciados à produção local de bens processados: tarifas relativamente mais elevadas sobre produtos processados que sobre os não processados implicam aumento do valor adicionado para bens processados similares domésticos, estimulando atividades de processamento em mercados protegidos e aumentando a demanda por bens primários (RODRIGUES, BURNQUIST e COSTA, 2011, p. 298).

Com relação aos efeitos das tarifas, uma vez que a tarifa gera aumento no preço do bem no país importador, ocorre, em contrapartida, a redução do preço desse bem no país exportador. Em virtude disso, no país importador os consumidores perdem e os produtores ganham; já no país exportador quem ganha são os consumidores enquanto os produtores perdem. Ademais, o governo que aplica a tarifa adquire receita. Em termos de custos e benefícios, há por um lado uma perda de eficiência e, por outro, um ganho dos termos de troca: a perda se dá pela distorção da produção, uma vez que a tarifa conduz os produtores nacionais a produzirem o bem em excesso, e também ocorre pela distorção do consumo, à medida que os consumidores domésticos consomem pouco dada a tarifa imposta; o efeito positivo se dá pelo ganho dos termos de troca resultante da redução dos preços das exportações estrangeiras oriunda da tarifa. Esse efeito, porém, é eliminado no caso de um país pequeno que não consegue afetar de forma significativa os preços estrangeiros e, dessa

maneira, os custos da tarifa sempre ultrapassam os seus benefícios (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

De acordo com o ICONE (2012), após as rodadas de negociações do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio), conforme será visto a frente, as tarifas praticadas pelas nações sofreram reduções e emergiu um novo protecionismo no cenário internacional. O chamado neoprotecionismo se estabeleceu por meio de restrições não tarifárias, baseadas nas características dos produtos, processamento e outras exigências específicas criadas pelo mercado importador. Vale lembrar que, no campo das tarifas, existe também o processo chamado de “tarificação”, quando as barreiras não tarifárias são transformadas em tarifas, como foi feito na Rodada Uruguai. Atualmente, diversas BNT sobressaem às barreiras tarifárias no que tange a proteção de setores domésticos.

2.2.2 Barreiras não tarifárias

As barreiras não tarifárias (BNT) dizem respeito às diferentes formas de restringir o comércio sem que seja pela imposição de tarifas. Elas podem ser aplicadas de diversas maneiras, fundamentadas em questões técnicas, sanitárias, fitossanitárias, ambientais, laborais, restrições de quantidades, como licenças e cotas, controle de preços, como medidas de preços mínimos e banda de preço, entre outras. Os objetivos pelos quais as BNT são aplicadas também são diversos, estas medidas podem estar relacionadas à proteção do consumidor e produtor domésticos, do meio ambiente, da saúde humana e saúde dos animais e das plantas etc. “No entanto, é justamente o fato de os países aplicarem medidas ou exigências sem que haja fundamentos nítidos que as justifiquem, que dá origem às barreiras não tarifárias ao comércio, formando o que se chama de neoprotecionismo” (ICONE, 2012, n.p.).

O Quadro 1 apresenta os grandes grupos de Medidas não tarifárias (MNT)² que foram atualizados na última classificação de MNT revista pela UNCTAD juntamente com uma

²Existe uma questão em relação às BNT que é o objetivo pelo qual elas são aplicadas. Por vezes, as BNT são aplicadas com objetivos legítimos, visando à proteção da saúde humana, animal e vegetal, principalmente. Outras vezes, elas são aplicadas de forma estratégica, visando obter vantagens nas transações internacionais. Desse modo, pode existir distinção entre BNT e MNT, considerando que esta última seria referente às medidas com objetivos legítimos. No entanto, os bancos de dados consultados como TRAINS e MACMAP não fazem distinção entre BNT e MNT. Somente algumas medidas com coletas mais antigas da base TRAINS, que ainda estão com a classificação velha apenas numérica, apresentavam definições de objetivos. As mais recentes classificações das MNT, conforme atualização da UNCTAD (2013), não trazem distinções de objetivos. Portanto, neste trabalho, as BNT e MNT são tratadas como sinônimos. Ademais, mesmo que algumas medidas tenham um objetivo legítimo que visam proteções à saúde, elas não deixam de inibir o comércio quando são

equipe com membros de outros órgãos internacionais³, divulgada em fevereiro de 2012. A UNCTAD (2013) informa que essa classificação representa todas as medidas consideradas relevantes na situação atual do comércio internacional. As MNT são classificadas por capítulos, de A a P. Todos os capítulos refletem as exigências do país importador em suas importações, com exceção das medidas impostas às exportações por parte do país exportador (Capítulo P). As MNT dos importadores estão divididas no Quadro 1 entre técnicas e não técnicas, e cada uma das medidas (de A a P) se subdivide em inúmeras outras que abordam determinadas especificidades aqui não detalhadas.

Quadro 1 - Classificação das Medidas Não Tarifárias (capítulos)

Importações	Medidas Técnicas	A Medidas Sanitárias e Fitossanitárias B Barreiras Técnicas ao Comércio C Inspeção pré-embarque e outras formalidades
	Medidas não técnicas	D Medidas de proteção comercial contingentes E Licenças não automáticas e medidas de controle de quantidade F Medidas de controle de preços, taxas e impostos adicionais G Medidas de finanças H Medidas que afetam a concorrência I Medidas de investimento relacionadas com o comércio J Restrições de distribuição K Restrição sobre os serviços de pós-venda L Subsídios M Restrições de contratos do governo N Propriedade intelectual O Regras de origem
Exportações		P Medidas de exportações

Fonte: UNCTAD, 2013, p. 4. Traduzido do inglês.

Os tipos de BNT são inúmeros, elas podem ser identificadas de diferentes formas. Portanto, a seguir são explicadas algumas das mais comuns.

a) Subsídios à exportação

Um subsídio à exportação consiste em uma remuneração feita a uma firma ou indivíduo que envia determinado bem para fora do país. O subsídio também pode ser aplicado de duas maneiras, sendo uma soma fixa por unidade de bem ou uma fração do valor exportado (*ad valorem*). Ao contrário dos efeitos ocasionados pela tarifa, o governo que impõe o

aplicadas, ou seja, independente do objetivo com que são impostas, implicam em restrições/barreiras ao comércio internacional, em todo caso são políticas de proteção comercial.

³ A equipe que discutiu a proposta de atualização da classificação foi composta por: UNCTAD, FAO, FMI, ITC, OECD, UNIDO, WB e WTO (UNCTAD, 2013).

subsídio perde receita ao gastar dinheiro com isso, os consumidores são prejudicados no país exportador enquanto os produtores são beneficiados. As perdas de eficiência pela distorção do consumo e da produção são similares às ocasionadas pela tarifa. Já com relação aos termos de troca ocorre uma deterioração, haja vista que o subsídio provoca um declínio dos preços das exportações estrangeiras. Portanto, os benefícios dos subsídios à exportação são inferiores aos seus custos (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

Segundo Seabra (2009), os subsídios à exportação também se configuram quando a empresa doméstica que exporta recebe reduções tributárias, apoio governamental para marketing internacional e para pesquisa e desenvolvimento. Maia (2000) argumenta que um subsídio à exportação também pode constituir-se num *dumping* (vender por preço abaixo do custo de produção para eliminar concorrentes) e, em geral, os subsídios trazem outras distorções que se tornam mais prejudiciais do que benéficas. Ele destaca que uma produção nacional não apresenta melhoras pelo fato de estar protegida, ao contrário, ela torna-se obsoleta. Conforme o ICONE (2012), os subsídios à exportação foram proibidos pelo Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, porém, foi permitido para o segmento agrícola por meio do Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai.

b) Cotas de importação

Cotas de importação equivalem a limites impostos diretamente sobre a quantidade que pode ser importada de determinado bem. Muitas vezes, são emitidas licenças para firmas ou grupos de indivíduos importarem uma quantidade de bem. Essa política comercial tem como consequência um aumento no preço doméstico do bem importado, pois, à medida que as importações são restringidas, há uma demanda que supera a oferta nacional mais os bens importados e, dessa forma, os preços sobem para equilibrar o mercado (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005). Essa é considerada uma das diferenças das cotas de importação e das tarifas: “(...) deslocamentos da demanda (ou da oferta) provocam variações da quantidade de importações com uma tarifa e variações do preço interno com uma cota” (WILLIAMSON, 1989, p. 88).

Outra diferença verificada, de acordo com Krugman e Obstfeld (2005), é que, ao contrário da barreira tarifária, a cota de importação não gera renda para o governo. Quem fica com a receita, neste caso, são os detentores de licenças que ao adquirir as importações podem revendê-las no mercado interno a um preço mais elevado, recebendo as chamadas rendas das cotas. Quem recebe essas rendas acaba determinando os custos e benefícios desse

instrumento, sendo que no caso dos governos dos países exportadores deterem os direitos de vendas no mercado interno, a transferência de rendas para o exterior torna os custos da cota muito elevados quando comparados, por exemplo, com uma tarifa equivalente para limitar as importações.

Uma terceira diferença entre cotas e tarifas, apontada por Williamson (1989), reporta-se a distorções secundárias que surgem em razão da necessidade de se distribuírem licenças de importação. As licenças de importação têm valor, sendo assim, é possível que certos importadores procurem meios de subornar o burocrata para que este lhes entregue mais licenças. As licenças poderiam, por exemplo, ser concedidas a uma ou duas firmas combinadas para importar menos do que o permitido e elevar o preço a níveis monopolísticos. O valor de determinado bem varia de firma para firma, o que pode ser o insumo principal para uma firma, pode ser uma coisa supérflua para outra. Por isso, a distribuição de licenças de importação não é eficiente, dificilmente um burocrata vai distribuir as licenças de importação sem gerar distorções secundárias. Correspondente a esta ideia, Maia (2000, p. 144) considera que:

O sistema de licenciamento engessa a economia da nação, cria um processo burocrático e facilita a corrupção. É muito difícil controlar o superfaturamento da importação e o subfaturamento da exportação; isso porque grande parte das mercadorias importadas tem preços oscilantes e, para muitas delas, é difícil conhecê-los com segurança. As duas hipóteses (superfaturamento da importação e subfaturamento da exportação) permitem criar depósitos irregulares no exterior.

Existe a cota tarifária e, nesse caso, o país impõe simultaneamente uma cota e uma tarifa sobre a importação. Ou seja, o país restringe a quantidade a ser importada do produto aplicando determinada cota e, para importações que vão até a cota estabelecida, é cobrada uma tarifa reduzida, a tarifa intracota, enquanto para importações que extrapolam a cota estabelecida é cobrada uma tarifa maior, a tarifa extracota (ICONE, 2012).

c) Restrições voluntárias à exportação

A Restrição Voluntária à Exportação (RVE) ou Acordo de Restrição Voluntária (ARV) é uma limitação quantitativa, uma cota, aplicada pelo país exportador. O objetivo das restrições voluntárias à exportação consiste em reduzir as dimensões de oferta do bem no país importador e, com a escassez do bem, maximizar o preço e o bem-estar do país exportador (ICONE, 2012). Segundo a UNCTAD (2013), em geral, as RVE são resultados de solicitações feitas pelo país importador para fornecer uma medida de proteção para seus

negócios domésticos que produzem bens substitutos. Para Krugman e Obstfeld (2005), o prejuízo que uma RVE causa para o país importador é maior do que o efeito negativo que teria uma tarifa ao restringir as importações ao mesmo montante, e a renda recebida por estrangeiros na restrição voluntária à exportação é ainda mais onerosa do que a receita que resultaria de uma tarifa.

d) Necessidade de conteúdo local, Subsídios de crédito à exportação e Aquisição nacional de bens

De acordo com Krugman e Obstfeld (2005), a necessidade de conteúdo local é uma regulamentação pela qual se pode exigir que uma proporção de determinado bem importado seja produzida no mercado nacional. Essa proporção pode ser em unidades físicas ou representada por um valor quando se exige que uma parcela mínima do preço de determinado bem represente o valor adicionado do mercado interno. O subsídio de crédito à exportação é identificado sob a forma de um empréstimo subsidiado ao comprador, concedido por alguma instituição governamental com o intuito de fomentar as exportações. Outra forma do governo influenciar o comércio é por meio da aquisição nacional de bens, que se configura em um privilégio dado às compras de bens domésticos, feitas pelo governo ou por firmas, ainda que tenham um custo maior que os bens importados.

e) Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias

As barreiras sanitárias têm por intuito proteger a saúde e a vida, tanto humana como animal, de riscos advindos de contaminações com agrotóxicos, aditivos, toxinas, pestes, entre outros. Nestes casos, são estabelecidos, por exemplo, limites de resíduos químicos em alimentos ou atribuições específicas para o cuidado de rebanhos de gado. As barreiras fitossanitárias visam a proteção de plantas e frutas de possíveis doenças e pestes (ICONE, 2012). As barreiras sanitárias e fitossanitárias (SPS) também podem se configurar em exigências de rotulagem, embalagem, marcação, higiene, rastreabilidade, inspeção, certificação, processo de produção, entre outras (TRAINS, 2013).

f) Barreiras burocráticas

De acordo com Krugman e Obstfeld (2005), as barreiras burocráticas são identificadas na distorção de procedimentos sanitários, de segurança e alfandegários, e são usadas pelos governos como uma maneira de impor obstáculos consideráveis ao comércio internacional, limitando as importações.

Segundo Maia (2000), como barreiras burocráticas de segurança tem-se o exemplo da Suécia, que proibiu a importação de calçados, em 1971, alegando motivos de segurança. Para os suecos, a importação destruía a indústria nacional de calçados e caso ocorresse uma guerra seu exército estaria desprovido de suprimentos de botinas. Como destaca Allen (1998 *apud* Maia, 2000, p. 147): “os burocratas existem para transformar a solução num problema”. Quanto às barreiras burocráticas alfandegárias, são restrições administrativas em alfândegas, que, se forem temporárias, as indústrias locais são obrigadas a se modernizar e terão condições de enfrentar a concorrência externa. No entanto, se estas barreiras se tornarem permanentes, as indústrias domésticas podem se acomodar e continuarão produzindo produtos caros e ruins.

g) Barreiras técnicas

As Barreiras técnicas estão relacionadas às restrições sobre a inserção de mercadorias no mercado internacional que se baseiam nas características dos produtos ou nos processos e métodos de produção. O importador impõe um padrão de qualidade e exige que os produtos passem por rastreabilidade e por testes de inspeção, avaliação, verificação de garantia de conformidade, registro e credenciamento, e tenham embalagens, rotulagens, marcação, certificação, símbolos, terminologias, entre outros padrões técnicos específicos (ICONE, 2012; TRAINS, 2013; UNCTAD, 2013).

h) Medidas de proteção comercial contingentes

De acordo com a UNCTAD (2013), as medidas de proteção comercial contingentes são aplicadas para efeitos adversos particulares, destinadas a enfrentar práticas desleais de comércio exterior. Elas podem ser Medidas *antidumping*, Medidas de compensação ou Salvaguardas.

As empresas estrangeiras podem atuar no mercado internacional conduzindo suas exportações com práticas ilegais, tais como o *dumping*, quando exportam a um preço inferior ao preço exportado em condições normais. Com a comprovação de que existe o *dumping* externo e de que este apresenta uma relação de causalidade com os prejuízos da indústria nacional, o governo local pode aplicar taxas *antidumping*, baseadas no direito *antidumping* adquirido pela diferença entre o valor normal das vendas praticadas no país de origem e o preço praticado pelos produtos exportados pela empresa específica (ICONE, 2012). Para a UNCTAD (2013), além dos direitos *antidumping*, as medidas *antidumping* podem assumir a forma de compromissos de preços pelas empresas exportadoras, quando aumenta o seu preço de exportação, por não mais que o montante da margem de *dumping*, para evitar a imposição de taxas *antidumping*. Se comprovado que as importações com *dumping* estão causando prejuízos, os preços podem ser negociados. Segundo o ICONE (2012, n.p.):

A utilização de medidas *antidumping* deve estar atrelada à verificação detalhada das vendas passadas e do cálculo de custos dos países em investigação, bem como seguir as regras da OMC, devendo cessar imediatamente se ficar claro que a margem de *dumping* praticado é insignificante (menos de 2% do preço de exportação do produto), ou se o volume de produtos importados sobre os quais houve *dumping* for desprezível.

Quando as empresas do exterior recebem subvenções e implicam em práticas desleais de comércio que prejudicam as empresas domésticas na produção de bens similares, o governo pode impor uma tarifa mais elevada à importação de determinado produto, com o objetivo de compensar os danos decorrentes das práticas inadequadas por parte das indústrias estrangeiras subsidiadas. Esta prática é conhecida por medida compensatória ou direito compensatório, considerado um meio de defesa comercial (ICONE, 2012; UNCTAD, 2013). Além do direito compensatório, a UNCTAD (2013) admite que a medida compensatória pode assumir a forma de compromissos por parte da empresa exportadora ou autoridades do país subsidiado.

Já as Salvaguardas são aplicadas pelo país por meio de cotas de importação, aumento nas tarifas, ou outras formas, com o intuito de proteger a indústria nacional em períodos de risco de prejuízos. Elas funcionam com uma “cláusula de escape”, uma vez que são impostas sobre importações permitidas, mas que em determinado momento estão causando, ou ameaçando causar, graves danos à competitividade da indústria doméstica que produz bens similares ou diretamente concorrentes. Portanto, as salvaguardas são permitidas apenas por período temporário, o governo pode suspender concessões multilaterais temporariamente (ICONE, 2012; UNCTAD, 2013).

A principal diferença entre as três medidas de proteção comercial contingentes é que as salvaguardas são aplicadas sobre práticas legais de comércio, ao contrário das outras duas:

A diferença entre salvaguardas e direitos antidumping e medidas compensatórias é que salvaguardas não são utilizadas no combate de práticas desleais de comércio, enquanto este é o objetivo primordial dos outros dois remédios comerciais acima mencionados. Outra diferença é que as salvaguardas são aplicadas com base na cláusula da Nação Mais Favorecida, ou seja, são aplicadas a todos os Membros da OMC indistintamente, enquanto os direitos antidumping e medidas compensatórias são aplicados a empresas ou países específicos que foram objeto de investigações. Ademais, as salvaguardas têm um prazo máximo de aplicação de três anos. Passado esse prazo, devem ser negociadas compensações com os países cujas exportações foram afetadas, caso o país importador deseje manter em vigor a medida de salvaguarda (ICONE, 2012, n.p.).

Na Tabela 1, estão resumidos os efeitos dos principais instrumentos de política de proteção comercial, conforme Krugman e Obstfeld (2005).

Tabela 1 – Efeitos das principais políticas de proteção comercial (barreiras comerciais)

	Tarifa	Subsídio à exportação	Cota de importação	Restrições voluntárias à exportação
Excedente do produtor	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Excedente do consumidor	Diminui	Diminui	Diminui	Diminui
Receita do governo	Aumenta	Diminui (gasto do governo aumenta)	Não muda (rendas para detentores de licenças)	Não muda (rendas para estrangeiros)
Bem-estar nacional	Ambíguo (diminui para um país pequeno)	Diminui	Ambíguo (diminui para um país pequeno)	Diminui

Fonte: Krugman e Obstfeld, 2005, p. 154.

Observa-se que nos quatro instrumentos considerados, os consumidores são prejudicados e os produtores são beneficiados. O governo só se beneficia com um aumento de receita quando impõe uma tarifa, sendo que o subsídio diminui a receita governamental e esta não é afetada pela imposição de cotas de importação e restrições voluntárias à exportação. O bem-estar nacional é prejudicado pela adoção de subsídio à exportação ou restrições voluntárias à exportação, e os efeitos da tarifa e da cota de importação também são negativos para o bem-estar de um país pequeno que não é capaz de reduzir os preços estrangeiros.

2.2.3 Barreiras ocultas

Além das barreiras formais, o comércio internacional enfrenta barreiras ocultas que são determinadas por questões políticas. Esses problemas de inclinação política representam um desafio à chamada “Nova Agenda de Comércio”, e são identificados como diversas questões sociais e ambientais, divergências nas políticas de concorrência que determinam um comportamento econômico justo ou não, e o regionalismo econômico (GILPIN, 2004).

a) *Questões trabalhistas e ambientais*

Segundo Gilpin (2004), os padrões trabalhistas se tornaram uma séria barreira à liberalização do comércio. A preocupação gira em torno do *dumping* social, isto é, uma competição comercial destoante em virtude do não comprometimento com os direitos fundamentais dos trabalhadores e não fornecimento de condições dignas de trabalho. A China, por exemplo, já foi acusada dessa prática, assim como outros países que atuam com baixos salários e benefícios previdenciários ínfimos. Tem se tornado cada vez mais fácil o uso dos padrões trabalhistas como medidas protecionistas: “O trabalho infantil, o trabalho escravo, ou a falta de respeito aos padrões trabalhistas serviriam como fatores diferenciais na composição dos preços dos produtos” (ICONE, 2012, n.p.). Todavia, por um lado, há quem defenda a inclusão de cláusulas trabalhistas nas regras do comércio internacional, em geral os países desenvolvidos; por outro lado, há quem defenda que o assunto seja tratado nas discussões da Organização Internacional do Trabalho (OIT), em geral os países em desenvolvimento.

Em consonância, Kaway e Vidal (2012) e Thorstensen (1998a) afirmam que alguns países da União Europeia e os Estados Unidos estão entre os maiores defensores da inclusão de cláusulas trabalhistas nas regras do comércio internacional. Estes países se sentem prejudicados por ações ilegais praticadas por países em desenvolvimento que atuam no mercado de trabalho com baixos salários e condições indignas aos trabalhadores, resultando em produção de baixo custo, preço do produto mais baixo, gerando concorrência desleal no mercado externo. Além disso, esses países argumentem que tais condições contribuem para que trabalhadores nacionais menos qualificados fiquem desempregados. Utilizando o argumento de *Dumping* social e uma relação de causalidade deste com a concorrência desleal e desta com prejuízos causados às empresas nacionais, as autoridades dos países desenvolvidos buscam pressionar e levar a discussão à OMC, com vistas a defender práticas legais no comércio internacional e obter resultados por meios comerciais.

Em contrapartida, os países em desenvolvimento, principalmente, e defensores de total livre comércio, argumentam que a posição dos países desenvolvidos, como Estados Unidos e alguns da União Europeia, consiste, na verdade, em uma forma de protecionismo para seus mercados que enfrentam desempregos. Para os contrários a essa cláusula na OMC, que defendem que o tema é uma discussão que cabe à OIT, não são simplesmente os acordos internacionais referentes a padrões trabalhistas e direitos fundamentais que resultarão em melhores condições de trabalho a nível mundial, mas o aumento do nível de renda de cada país em questão. O Brasil faz parte deste grupo que acredita ser a cláusula social mais uma barreira ao comércio internacional, que vai contra os princípios da OMC de estimular a livre circulação de mercadorias (KAWAY e VIDAL, 2012; THORSTENSEN, 1998a).

Corroborando com o raciocínio de duas posições antagônicas, Leary (1997 *apud* Thorstensen, 1998a, p. 43-44) afirma que:

De um lado, “os contra”, que se opõem à inclusão dos padrões trabalhistas no comércio, argumentam que, com base na Teoria Econômica, a introdução no comércio internacional de temas não relacionados ao comércio iria afetar a liberalização e, assim, a promoção da riqueza, uma vez que as exportações seriam afetadas, o que impactaria negativamente no desenvolvimento econômico. Em síntese, o tema padrões trabalhistas seria uma forma de proteção por parte dos países desenvolvidos às importações dos países em desenvolvimento. Os principais atores dessa posição são os governos dos países em desenvolvimento, economistas que defendem o livre comércio e as empresas dos países desenvolvidos. De outro lado, “os a favor”, que defendem a ideia de que as exportações de bens produzidos em más condições de trabalho é uma forma de competição desleal de comércio. Em síntese, a defesa dos direitos dos trabalhadores é uma reação contra as más condições de certos países, e a preocupação de que, de alguma forma, tais condições iriam afetar os ganhos conquistados pelos países desenvolvidos. Os principais atores dessa posição são o governo dos EUA, alguns membros da CE, organizações trabalhistas e ativistas de Direitos Humanos.

Com relação às questões ambientais, Gilpin (2004) argumenta que há muitos defensores da proteção ambiental que são contra a liberalização do comércio, pois consideram uma ameaça aos padrões ambientais. Os que defendem a liberalização do comércio não são contrários aos ambientalistas, eles reconhecem a importância de proteger o meio ambiente, porém, preocupam-se com o protecionismo comercial que pode ocorrer em função de regulamentações ambientais. Como as duas questões são altamente relevantes, as novas negociações comerciais devem buscar um equilíbrio entre os dois propósitos.

Para Thorstensen (1998a), o debate envolve duas políticas que entram em conflito em virtude dos objetivos distintos: a Política de Comércio Externo e a Política de Meio Ambiente. A primeira tem por intuito a liberalização do comércio internacional, e a segunda

tem por vistas proteger o ambiente, seja em termos de segurança física e saúde humana, animal e vegetal. Nesse conflito político, inúmeros acordos que estão diretamente relacionados ao meio ambiente, sejam acordos de ordem bilateral, regional, multilateral, têm surgido, sendo que estima-se a formação de mais de 150 acordos de caráter ambiental.

Maia (2000, p. 147) cita a opinião de Délio Urpia Seixas ao argumentar que o que está por trás de barreiras ambientais são, por vezes, questões políticas:

Sob a alegação de agressão à natureza, surgem exigências ecológicas que, na verdade, estão camuflando barreiras que podem ser até mesmo políticas. À proporção que certas barreiras vão sendo eliminadas, outras vão surgindo, porque o nacionalismo e o protecionismo continuam e sempre existirão no comércio internacional.

Como as barreiras ambientais são aplicadas muitas vezes por exigências de rotulagem, como selo verde, segundo Guéron (2003), elas são tratadas pelo Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio dentro da OMC, juntamente com o Comitê de Comércio e Meio Ambiente que já existe desde 1995. A questão complexa que envolve este tema é destacada pelos membros desse Comitê, os quais acreditam que: por um lado, a rotulagem ambiental, quando bem estruturada e executada, pode ajudar os consumidores na escolha do produto ao fornecer informações adicionais, além de contribuir para o desenvolvimento da consciência ambiental, servindo, deste modo, como um efetivo instrumento de política do meio ambiente; por outro lado, os esquemas de rotulagem ambiental podem se multiplicar e restringir a inserção ao mercado externo de alguns produtos de determinados mercados fornecedores, em razão de diversas exigências baseadas em condições ambientais e preferências dos mercados importadores.

b) Políticas de concorrência

Outro obstáculo ao comércio internacional é percebido pelas distintas políticas de concorrência existentes nas economias nacionais. As leis que regulamentam as fusões, os cartéis internos, trustes e outras atividades negociais consideradas injustas, são aplicadas em quase todos os países, todavia, existem grandes diferenças entre essas regras. Cada país é livre para julgar as práticas de comércio como justas ou injustas, decidir as formas de controle da concorrência, e até que ponto permite uma concentração de mercado. Como essas divergências representam entraves às negociações comerciais, torna-se cada vez mais

importante a determinação de uma política internacional de concorrência, o estabelecimento de regras de âmbito global (GILPIN, 2004).

Nessa mesma linha, Thorstensen (1998b) argumenta que, em função da globalização e da liberalização do comércio, as empresas estão cada vez mais se adaptando e angariando novos mercados no cenário mundial, o que implica numa importância maior das práticas comerciais que são adotadas no âmbito internacional e que podem ser consideradas anticompetitivas:

Como exemplos, cartéis com efeitos transfronteiriços, acordos para excluir competidores estrangeiros de certas vendas, abusos de posição dominante na área internacional, fusões entre empresas com efeitos anticompetitivos. A consequência é que tais práticas podem colocar em perigo todos os benefícios trazidos pela liberalização do comércio (THORSTENSEN, 1998b, p. 73).

Deste modo, discute-se a dimensão global das regras de concorrência e a inexistência de regras que restrinjam práticas consideradas anticompetitivas que vão além das fronteiras. Dentre as justificativas utilizadas a favor da existência de regras internacionais de concorrência, Thorstensen (1998b) descreve: convergir gradativamente as leis de concorrência, evitando conflitos entre legislações e jurisdições entre as nações, que podem surgir em razão de fusões, aquisições, acordos e alianças que são permitidos por lei em alguns países, mas são proibidos em outros; melhorar as estratégias que visam a inserção no mercado externo das empresas' que foram barradas pelas práticas anticompetitivas, uma vez que se as regras de concorrência dos países afetados forem menos rigorosas ou inexistentes, as práticas anticompetitivas dos outros países não podem nem serem combatidas; entre outras.

Duas propostas já surgiram nesse sentido de regras de concorrência comuns internacionais. A defendida pela União Europeia consiste na incorporação de um acordo geral sobre políticas de concorrência ao regime de comércio, inspecionado pela OMC. A outra proposta, defendida pelos Estados Unidos, é a aplicação de leis de concorrência sustentadas pela cooperação internacional. Contudo, segundo Gilpin (2004), as nações não são capazes de concordar com um sistema de regras globais ou ampliar a cooperação e isso contribui para o comércio controlado e acordos regionais ao invés de multilaterais.

c) O regionalismo econômico

A liberalização comercial defendida pelas negociações multilaterais é constantemente desafiada pelos acordos de comércio regionais e bilaterais. O comércio internacional enfrenta

de um lado uma reconhecida importância da regulação multilateral, e de outro uma tendência de fragmentação cada vez mais forte. Embora tanto o multilateralismo quanto o regionalismo estimulem as trocas comerciais e impulsionem o livre comércio por meio de acordos de reduções de barreiras, este último tem sido considerado também uma forma de barreira comercial oculta.

Gilpin (2004) argumenta que há tendências protecionistas nos blocos comerciais regionais, pois estes tendem a discriminar contra não membros. Muitos economistas americanos são contrários ao regionalismo econômico porque a sua natureza é discriminatória e gera distorções econômicas. Com uma economia global regionalizada, muitos países em desenvolvimento seriam excluídos, e isso poderia, inclusive, ameaçar o seu desenvolvimento econômico. Estes economistas também argumentam que o regionalismo pode ameaçar a sustentação do livre comércio mundial, conforme os grupos nacionais que são favorecidos pelos acordos regionais passem a combater à maior liberalização. Ademais, o regionalismo conduz a reorientações de investimentos e rotas comerciais, capazes de atenuar a eficiência econômica:

À medida que a União Europeia veio sendo ampliada e incorporando novos membros, aumentou a reorientação das rotas de comércio, assim como a discriminação. O Mercosul e seus efeitos sobre as importações de automóveis para os países-membros constituem um exemplo ainda mais patente de reorientação de trocas comerciais, e certos setores econômicos, como os automóveis e os têxteis, têm-se mostrado particularmente vulneráveis aos efeitos dos acordos regionais em matéria de reorientação das rotas. A persistência dessa tendência para o regionalismo econômico e a reorientação comercial pode ameaçar seriamente a existência de uma economia global aberta e multilateral (GILPIN, 2004, p. 446).

Como destacam Sá Porto e Canuto (2004), o comércio é favorecido por um acordo regional de integração econômica à medida que os fluxos comerciais entre os países membros aumentam em função da redução nas barreiras comerciais, pois tais fluxos adicionais seriam inexistentes caso as barreiras tarifárias não sofressem queda. Todavia, a criação de um bloco regional pode levar a um “desvio de comércio”, uma vez que os preços das mercadorias são distorcidos em prol dos países membros e, conseqüentemente, em detrimento dos não membros. Esse desvio de comércio pode ser entendido como um favoritismo comercial dado a um país membro do bloco que é menos eficiente do que um país não membro, e este, mesmo sendo mais eficiente, sai perdendo no comércio por estar fora de bloco.

A formação de um bloco regional cria comércio líquido quando o comércio total criado for superior ao comércio total desviado, ou seja, para que o bloco regional seja

favorável é preciso que haja uma criação líquida de comércio positiva (SÁ PORTO e CANUTO, 2004). A compatibilidade dos acordos regionais com as negociações multilaterais deve ser assegurada, mas para isso novas regras devem ser formuladas: “As regras que orientam os blocos comerciais regionais devem aumentar a probabilidade de que a criação de oportunidades de comércio supere as manobras para direcioná-lo, mas isto não será fácil” (GILPIN, 2004, p. 151).

Todos esses tipos de barreiras comerciais referenciadas são discutidos em âmbito internacional, têm pautas de negociações entre as nações cujo intuito é promover um comércio de ordem multilateral, transparente e livre de amarras que obstaculizam o desenvolvimento dos países. Estas negociações, bem como as instituições e organizações que as regem são tratadas a seguir.

2.3 NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS INTERNACIONAIS

No período entre a Primeira e a Segunda Guerra Mundial, as políticas protecionistas tinham forte impacto negativo sobre o bem estar, reduzindo-o consideravelmente. As guerras comerciais, que se sustentavam por desvalorizações cambiais e barreiras aplicadas sobre as importações, eram predominantes na década de 1930. Em contrapartida, a cooperação entre os países, principalmente no que tange às transações comerciais, era mínima (RÊGO, 1996).

No final da Primeira Guerra Mundial, os Estados Unidos, no posto de potência mundial, não contribuiu para o processo de liberalização do comércio internacional e integração da economia mundial. Pelo contrário, após a quebra de 1929, o país assumiu uma postura altamente protecionista e elevou inesperadamente as alíquotas das tarifas aduaneiras de 38% para 52%, ficando conhecida como Ato *Smoot-Hawley*, e isso levou os demais países que eram parceiros comerciais a praticarem desvalorização cambial e retaliações por meio de barreiras comerciais que se proliferaram (RÊGO, 1996).

Segundo Krugman e Obstfeld (2005), depois que os Estados Unidos promulgaram essa Lei *Smoot-Hawley*, que se configurou em uma política desastrosa e promoveu a queda acelerada do comércio norte-americano, a redução de tarifas começou a ser pensada como forma de política comercial internacional. Depois de alguns anos após 1930, a Casa Branca percebeu que era necessário reduzir as tarifas. Entretanto, essa redução enfrentaria um obstáculo por parte dos membros do congresso que fizessem parte de regiões produtoras de bens concorrentes das importações e, dessa forma, os exportadores precisavam receber benefícios concretos para isso ocorrer. A solução para esse entrave foi vista sob a forma de

promover negociações bilaterais de tarifas, isto é, os Estados Unidos ofereciam ao exportador principal de determinado bem a redução de tarifas para a entrada desse bem no mercado norte-americano em troca da redução de tarifas sobre determinadas exportações norte-americanas para esse país. Assim, a influência política dos exportadores de bens que concorriam com as importações era equilibrada por meio dos benefícios proporcionados pela negociação bilateral.

Dessa maneira, as negociações internacionais apareceram como opção para os países associadas com o intuito de promover maior liberalização do comércio. Por meio delas, os governos concordaram em reduzir as tarifas mutuamente. Como destacam Krugman e Obstfeld (2005, p. 176), um acordo mútuo é preferível ao invés de uma política de redução tarifária unilateral: “Em primeiro lugar, um acordo mútuo ajuda a angariar apoio para um comércio mais livre. Em segundo lugar, os acordos negociados sobre comércio ajudam os governos a não entrar em guerras comerciais destrutivas”.

O fato das negociações internacionais serem a favor da liberalização comercial tem a ver com o poder político dos produtores e consumidores:

(...) os produtores que concorrem com importações são, em geral, mais bem informados e organizados que os consumidores. As negociações internacionais podem apresentar os exportadores domésticos como um contrapeso. Os Estados Unidos e o Japão, por exemplo, poderiam chegar a um acordo em que os Estados Unidos desistissem de impor cotas de importação para proteger alguns de seus fabricantes da concorrência japonesa, em troca da remoção das barreiras japonesas às exportações norte-americanas de produtos agrícolas ou de alta tecnologia ao Japão. Na prática, os consumidores norte-americanos talvez não sejam politicamente eficazes o suficiente para se opor a tais cotas, mesmo que elas lhes sejam custosas, mas os exportadores que desejam o acesso aos mercados estrangeiros podem, por meio de pressões para a eliminação mútua de cotas, proteger os interesses desses consumidores (Ibid., p. 176).

Contudo, a vantagem da coordenação internacional não é aproveitada plenamente pelas negociações bilaterais, pois os ganhos obtidos por essas negociações podem ir para países que não tenham contribuído com nenhuma redução de tarifas. Uma vez percebida essa característica, o passo seguinte no sentido de promover maior liberalização comercial era envolver muitos países, passando para as negociações multilaterais. Essas negociações tiveram início ao findar a II Guerra Mundial, quando 23 países assinaram, em 1947, o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), cuja função era diminuir os entraves ao comércio internacional (RÊGO, 1996; KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

2.3.1 Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT)

Após a Segunda Guerra Mundial (1939-1945), os países vencedores precisavam construir um novo modelo de sociedade capitalista simultaneamente com uma paz mundial duradoura. Para tanto, era necessária a construção de uma ordem econômica internacional, por meio da qual seriam estabelecidas as regras para que as forças de mercado atuassem, e as estratégias de investimentos empresariais pudessem ser previstas. Com o objetivo de um novo sistema monetário internacional, foi realizada, em 1944, a conferência de *Bretton Woods* que estabeleceu o padrão ouro-dólar, dando hegemonia à moeda norte-americana no sistema de taxas de câmbio (Plano White). Havia também a necessidade de um novo sistema financeiro, a criação de um fundo de estabilização, gerido por uma agência supranacional, capaz de contribuir para a retomada do equilíbrio frente às crises temporárias de balanço de pagamentos, consistiria num suporte de curto prazo que evitaria a desvalorização cambial ou protecionismo alfandegário face aos desequilíbrios nos pagamentos internacionais (GONÇALVES *et al.*, 1998; GREMAUD *et al.*, 2009).

Neste contexto, foi criado o Fundo Monetário Internacional (FMI), para tornar viável um sistema de comércio multilateral ele tinha que conceder empréstimos aos países com déficits em seus balanços de pagamentos. Foi criado também o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), que passou a ser conhecido como Banco Mundial, e lhe coube o papel de contribuir para a reconstrução econômica dos países arrasados pela guerra. Buscavam-se políticas de planejamento econômico num ambiente em que o desemprego era fortemente temido, bem como a deflação e a crise econômica. Ademais, percebia-se a necessidade de relacionar os temas de emprego e desenvolvimento com o tema de comércio. O sistema de comércio mundial precisava de regras definidas para que as barreiras comerciais fossem reduzidas de forma progressiva, facilitando o funcionamento das forças de mercado. Dessa forma, era preciso criar uma Organização Internacional do Comércio – OIC (ITO – *International Trade Organization*), que representaria o terceiro pilar na nova ordem internacional, juntamente com o FMI e o Banco Mundial (GONÇALVES *et al.*, 1998; GREMAUD *et al.*, 2009).

Em uma reunião do Conselho Econômico e Social da Organização das Nações Unidas (ONU), em 1946, foi autorizada a preparação dos estatutos da ITO, e na reunião seguinte, em Genebra, no ano de 1947, a preparação da Carta da ITO foi uma das pautas da agenda, juntamente com as negociações de um acordo geral que reduzisse as tarifas de forma multilateral e o estabelecimento de regras gerais para essas negociações. Os estatutos da ITO

foram criados e aprovados em março de 1948, em uma conferência mundial na capital cubana. A denominada Carta de Havana foi assinada por 23 países, e deu origem a ITO, cujos objetivos apresentados no documento, segundo Gonçalves *et al.* (1998), eram:

- a) Gerar o aumento da renda real e da demanda efetiva em uma escala universal;
- b) Impulsionar o desenvolvimento econômico, em particular dos países não industrializados;
- c) Assegurar acesso em igualdade para todos os países no que diz respeito a produtos e mercados;
- d) Promover a diminuição das tarifas e demais barreiras comerciais;
- e) Gerar oportunidades de crescimento para o comércio e desenvolvimento econômico, como alternativas a fim de impedir ações prejudiciais ao comércio internacional das economias nacionais;
- f) Facultar as negociações no campo do comércio internacional para problemas relacionados a emprego, desenvolvimento econômico, política comercial, práticas empresariais e política de *commodities*.

O congresso dos Estados Unidos não ratificou a Carta de Havana, o que a levou ao fim precoce. Sendo assim, o que entrou em vigor como base do sistema de comércio foi o acordo provisório denominado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*) que fazia parte dos últimos temas da assembleia que ocorreu em Genebra, em 1947. (GONÇALVES *et al.*, 1998). O GATT não era uma organização internacional, mas um tratado, e menos elaborado que a Carta de Havana. Era um acordo, no qual os países participantes não eram oficialmente denominados como membros, mas como partes contratantes. O Acordo tinha como objetivo precípuo promover negociações comerciais mais livres e mais justas, por meio da redução de tarifas e a extinção de outras barreiras, visando políticas comerciais fundamentadas em regras universais, inseridas em um regime de comércio mundial (KRUGMAN E OBSTFELD, 2005; GILPIN, 2002; MDIC, 2012b).

O funcionamento do Acordo era baseado em três princípios: 1) um comércio multilateral, não discriminado e com a cláusula da Nação mais Favorecida (NMF – *Idem* MFN (*Most Favoured Nation*)) estendida a todos os participantes; 2) a atenuação das barreiras comerciais visando à expansão do comércio; 3) a reciprocidade absoluta entre todos os países, benefícios mútuos (WHITMAN, 1977 *apud* GILPIN, 2002). Em síntese, o GATT tinha os seguintes princípios:

(...) o objetivo básico era a redução das restrições ao comércio internacional e a liberalização do comércio multilateral. Nesse sentido, o Gatt estabeleceu como princípios básicos a redução das barreiras comerciais, a não-discriminação comercial entre os países, a compensação aos países prejudicados quando de aumentos nas tarifas alfandegárias e a arbitragem dos conflitos comerciais. O Gatt atuava especialmente por meio de “rodadas” de negociações entre os países envolvidos no comércio internacional, buscando reduzir as barreiras impostas a este comércio mediante impostos alfandegários e quotas de importação (GREMAUD *et al.*, 2009, p. 522).

O princípio não discriminatório associado à cláusula da NMF, citado acima, significa que:

Qualquer vantagem, favor, imunidade ou privilégio concedido por uma Parte Contratante em relação a um produto originário de ou destinado a qualquer outro país, será imediata e incondicionalmente estendido ao produtor similar, originário do território de cada uma das outras Partes Contratantes ou ao mesmo destinado. Este dispositivo se refere aos direitos aduaneiros e encargos de toda a natureza que gravem a importação ou a exportação, ou a elas se relacionem, aos que recaiam sobre as transferências internacionais de fundos para pagamento de importações e exportações, digam respeito ao método de arrecadação desses direitos e encargos ou ao conjunto de regulamentos ou formalidades estabelecidos em conexão com a importação e exportação (...) (MDIC, 2012b, n.p.).

Krugman e Obstfeld (2005, p. 178) fazem uma analogia com a mecânica ao explicar o enfoque do GATT:

(...) as normas são como uma engenhoca projetada para empurrar um objeto pesado (a economia mundial) gradualmente para cima ao longo de um aclave (o caminho para o livre comércio). Para chegar onde se quer, são necessárias tanto ‘alavancas’ para empurrar o objeto na direção certa como ‘travas’ para evitar que ele retroceda.

Nesse sentido, a trava do GATT consiste no processo chamado de vinculação, em que o país que impõe a tarifa aceita em mantê-la sem aumentos futuros, ou seja, a alíquota da tarifa é vinculada. A alavanca é estabelecida pelo processo conhecido como rodada comercial, na qual um grupo de vários países se encontra para negociar reduções tarifárias bem como outras medidas comerciais, a fim de liberalizar o comércio (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

A estrutura do GATT foi dividida em três partes, no texto primordial. Os princípios mencionados acima da NMF e da reciprocidade compõem a primeira parte, sendo estas as principais regras básicas que fundamentam o processo de liberalização. A base normativa no GATT compõe a segunda parte, estabelecendo as medidas de exceções domésticas no processo de liberalização comercial. A terceira parte, abrange as regras que se referem às negociações tarifárias, ao acesso ao GATT e aos acordos regionais. Posteriormente, uma

quarta parte foi inserida para oferecer suporte a respeito dos países em desenvolvimento (VALLS, 1997).

Conforme Gonçalves *et al.* (1998), o GATT durou 49 anos e, nesse período, as negociações multilaterais de comércio passaram por oito rodadas. A primeira rodada ocorreu ao mesmo tempo em que se discutia a assinatura do Acordo, em Genebra, no ano de 1947. A segunda ocorreu na França, em Annecy, em 1948. Nos anos de 1950 e 1951, aconteceu em Torquay a terceira rodada comercial. A quarta ocorreu novamente em Genebra, em 1955 e 1956. Da segunda rodada até a quarta, o tema girou em torno da ampliação dos membros do Acordo, que em 1947 foi assinado por 23 países, inclusive o Brasil, e 45 mil concessões tarifárias foram realizadas, correspondente a metade do comércio mundial. No fim da quarta rodada, o número de países participantes chegou a 33, com a adesão do Japão, porém em termos de concessões tarifárias o progresso foi ínfimo.

A quinta rodada também aconteceu em Genebra, em 1961 e 1962, mas foi denominada Rodada Dillon, recebendo o nome do então secretário de comércio norte-americano. A pauta dessa rodada discutiu a TEC adotada pela Comunidade Econômica Europeia (CEE), criada em 1957. A CEE estabeleceu uma Política Agrícola Comum (PAC), e embora a área de produtos agrícolas tenha sido fortemente afetada pelos subsídios, nesta rodada não houve concessões para essa área. A Rodada foi iniciada pelos Estados Unidos que já sentiam a ameaça no processo de liberalização comercial com a criação da CEE e objetivavam combatê-la, entretanto, essas negociações não tiveram resultados muito satisfatórios (GOLÇALVES *et al.*, 1998; GILPIN, 2002).

Entre 1964 e 1967, novamente em Genebra, ocorreu a Rodada Kennedy, a sexta entre as rodadas do GATT. Nesse período, houve um intenso processo de descolonização e muitos países africanos passaram a fazer parte do Acordo, elevando o número de países signatários de 46 no início da rodada, para 74 quando a rodada chegou ao fim. Essa rodada marcou o início de uma nova fase no Acordo, sendo a primeira vez que a CEE teve a sua participação como um bloco econômico. As negociações tarifárias referentes aos produtos manufaturados avançaram, garantindo uma média de 35% de corte dessas tarifas. Essa redução tarifária de 35% atingiu 60 mil produtos, e a rodada também compreendeu um acordo *antidumping* e um programa de amparo alimentar direcionado aos países menos desenvolvidos (GONÇALVES *et al.*, 1998; VALLS, 1997; BRAUN, 2003; GILPIN, 2002). Para Scammell (1983 *apud* Gilpin, 2002), três aspectos importantes foram deixados de lado, configurando-se num fracasso da negociação: o problema progressivo das BNT, os problemas específicos dos países menos desenvolvidos, além do impasse relativo ao comércio de produtos agrícolas.

A sétima rodada ocorreu entre 1973 e 1979, a Rodada Tóquio abrangeu cerca de 90% do comércio mundial nas negociações realizadas com a participação de 99 países. Nessa década, os países desenvolvidos reduziram a participação das tarifas como mecanismo de proteção, e as BNT se proliferaram, deixando claro para as nações a necessidade de incluir um número maior de itens na pauta de negociação, caso contrário, se fossem negociadas apenas tarifas, a Rodada seria incapaz de produzir o efeito pretendido em relação ao processo de liberalização comercial. Como êxito, a rodada apresentou reduções em torno de 6% (alguns autores dizem 30%) das tarifas médias de importações sobre produtos industrializados dos países desenvolvidos, legalização de tratamento preferencial tarifário e não tarifário para as nações em desenvolvimento, negociações de códigos referentes a produtos especiais e elaboração de regulamento para várias BNT, questionou os princípios e fez adendo à estrutura do GATT. Todavia, permaneceram restrições relativas ao comércio agrícola e produtos industrializados, como têxteis (GOLÇALVES *et al.*, 1998; VALLS, 1997).

De acordo com Gilpin (2002), a Rodada Tóquio foi o primeiro e mais importante empenho realizado por meio dos líderes do comércio mundial a fim de buscar soluções e novas maneiras de tratar o crescente protecionismo que se fortalecia na década de 1970. O autor acrescenta que a rodada buscou estender as regras do comércio para áreas como segurança, padrões sanitários, aquisições do governo, além de esclarecer as regras em áreas já tratadas como os subsídios à exportação, regulamentos *antidumping*, e tarifas compensatórias. A principal falha das negociações dessa rodada foi não ter revisado a cláusula do GATT que tratava das salvaguardas, ou seja, que permitia a restrição de importações para a proteção de determinado setor econômico, levando ao uso continuado de BNT.

Essa falha em relação às BNT ocorreu por duas questões: a satisfatória redução das tarifas para níveis mais baixos, obtida por meio do sucesso das negociações nessa área; os choques econômicos ocorridos nos anos de 1970 e início de 1980, com colaboração do petróleo. Haja vista que o cenário causou maior concorrência externa, os países desenvolvidos se pautaram em novas BNT para se protegerem (OMC, 1995 *apud* RÊGO, 1996).

Segundo Gilpin (2002), essas negociações sucessivas conquistaram quedas substanciais das barreiras tarifárias e crescimento elevado do comércio mundial, contribuindo para maior interdependência das economias nacionais. A oitava rodada aconteceu no Uruguai, em Punta del Este, entre 1986 e 1994. A Rodada Uruguai apresentou grandes inovações em sua agenda e merece destaque, conforme a seguir.

2.3.2 A Rodada Uruguai

Em 1982, em Genebra, houve uma reunião ministerial com os membros do GATT, na qual foi discutida a possibilidade de ocorrer uma negociação acerca da agricultura. A conferência considerou isso um fracasso, mas concordou com um programa de trabalho que se tornou a base para a agenda de negociações da Rodada Uruguai que só foi lançada quatro anos mais tarde, após os ministros chegarem a um consenso. A Rodada Uruguai teve início em 1986, em Punta del Este, no Uruguai. A rodada apresentou algumas características peculiares como o maior número de países participantes, comparada às rodadas anteriores, contou com 123 países participantes no final, foi a mais ampla, abrangendo quase todo o comércio, incluindo áreas anteriormente não referenciadas, e foi a mais longa, com quase oito anos de duração, sendo praticamente o dobro do tempo estipulado no cronograma original (WTO, 2012).

Conforme o MDIC (2012b), durante a Rodada Uruguai muitos temas passaram a fazer parte das negociações multilaterais de comércio, e foram assinados acordos de adesão compulsória, denominados Acordos Multilaterais, e acordos de adesão facultativa chamados de Plurilaterais. Entre os Multilaterais encontram-se: Acordo sobre Agricultura; Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias; Acordo sobre Têxteis e Vestuário; Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio; Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMS); Acordo sobre a Implementação do Artigo VI (*Antidumping*); Acordo sobre a Implementação do Artigo VII (Valoração Aduaneira); Acordo sobre Inspeção Pré-embarque; Acordo sobre Regras de Origem; Acordo sobre Procedimentos para o Licenciamento de Importações; Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias; Acordo sobre Salvaguardas; Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS); Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual (TRIPS); Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias; Mecanismo de Exame de Políticas Comerciais (TPR); entre outros. Os Plurilaterais são compostos por: Acordo sobre Comércio de Aeronaves Civis; Acordo sobre Compras Governamentais; Acordo Internacional de Produtos Lácteos; e Acordo Internacional sobre Carne Bovina, sendo este o único acordo plurilateral aderido pelo Brasil.

Foram vinte e nove acordos separados que estenderam as regras do GATT para novos setores econômicos, dos quais se destacam a agricultura, os têxteis, os serviços, os direitos de propriedade intelectual, a tecnologia e o investimento estrangeiro. Além da tendência ascendente no sentido das nações constituírem blocos comerciais e a crescente preocupação

com a sanidade dos alimentos. Foi um período que trouxe algumas novidades políticas e comerciais que demandaram regulamentações próprias para cada tema (GILPIN, 2004; GREMAUD *et al.*, 2009; ICONE, 2012).

A Rodada do Uruguai foi a primeira que incluiu o setor agrícola nas negociações multilaterais de comércio, envolvendo duas etapas para isso: primeiramente, os membros enviaram as propostas de sua área de interesse para que fossem negociadas; depois, com base nas propostas enviadas, ocorreram as negociações com vistas a chegar num acordo final. Nesse contexto, em 1986, numa cidade da Austrália chamada Cairns, surgiu o grupo de Cairns, iniciado por 14 países agroexportadores, desenvolvidos e em desenvolvimento, que tinham interesse em promover a liberalização comercial do setor agrícola, colocando em negociação as barreiras protecionistas fortemente impostas principalmente pelos EUA e pela CEE: “O grupo de Cairns tinha como fundamental objetivo poder obter uma completa abertura comercial na agricultura, eliminar as políticas agrícolas distorcivas e obrigar um comprometimento às regras e disciplinas do GATT” (OLIVEIRA, 2010, p. 48).

As negociações do grupo de Cairns não avançavam em razão das divergências encontradas pelos EUA e CEE, que mantinham posições sempre contrárias e conturbadas nas negociações agrícolas. Finalmente, em novembro de 1992, as duas potências firmaram o Acordo bilateral *Blair House*, destravando as negociações multilaterais, dando as bases para um acordo que se direcionava na Rodada Uruguai. Em abril de 1994, em Marrakesh, no Marrocos, foi assinado o Acordo agrícola, conhecido como Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai (AARU), que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1995. Este Acordo teve por objetivo dar melhor forma ao comércio de produtos agrícolas, tornar mais justo e direcionar mais as políticas para o mercado, a fim de garantir mais previsibilidade e, por conseguinte, mais segurança tanto para exportadores quanto para importadores, segurança no sentido alimentar, animal, vegetal e do meio ambiente como um todo (OLIVEIRA, 2010; MAPA, 2012a; WTO, 2012; KRUGMAN e OBSTFELD, 2005; ICONE, 2012; GILPIN, 2004; BRAUN, 2003).

Segundo o MAPA (2012a) e a WTO (2012), as novas regras e compromissos assumidos pelo Acordo Agrícola dizem respeito ao acesso aos mercados, ao apoio doméstico e aos subsídios à exportação:

- Com relação ao acesso aos mercados, a regra substituiu restrições por meio de cotas e medidas não tarifárias por restrições apenas tarifárias. A conversão para manter a equivalência da proteção foi chamada de “tarificação”: se a proteção anterior implicava em preços domésticos 75% mais altos que os preços mundiais, a nova tarifa

deveria ser cerca de 75%. Com relação aos compromissos, os participantes signatários da Rodada Uruguai concordaram que caberia aos países desenvolvidos cortarem as suas tarifas 36% em média, em seis parcelas iguais e anuais, e aos países em desenvolvimento caberia o corte de 24%, em dez anos. Foram permitidas salvaguardas especiais, medidas de emergência poderiam ser aplicadas a fim de proteger os produtores domésticos de quedas abruptas de preço ou surtos de importação, mas há uma especificação no Acordo a respeito de quando e como essas medidas podem ser colocadas em prática;

- O Acordo sobre agricultura implementou dois tipos de medidas de apoio doméstico: as que impulsionam diretamente a produção e as que não possuem alguma influência direta. As que tinham efeito direto sobre a produção precisavam ser reduzidas, e o cálculo para a redução foi feito pela chamada Medida Geral de Apoio (MGA, ou AMS em inglês), obtendo o quanto de suporte desse tipo de política os participantes gastaram por ano para o setor agrícola, entre 1986 e 1988. O compromisso assumido pelos países desenvolvidos foi reduzir essas políticas em 20% em seis anos, com início em 1995, e pelos países em desenvolvimento foi reduzir 13% em dez anos. Foi permitido o uso livre de políticas com impactos mínimos ao comércio, como as de pesquisa, defesa e inspeção sanitária, segurança alimentar, e também se permitiram determinados pagamentos aos produtores com produção limitada, além de certos programas do governo para estimular o desenvolvimento rural em nações em desenvolvimento;
- Os subsídios à exportação foram proibidos pelo Acordo agrícola, com exceção dos subsídios listados nas listas de compromissos dos participantes. Como regra, exigiu-se o corte das quantidades exportadas que recebem subsídios e dos valores monetários. Os países desenvolvidos assumiram o compromisso de reduzir o valor das exportações em 36% em seis anos, e diminuir a quantidade exportada com subsídios em 21% em seis anos; enquanto os países em desenvolvimento se comprometeram em reduzir o valor das exportações em 24% em dez anos, e em 14% em dez anos a quantidade exportada com subsídios.

O Quadro 2 resume o exposto nos três pontos comentados acima, ou seja, apresenta os valores comprometidos em termos de redução de tarifas agrícolas, apoio doméstico e subsídios, para países desenvolvidos e países em desenvolvimento, obtidos pela Rodada Uruguai. Em síntese, os países desenvolvidos tiveram que se comprometer com maiores

percentuais de reduções tanto das tarifas, quanto do apoio doméstico e dos subsídios e tiveram um prazo de tempo menor para o cumprimento do estabelecido.

Quadro 2 – Compromisso de reduções nas tarifas, no apoio doméstico e nos subsídios à exportação da Rodada Uruguai

	Países desenvolvidos 6 anos (1995-2000)	Países em desenvolvimento 10 anos (1995-2004)
Tarifas		
Corte médio geral	-36%	-24%
Corte mínimo por produto	-15%	-10%
Apoio doméstico		
Corte total do AMS (período base 1986-88)	-20%	-13%
Subsídios à exportação		
Valor dos subsídios	-36%	-24%
Quantidade subsidiada (período base 1986-90)	-21%	-14%
Os países de menor desenvolvimento relativo não tiveram que assumir compromissos de redução de tarifas e subsídios. Para os países desenvolvidos, as tarifas usadas como base para o corte foram as tarifas consolidadas antes de 1º de janeiro de 1995, ou, para as tarifas não consolidadas, a tarifa aplicada em setembro de 1996, quando a Rodada Uruguai iniciou.		

Fonte: MAPA, 2012a, p. 04.

Com relação aos subsídios domésticos aplicados, além do Acordo agrícola estabelecer um teto para a MGA e estipular os percentuais de reduções vistos acima, para algumas políticas de subsídios domésticos foram previstas isenções classificadas de acordo com três caixas criadas pela OMC - caixa azul, verde e amarela (THORSTENSEN, 1999 e JANK e ARAÚJO, 2003 *apud* OLIVEIRA, 2010):

A caixa amarela inclui as políticas de subsídios interno capazes de distorcer o comércio agrícola internacional. Elas estão sujeitas aos limites determinados para o uso de tal prática, como também, aos acordos de redução. A caixa azul também compreende medidas capazes de provocar distorções no comércio. Porém, ficam isentas do compromisso de redução, pois fazem parte de programas de controle de produção. E a terceira caixa (verde), compreende também medidas isentas dos compromissos de redução. Mas para serem beneficiadas, com tal isenção, elas devem comprovar que não provocam efeitos de distorção no comércio (OLIVEIRA, 2010, p. 57).

Em um dos artigos do AARU continha a chamada Cláusula da Paz, considerada um fator de complicação nesse processo de negociação:

Essa “cláusula” foi um incentivo aos países que praticam pesados subsídios para que aceitassem as novas disciplinas e os compromissos, tanto nos subsídios às políticas internas, quanto nos subsídios às exportações. Assim essa cláusula, consubstanciada

no Artigo 13 do acordo Agrícola tem implicações diretas sobre o comércio. Há realmente divergência de interpretação quanto aos efeitos práticos desse conjunto de dispositivos que restringem a utilização de salvaguardas comerciais clássicas contra práticas comerciais relativas à concessão de subsídios (PUIG, 1995 & LOPES, 1994 *apud* BRAUN, 2003, p. 153).

Em termos gerais, os principais resultados gerados pela rodada foram referentes à liberalização do comércio e reformas administrativas. A rodada instituiu um mecanismo de avaliação das políticas comerciais, a fim de fiscalizar as ações praticadas pelos países signatários, e também criou uma agenda implícita para as futuras atividades, com compromissos pré-agendados, entre eles a aplicação dos acordos da rodada e novas iniciativas com vistas a maior liberalização comercial. Esta agenda (*built-in agenda*) foi uma das principais realizações da rodada. Embora a agricultura tenha obtido êxitos com a Rodada do Uruguai, o setor ainda enfrenta consideráveis obstáculos em termos de comércio efetivamente livre (GILPIN, 2004). “O Acordo, ao mesmo tempo em que permitiu a regulamentação do setor, possibilitou a inclusão de diversas exceções, permitindo a continuidade de práticas protecionistas” (OLIVEIRA, 2010, p. 58):

(...) o Acordo sobre Agricultura estabeleceu diversas exceções às obrigações de redução, dispostas no artigo 6.º e no anexo 2, com destaque para os subsídios em investimento nos países em desenvolvimento, os pagamentos diretos relativos a programas de limitação de produção (caixa azul) e apoio doméstico não-específico, o qual não poderia exceder 5% do valor da produção agrícola total no país (10% para os países em desenvolvimento). O processo de tarifificação produziu os chamados picos e escaladas tarifárias. Foi também prevista uma Medida de Salvaguarda Especial para os produtos agrícolas. Neste caso, quando a produção doméstica de um membro fosse duramente atingida pela entrada de produtos estrangeiros, o Estado importador poderia adotar medidas de salvaguarda especial, o que se daria por meio da imposição de uma tarifa adicional incidente nos produtos importados, a fim de resguardar seus produtores internos da concorrência internacional (JANK e ARAÚJO, 2003, p. 1).

O planejado era concluir a rodada em 1990, mas por empecilhos políticos ela durou quase oito anos, acabando só em 1994, sendo a última rodada do GATT. Com a assinatura do Acordo Agrícola, o GATT deu lugar à Organização Mundial do Comércio (OMC) para regular o comércio mundial. A criação da OMC é considerada o avanço mais significativo da Rodada Uruguai.

2.3.3 Organização Mundial do Comércio (OMC)

O ato de criação da OMC foi assinado pelos ministros dos países membros, em 15 de abril de 1994, no Marrocos, e as atividades tiveram início em 1º de janeiro de 1995, com a adesão de 124 países. Segundo Gonçalves *et al.* (1998, p. 62), os estatutos da OMC apresentavam como objetivo: “(...) ser o quadro institucional comum para a condução das relações comerciais entre seus membros nos assuntos relacionados com os acordos e instrumentos legais conexos incluídos nos Anexos ao presente Acordo”. Os “instrumentos legais conexos” se referem aos Acordos Comerciais Multilaterais estabelecidos sob o amparo do GATT, e o documento que apresentava as conclusões da Rodada Uruguai, denominado GATT 1994.

Conforme descrito pelo MDIC (2012a, n.p.), a OMC tem por base alguns princípios contidos no GATT 1994: 1) *não discriminação* – este princípio se divide em dois, um para os membros e outro para os produtos. O princípio da Nação Mais Favorecida estabelece que toda vantagem ou benefício oferecido a um determinado membro deve ser estendido a todos os demais, e o princípio do tratamento nacional proíbe um tratamento diferenciado entre produtos nacionais e importados; 2) *previsibilidade* – as regras do comércio internacional precisam ser previsíveis para que os exportadores e importadores possam conduzir as suas atividades; 3) *concorrência leal* – além da OMC garantir um comércio mais liberalizado, deve garantir um comércio mais justo, reprimindo práticas desleais; 4) *proibição de restrições quantitativas* – o GATT 1994 só admite a tarifa como meio de proteção, por ser mais transparente, as cotas são tratadas em situações especiais; 5) *tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento* – o GATT 1994 estabelece em alguns artigos uma lista de medidas mais favoráveis para países em desenvolvimento que deveriam ser implementadas pelos países desenvolvidos.

Esta organização tem como funções principais as negociações comerciais e a aplicação de regras multilaterais do comércio. Em apoio a estas funções, as políticas mais importantes são: fornecer atenção especial às necessidades das economias em desenvolvimento e das economias em transição; auxiliar o Centro de Comércio Internacional no estabelecimento de promoção de exportações; cooperar com o FMI e com o Banco Mundial e outras instituições multilaterais a fim de obter coerência maior na elaboração de políticas econômicas internacionais; manter a transparência no processo de liberalização comercial, exigindo que os países notifiquem a OMC sempre que ações relevantes forem tomadas, e mantendo o público informado a respeito do histórico e dos últimos desenvolvimentos da área (WTO, 2012).

A OMC tem regras mais abrangentes e indispensáveis comparadas ao GATT, o que lhe concede o poder de atuar de forma muito mais importante na função de gerir o comércio internacional, dispondo também de maior autoridade a fim de facilitar a cooperação econômica internacional: “O acordo de criação da OMC amplia e consolida o princípio do GATT segundo o qual o comércio deve ser gerido por regras multilaterais, e não por ações unilaterais ou negociações bilaterais” (GILPIN, 2004, p. 140).

Diferentemente do GATT, a OMC é de fato uma organização internacional; o GATT se tornou mais um acordo da OMC junto com outros doze de assuntos abrangentes; sendo uma organização, ela dispõe de Órgãos para tratamentos específicos, inclusive para assuntos contenciosos, o que lhe confere maior poder coercivo (BRAUN, 2003). A sua instância mais importante é a Conferência Ministerial, que deve acontecer de dois em dois anos, esta Conferência é gerida por um Conselho Geral, o qual é assessorado pelo Órgão de Resolução de Controvérsias e pelo Órgão de Revisão de Políticas Comerciais. Subordinados ao Conselho Geral estão os Conselhos de: Comércio de Serviços, Comércio de Mercadorias e Propriedade Intelectual; e também os Comitês de: Comércio e Desenvolvimento, Restrições de Balança de Pagamentos, Orçamento e Finanças e Administração, e Comércio e Meio Ambiente (GONÇALVES *et al.*, 1998).

Um dos avanços da OMC foi a discussão sobre o setor de serviços. Não havia um conjunto de normas previamente acordadas com relação ao comércio mundial de serviços no GATT até 1995, antes desse ano o GATT abrangia apenas o comércio de bens. Com o aumento da produção de serviços nas economias modernas, o acordo da OMC, que veio com a Rodada Uruguai, incluiu normas sobre o comércio de serviços cuja ausência já era sentida. As economias também avançaram em relação à propriedade intelectual, defendidas por patentes e direitos autorais, o que se tornou uma questão importante a fim de definir como os direitos de propriedade intelectual se aplicam internacionalmente. Para tanto, existe na OMC o Acordo de Aspectos da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS – *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property*) (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

Com relação aos avanços como um todo, Gilpin (2004) ressalta que apesar da OMC representar um grande avanço comparado ao GATT, a organização enfrenta obstáculos em termos de recursos financeiros e pessoal. Os países membros não têm recursos financeiros comprometidos que sejam suficientes para possibilitar o cumprimento das responsabilidades da OMC.

Um dos artigos do AARU previa a retomada das negociações agrícolas e a OMC tentou uma terceira reunião ministerial em novembro de 1999. Todavia, a reunião não foi bem sucedida e foi interrompida dentro de três dias sem um resultado final. A preocupação com o aumento do protecionismo por parte de alguns países mesmo após a Rodada Uruguai levou o Grupo de Cairns a dar continuidade a uma nova rodada de negociações e, antes que essa fosse iniciada, o Grupo se reuniu, em setembro de 2001, na cidade Uruguia de Punta del Este, para definir exatamente os temas que deveriam entrar na pauta de negociações (OLIVEIRA, 2010).

Dois meses depois desse encontro do Grupo de Cairns ocorreu a IV Conferência Ministerial da OMC, no Qatar, em novembro de 2001, e teve início mais uma rodada de negociação comercial, a Rodada de Doha:

A Rodada Doha, também conhecida como Rodada do Desenvolvimento, tem como motivação inicial a abertura de mercados agrícolas e industriais com regras que favoreçam a ampliação dos fluxos de comércio dos países em desenvolvimento. A Rodada Doha surge devido ao desbalanceamento entre os interesses dos países em desenvolvimento e os países desenvolvidos durante a Rodada Uruguai, onde novas disciplinas sobre Propriedade Intelectual e Serviços foram propostas pelos países desenvolvidos (MDIC, 2012a, n.p.).

Conforme destacado pelo MDIC (2012a), as discussões dessa rodada são baseadas no princípio do compromisso único, que considera medidas especiais e diferenciadas para os países em desenvolvimento e os menos desenvolvidos. Os principais objetivos da Rodada de Doha são:

- a) Diminuir as elevadas tarifas, escalada e picos tarifários, e BNT dos produtos não agrícolas;
- b) Discutir os temas comerciais relativos à agricultura;
- c) Promover negociações para crescente liberalização de serviços, considerando o estabelecido no GATS;
- d) Expandir o Acordo TRIMs;
- e) Conduzir a negociação a fim de obter maior transparência em compras do governo;
- f) Fornecer melhorias ao arcabouço institucional referente ao comércio eletrônico;
- g) Aperfeiçoar o que dispõe o Acordo de Solução de Controvérsias, levando em consideração as necessidades e interesses dos países em desenvolvimento;
- h) Aperfeiçoar o que dispõem os Acordos sobre *antidumping*, subsídios e medidas compensatórias, resguardando seus conceitos básicos.

Especificamente em relação à agricultura, as propostas apresentadas em Doha referem-se ao comprometimento dos países com um sistema de comércio justo e orientado para o mercado agrícola por meio de reformas fundamentais e negociações visando reduções substanciais de entraves ao acesso ao mercado; reduções, caminhando para a eliminação total, dos subsídios à exportação; e queda considerável dos apoios domésticos que distorcem o comércio (WTO, 2012).

Além desses objetivos da Rodada Doha, Jank (2005 *apud* Braun e Cardoso, 2007) considera que esta também abrange o neoprotecionismo, o desenvolvimento rural e o meio ambiente como um todo, incluindo a biodiversidade, denominações de origem, bem estar animal, segurança alimentar etc. Dentre as medidas SPS, encontra-se a dificuldade de distinguir entre as medidas com objetivos legítimos, que de fato visam à proteção contra os riscos de malefícios ambientais e sanitários, e aquelas que são aplicadas como um protecionismo disfarçado na legitimidade, quando na verdade visam obter vantagens nas importações e proteger os produtores domésticos.

Com relação ao posicionamento dos países nas negociações dessa Rodada, no que tange aos grupos de interesse, o ICONE organizou uma estrutura gráfica que apresenta o posicionamento ofensivo, defensivo e misto em relação a quatro questões: aos subsídios agrícolas (1), ao acesso aos mercados agrícolas (2), à indústria (3) e aos serviços (4). Deste modo, pode-se dizer que: a posição dos EUA é ofensiva em relação à 1, defensiva em relação à 3 e mista em relação à 2 e 4. A UE assumiu uma posição mista para 1 e 4, enquanto para a questão 2 assumiu posição ofensiva, e para a questão 3 posição defensiva. Países como Austrália, Nova Zelândia e Chile assumiram uma postura defensiva em todos os aspectos, enquanto países em desenvolvimento considerados de menor desenvolvimento relativo (um grupo de 49 países, sendo 33 africanos) são ofensivos em relação à 1, 2, e 3, assumindo uma postura mista apenas para a questão 4. O Brasil adotou uma postura defensiva sobre as questões 1 e 2, ofensiva sobre a 3 e mista sobre a 4. Em contraste, a China é ofensiva sobre a questão 2 e defensiva sobre a 3. Ao contrário dos países desenvolvidos, nota-se que o Brasil ataca na indústria e se defende nos subsídios e acesso aos mercados agrícolas. Junto com ele, assumindo posição defensiva nestes dois pontos, estão apenas países como Austrália, Nova Zelândia e Chile (BRAUN e CARDOSO, 2007; BRAUN, LIMA e CARDOSO, 2007).

Em 10 de setembro de 2003, ocorreu em Cancun, no México, a quinta Conferência Ministerial. A reunião procurou complementar as negociações, mas os países membros divergiram muito em questões agrícolas, mesmo acordando que os trabalhos deveriam se intensificar buscando melhorias na questão de acesso ao mercado e apoio interno. A sexta

Conferência aconteceu entre 13 e 18 de dezembro de 2005, na cidade chinesa de Hong Kong, mas novamente as divergências entre os membros não foram resolvidas, e estes ficaram insatisfeitos, embora o G20 e os EUA tenham reconhecido um pequeno avanço na Rodada. As negociações foram suspensas pelo diretor geral em julho de 2006 (WTO, 2012; BRAUN e CARDOSO, 2007).

No que tange ao acesso aos mercados, foi proposto que os países adotassem quatro bandas a fim de estruturar a eliminação de tarifas, de maneira que as reduções tarifárias pudessem ser moduladas segundo a categoria de produtos. Por exemplo, para os produtos sensíveis ficou acordado que quanto maior for a tarifa aplicada, maior deve ser a cota de acesso. Com relação aos subsídios à exportação, foi proposta uma redução considerável em 2010 e sua eliminação até 2013. Para os subsídios domésticos, considerando a fórmula de redução das Medidas Gerais de Apoio e o apoio total distorcivo, três bandas foram estabelecidas, sendo a mais alta para a UE, a banda do meio para os EUA e o Japão e a banda menor para os outros países desenvolvidos e para os países em desenvolvimento (JANK, 2006 *apud* BRAUN e CARDOSO, 2007 & BRAUN, LIMA e CARDOSO, 2007).

Em julho de 2008, foi realizada uma reunião da Rodada de Doha, em Genebra, na Suíça. O objetivo referia-se a concordância de modalidades em agricultura e acesso a mercados não agrícolas, ou seja, discutir as fórmulas e demais métodos utilizados para redução de tarifas e subsídios agrícolas, além de inúmeras disposições relacionadas. A sétima Conferência Ministerial ocorreu em Genebra, entre 30 de novembro e 2 de dezembro de 2009. A oitava Conferência aconteceu também em Genebra, entre 15 e 17 de dezembro de 2011. Nesta reunião, foi aprovada a adesão à OMC da Federação da Rússia e Samoa e Montenegro. Nas duas últimas conferências, os assuntos relacionados à redução de subsídios agrícolas e acesso a mercados continuaram em conflito e os membros não avançaram para uma solução que de fato possa resolver os desequilíbrios nestas questões (WTO, 2012). Em suma, os membros continuam em conflito a respeito da prática de medidas protecionistas, sobretudo, as relacionadas ao setor agrícola, e a Rodada Doha continua aberta, já tendo ultrapassado dez anos de duração, constituindo-se na Rodada mais longa desde a primeira rodada do GATT.

Um resumo das Rodadas de Negociação que ocorreram até então no sistema multilateral de comércio é apresentado no Quadro 3, o qual informa a respeito do nome da Rodada, o período em que permaneceu vigente, isto é, o ano em que começou e o ano em que foi finalizada, o número de países participantes e quais os temas cobertos pelas negociações da Rodada.

Quadro 3 - Resumo das Rodadas de Negociação na história do sistema multilateral de comércio

Rodada	Período	Países Participantes	Temas cobertos
Genebra	1947	23	Tarifas
Annecy	1949	13	Tarifas
Torquay	1950 - 1951	38	Tarifas
Genebra	1955 - 1956	26	Tarifas
Dillon	1960 -1961	26	Tarifas
Kennedy	1964 - 1967	62	Tarifas e antidumping.
Tóquio	1973 - 1979	102	Tarifas, Medidas não tarifárias, Cláusula de Habilitação.
Uruguai	1986 - 1993	123	Tarifas, Agricultura, Serviços, Propriedade Intelectual, Medidas de Investimento, novo marco jurídico, OMC.
Doha	2001 - ?	149	Tarifas, Agricultura, Serviços, Facilitação de Comércio, Solução de Controvérsias, “Regras”.

Fonte: MDIC, 2012a, n.p..

De maneira geral, pode-se perceber, pelo Quadro 3, que até a Rodada Dillon o único tema debatido era sobre as tarifas comerciais. Na Rodada Kennedy, as medidas *antidumping* já apareceram nas negociações, enquanto as medidas não tarifárias, no geral, só começaram a ser cobertas em 1973, com o início da Rodada Tóquio. Em 1986, quando a Rodada Uruguai começou, é que o tema referente à agricultura foi incorporado nas negociações multilaterais do comércio, e hoje se configura em um dos temas mais debatidos quando o assunto trata de barreiras comerciais, como nas negociações da Rodada Doha.

A Rodada Doha pode ser considerada mais complexa do que todas as rodadas realizadas no GATT, pois sua agenda abrange inúmeros temas que excedem os negociados na Rodada Uruguai. A previsão era para que a Rodada Doha ocorresse num espaço de tempo curto, chegando ao fim em janeiro de 2005, mas o prazo foi perdido e um novo prazo foi estipulado para o final de 2006. No entanto, até o momento, a rodada não foi concluída, e já dura há mais de dez anos (MDIC, 2012a; WTO, 2012). As negociações de âmbito multilateral continuam e atualmente a OMC conta com 159 países membros, conforme atualização de 02 de março de 2013 (WTO, 2013).

Isto posto, parte-se para um adendo deste estudo que se refere aos reflexos da crise internacional sobre as exportações agrícolas paranaenses. É sabido que em tempos de crise, o protecionismo dos países tende a aumentar, haja vista que os governos procuram intervir com medidas tarifárias e não tarifárias a fim de estimular a economia local e diminuir os impactos da turbulência internacional e, desta forma, promovem distorções nas relações comerciais entre as nações. Nesse sentido, a próxima seção aborda o referencial teórico concernente à

crise de 2008, com o intuito de apresentar as causas e o contexto internacional da crise, para então, no objeto de estudo, identificar os seus impactos sobre a inserção externa da agricultura paranaense e sobre as barreiras comerciais.

2.4 A CRISE INTERNACIONAL DE 2008

Como destaca Singer (2009), a origem da crise mundial de 2008 é identificada na explosão de uma bolha imobiliária surgida nos Estados Unidos. Num período de cinco anos, verificou-se uma procura contínua por imóveis, alimentada pela provisão de crédito a um número cada vez maior de compradores, que puxava os preços habitacionais para cima. Tal acontecimento suscitou uma bolha imobiliária, que era realimentada pelo aumento dos preços dos imóveis. A valorização gerada nas novas habitações permitia aos proprietários utilizá-la como garantia para tomar mais empréstimos e, assim, elevava o consumo em outros setores econômicos, inclusive de bens importados.

Cardote (2009) aponta que há diversas explicações dadas por diferentes economistas e veículos de comunicação a respeito da origem da crise, mas o autor assume que o desenvolvimento da crise econômica mundial parte do ano 2000, como corolário da especulação no mercado de ações seguida de especulação no mercado de títulos *subprime* (hipotecas de alto risco às famílias de renda baixa), duas bolhas especulativas da era Greenspan. No ano de 2000, estourou a primeira bolha (supervalorização artificial de determinado ativo) no mercado de ações, provocada pela valorização das ações no mercado de alta tecnologia, das chamadas empresas “.com”, resultando na “Crise Nasdaq”. Milhares de novos investidores entravam no mercado à medida que observavam os picos nos preços das ações que se retroalimentavam. Inúmeras empresas “.com” faliram levando ao colapso do índice Nasdaq. De 2003 a 2007, o surto especulatório ocorreu no mercado de habitação. As agências de classificação de crédito classificaram os títulos desse mercado como “AAA”, considerados altamente seguros, o que levou a uma forte demanda pelos títulos de hipotecas, o que mantinha os preços dos imóveis em alta. Em 2005, os preços já estavam tão elevados que a compra se tornava inexecutável pela maioria das famílias. O mercado de hipotecas *subprime* começou a sofrer calotes face às inadimplências dos mutuários. Em 2007, esse mercado entrou em choque, com queda acelerada no valor dos imóveis e perda total dos ativos que foram investidos na revenda de títulos *subprime*. As políticas macroeconômicas tradicionais não puderam conter o estouro da segunda bolha. A crise atingiu seu apogeu em setembro de 2008, com irrupção do desemprego e declínio total das linhas de crédito. O

governo norte-americano interviu nos bancos que continham os chamados ativos podres e estatizou as grandes corporações do mercado de empréstimos pessoais e hipotecas, o que não impediu que a crise se espalhasse rapidamente para outras economias.

Seguindo a mesma linha dos fatores já mencionados, Bresser-Pereira (2009, p. 133) defende a irracionalidade no mercado financeiro como causa da crise de 2008:

(...) a causa direta da crise foi a concessão de empréstimos hipotecários de forma irresponsável, para credores que não tinham capacidade de pagar ou que não a teriam a partir do momento em que a taxa de juros começasse a subir como de fato aconteceu. E sabemos também que esse fato não teria sido tão grave se os agentes financeiros não houvessem recorrido a irresponsáveis “inovações financeiras” para securitizar os títulos podres transformando-os em títulos AAA por obra e graça não do Espírito Santo, mas de agências de risco interessadas em agradar seus clientes.

Segundo Filgueiras (2012), no primeiro momento, julgava-se que a crise era de liquidez, posteriormente, se evidenciou uma crise de solvência, uma vez que foi verificado seu caráter sistêmico e potencialmente capaz de se espalhar velozmente para todo o sistema financeiro global e para as atividades do setor produtivo. Farhi *et al.* (2009) também defendem que depois do quarto maior banco norte-americano, Lehman Brothers, ter falido, em setembro de 2008, a crise originada no *subprime* atingiu tamanha proporção que se transformou numa crise sistêmica. “O contágio da crise americana demonstra a atual indissociabilidade econômica dos países de economia aberta” (CARDOTE, 2009, p. 11).

Hermann (2009) explica que uma crise financeira sistêmica só se configura quando uma crise de crédito origina uma crise de confiança. Uma vez instaurada uma crise de crédito, a busca acelerada pela liquidez, preferível aos ativos financeiros, denota a crise de confiança que, se não for restaurada por uma política macroeconômica, dá início a um “comportamento de manada”, onde todos os detentores de ativos têm pressa em vendê-los, tendo, ou não, sido prejudicados com perdas. Todos se comportam da mesma maneira, os ativos são levados à deflação e a crise se espalha, tornando-se sistêmica.

De acordo com Singer (2009), fatores como o peso considerável dos Estados Unidos na economia mundial e a grande extensão atingida pela globalização, tanto comercial quanto financeira, nos últimos anos, explicam a proliferação da crise norte-americana para o resto do mundo. Hoje, as economias do terceiro mundo estão integradas comercial e financeiramente aos Estados Unidos, Europa e Japão, e esse “livre” comércio e livre movimento de capitais permite que os efeitos colaterais de um choque em determinado mercado específico sejam sentidos em qualquer economia.

Para uma exposição sintetizada a respeito da crise, seguindo a radiografia desenvolvida por Gonçalves (2012), tem-se que: a insolvência que se espalhou pelo setor de hipotecas imobiliárias dos Estados Unidos, resultante da grande difusão do crédito, foi a causa direta da crise. A excepcional ampliação dos empréstimos derivou de fatores conjunturais, como a queda na taxa de juros, ocorrida entre 2001 e 2004, e fatores estruturais, como a desregulamentação do mercado financeiro e o menor dinamismo do mercado real. A crise se estendeu rapidamente para o cenário global, em virtude da progressiva interdependência entre os mercados financeiros nacionais, e assumiu um caráter multidimensional se apresentando como uma crise sistêmica no setor financeiro. Caráter esse observado pela extrapolação do setor financeiro para o setor real da economia, provocando imensa desaceleração e até mesmo recessão na economia de diversos países, além de se estender pelo sistema político, com clara instabilidade dos dirigentes, e pelo setor social, com evidente queda do emprego, da renda e do patrimônio do trabalhador. Para o autor, “a crise atual revelou a natureza predatória do capitalismo” (GONÇALVES, 2012, p. 2).

Com relação aos determinantes, confirmando a explicação de Gonçalves (2012), Hermann (2009) destaca a política monetária norte-americana como um elemento de natureza conjuntural propagador da crise, e aponta o modelo de regulamentação financeira, na verdade a falta dele, como um elemento de natureza estrutural responsável pela crise.

Do mesmo modo, para Ferrari Filho e Paula (2009), as causas para a última crise financeira global encontram-se na desregulamentação dos mercados financeiros conjugada com inovações financeiras, como securitização e derivativo, na livre circulação de capitais e nas taxas de câmbio voláteis e flexíveis. O cenário é de um mundo financeiramente globalizado, integrado de tal maneira que gera um mercado internacional de dinheiro e crédito, destituído de regras monetário-financeiras e cambiais que sejam capazes de promover estabilizações, e as políticas macroeconômicas tradicionais tornam-se cada vez mais insatisfatórias para conter os colapsos financeiros que findam em crise. Em síntese, tal como discorre Singer (2010, p. 91):

(...) a expansão do crédito na esteira da desregulamentação e inovações financeiras, a bolha dos preços dos ativos, os desequilíbrios macroeconômicos mundiais e a existência de recursos para financiar tais desequilíbrios são os elementos-chaves para explicar a intensidade da crise financeira de 2008 e as tentativas de correção de rota que começam a ser delineadas a partir de 2009 e deverão se estender por muitos anos.

Como destaca Giuberti (2009), no cenário de debates repercutidos a partir da crise do setor imobiliário norte-americano e seu desenrolar pelos setores financeiro e real, a teoria da fragilidade financeira de Hyman Minsky se destacou. A autora ressalta que a teoria desenvolvida por Minsky diz respeito aos ciclos econômicos e incorpora a fragilidade financeira como parte intrínseca dos ciclos da economia capitalista que pode resultar em crise.

Segundo Gilpin (2004, p. 187), o economista Hyman Minsky expôs em seus estudos que “as crises financeiras são uma característica inerente e inevitável do sistema capitalista, seguindo um curso identificável e previsível”. Esse curso é descrito em sua teoria do seguinte modo: inicialmente, ocorre um choque externo sobre a economia, que pode ser observado pelo início de uma guerra, por desequilíbrios de colheita, sendo esta farta demais ou malsucedida, por difusões de novas tecnologias, inovações e por outras formas. Se este choque exógeno for de tamanho avantajado e amplamente propagado, no mínimo um setor importante irá aumentar as suas oportunidades de lucro e, simultaneamente, outras áreas econômicas terão as oportunidades reduzidas. Ocorre, então, uma migração de determinados negócios, que dispõem de recursos financeiros e linhas de crédito, para a nova área lucrativa e, se de fato percebe-se uma lucratividade suficiente desta área, inicia-se um *boom* ou “mania de investimentos”. Essa mania é nutrida por uma considerável expansão de créditos bancários em ritmo acelerado, elevando, assim, o montante monetário e este se torna ainda maior com a ampliação dos créditos bancários a fim de financiar o *boom* especulativo. A especulação, com o passar do tempo, faz subir os preços dos bens demandados ou ativos financeiros, o que, por sua vez, enseja novos lucros e atrai mais investidores para o mercado. Trata-se de um processo autonutrido, no qual lucros e investimentos aumentam em ritmo veloz. No mercado aquecido em fase de “euforia”, os investidores põem a racionalidade em segundo plano e atiram-se com ímpeto para um mercado de risco super elevado. Nesse ponto, o autor considera tratar-se de uma fase “maníaca”, uma bolha de investimentos, e quanto mais se acelera essa fase, maiores altas nos preços e na velocidade dos movimentos especulativos são verificadas. Chega um determinado ponto que os especuladores passam a converter seus ativos inflados em dinheiro ou investimentos seguros, pois percebem que o mercado chegou ao seu ápice. Inicia-se uma fuga de ativos arriscados e sobrevalorizados para ativos seguros e de qualidade, que se faz de maneira rápida e atropelada, à medida que mais especuladores agem da mesma forma. A fuga desordenada é desencadeada pela sinalização do mercado observada por insolvência de um banco, por falência de determinada corporação e por diversos acontecimentos desfavoráveis. Este fato ocasiona pânico, os investidores vão saindo do mercado, ao mesmo tempo os preços seguem em queda, o número de falências segue em

ascensão, até que a bolha especulativa explode e os preços entram em colapso. Enquanto paira o pânico, os investidores tentam salvar alguma coisa, os bancos, ao deixarem de emprestar, comprimem o crédito, e verifica-se uma recessão ou uma depressão na economia. Em períodos subsequentes, determinadas circunstâncias têm o poder de cessar o pânico e instaurar a recuperação da economia, retomando o equilíbrio do mercado, pagando um alto preço por todo o ocorrido (GILPIN, 2004).

Segundo Hermann (2009), a teoria da fragilidade financeira exposta por Minsky tem como ideia central a relação sempre presente entre crescimento e endividamento, somada a possibilidade do endividamento resultar em crise financeira. A autora destaca que esta teoria de Minsky foi formulada na década de 1970, quando a segmentação dos mercados financeiros era maior. Havia um modelo de regulamentação financeira, o qual separava nas instituições as operações de créditos de curto e longo prazo e operações no mercado de capitais. Já o cenário vigente na atual crise é bastante divergente da década de 1970, visto que no decorrer dos anos de 1980 e 1990 verificou-se um processo de desregulamentação financeira, tanto nos Estados Unidos como em outros países, que foi observado, sobretudo, pela eliminação gradativa da segmentação dos mercados e pelo aumento do grau de abertura financeira entre as nações.

Gilpin (2004) expõe que muitos economistas e outros profissionais da área descartam a teoria proposta por Minsky, alegando que as crises financeiras são únicas, uns julgam ser um acidente histórico, e, por isso, seriam incapazes de serem associadas a teorias gerais. Há, todavia, estudiosos, como Giuberti (2009), que defendem que os acontecimentos da atual crise mundial confirmam o aspecto central da teoria de Minsky, isto é, a fragilidade intrínseca ao sistema capitalista.

Bahry e Gabriel (2010) também consideram que os acontecimentos internos verificados na última crise norte-americana podem ser explicados tendo como base de sustentação teórica os estudos desenvolvidos por Minsky. Apontam como um dos fatos verificados na teoria de Minsky e na prática estadunidense a tendência dos agentes econômicos optarem financeiramente pela posição de maior endividamento em fases de prosperidade. Ao aumentarem a relação dívidas/ativos, tornam-se, essencialmente, mais suscetíveis a crises econômicas. A leitura feita pelos autores é que o setor imobiliário norte-americano assumiu a forma de uma economia eufórica frente a um longo período caracterizado pela inexistência de graves dificuldades financeiras. Verificou-se maior facilidade para aquisição de créditos, maior volume destes e maior alta nos preços dos ativos. O país transcorreu de um momento tranquilo para um momento de *boom* especulativo, período que, de encontro com os pressupostos de Minsky, a instabilidade vem à tona.

Ademais, os empréstimos adquiridos à taxa de juros flutuantes nos Estados Unidos se depararam com aumentos nessas taxas, e, como descreve a teoria Minskyana, elevação das taxas de juros, decorridas de qualquer mudança na economia, pode ser a causa de fragilidade financeira.

Krugman (2010) afirma que as origens das crises financeiras são muito distintas, bem como as suas consequências, e que há três modelos de crises financeiras apresentados pela literatura econômica: a) modelos de primeira geração, que se referem às crises causadas por desequilíbrios do balanço de pagamentos, como um déficit orçamentário do governo, de caráter externo e financiado por crédito interno; b) de segunda geração, que são as crises cambiais, possíveis ataques especulativos que se autorrealizam em modelos com equilíbrios múltiplos no mercado cambial; c) de terceira geração, que se refere às crises cambiais que têm relação direta com problemas de informações assimétricas, seleção adversa e risco moral. Têm por base a fraca regulação do setor bancário e corporações devedoras com garantias do governo implícitas.

Além dos três modelos, Krugman (2010) apresenta algumas considerações mais recentes que surgiram na literatura econômica no que tange às crises financeiras, embora ainda haja muitos pontos sem explicação. Ele aponta que tem se demonstrado que as crises financeiras têm efeitos mais severos no lado real da economia, comparadas às crises bancárias ou só cambiais; em momentos de *boom* creditício, as possibilidades de ocorrerem crises bancárias aumentam entre 50% e 75%; as crises financeiras se caracterizam por interrupções repentinas nos aumentos dos preços dos ativos, e logo depois vem a temporada de pânico, que se faz notar pelo comportamento irracional, frequentemente com declínio geral dos preços das ações em efeito dominó e mudanças consideráveis nas taxas de câmbio. Quando os preços dos ativos entram em colapso e o “acelerador financeiro” aumenta o impacto negativo da riqueza sobre a demanda, provocando queda acentuada do produto, ocorre o que Krugman (2010) chama de “*Minsky moment*”.

Giuberti (2009, p. 34) ressalta que a teoria de Minsky tem como base os pressupostos desenvolvidos por John M. Keynes, destacando o investimento e seu papel com o sistema financeiro um ponto chave da análise Minskyana: “é no processo de acumulação da economia, determinado endogenamente pela interação entre investimento, financiamento externo, expectativas e lucros, que ocorrem a fragilização financeira e a flutuação nos investimentos”.

Keynes (1985), em sua teoria geral do emprego, do juro e da moeda, elaborou o princípio da demanda efetiva, considerando-a como determinante do produto e do emprego, e

tendo o investimento como seu componente principal e mais inconstante, totalmente instável, uma vez que ocorre baseado em um sistema de confiança, ou seja, em expectativas concernentes a lucros vindouros, ou retornos dos ativos financeiros adquiridos, e expectativas de renda futura dos que se endividam. Tais expectativas são apoiadas, por um lado, em examinações objetivas, por outro, são frutos de pensamentos otimistas e, desse modo, o resultado positivo a partir da decisão de investir e adquirir dívidas depende da confirmação das expectativas geradas, o que não tem garantia alguma em economias de mercado. Em função disso, e considerando o caráter de longo prazo das expectativas pelo fato de existir uma defasagem temporal entre o investimento e os lucros decorrentes, a decisão de investir é feita num ambiente de incerteza.

Além dos pressupostos de Keynes, concernentes a investimento, expectativas e lucros, resgatados nos debates que emergiram da crise de 2008, outro pensamento Keynesiano que retornou ao cenário de discussões econômicas foi a respeito do papel do Estado na economia, no qual Keynes (1985) defende a ação do Estado como componente imprescindível ao bom funcionamento do sistema econômico capitalista.

Dada às características da crise, percebeu-se que o combate da mesma não deveria ser deixado a cargo dos órgãos intergovernamentais de regulação financeira, atendo-se a conjecturas segundo as quais os mercados financeiros se autorregulam. Tais pressupostos foram relegados e os governos nacionais assumiram seu papel, intervindo no que tange a liquidez de seus bancos a fim de resgatá-los, e promoveram medidas regulatórias e anticíclicas para combater a crise (SINGER, 2009).

Mendonça (2009, p. 142) corrobora com os argumentos a respeito da necessidade de regulamentar o sistema financeiro e de repensar o papel do Estado ao afirmar que:

O atual arcabouço regulatório, construído a partir da visão de que a gestão individual dos riscos garantiria a estabilidade sistêmica, não foi capaz de cumprir seu papel, garantir a saúde e solidez do sistema. E se percebeu mais uma vez que, em momentos de exacerbação da incerteza e ocorrência de rupturas financeiras, a atuação *ad hoc*, rápida e incisiva do emprestador em última instância, é imprescindível para a garantia da saúde e solidez do sistema.

Bresser-Pereira (2009) também destaca o papel importante do Estado, que surge após a crise para resgatar todos os países, atuando como emprestador de última instância. Nesse sentido, critica o fato dos liberais se colocarem contra o Estado, diminuindo-o ou enfraquecendo-o, uma vez que o Estado se faz maior que o mercado, garante-o e regula-o. O autor sustenta a recuperação da confiança com base nas medidas tomadas não só pelo governo

dos Estados Unidos, mas todos os outros, calcados em instrumentos keynesianos e pragmáticos.

Em complementação ao exposto, Ferrari Filho e Paula (2009, p. 143) afirmam que:

A lição da crise atual é que não somente a ação estatal é fundamental para prevenir ou remediar a crise, como é necessária, sobretudo em momentos críticos – o que nos remete a ideia de Minsky que uma crise financeira tem que ser enfrentada pela ação de um *Big Central Bank* (banco central como emprestador de última instância) e de um *Big Government* (política anticíclica do governo), uma maior coordenação global entre as diferentes políticas nacionais, em particular dos grandes países desenvolvidos.

Diversos autores destacam que um dos maiores desdobramentos da crise de 2008 consiste na mais recente crise que assola os países europeus, sobretudo os da Zona do Euro. Nesse sentido, a próxima seção é apresentada a fim de delinear brevemente alguns aspectos da crise na União Europeia.

2.4.1 A Crise na União Europeia

Para Barbosa e Costa (2010), a crise econômica e financeira desencadeada nos Estados Unidos teve impactos “sem precedentes” no mercado da dívida pública dos países da Zona do Euro, ainda que de forma distinta entre esses países. As autoras chamam atenção para os *spreads* de dívida soberana na área do euro que tiveram um aumento significativo após a crise de origem norte-americana, num contexto em que as finanças públicas de inúmeros países se agravaram, a aversão ao risco cresceu e a liquidez nos mercados financeiros internacionais se deteriorou:

No período anterior à falência da *Lehman Brothers*, os *spreads* na área do euro terão sido condicionados sobretudo pelo prêmio de risco nos mercados financeiros. Com o adensar da crise econômica e financeira os fatores específicos de cada economia ganharam relevância. Numa primeira fase, o aumento dos *spreads* ficou, em grande parte, a dever-se aos prêmios de liquidez. Contudo, à medida que a crise financeira se traduziu numa deterioração da situação macroeconômica, os fatores de risco de crédito aumentaram a sua importância. Nos primeiros cinco meses de 2010, o aumento da heterogeneidade dos prêmios de risco de crédito, em simultâneo com um novo aumento da aversão ao risco nos mercados financeiros, justificaram em grande medida o comportamento dos *spreads* [*spreads* das taxas de juro de dívida pública na área do euro] (BARBOSA e COSTA, 2010, p. 143-144).

Nessa mesma linha, Freitas (2011, p. 24) argumenta que antes da explosão da bolha financeira norte-americana os títulos de todos os países da Zona do Euro, tanto os países fortes quanto os mais fracos, eram considerados de baixo risco, as emissões soberanas tinham

grau de investimento elevado: “até a quebra do banco de investimento americano *Lehman Brothers*, não havia grande diferença entre os rendimentos pagos pelos bônus alemães e os rendimentos pagos por bônus de Portugal, Irlanda ou mesmo Grécia”. Depois desse episódio, então, tornou-se possível notar a grande divergência na qualidade do risco de crédito desses países da área do euro, e as agências de classificação de riscos foram apontando essa diferença com sucessivas quedas nas notas dos países mais suscetíveis e instáveis.

Segundo Moreira (2010), a crise da dívida soberana de alguns países que fazem parte da Zona do Euro, sobretudo o chamados PIIGS (sigla em inglês que representa Portugal, Irlanda, Itália, Grécia e Espanha) é consequência da crise de 2008 eclodida nos Estados Unidos, uma vez que estes países tiveram o seu endividamento aprofundado pela queda da arrecadação e aumento das despesas primárias decorrentes dessa crise financeira. O endividamento europeu foi agravado, e não decorrido diretamente da crise de 2008, visto que estes países desde quando ingressaram na Zona do Euro, aproveitando um momento de alta liquidez internacional, estenderam seu endividamento público, descumprindo com os termos do Tratado da criação da União Europeia (UE), assinado em Maastricht, em 1992, o qual trazia o compromisso pelo Pacto de Estabilidade e Crescimento (PEC). A Grécia lidera desde 2007 o grupo desses países endividados. “A crise hipotecária do *subprime* ocorrida nos EUA em 2008 apenas aprofundou um cenário ruim já vivenciado pelas contas públicas da Grécia (...)” (RAYMUNDI, 2012, p. 38).

A Grécia, cuja participação no Produto Interno Bruto (PIB) europeu era de apenas 2,5%, foi o primeiro país da Zona do Euro que apareceu mundialmente com mau estado das contas públicas, em patamar elevado, após a crise de 2008. O Tratado de Maastricht estabeleceu um teto de 60% para a dívida pública dos países em relação ao PIB e um teto para o déficit fiscal de 3% do PIB. No final de 2009, a Grécia já se encontrava em uma situação altamente vulnerável, com endividamento público sobre o PIB de 113,4%, com vencimentos prioritariamente de curto prazo, juntamente com um déficit fiscal de 13,6% em relação ao PIB. Em janeiro de 2009, a agência de classificação de risco de crédito *Standard & Poor's* já havia rebaixado a nota de risco da Grécia de “A” para “A-”, representando a nota mais baixa dos países da Zona do Euro e a primeira desses países, num período de dez anos, que foi classificada abaixo de “A” por uma das três mais importantes agências internacionais de classificação de risco. Em dezembro de 2009, a mesma agência rebaixou para “BBB+”, que foi rebaixada também pela agência *Fitch Ratings*. Ao sofrer pressão pela Comissão Europeia e pelo Banco Central Europeu, a Grécia anunciou, em janeiro de 2010, um pacote de medidas com o intuito de diminuir o déficit fiscal e promover maior crescimento econômico, contudo,

o pacote não surtiu efeito. Em março de 2010, surgiu a primeira decisão formal de apoiar financeiramente os gregos, e a primeira ajuda financeira prestada pela UE à Grécia ocorreu, de fato, em maio de 2010. A ajuda veio dos países europeus mais fortalecidos, Alemanha e França, principalmente, e de organizações internacionais como o Fundo Monetário Internacional (FMI). Em setembro de 2011, quando foi divulgado que o PIB grego no segundo trimestre do referido ano havia retraído 7,3%, a crise de confiança atinente à capacidade dos gregos honrarem suas dívidas tornou-se mais grave. Para colaborar com a recuperação financeira grega, em fevereiro de 2012 foi aprovado um novo pacote de mais de 100 bilhões de euros, e impostas diversas determinações de corte de gastos a ser realizado pelo país (RAYMUNDI, 2012; MOREIRA, 2010; BARBOSA e COSTA, 2010; OLIVEIRA, 2011; FREITAS, 2011).

A crise fiscal que apontou na Grécia logo foi identificada em outros países da Zona do Euro, como Portugal, Espanha, Irlanda e Itália. Em 2009, estes países também se encontravam em situação de risco, apresentando uma relação dívida pública/PIB de: Itália, 116,0%; Portugal, 83,1%; Irlanda, 65,1%; Espanha, 53,9% (BARBOSA e COSTA, 2010; RAYMUNDI, 2012). Moreira (2010) destaca que países mais fortes da Zona do Euro, como Alemanha e França, também se encontravam endividados em 2009, os quais apresentavam uma relação dívida fiscal/PIB e dívida pública/PIB de, respectivamente: Alemanha 3,3% e 84%; França 7,6% e 99%. Segundo Freitas (2011), além da Grécia, os demais países endividados também tiveram a sua classificação de risco rebaixada pela agência *Standard & Poor's*, e também recorreram aos pacotes de auxílio financeiro apresentados pela União Europeia, como destaca Oliveira (2011, p. 82):

Após a Grécia, a incerteza e ansiedade do mercado financeiro mundial atingiram Portugal, Espanha, Irlanda e Itália, sendo que o euro chegou ao seu nível mais baixo. Para evitar uma crise histórica, e que poderia colocar em cheque a sua própria existência, a União Europeia se mobilizou e anunciou um pacote de medidas que incluiu a disponibilização de setecentos e cinquenta bilhões de euros para qualquer país da Zona do Euro que necessitasse de auxílio. A disponibilização do numerário acima mencionado acalmou temporariamente o mercado financeiro internacional.

O endividamento da Grécia, Espanha, Portugal, Irlanda e Itália teve um acréscimo gradativo de 2008 até 2011. A crise estadunidense de 2008 é uma das causas desse endividamento, todavia, não é a única, pois há outros acontecimentos que contribuíram para esse endividamento, como a crise imobiliária local sofrida pela Irlanda no mesmo período. Em 2011, o caso mais grave continuou sendo o da Grécia, que apresentou um endividamento público de 165,3% em relação ao PIB. O cenário crítico é observado também na Espanha. Em

junho de 2012, o banco Bankia, o terceiro maior banco espanhol, pediu ajuda financeira para o governo a fim de evitar falência. O país encontra-se com nível de endividamento público elevado, em 2011 foi de 68,5%, seu sistema tributário não é eficiente, e tem apresentado nível de desemprego recorde. Portugal já precisou recorrer a empréstimos financeiros do *European Financial Stability Facility* (EFSE), sua relação dívida pública/PIB, em 2011, foi de 107,8%, o desemprego também está elevado, a economia contraída, mas sem crises bancárias recentes. A Irlanda também contou com os pacotes de ajuda financeira, lançados pelos governos europeus para os países em situações mais críticas, e está altamente endividada, em 2011 apresentou uma dívida pública de 108,2% em relação ao PIB, a economia se encontra retraída e o país busca recuperação de uma bolha imobiliária local que sofreu nesse período de crises recentes. A Itália é o segundo país da Zona do Euro com a maior relação dívida pública/PIB, 120,1% em 2011, embora a situação do desemprego e solidez dos bancos privados seja menos crítica do que na Grécia e na Espanha (RAYMUNDI, 2012).

O excesso de endividamento destes países desencadeou uma crise geral na Europa. De acordo com Moreira (2010), a crise que apontou na Grécia logo se destacou trazendo à tona fragilidades similares de países muito superiores economicamente. Fragilidades verificadas em elevados déficits fiscais e alto nível de endividamento, interno e externo, que denotam saídas por meio da desvalorização cambial ou então o calote. Visto que estes países aderiram ao euro como moeda única, impossibilitando uma intervenção na taxa de câmbio, a possibilidade de calote ficou muito mais evidente, instaurando-se uma crise de confiança, uma expectativa negativa cada vez maior quanto ao cumprimento dos compromissos assumidos por estes países endividados, levando à fuga de capital e investimentos.

Para Moreira (2010, p. 7), a crise na Europa pôs em evidência um problema estrutural da Zona do Euro que consiste na dissonância entre a política monetária, centralizada no Banco Central Europeu, e os demais instrumentos de política econômica. Ou seja: “existe uma união europeia monetária, que não está incorporada numa união política”. Este problema insere-se no âmago dos desequilíbrios orçamentários dos países e nas próprias crises nacionais e tentativas de recuperação.

Manzano (2011) defende que a crise atual dos países da Zona do Euro, que veio à tona a partir de 2008, apresenta um caráter estrutural. A tese é que o desenvolvimento do capitalismo ao longo do tempo sempre apresentou um comportamento cíclico, alternando períodos de progresso da produção e emprego e acumulação de capital, com períodos de colapso da taxa de lucro da acumulação capitalista e queda da produção e emprego, ou seja, períodos de crescimento econômico com períodos de crise, respectivamente. Estas crises

cíclicas se caracterizam, sobretudo, pelo fato de permitirem que uma nova fase de acumulação surja em outro patamar, com acumulação e padrão produtivo distintos, provocando, afinal, um novo ciclo de valorização capitalista. Para a autora, vê-se atualmente uma crise de cunho estrutural, na qual os meios tradicionais que “reciclam” o capital e possibilitam uma retomada da acumulação capitalista em outro patamar não se observam, o que denota uma falha estrutural no modo de produção capitalista em geral.

Segundo Oliveira (2011), o que prevaleceu até o final de 2011 foi o caráter distinto entre as economias europeias e a velocidade de crescimento do bloco europeu. Verificou-se que, enquanto economias como a Alemanha e a França iniciaram uma recuperação da crise e retornaram ao crescimento, países como a Grécia, Itália, Espanha e Portugal continuaram afetados com a crise, seguindo com endividamento elevado e crescimento econômico ínfimo.

Findada aqui a fundamentação teórica deste trabalho, o capítulo seguinte apresenta a fundamentação metodológica a fim de esclarecer os procedimentos utilizados para o desenvolvimento do objeto de estudo.

3 FUNDAMENTAÇÃO METODOLÓGICA

De acordo com Gil (1991), metodologicamente esta pesquisa configura-se em uma análise quantitativa somada a uma discussão qualitativa. Com relação aos objetivos, ela enquadra-se em uma pesquisa exploratória, partindo de um levantamento bibliográfico, com o intuito de permear pelas diversas abordagens teóricas e evidências empíricas que tratam do referente assunto. Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa inclui o método estatístico descritivo, que consiste na observação dos dados seguida de análise, por meio dos recursos gráficos e de tabelas. Foram utilizados dados secundários, disponíveis em sítios eletrônicos oficiais de diversos órgãos governamentais, tanto nacionais quanto internacionais. Em meio à análise estatística, que atende aos objetivos 1 e 2, a pesquisa foi corroborada com a aplicação de um modelo econométrico cuja aplicação atende ao objetivo 3 desta pesquisa.

O recorte temporal aborda os anos de 2000 a 2011, sendo que no modelo econométrico os dados foram trabalhados trimestralmente, do 1º trimestre de 2000 ao 4º trimestre de 2011. Na sequência, este capítulo detalha os dois procedimentos abordados para o desenvolvimento do objeto de estudo, apresentando os dados, respectivas fontes, ajustes, técnicas e referenciais.

3.1 ANÁLISE ESTATÍSTICA DESCRITIVA

Para tratar das exportações agrícolas paranaenses em uma análise estatística, se levou em consideração a normatização do Acordo Agrícola oriundo da Rodada Uruguai, porém, com algumas particularidades. Conforme o MAPA (2012b), o Acordo Agrícola considera como produtos agrícolas os seguintes capítulos do Sistema Harmonizado (SH): 1 ao 24 (com exceção dos pescados e seus produtos derivados), e partes dos capítulos 29, 33, 35, 38, 41, 43, 50, 51, 52 e 53. Neste trabalho, a menção aos produtos agrícolas refere-se apenas aos capítulos 1 ao 24 como um todo. Na parte econométrica do trabalho vai ficar claro o porquê de não se trabalhar aqui com os capítulos que contêm apenas alguns produtos classificados como agrícolas, e no decorrer da parte estatística pode-se perceber que a análise permanece fiel aos resultados agrícolas do Estado, dada a importância que os capítulos 1 ao 24 têm ao Paraná e a ínfima participação dos poucos produtos agrícolas contidos nos outros dez capítulos SH que não entraram neste estudo.

Os primeiros 24 capítulos do SH estão inseridos em quatro seções: Seção I – animais vivos e produtos do reino animal; Seção II – produtos do reino vegetal; Seção III – gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal; Seção IV – produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; tabaco e seus sucedâneos manufaturados. A descrição dos 24 capítulos é apresentada no Apêndice A.

Dentre os 24 capítulos agrícolas apresentados, alguns produtos específicos pertencentes a estes capítulos se destacam nas exportações do Paraná. Foram selecionados os 12 produtos que mais apareceram entre os principais de cada ano, de 2000 a 2011. Desta forma, os principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná selecionados neste estudo são:

- A - Outros grãos de soja, mesmo triturados;
- B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja;
- C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado;
- D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas;
- E - Açúcar de cana, em bruto;
- F - Café solúvel, mesmo descafeinado;
- G - Pedaços e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados;
- H - Milho em grão, exceto para semeadura;
- I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L;
- J - Café não torrado, não descafeinado, em grão;
- K - Outras carnes de suíno, congeladas;
- L - Álcool etílico não desnaturado com volume alcoólico $\geq 80\%$.

Cabe observar que, o termo ‘agrícola’ ou ‘agricultura’ não está relacionado exclusivamente aos produtos como grãos e em seu estado primário. O Acordo Agrícola inclui produtos que outros pesquisadores podem chamar de agropecuária ou de agronegócio, é uma questão de denominação. A agricultura nesta pesquisa está o tempo todo se referindo aos produtos pertencentes aos primeiros 24 capítulos SH e, portanto, algumas estatísticas aqui identificadas, como a representatividade agrícola nas exportações, podem divergir um pouco das estatísticas apresentadas por alguns órgãos, como os citados na introdução, quando estes se referem ao agronegócio. É válido destacar que, conforme Batalha (2005, p. 05), o termo “agronegócio” é um conceito amplo desenvolvido por Davis e Goldberg, em 1957, como a “soma de todas as operações envolvidas no processamento e distribuição dos insumos

agropecuários, as operações de produção na fazenda; e o armazenamento, processamento e a distribuição dos produtos agrícolas e seus derivados”. Assim, os percentuais estatísticos divulgados como agricultura/agropecuária/agronegócio dependem da metodologia empregada nos cálculos.

Com relação à análise das barreiras comerciais, o trabalho aborda as barreiras tarifárias e não tarifárias. As barreiras tarifárias impostas sobre as exportações agrícolas paranaenses foram selecionadas de duas formas. Primeiro, são apresentadas as tarifas aplicadas por alguns dos principais importadores sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, sendo tarifas *ad valorem* ou tarifas específicas vigentes no ano de 2012. De outra forma, do Apêndice G ao Apêndice M estão as tarifas NMF, apresentadas como uma média ponderada *ad valorem*, separadas pelos 24 capítulos SH e por países, incluindo os principais importadores, e mostram alguns anos selecionados entre 2000 e 2011.

As BNT também são apresentadas de duas formas neste trabalho. Foram selecionadas as BNT aplicadas pelos principais países importadores sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, para todos os anos analisados. De outro modo, foram selecionadas as BNT aplicadas pelos principais importadores sobre os produtos agrícolas brasileiros, separadas por países e pelos 24 capítulos SH. Estas podem ser observadas em detalhes nas tabelas constantes nos Apêndices, indo do Apêndice N até o Apêndice Z. As BNT identificadas se dividem em diversos tipos que pertencem a grandes grupos ou categorias como: Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS); Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT); Inspeção pré-embarque e outras formalidades; Medidas de controle de preços; Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade; Medidas de finanças; Taxas, impostos e outras medidas para-tarifárias (que não são as barreiras tarifárias); Medidas de investimento relacionadas com o comércio; Medidas contingentes de proteção comercial; Barreiras que afetam a concorrência; Medidas relacionadas à exportação, etc.

Em pormenores, os dados selecionados para a análise estatística das exportações agrícolas e das barreiras comerciais e suas respectivas fontes foram os seguintes: a) Balança comercial do Paraná e do Brasil (MDIC, 2012c); b) Exportações do Paraná e do Brasil e mercados de destino (MDIC, 2012c); c) Taxa de câmbio R\$/US\$ (real por dólar) (IPEADATA, 2012); d) Exportações agrícolas paranaenses e brasileiras e mercados de destino (MDIC, 2012d); e) Principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná e a exportação desses produtos pelo Brasil (MDIC, 2012d); f) Tarifas aplicadas sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná (MAPA, 2012b); g) Tarifas NMF aplicadas sobre cada um dos 24 capítulos SH agrícolas brasileiros (TRAINS, 2012); h) BNT

aplicadas sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná (TRAINS, 2013); i) BNT aplicadas sobre cada um dos 24 capítulos SH agrícolas brasileiros (TRAINS, 2013; MACMAP, 2013); j) Subsídios agrícolas como percentual da receita agrícola bruta (OECD, 2013c); k) Subsídios agrícolas aplicados em milhões de US\$ (OECD, 2013b).

3.2 ANÁLISE ECONOMETRICA: O MODELO GRAVITACIONAL

A análise econométrica parte de uma modelagem matemática que utiliza ferramentas da estatística e aplica-as sobre determinadas variáveis econômicas a fim de estudar a relação existente entre elas, considerando um termo de erro na equação estimada, cuja função é incorporar a influência de outras variáveis que afetam a relação em estudo, mas que não foram utilizadas na equação. Nesta pesquisa, foi rodado o Modelo Gravitacional que tem sido frequentemente utilizado na área de economia internacional para trabalhar com os fluxos internacionais de comércio.

A ideia inicial para o uso desse modelo foi quantificar os impactos das barreiras comerciais sobre a inserção da agricultura paranaense no mercado externo, porém, no decorrer da pesquisa, os dados impossibilitaram a inclusão das BNT na análise. Constatou-se que todos os países importadores aqui considerados impõem algum tipo de BNT sobre algum tipo de produto agrícola paranaense. Assim, a variável |BNT| inserida como uma *dummy* se tornaria uma constante de "1", impossibilitando a sua análise. Ademais, a falta de dados disponíveis nas estatísticas mundiais impede a inclusão das BNT na equação estimada sem ser na forma de uma variável qualitativa *dummy*. Dessa maneira, a equação gravitacional aborda os impactos das barreiras tarifárias e também as variáveis originais do modelo que serão discriminadas na sequência.

3.2.1 Aspectos teóricos e evidências empíricas

A Lei da Gravitação Universal, formulada pelo físico Isaac Newton, afirma que dois corpos possuem forças de atração e de repulsão, sendo que a atração é dada pela proporcionalidade direta do produto de suas massas e a repulsão é dada pela proporcionalidade indireta do quadrado da distância que os separa. Fundamentado nessa ideia, foi desenvolvido o modelo gravitacional utilizado pela ciência econômica, o qual considera, analogamente, a renda dos países como força de atração e a distância geográfica entre eles

como força de repulsão. Em outras palavras, quanto maior for a renda de dois parceiros comerciais e quanto menor for a distância física entre eles, maior será o montante comercializado entre os dois parceiros (CASTILHO, 2002; AZEVEDO *et al.*, 2006; ALVES e CORREA, 2010).

As primeiras aplicações do modelo gravitacional para análise das transações comerciais surgiram no começo dos anos de 1960, pelos trabalhos de Tinbergen, Pöyhönen e Linnemann. Inicialmente, o comércio bilateral foi analisado pela inclusão de variáveis que pertenciam a três fatores: a oferta potencial do país exportador; a demanda potencial do país importador; e os custos das trocas mercantis. Os dois primeiros fatores estão relacionados às forças de atração, enquanto o último refere-se às forças de repulsão, ou seja, a resistência ao comércio. Estas resistências assumem um caráter natural ou artificial. Por exemplo, os obstáculos como custos e tempo de transporte, inevitáveis na comercialização, eram considerados um fator natural. Já os obstáculos aplicados pelo governo, como tarifas de importação, barreiras não tarifárias no geral, eram considerados fatores de resistência artificial (SÁ PORTO, 2002; AZEVEDO *et al.*, 2006).

Nesse sentido, como mostram Castilho (2002) e Almeida e Silva (2007), a equação gravitacional original foi expressa por:

$$\omega_{ij} = \varphi \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}} \quad (1)$$

Em que: ω representa o fluxo de comércio entre um país importador (i) e um país exportador (j); φ representa a constante gravitacional; $Y_i Y_j$ são referentes ao PIB do país importador e do exportador, respectivamente; D_{ij} indica a distância entre os países. Na estimação log-linear, a equação gravitacional é expressa da seguinte forma:

$$\ln \omega_{ij} = \delta_0 + \delta_1 \ln Y_i + \delta_2 \ln Y_j + \delta_3 \ln D_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

Onde: $\ln$ indica que as variáveis estão em termos de logaritmos naturais; $\delta_{(0, 1, 2, 3)}$ são os coeficientes que indicam as elasticidades das variáveis; ε_{ij} representa o termo de erro econométrico.

Conforme comentado, uma vez que as variáveis do PIB, tanto do país importador (Y_i), quanto do exportador (Y_j) representam uma força de atração do comércio internacional, espera-se que na equação estimada elas apresentem sinais positivos. Pois, em tese, quanto maior for o país, mais excedente exportável é gerado e maior é a procura pela diversificação

do consumo. Já a variável distância (D_{ij}), dado que ela é utilizada como uma *proxy* para o custo de transporte, representando uma resistência ao comércio, espera-se que o seu coeficiente estimado assuma um sinal negativo, pois quanto maior a distância, *ceteris paribus*, menor deveria ser o fluxo de comércio internacional.

A partir das especificações básicas do modelo, muitas outras variáveis foram sendo utilizadas na equação para estudar os fluxos de comércio entre os países, considerando um impacto positivo ou negativo dessas variáveis nas exportações, importações ou na corrente comercial como um todo. Por exemplo, vários estudos incorporaram o PIB *per capita*, a população, as tarifas comerciais, o investimento estrangeiro direto etc. Além dessas, muitas variáveis *dummies* foram acrescentadas nas diversas particularidades de equações gravitacionais, representando variáveis como acordos preferenciais de comércio, fronteira territorial, fluxos migratórios, barreiras não tarifárias, membros de união aduaneira, conflitos étnicos, idiomas equivalentes, entre outras (CASTILHO, 2002; SÁ PORTO, 2002; AZEVEDO *et al.*, 2006).

Um dos motivos de outras variáveis logo começarem a aparecer nas equações gravitacionais se deve ao fato da formulação original do modelo ser criticada pela falta de embasamento teórico. De acordo com Sá Porto (2002), aceitar que o comércio tem uma relação direta com o PIB dos países e uma relação inversa com a distância, em função da sua correlação com os custos de transportes, não confere ao modelo original uma base teórica microeconômica consistente. Era necessário, portanto, uma fundamentação relacionada às teorias neoclássicas do comércio internacional.

Anderson (1979, *apud* SILVA e ALMEIDA, 2009 & SÁ PORTO, 2002), procurou desenvolver um embasamento microeconômico por meio de um modelo de substitutabilidade imperfeita dos bens, que se baseava em um sistema de gastos de equação Cobb-Douglas, e admitia preferências idênticas em todas as regiões e a diferenciação de bens de acordo com o país originário. Foi uma fundamentação que deu suporte à apenas algumas questões. Krugman (1980, *apud* PIANI e KUME, 2000 & FARIAS e HIDALGO, 2012) desenvolveu um modelo de comércio sob concorrência monopolística, considerando custos de transporte e rendimentos crescentes, sendo considerado como a teoria mais propagada que justifica o modelo gravitacional.

Outra contribuição teórica para o modelo veio de Bergstrand (1985). A equação gravitacional do seu estudo foi deduzida de um modelo de equilíbrio geral para o comércio global, o qual pressupunha a substituição perfeita de produtos internacionais, um único fator de produção para cada nação, agentes com comportamentos maximizadores de lucros, N

países, e incluiu variável como o preço. Bergstrand (1989 *apud* SÁ PORTO, 2002 & CASTILHO, 2002 & SILVA e ALMEIDA, 2009) apresentou um modelo de competição monopolística, admitindo produtos diferenciados, dois fatores de produção, N países e vários setores. O fluxo de comércio é relacionado com a renda de cada país, com a renda *per capita* e com os preços. A interpretação dada às rendas fundamenta a equação gravitacional ligada às teorias de comércio internacional intra e intersetoriais.

Também ligando o modelo gravitacional às teorias de comércio internacional, Deardoff (1998 *apud* PIANI e KUME, 2000 & FARIAS e HIDALGO, 2012) estabeleceu uma relação com o modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), analisando casos em que o fluxo de comércio era relacionado com o PIB dos dois países, a distância entre eles, representando custos de transporte, e a distância relativa. O autor concluiu que a equação gravitacional pode ter embasamento teórico e, portanto, derivar dos modelos de competição monopolística, bem como dos modelos do tipo Armington, onde os produtos são diferenciados pela sua origem, além dos modelos tradicionais de comércio.

Além dos já citados, os trabalhos de Anderson e Van Wincoop, com suas publicações de 2001, 2003 e 2004, McCallum, de 1995, Eevans, de 2003, e uma série de outros, estão entre os diversos estudos que estabeleceram melhores esclarecimentos ao modelo gravitacional, suprimindo a fundamentação teórica, trabalhando com a existência de outras barreiras comerciais, não só a distância, e considerando pressuposições distintas para as preferências, tecnologias, entre outras ponderações (SOUZA, 2009; FARIAS e HIDALGO, 2012; SÁ PORTO, 2002; SILVA e ALMEIDA, 2009).

No Brasil, diversos estudos foram realizados aplicando o modelo gravitacional para analisar o comércio internacional entre as nações. Piani e Kume (2000) desenvolveram um estudo a respeito dos fluxos comerciais internacionais entre 44 países, considerando o período de 1986 a 1997. O modelo gravitacional abordou particularmente os efeitos dos acordos preferenciais de comércio para seis blocos econômicos. A análise considerou tanto o PIB absoluto quanto o *per capita*, uma distância absoluta e uma relativa, além da adjacência e idioma comum entre os parceiros.

Souza (2009) utilizou o modelo gravitacional para analisar os impactos da transparência da política comercial sobre o comércio bilateral abrangendo o Brasil e mais 42 países, para os anos de 2003 a 2006. A estimação foi feita com dados em painel desagregados para os 96 capítulos do Sistema Harmonizado, e empregou o modelo de efeitos fixos, além de estimar o modelo de efeitos aleatórios e o de *Pooled*, com os testes indicados para se chegar ao modelo adequado. Entre os resultados, o estudo concluiu que a transparência dos países

exportadores reflete de maneira positiva e significativa sobre o fluxo bilateral de comércio e a transparência da política comercial tem um impacto maior sobre os produtos mais processados comparados às matérias – primas.

Muitos trabalhos foram desenvolvidos abordando o Mercosul como objeto de estudo. Em sua tese, Sá Porto (2002) estudou os impactos sofridos pelas regiões brasileiras com os fluxos comerciais do Mercosul. As equações gravitacionais foram estimadas para alguns anos selecionados e consideraram além do PIB e da distância, a população dos exportadores e importadores, a adjacência e, além do Mercosul, foram criadas *dummies* para capturar os efeitos do NAFTA e da União Europeia. Sá Porto e Canuto (2004) deram continuidade nos estudos dos reflexos do Mercosul no fluxo comercial das regiões brasileiras, incluindo outros blocos econômicos. Os autores estimaram o modelo gravitacional com dados em painel, abordando o período de 1990-2000, chegando a resultados favoráveis do Mercosul para as regiões brasileiras, sobretudo, Sul e Sudeste.

Castilho (2002) analisou as exportações do Mercosul destinadas à Europa e para isso estimou um modelo gravitacional levando em consideração o fluxo de comércio bilateral relacionado com a distância geográfica entre as capitais, com o tamanho das economias, representado pelo PIB, com o nível de riqueza, o qual foi representado pelo PIB *per capita*, com as barreiras comerciais, tanto tarifárias quanto não tarifárias (BNT), além de inserir na equação informações sobre a existência de uma língua comum entre os parceiros comerciais. A análise foi feita para o ano de 1997, e englobou 96 setores, perfazendo mais de 15 mil observações. O estudo resultou em valores significativos e com sinal esperado para as variáveis do PIB e da distância, para as demais variáveis nem todos os coeficientes, de todos os setores, foram estatisticamente significativos e com sinal esperado. Para as barreiras comerciais, a autora considerou os resultados menos satisfatórios, pois alguns setores apresentaram coeficientes com sinal contrário ao esperado tanto pelas tarifas quanto pelas BNT, além de não significativos em alguns setores. Ainda assim, o modelo gravitacional foi considerado relevante para avaliar fluxos de comércio desagregados. Dentre as conclusões, destacou-se o fato dos produtos agrícolas serem fortemente sensíveis às barreiras comerciais e, como são representativos nesse fluxo bilateral analisado, representam um maior potencial de aumento das exportações com a liberalização comercial.

Azevedo (2004) utilizou o modelo gravitacional para examinar as alterações ocorridas nos fluxos comerciais em razão da formação do Mercosul, contando com dados agrupados para o período de 1987 a 1998, comparando o período anterior à integração com o posterior. O autor teve como principal resultado que a liberalização comercial não discriminatória

impactou consideravelmente o fluxo de comércio total do Mercosul. Cardoso (2011), também por meio de uma equação gravitacional, analisou o comércio intrarregional no Mercosul, para o período de 1994 a 2009, concluindo que o processo de integração foi favorável para todos os membros do bloco.

Damião (2011) analisou os impactos das BNT, especificamente as barreiras sanitárias e fitossanitárias e as barreiras técnicas, sobre a carne bovina comercializada pelos países do Mercosul. O estudo constatou que, embora em tese essas barreiras tenham capacidade inibidora sobre as exportações da carne bovina, as barreiras foram analisadas para um período que coincidiu com plena expansão desse produto no mercado mundial, por conta de outros fatores. Portanto, essas barreiras aplicadas pelos principais importadores não refletiram na redução das exportações da carne bovina dos países do Mercosul para os principais importadores no período de 2000 a 2009.

Também na linha das BNT, Fassarella (2010) analisou os impactos das barreiras sanitárias e técnicas sobre as exportações brasileiras de carne de frango para os principais importadores mundiais. O modelo gravitacional foi estimado com dados em painel desagregados por tipo de carne de frango até o sexto dígito do SH, para o período de 1996 a 2009. Foi utilizado o modelo de efeitos fixos, verificando também a estimação pelo modelo de efeitos aleatórios e pelo modelo *Pooled*. Além das barreiras principais da análise, a equação também abordou as tarifas aplicadas sobre o setor. Como principal resultado, constatou-se que os impactos das barreiras técnicas e sanitárias foram ambíguos sobre as exportações de carne de frango do Brasil. Alves e Corrêa (2010) mediram os impactos econômicos das barreiras técnicas sobre o comércio internacional de produtos químicos brasileiros por meio do modelo gravitacional. Utilizaram na equação os dados do PIB importador e exportador, a distância, as tarifas, as barreiras técnicas e o preço de produção, e chegaram aos impactos negativos das barreiras técnicas, como esperado pela teoria.

Corrêa e Silva (2011) estudaram os impactos das notificações referentes às barreiras técnicas sobre os produtos químicos exportados pelo Brasil para os principais importadores. A equação gravitacional foi estimada com dados em painel, comparando os modelos de efeitos fixos, efeitos aleatórios e *pooled*, e os dados foram desagregados por capítulos do SH, para o período de 1997 a 2009, considerando só o Brasil como exportador e 20 países importadores. Verificou-se que as notificações concernentes aos procedimentos de avaliação são favoráveis ao comércio, enquanto outras notificações não foram estatisticamente significativas no modelo. Além do objetivo principal, este trabalho incluiu na equação gravitacional as tarifas aplicadas pelos importadores sobre os produtos químicos brasileiros, e o coeficiente tarifário

obteve sinal esperado, impactando negativamente nessas exportações, mas não foi significativo do ponto de vista estatístico.

Schwantes *et al.* (2010) utilizaram o modelo gravitacional para avaliar os efeitos das barreiras geográficas e das barreiras comerciais sobre as exportações de carne bovina brasileira. Entre as geográficas, os autores consideraram a adjacência e ausência de faixas litorâneas, e nas barreiras comerciais foram analisadas as tarifas e barreiras técnicas e sanitárias. Por meio de dados em painel, o estudo abordou o Brasil como exportador e 89 países importadores. Os resultados geográficos foram favoráveis à teoria, mas os comerciais não corresponderam com a teoria, dado que embora os países apliquem altas barreiras, os mesmos são grandes importadores da carne bovina brasileira.

Outros trabalhos abordaram a análise do comércio internacional no nível regional. Hidalgo e Vergolino (1998) estudaram o fluxo de comércio regional e internacional do Nordeste brasileiro, para o ano de 1991, incluindo uma *dummy* para o efeito fronteira, e chegaram a resultados satisfatórios de acordo com a teoria e significativos estatisticamente. Farias e Hidalgo (2012) investigaram o comércio interestadual e internacional das regiões brasileiras abordando o período após a abertura comercial nos anos de 1990. Foi estimado o modelo de efeitos fixos para o comércio bilateral entre os 26 Estados do Brasil e 51 países importadores dos produtos brasileiros. Entre os resultados, inferiu-se que o comércio externo das regiões brasileiras tem importante reflexo do efeito fronteira e que a formação do Mercosul, considerando este bloco e o Brasil desagregado pelos Estados de federação como um mercado único, gerou crescimento do comércio da região, contra os outros parceiros comerciais.

Almeida e Silva (2007) utilizaram o modelo gravitacional para mensurar o efeito fronteira dos Estados brasileiros nos níveis intraestadual, interestadual e internacional. A equação estimada contou com as variáveis básicas do modelo gravitacional e com *dummies* para análise do efeito fronteira. O estudo foi elaborado para o ano de 1999 abordando os 26 Estados brasileiros mais o Distrito Federal e 46 principais países importadores do Brasil. Como resultados, verificou-se um intercâmbio comercial maior no nível intraestadual, seguido do interestadual e depois do internacional, e os Estados do Sul e do Sudeste apresentaram maior integração comercial e o efeito fronteira foi menos importante para estas regiões.

Ao analisar o comércio internacional do Paraná impactado pela União Europeia, Tonin e Almeida (2009) estimaram um modelo gravitacional por meio de dados em painel, para o período trimestral de 2000 a 2007, abordando 33 países importadores. Foram estimadas

equações para as exportações paranaenses, para as importações e para a corrente de comércio total. Além dos PIB's, do exportador e dos importadores, e da distância geográfica, a equação estimada contou com a variável taxa de câmbio e com *dummies* para os efeitos da União Europeia e para o efeito fronteira territorial. Os dados foram ponderados pelo comércio. Para os resultados, entre alguns coeficientes que apresentaram sinal contrário ao esperado e outros não significativos estatisticamente, concluiu-se que, embora a União Europeia seja importante para o comércio paranaense, ela apresentou impactos negativos nas três equações geradas, indicando um comércio bilateral inferior do que o apresentado pelo Paraná com outros parceiros importantes.

Teoria e evidências empíricas conhecidas, a equação do modelo gravitacional utilizada a fim de atender o objetivo específico desta pesquisa é apresentada a seguir.

3.2.2 Equação gravitacional estimada

A equação gravitacional utilizada neste trabalho expressa que o fluxo de comércio agrícola do Paraná para o mercado mundial está relacionado com os níveis de renda das economias envolvidas, com os custos de transporte entre os parceiros comerciais, representados pela distância geográfica, e com as tarifas comerciais aplicadas pelos importadores. Em linhas gerais, foram utilizadas as variáveis originalmente propostas pelo modelo e acrescentada uma variável com o intuito de identificar o impacto de uma barreira tarifária sobre a inserção da agricultura paranaense no mercado internacional.⁴ A equação é representada da seguinte forma:

$$\ln \text{Exp}_{ij} = \alpha_1 + \beta_1 \ln \text{PIB}_i + \beta_2 \ln \text{PIB}_j + \beta_3 \ln \text{Dist}_{ij} + \beta_4 \ln (1 + T_j) + \varepsilon_{ij} \quad (3)$$

Em que:

ij = Paraná (i) e país importador (j);

Exp_{ij} = as exportações agrícolas do Paraná (i) para o país importador (j);⁵

PIB_i = o Produto Interno Bruto do Paraná, representando o nível de renda do Estado;

⁴As barreiras não tarifárias (BNT) não puderam ser inseridas no modelo porque todos os países importadores aqui considerados impõem algum tipo de BNT sobre algum tipo de produto agrícola paranaense. Assim, a variável [BNT] inserida como uma *dummy* se tornaria uma constante de "1", impossibilitando a sua análise.

⁵Das 1152 observações dessa variável (48 trimestres para cada um dos 24 países importadores), 6 delas apresentaram fluxos nulos, isto é, não houve exportação agrícola do Paraná para o determinado país no determinado trimestre. Para considerar as questões econômicas e se trabalhar com logaritmo, os 6 fluxos nulos foram substituídos por um número pequeno (0,0001), conforme procedimento de Castilho (2002).

PIB_j = o Produto Interno Bruto do importador, representando o nível de renda do país;

$Dist_{ij}$ = a distância entre as capitais do Estado exportador e do país importador;

T_j = a tarifa aplicada pelo país importador;⁶

α_1 ; $\beta_{(1, 2, 3, 4)}$ e ε_{ij} = respectivamente o intercepto, os parâmetros e o termo de erro da equação;

ln = indica que as variáveis foram expressas em logaritmos naturais.

Conforme estabelecido pela teoria econômica, o sinal esperado para os coeficientes do PIB, tanto do exportador quanto do importador, é positivo. Espera-se uma relação direta entre o PIB e as exportações agrícolas do Estado, pois, quanto maior a renda de uma economia, maior é a sua capacidade de produção e geração de excedente exportável, bem como maior é a necessidade pela diversificação do consumo. Já para as variáveis distância e tarifa, o coeficiente esperado é de sinal negativo, pois, estas variáveis representam empecilhos para as exportações agrícolas, logo, a relação é inversa.⁷

Para estimar este modelo proposto, foi empregada a técnica de dados em painel, descrita na seção dos procedimentos econométricos. As informações sobre os dados e os métodos utilizados estão na sequência.

3.2.3 Dados e métodos

Esta análise delimita-se ao Estado do Paraná como exportador, aos produtos pertencentes aos primeiros 24 capítulos discriminados no Sistema Harmonizado, e a 24 países importadores. Foram utilizadas séries de dados para as exportações agrícolas paranaenses, para o PIB do Paraná, para o PIB dos países importadores, para a distância entre os parceiros comerciais e para as tarifas comerciais aplicadas pelos importadores. Os dados utilizados têm frequência trimestral, abrangendo o período que se estende do primeiro trimestre de 2000 ao quarto trimestre de 2011. Desta forma, a análise é composta por 48 trimestres para 24 países, perfazendo 1152 observações e 5 variáveis. A seguir, os dados são detalhados:

⁶ As tarifas são as *ad valorem* e a título de cálculo são computadas como $(1 + 0,05)$ para uma tarifa de 5%, por exemplo.

⁷ A inclusão de outras variáveis explanatórias, tais como PIB *per capita*, população, e *dummies* para blocos regionais, anos, ou para outros instrumentos de política comercial, foram avaliadas e não surtiram efeitos que justificassem a inclusão delas na equação. Desta maneira, o modelo ficou na forma mais geral, apresentando as variáveis originalmente estabelecidas e as relevantes para o tema proposto.

- a) Produtos agrícolas – foram consideradas as exportações dos produtos pertencentes às quatro primeiras seções do Sistema Harmonizado, a saber: Seção I – animais vivos e produtos do reino animal; Seção II – produtos do reino vegetal; Seção III – gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal; Seção IV – produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; tabaco e seus sucedâneos manufaturados. Estas seções abrangem 24 capítulos que podem ser identificados no Apêndice A, e estes contemplam diversos produtos desagregados de acordo com suas especificidades. A lista completa está disponibilizada na página do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2012e);
- b) Países importadores – no primeiro momento foram considerados os 30 países que mais importaram produtos paranaenses, no período de 2000 a 2011. Foram selecionados os países que mais apareceram entre os 30 principais de cada ano, sendo: Alemanha, Bélgica, Espanha, França, Itália, Países Baixos (Holanda), Portugal, Reino Unido, Argentina, Paraguai, Uruguai, Estados Unidos, Rússia, México, Chile, Peru, Venezuela, Canadá, Colômbia, China, Irã, Arábia Saudita, Japão, Hong Kong, Tailândia, Índia, Coreia do Sul, Taiwan, África do Sul e Emirados Árabes Unidos, não necessariamente nessa ordem. Este grupo de países foi responsável por importar 84,47% das exportações agrícolas do Paraná no ano de 2000 e por 79,93% em 2011. Entretanto, quando os dados referentes às tarifas foram coletados, observou-se que alguns países apresentavam uma lacuna desses dados para vários anos, impossibilitando a inclusão deles no modelo. Desta forma, foram descartados 6 países: Irã, Hong Kong, Índia, Coreia do Sul, Taiwan e Emirados Árabes Unidos. A amostra dos importadores passou para 24 países, cuja participação nas importações agrícolas do Estado foi de 69,89% em 2000 e de 64,62% em 2011 (MDIC, 2012c);
- c) Exportações agrícolas – os dados trimestrais são disponibilizados em dólares *Free on Board* (US\$/FOB), pelo Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet (AliceWeb), da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do MDIC (2012c). Os dados foram transformados para milhões de US\$, a fim de deixar todas as séries monetárias na mesma base. Em seguida, a série foi

deflacionada pelo Índice de Preços ao Consumidor (IPC) dos Estados Unidos (EUA), trimestral, disponibilizado pela base de dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEADATA, 2012);

- d) PIB do Paraná – foram utilizados os valores divulgados pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES, 2012), apresentados em milhões de R\$ e com periodicidade anual. Os valores foram deflacionados pelo IPC geral da Fundação Getúlio Vargas (FGV), com divulgação mensal, obtido no IPEADATA (2012). Para equalizar as séries monetárias da análise, o PIB foi convertido para milhões de US\$ pela taxa de câmbio (R\$/US\$) comercial média, obtida no IPEADATA (2012). Como as estatísticas do PIB paranaense não são elaboradas com periodicidade trimestral, o PIB anual foi convertido para trimestral por meio do cálculo da média móvel geométrica;
- e) PIB dos importadores – para a tabulação dessa série de dados, foram necessários vários procedimentos distintos, que dependeram de cada país: 1) Para os países membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), e para alguns não membros, mas divulgados pelo site, como Bélgica, Canadá, Chile, França, Alemanha, Itália, Japão, México, Portugal, Espanha, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos, Argentina, Rússia e África do Sul, o PIB em milhões de US\$ e trimestral foi obtido na página da OECD (2013a). Estes valores foram deflacionados pelo IPC – EUA (IPEADATA, 2012); 2) Para a Tailândia e Arábia Saudita, o PIB foi encontrado em bilhões de US\$ com periodicidade anual, divulgado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI, 2013). Os valores foram ajustados para milhões de US\$, deflacionados pelo IPC – EUA e convertidos para trimestrais pela média móvel geométrica; 3) Para o Paraguai, os valores de 2000 a 2007 também foram obtidos no FMI (2013) em bilhões de US\$, e precisaram dos mesmos procedimentos de ajustes feitos para a Tailândia e Arábia Saudita. Mas a partir de 2008, o Banco Central do Paraguai (BCP, 2013) passou a divulgar o PIB trimestral em milhões de US\$ já a preços constantes, e estes foram os valores utilizados; 4) Para a China, os dados foram obtidos no Departamento Nacional de Estatísticas da China – *National Bureau of Statistics of China* (NBSC, 2013) para o período trimestral, em 100 milhões de Yuan. Estes

valores foram convertidos para milhões de Yuan e em seguida para milhões de US\$ utilizando a taxa de câmbio (Yuan/US\$) média (IPEADATA, 2012), e também deflacionados pelo IPC – EUA; 5) Para o Uruguai, o PIB trimestral foi obtido no Banco Central do Uruguai (BCU, 2013) em milhares de pesos. Os valores foram ajustados para milhões de pesos, deflacionados pelo IPC – Uruguai (IPEADATA, 2013a) e convertidos para milhões de US\$ pela taxa de câmbio (peso uruguaio/US\$) média (IPEADATA, 2012); 6) Para a Venezuela, o PIB trimestral foi obtido no Banco Central da Venezuela (BCV, 2013), em milhares de bolívares, a preços constantes. Estes valores foram ajustados para milhões de bolívares e convertidos em milhões de US\$ pela taxa de câmbio (bolívar venezuelano/US\$) média (IPEADATA, 2012); 7) Para a Colômbia, o PIB trimestral foi obtido no Departamento Administrativo Nacional de Estatística (DANE, 2013), em bilhões de pesos, a preços constantes. Os dados foram ajustados para milhões de pesos e convertidos para milhões de US\$ pela taxa de câmbio (peso colombiano/US\$) média (IPEADATA, 2013c); 8) Para o Peru, o PIB trimestral foi obtido no Instituto Nacional de Estatística e Informática (INEI, 2013a), em milhões de nuevos soles, a preços constantes. Os valores foram convertidos para milhões de US\$ pela taxa de câmbio (nuevos soles/US\$) média mensal (INEI, 2013b).

- f) Distância – foi considerada a distância entre as capitais do exportador e de cada importador. Os dados foram obtidos no HorlogeParlante (2013) que apresenta o cálculo da distância em quilômetros (Km) levando em consideração a curvatura da terra;
- g) Tarifas – estes valores foram obtidos no banco de dados *Trade Analysis and Information System* (TRAINS, 2012) do software chamado *World Integrated Trade Solution* (WITS) desenvolvido pelo Banco Mundial.⁸ Os dados foram coletados para cada país individualmente e por capítulos SH (do 01 ao 24), sendo que para 21 países foi considerada a média ponderada da tarifa NMF, *ad valorem*,

⁸O WITS foi desenvolvido pelo Banco Mundial em parceria com: *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD); *International Trade Center* (ITC); *United Nations Statistical Division* (UNSD) e *World Trade Organization* (WTO) (WITS, 2012).

que é a tarifa base da OMC, e para os membros do Mercosul (Argentina, Paraguai e Uruguai) foi considerada a tarifa zero praticada entre o bloco. Além das tarifas, foram coletadas a exportação paranaense total dos 24 capítulos SH e a exportação paranaense individual de cada um dos 24 capítulos SH, por trimestres (MDIC, 2012c; 2012d). Em seguida, foi obtida e média ponderada por trimestres de 2000 a 2011 das tarifas NMF aplicadas por cada país sobre as suas importações agrícolas paranaenses, tendo como fator de ponderação a participação percentual de cada capítulo SH no total exportado pelo Paraná dos 24 capítulos agrícolas.

3.2.4 Procedimentos e referenciais econométricos

Para estimar a equação gravitacional definida para este estudo, foi utilizado o método de dados em painel, também conhecido por dados combinados, pois combina elementos de séries temporais com cortes transversais, contendo, portanto, uma dimensão temporal e outra espacial.

Baltagi (2011) descreve algumas vantagens ao se trabalhar com dados em painel, em relação às séries de tempo e aos cortes transversais. Segundo o autor, uma grande vantagem decorre do fato da combinação utilizada para dados em painel resultar em mais variabilidade e mais graus de liberdade, bem como menor colinearidade entre as variáveis, portanto, são mais informações, aumentando consideravelmente o tamanho da amostra, e as estimativas dos parâmetros são mais confiáveis, tornando o modelo mais eficiente. Outra vantagem é a capacidade de controlar a heterogeneidade individual das unidades, como controlar diversos países numa variável que se refere aos importadores. Ademais, este método é considerado mais adequado para estudos que se preocupam com a dinâmica da mudança, pois se torna uma análise mais completa e satisfatória, comparada a um estudo estático ou um com variação temporal considerando um único indivíduo em cada variável. Ainda, o conjunto de dados em painel é capaz de captar e estimar efeitos que não são detectáveis pelo corte transversal ou uma série temporal pura, e é mais eficiente para analisar modelos comportamentais de maior complexidade, além de conseguir minimizar determinados vieses decorrentes da agregação de indivíduos em um mesmo conjunto de dados.

Segundo Marques (2000), os modelos dinâmicos com dados em painel passaram a se destacar nos estudos econométricos a partir de 1966 com o trabalho de Balestra e Nerlove e foram ganhando cada vez mais importância ao permitirem análises mais abrangentes.

Inicialmente, a maioria dos modelos abordava a área da microeconometria, contendo uma dinâmica homogênea e dimensão temporal pequena. Quando os estudos com dados em painel avançaram na área da macroeconometria, a dimensão temporal dos modelos aumentou e temas que antes eram típicos das séries temporais ganharam atenção na abordagem de painéis, como a estacionaridade e a cointegração. O autor destaca que para as séries temporais existe uma vasta literatura concernente às questões da estacionaridade, já para os dados em painel esse tema é relativamente novo.

De acordo com Gujarati (2006), para que uma série temporal seja estacionária ela precisa ter a média, variância e autocovariância constantes ao longo do tempo. Caso contrário, sendo não estacionárias, elas incorrem no problema de raiz unitária, seguindo um passeio aleatório. Se a regressão for estimada com séries temporais não estacionárias, os resultados obtidos passam a ser sem sentido, não verdadeiros, definindo a chamada regressão espúria. Daí decorre a importância de testar a estacionaridade das séries, consistindo na confiança dos resultados obtidos pela regressão. Para que as séries temporais não estacionárias se tornem estacionárias é preciso aplicar a diferença das séries, isto é, um processo autorregressivo. Diz-se que uma série é $I(d)$, integrada de ordem d , neste caso, a série precisa ser diferenciada d vezes em relação ao tempo para se tornar estacionária, pois contém d raiz unitária. Portanto, uma série que é estacionária em nível é denotada por $I(0)$, integrada de ordem zero, sendo uma série $I(1)$ estacionária em primeira diferença, isto é, integrada de ordem um.

Há uma condição para que a regressão entre séries não estacionárias não seja uma regressão espúria. Gujarati (2006) afirma que quando as séries temporais estudadas são não estacionárias, mas todas têm a mesma ordem de integração, elas podem exercer uma relação de equilíbrio no longo prazo, sendo o erro estacionário. Em outras palavras, se todas as variáveis selecionadas são individualmente $I(1)$, isto é, estacionárias em primeira diferença, a regressão entre elas pode ter sentido, desde que o resíduo da regressão seja $I(0)$, isto é, estacionário em nível. Neste caso, pode-se afirmar que as variáveis são cointegradas e, desse modo, a análise de regressão tradicional se aplica aos dados de séries de tempo não estacionárias. A cointegração refere-se a uma relação de longo prazo, ou de equilíbrio, entre as variáveis. Assim, o teste de cointegração é de suma importância para que regressões espúrias sejam evitadas.

A literatura apresenta algumas maneiras para testar a cointegração entre as séries. De modo geral, o teste consiste em: primeiro, identificar, por meio de um teste de raiz unitária, a não estacionaridade das séries e verificar se elas possuem a mesma ordem de integração; em seguida, rodar a regressão entre elas pelo método de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) e

obter os resíduos dessa regressão; por fim, aplica-se o teste de raiz unitária nos resíduos (GUJARATI, 2006).

Há diversos testes de raiz unitária disponíveis na econometria, sendo o de Dickey-Fuller um dos precursores para as séries temporais, aprimorado para o Dickey-Fuller Aumentado (ADF). Para dados em painel, Iquiapaza *et al.* (2013) e Cazarotto (2006) mostram que os testes de raiz unitária são relativamente recentes, passaram a ser estudados com mais vigor a partir da década de 1990 e nos anos 2000, e foram desenvolvidos para melhorar a inferência estatística dos testes de estacionaridade, levando em consideração as informações de séries temporais combinadas com as de corte transversal.

Em 1997, Im, Pesaran e Shin desenvolveram, na Universidade de Cambridge, uma estimativa para o teste t de raiz unitária em painéis heterogêneos. Mais tarde, em 2003, estes autores publicaram o teste no *Journal of Econometrics*. O teste Im, Pesaran e Shin (IPS) baseia-se na média individual da estatística t de Dickey-Fuller de cada unidade de corte transversal e assume como hipótese nula que todas as séries são não estacionárias, contra a alternativa de que algumas séries são estacionárias. Mesmo não considerando a totalidade das séries na hipótese alternativa, o teste permanece consistente. Ele sugere o uso de defasagens para corrigir a correlação serial, e as equações estimadas podem sofrer variações nas defasagens. O IPS tem sido um dos testes mais utilizados para avaliar a raiz unitária para dados em painel, com a vantagem de considerar o parâmetro autorregressivo heterogêneo (BORNHORST e BAUM, 2013; NISHIJIMA *et al.*, 2012; IQUIAPAZA *et al.*, 2013; CAZAROTTO, 2006, MARQUES, 2000).

Antes de rodar os modelos de regressão com dados em painel, considerou-se adequado realizar um teste de estacionaridade e de cointegração para as séries temporais que fazem parte do conjunto de dados combinados desta análise, embora este procedimento não seja mencionado nos estudos semelhantes pesquisados. O teste IPS foi aplicado para as variáveis deste estudo e também para o resíduo da regressão estimada em MQO, cujos resultados são apresentados nas evidências do modelo gravitacional presentes no capítulo seguinte.

Após avaliar as séries temporais presentes nos dados em painel, foram estimados os seguintes modelos: *pooled*, efeitos fixos e efeitos aleatórios. A diferença entre esses modelos consiste nas premissas estabelecidas sobre o intercepto, os coeficientes angulares e o termo de erro. O modelo *pooled* é estimado pelo método de MQO, por isso é também conhecido por *pooled OLS (Ordinary Least Squares)*, e considera que todos os coeficientes, tanto o intercepto quanto os coeficientes angulares, são invariáveis entre os indivíduos (cada unidade de corte transversal) e ao longo do tempo, isto é, as dimensões de tempo e espaço são

desconsideradas e as observações são agrupadas. Uma vez que este modelo ignora a existência de heterogeneidade nos dados, ele não é de fato um modelo de dados em painel (GUJARATI, 2006; BALTAGI, 2011; MARQUES, 2000).

Quando o intercepto varia entre os indivíduos e os coeficientes angulares são invariáveis, o modelo que está sendo estimado é o de efeitos fixos, que também é conhecido por variável binária de mínimos quadrados. Neste caso, está se levando em consideração as características individuais das unidades de corte transversal e, apesar do intercepto variar entre as unidades, cada intercepto individual não varia ao longo do tempo, daí o termo “efeitos fixos”. Para que os interceptos variem entre as unidades é empregada a técnica das variáveis binárias, ao inserir uma binária a menos que o número de unidades de corte transversal, evitando a armadilha de colinearidade perfeita, ou então, inserir um número de variáveis binárias equivalente ao número de unidades de corte transversal, porém suprimindo o termo de intercepto comum. Ademais, o número de variáveis binárias inseridas deve ser cauteloso, pois, pode levar a poucos graus de liberdade. Este modelo é indicado nos casos em que o intercepto individual pode estar correlacionado com uma ou mais variável explanatória (GUJARATI, 2006; WOOLDRIDGE, 2003).

O modelo de efeitos aleatórios, também conhecido por modelo de correção de erro, considera que cada unidade de corte transversal, que representa uma amostra de uma população bem maior, tem um valor médio de todos os interceptos representado em um intercepto comum e as diferenças individuais no intercepto de cada unidade são refletidas no termo de erro. Uma vantagem considerada para este modelo em relação ao de efeitos fixos é o fato dele não consumir muitos graus de liberdade, uma vez que é preciso estimar um valor médio e a variância para o intercepto comum ao invés de estimar vários interceptos individuais. Este modelo é adequado para situações em que o intercepto individual não é correlacionado com as variáveis explanatórias (GUJARATI, 2006; WOOLDRIDGE, 2003).

A fim de estabelecer qual o melhor modelo a ser analisado para este estudo específico, foram realizados os testes de Chow, de Hausman e o Multiplicador de Lagrange (LM) de Breusch-Pagan. O teste de Chow usa a estatística F para testar a significância dos coeficientes do modelo de efeitos fixos, sendo considerada a estatística F da linha inferior que se estabelece quando este modelo é rodado no software. Este teste foi utilizado para escolher entre o modelo de efeitos fixos e o modelo *pooled* de MQO, sendo que os efeitos fixos são preferíveis caso a hipótese nula (H_0) seja rejeitada. Em contrapartida, H_0 não sendo rejeitada, assume-se o modelo *pooled* como o mais adequado (BALTAGI, 2011; GREENE, 2003).

Hausman desenvolveu, em 1978, um teste formal com uma distribuição X^2 (qui-quadrado) assintótica para escolher entre o modelo de efeitos fixos e o de efeitos aleatórios. A hipótese implícita no teste é que os estimadores dos dois modelos não diferem consideravelmente. Sob a hipótese nula, encontra-se o modelo de efeitos aleatórios como preferível, caso a hipótese não seja rejeitada. Rejeitando-se H_0 , o teste indica como hipótese alternativa (H_1) a preferência pelo modelo de efeitos fixos (GUJARATI, 2006; WOOLDRIDGE, 2002; GREENE, 2003).

Breusch e Pagan (1980) elaboraram um teste do Multiplicador de Lagrange (LM) para o modelo de efeitos aleatórios. A estatística LM é computada por meio dos resíduos de uma regressão estimada por MQO e segue uma distribuição X^2 . O teste LM de Breusch-Pagan foi aplicado para escolher entre o modelo *pooled* e o modelo de efeitos aleatórios, sendo que a hipótese nula assume que o modelo adequado é o de *pooled*. Caso H_0 seja rejeitada, o teste indica, como H_1 , que o modelo de efeitos aleatórios é preferível (BALTAGI, 2011; GREENE, 2003).

De acordo com Gujarati (2006), embora a estimação por dados em painel apresente grandes vantagens, ela não está ausente de problemas estatísticos e econométricos. Como se trata de uma combinação de séries temporais com cortes transversais, os dados podem enfrentar tanto problemas de autocorrelação (termos de erro correlacionados) quanto de heterocedasticidade (variância do erro desigual), o que precisa ser verificado por meio de testes e se forem constatados devem ser corrigidos na hora de estimar a equação de regressão.

Para detectar a presença de heterocedasticidade, foi aplicado o teste de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg (BREUSCH e PAGAN, 1979), cuja hipótese nula admite variância constante, ou seja, homocedasticidade, seguindo a distribuição de X^2 . Uma vez que H_0 seja rejeitada, o teste indica presença de heterocedasticidade. O teste de Wooldridge foi aplicado para verificar a autocorrelação em dados em painel (WOOLDRIDGE, 2002), sendo que a hipótese nula indica ausência de autocorrelação de primeira ordem. Deste modo, a presença de autocorrelação é identificada pela rejeição de H_0 (REYNA, 2012).

Todos os procedimentos econométricos foram realizados no software STATA/MP 11.2. Os resultados dos testes e as estimativas dos coeficientes dos modelos rodados são apresentados no próximo capítulo, que trata de apresentar e analisar todos os resultados da pesquisa desenvolvida, tanto estatística quanto econométrica.

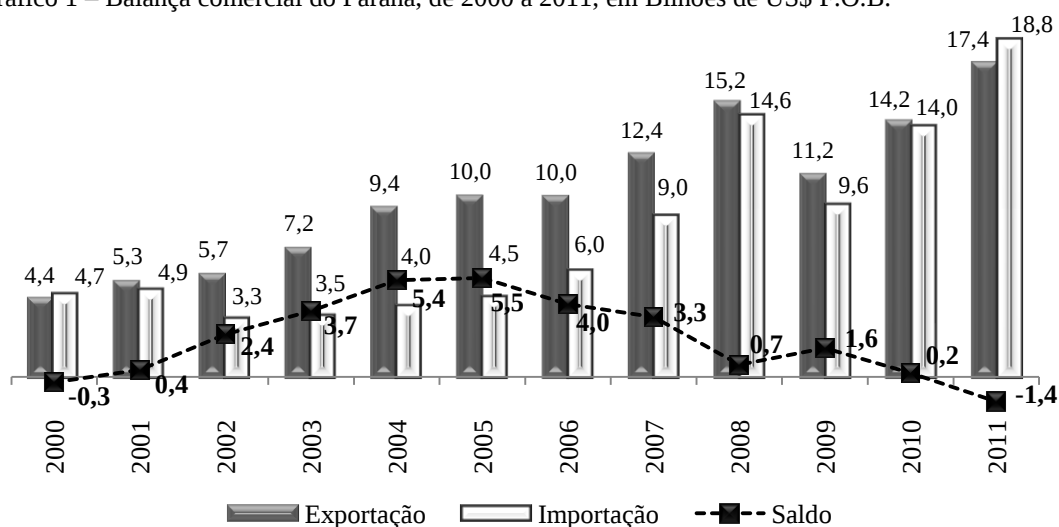
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

O objetivo deste capítulo é apresentar e analisar os resultados a partir da pesquisa desenvolvida para o objeto de estudo. Deste modo, o capítulo trata da inserção da agricultura paranaense no comércio externo, das barreiras tarifárias e não tarifárias impostas sobre esses produtos agrícolas e dos reflexos da crise internacional de 2008 sobre a exportação agrícola e sobre o comportamento das barreiras comerciais.

4.1 O COMÉRCIO EXTERIOR PARANAENSE DE 2000 A 2011

O desempenho geral do comércio exterior paranaense no decorrer dos anos de 2000 a 2011 pode ser observado pelo Gráfico 1, o qual apresenta a balança comercial do Paraná para o período abordado. Verifica-se que as exportações totais do Estado seguiram uma trajetória ascendente de 2000 até 2008, passando de US\$ 4,4 bilhões para US\$ 15,2 bilhões, respectivamente. Em 2009, as exportações tiveram um crescimento inferior ao ano de 2008 e retomaram a trajetória de crescimento em 2010 e 2011. As importações estavam altas no início do período, levando a um saldo negativo para a balança comercial no ano de 2000. Em 2001, o saldo voltou a ser positivo, atingindo recorde do período no ano de 2005, com um saldo de US\$ 5,5 bilhões. Contudo, a partir de 2005, a taxa de crescimento das importações, de um ano para o outro, passou a ser superior à taxa de crescimento obtida pelas exportações, reduzindo o saldo da balança comercial. Em 2011, mesmo com as exportações apresentando uma variação positiva em relação ao ano anterior, o crescimento das importações foi mais elevado, atingindo também um valor importado superior ao valor exportado e, conseqüentemente, o saldo da balança comercial paranaense atingiu um patamar de US\$ -1,4 bilhões, bem mais negativo do que o observado no ano de 2000. Estes valores referentes à balança comercial paranaense podem ser observados em detalhes pela tabela do Apêndice B. Já o destino das exportações pode ser conferido no Apêndice C. Destaca-se a Ásia que passou da 4ª posição como mercado importador em 2000, para 1ª em 2011. A União Europeia passou de 1ª para 2ª, enquanto os Estados Unidos passou de 2ª para 6ª, em igual período.

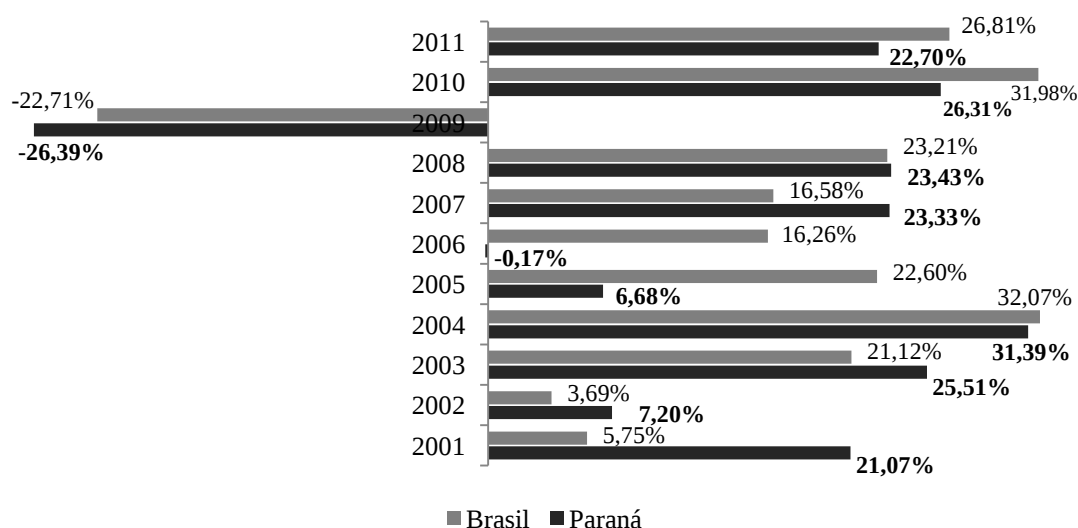
Gráfico 1 – Balança comercial do Paraná, de 2000 a 2011, em Bilhões de US\$ F.O.B.



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012c.

Além da balança comercial paranaense, o Apêndice B também apresenta a balança comercial brasileira, cuja referência é feita aqui no sentido de uma contextualização nacional. Pode-se verificar que o Paraná representava 7,97% das exportações brasileiras no ano de 2000, chegou a representar 9,78% em 2003, ficou alguns anos na casa dos 7% e caiu para 6,79% de participação nas exportações nacionais no ano de 2011. Em média, no período dos doze anos analisados, o Paraná representou 8,19% do total exportado pelo Brasil. Contrapondo o Estado com o País, o crescimento periódico das exportações do Paraná e do Brasil é apresentado no Gráfico 2. Estas informações também estão contidas no Apêndice B, porém, a representação gráfica permite uma percepção visual mais clara.

Gráfico 2 – Exportações do Paraná e do Brasil, em variação percentual (%) sobre o ano anterior, de 2001 a 2011



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012c.

Pode-se observar, pelo Gráfico 2, que as exportações brasileiras não apresentaram um crescimento muito alto nos dois primeiros anos analisados, sendo que o crescimento de 2001, em relação ao ano de 2000, foi de 5,75%, e o do ano seguinte foi de 3,69%. Era de se esperar uma alta mais significativa a partir do ano de 2000, uma vez que a economia brasileira passou por um processo de alteração do regime cambial entre o final de 1998 e início de 1999. A taxa de câmbio manteve-se valorizada desde a implantação do Plano Real, em julho de 1994, até dezembro de 1998 (IPEADATA, 2012), sendo uma ferramenta que também era utilizada para controlar a inflação. Nesse período, as transações correntes foram se deteriorando e as divisas foram se esgotando, com reflexos também das crises asiáticas da Tailândia em 1997 e da Rússia em 1998. Nem as altas taxas de juros praticadas pelo governo foram capazes de conter a fuga de capitais que, segundo Gremaud *et al.* (2009), se intensificou entre dezembro de 1998 e janeiro de 1999, e as reservas internacionais ultrapassaram a perda de US\$ 1 bilhão/dia. Desta forma, em janeiro de 1999, o governo adotou o sistema de câmbio flutuante, abandonando o sistema de bandas. Iniciou-se, então, um processo de desvalorização cambial. Conforme dados do IPEADATA (2012), já nos primeiros meses a desvalorização foi cerca de 60%, o câmbio passou de R\$ 1,20 por dólar em dezembro de 1998, para R\$ 1,91 por dólar em fevereiro de 1999. Em dezembro de 2000, o câmbio fechou a R\$ 1,96 por dólar. Em outubro de 2001, atingiu a taxa de 2,74 (R\$/US\$) e bateu recorde absoluto em outubro de 2002 com uma taxa de 3,80 (R\$/US\$).

Afora à desvalorização cambial, Piccinini e Puga (2001) destacam alterações favoráveis na política de promoção às exportações, ocorridas no final da década de 1990 com reflexos no início dos anos 2000, como o aumento nos financiamentos concedidos pelo BNDES por meio do programa BNDES-exim (antigo Finamex) e fortalecimento do seguro de crédito com a instauração da SBCE (Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação). Ademais, novas firmas estrangeiras entraram no mercado favorecendo determinados setores exportadores e outras já existentes melhoraram as estratégias de comércio exterior, dinamizando os produtos e os mercados de destino desses setores.

Todavia, segundo Markwald e Puga (2002), alguns problemas podem explicar o baixo crescimento das exportações do país após a desvalorização a partir de 1999, tais como: desoneração tributária incompleta; custo de financiamento elevado; falta de investimentos direcionados às exportações; diversificação reduzida de mercados e produtos; número baixo de empresas exportadoras; burocracia excessiva; exportações industriais de baixo teor tecnológico; falta de uma cultura exportadora; protecionismo dos países desenvolvidos; ausência de coordenação das ações governamentais.

Além disso, os anos de 2001 e 2002 foram novamente afetados por crises. Em 2001, a economia brasileira sofreu um choque externo em termos comerciais, em termos de financiamento, saída de capitais e expectativa, decorrente da crise Argentina. De acordo com o MDIC (2012d), as exportações do Brasil para o Mercosul reduziram 47% em 2002, pois o maior parceiro comercial do Brasil com o Bloco entrou em crise em 2001. Como destaca Gremaud *et al.* (2009), além da crise Argentina, o mercado internacional passou por outra turbulência no mesmo ano: o ataque ao *World Trade Center*, em 11 de setembro. Este choque provocou perturbações, sobretudo na bolsa de valores de Nova Iorque, gerando incertezas quanto à trajetória da economia americana e, por conseguinte, da economia mundial. Ainda em 2001, no âmbito interno, o Brasil passou por uma crise energética, derivada de investimentos insuficientes tanto em expansão da capacidade produtiva quanto na transmissão de energia, por parte do governo, além de problemas climáticos. As consequências da crise energética na economia nacional foram a redução no consumo, principalmente investimento, e pressões de custos e inflacionárias.

Vale destacar que as exportações têm parte de seu desempenho relacionada aos fatores internos como consumo, investimentos e gastos, além da demanda externa e questões relacionadas à política comercial internacional. Gremaud *et al.* (2009) também destaca a crise de confiança que fragilizou a economia brasileira na transição de 2001 para 2002, advinda do processo eleitoral que elegeu Luiz Inácio Lula da Silva presidente do país, pois temia-se a postura que o Partido dos Trabalhadores assumiria frente a economia brasileira caso ganhasse as eleições. Surgiu o chamado “efeito Lula”, que causou medo e desconfiança nos investidores, provocou o aumento da saída de capitais com fortes pressões cambiais, aumentou a inflação, a dívida pública e o desemprego, e manteve um baixo nível de crescimento.

Já em 2003, as exportações brasileiras obtiveram um crescimento mais elevado atingindo 21,12%, passando para 32,07% em 2004 e seguindo com variações positivas em torno de 17% e 23% até 2008. Segundo Ribeiro (2009) e Markwald e Ribeiro (2005), diversos fatores explicam esse desempenho, entre eles: a recuperação e forte aumento dos preços internacionais de várias *commodities* da pauta de exportação brasileira, como grãos e minérios; a intensa propagação do comércio mundial, sobretudo em 2003 e 2004; a forte desvalorização cambial, intensificada entre 2002 e 2005; a diversificação da pauta exportadora, tanto em termos de produtos quanto em parceiros comerciais; a competitividade elevada das firmas brasileiras, posterior às reformas estruturais do início da década de 1990, como liberalização comercial, privatização e desregulamentação, tendo o ambiente

competitivo aumentado a produtividade das empresas nacionais; o processo de modernização do agronegócio por meio de pesquisa, mecanização, tecnologia e expansão da fronteira agrícola, resultando no agronegócio brasileiro exportado em mais quantidade e melhor qualidade.

Também como conjuntura nacional, o BACEN (2013) aponta que em 2004 foi criada a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), com o intuito de ampliar o investimento e a produtividade das firmas nacionais para melhorarem a atuação no mercado externo. Em 2005, muitos pontos previstos na PITCE foram implementados, e foram desembolsados valores mais altos pelas linhas de apoio ao setor exportador como o BNDES-Exim e o Programa de Financiamento às Exportações (Proex). Em 2007, foi lançado o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) com medidas diretas e indiretas às exportações, como desoneração fiscal para investimentos em infraestrutura logística.

O desempenho positivo das exportações foi interrompido com a crise de 2008 e isso fica claro ao observar o Gráfico 2. Em 2009, as exportações brasileiras apresentaram uma queda de 22,71% em relação ao ano anterior, sendo que de 2003 a 2008 a taxa média de crescimento anual foi de 21,97%. Como descreve Ribeiro (2009), a crise de 2008 teve como principais consequências a queda rigorosa dos preços internacionais das *commodities*, a retração na atividade econômica dos países desenvolvidos e a interrupção do fluxo de financiamento internacional. O autor destaca que a queda abrupta nos preços internacionais das *commodities* ocorreu só a partir de setembro de 2008, pois até as vésperas da crise esses preços atingiram altas incríveis, não só das *commodities* agrícolas como também do petróleo que teve um salto de quase 100% em relação aos doze meses anteriores.

O crescimento do valor exportado foi puxado, desde 2005, pelo índice de preços das exportações, que já vinha a alguns anos crescendo a taxas em torno de 10% a 12%. Porém, no início de 2008, esses preços passaram a crescer a taxas surpreendentes, em torno de 30% em doze meses. Entre setembro de 2007 e setembro de 2008, a alta nos preços de exportação foi de 36%, enquanto o volume (*quantum*) apresentava um crescimento cada vez menor e declinou no final de 2008. Portanto, antes de iniciar a crise, principalmente no ano de 2008 nos meses que antecederão o estouro da bolha, foram os ganhos nos preços que sustentaram as exportações brasileiras. Quando os índices de preços recuaram abruptamente, com queda de 24,4% entre setembro de 2008 e março de 2009, o volume exportado declinou ainda mais, o que resultou numa queda intensa e veloz do valor exportado (RIBEIRO, 2009).

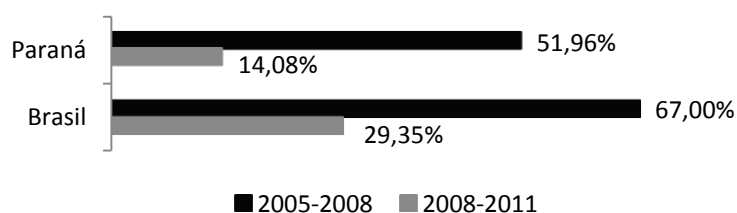
Apesar do desempenho das exportações em 2009, o saldo da balança comercial continuou positivo, em virtude da forte queda observada também nas importações e da

intervenção do governo. O crescimento das exportações foi retomado já em 2010, contudo, as importações cresceram bem mais que as exportações nesse mesmo ano, resultando em um saldo comercial inferior ao saldo atingido no ano de 2003, ou seja, ocorreu um retrocesso de sete anos no saldo comercial brasileiro. Em 2011, as importações cresceram menos que as exportações, elevando o saldo da balança comercial em 47,89% em relação a 2010, mas, ainda assim, o nível permaneceu inferior aos saldos atingidos desde 2004 (Apêndice B).

A trajetória das exportações paranaenses não difere muito da brasileira, nesse intervalo de tempo. Pode-se observar, pelo Gráfico 2, que o Paraná obteve uma variação positiva mais elevada para as exportações no ano de 2001, comparada com as exportações brasileiras, mas o crescimento menor foi sentido de 2001 para 2002, voltando a crescer mais que a taxa nacional já em 2003. Em 2005 e 2006, o bom desempenho das exportações estaduais foi interrompido novamente, porém, já se recuperou em 2007 e 2008 com crescimento acima do nacional. Com a crise de 2008, a queda atingida pelas exportações do Paraná foi de 26,39%, e também foi superior à do Brasil.

Os efeitos negativos da crise internacional de 2008 para o setor exportador a nível nacional e estadual podem ser verificados pelo Gráfico 3, o qual apresenta a variação percentual obtida pelas exportações num período de três anos antes da crise e três anos após a crise, considerando o ano de 2008 como um ano ‘com e sem’ crise, pois a crise atingiu o segundo semestre do ano, mas no primeiro semestre os seus efeitos ainda não eram sentidos de maneira intensa. Nota-se que, enquanto de 2005 para 2008 o Brasil obteve um crescimento de 67% das exportações, de 2008 para 2011 esse crescimento foi de 29,35%. Já o Paraná, obteve um crescimento de 51,96% e de 14,08% respectivamente, em igual período. Isso indica que, nos três anos que antecederam a crise, o crescimento obtido pelas exportações brasileiras foi 37,65 p.p. (pontos percentuais) acima do crescimento obtido nos três anos a partir da crise, de forma semelhante para o Paraná que foi 37,88 p.p.

Gráfico 3 - Exportações do Paraná e do Brasil, em variação percentual (%) de 2005 para 2008 e de 2008 para 2011



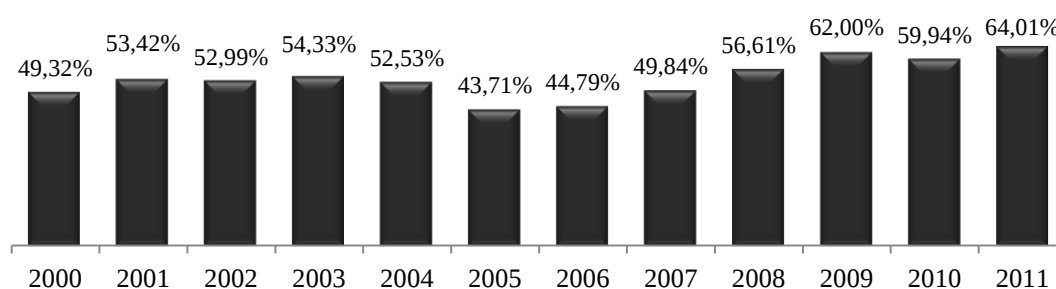
Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012c.

A contextualização e conjuntura nacionais apresentadas prestam explicações não só em termos de exportações gerais, como também em termos de exportações do Estado, bem como às exportações agrícolas que o trabalho passará a abordar na próxima seção, pois, não se tratam de temas isolados, apenas de delimitações. O objeto de estudo é o mesmo, partindo do geral e se direcionando a um foco, inserido sempre no mesmo contexto global, daí a importância da discussão abordada até aqui para a análise que segue.

4.1.1 O cenário externo da agricultura paranaense

A importância do setor agrícola para as exportações do Estado pode ser observada pelo Gráfico 4, o qual apresenta a participação das exportações agrícolas paranaenses nas exportações totais do Paraná, de 2000 a 2011. Nota-se uma elevada participação ao longo dos doze anos analisados. Em 2000, as exportações agrícolas já representavam 49,32% das exportações totais do Estado, e mantiveram uma participação em torno de 53% até o ano de 2004. Em 2005 e 2006, a participação recuou para cerca de 44%, sendo que em 2007 já retomou para próximo de 50%. Após a crise, a participação agrícola no total exportado pelo Paraná se intensificou, chegando a patamares de 60% e batendo recorde em 2011, com participação de 64,01%. A participação média de 2000 a 2007 foi de 50,12% e de 2008 a 2011 foi de 60,64%. No decorrer dos doze anos, a participação média foi de 53,62%.

Gráfico 4 - Participação das exportações agrícolas paranaenses nas exportações totais do Paraná, 2000-2011



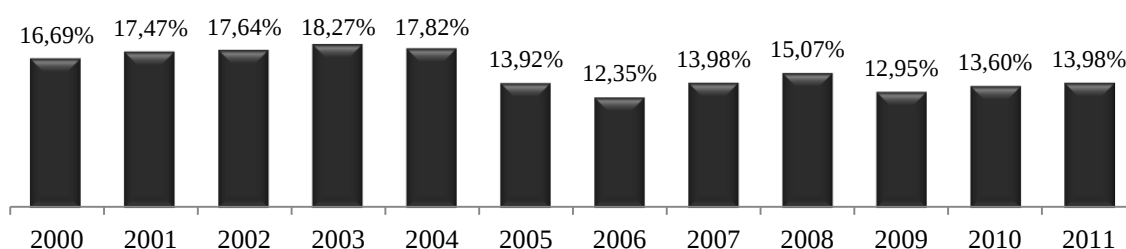
Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

A participação das exportações agrícolas no total exportado pelo Paraná aumentou em 2009, apesar do valor exportado ter retraído nesse mesmo ano, como poderá ser visto no Gráfico 6. O fato é que as exportações dos outros setores (não agrícolas) reduziram ainda mais, o que elevou a participação do setor agrícola nas exportações gerais para 62% em 2009. De acordo com Ribeiro (2009), a forte redução do crédito internacional, provocada pela crise

de 2008, tende a prejudicar em maiores proporções o comércio de bens de consumo duráveis e de bens de capital, haja vista que os bens de base agrícola têm uma relação mais inelástica com a renda.

Sendo um Estado com grande potencial agroexportador, o Paraná se destaca na composição das exportações agrícolas nacionais. O Gráfico 5 mostra a participação das exportações agrícolas paranaenses nas exportações agrícolas brasileiras, de 2000 a 2011. Verifica-se que, de 2000 a 2004, o Paraná manteve uma participação ao redor de 17%; em 2005, ela recuou e esteve entre 12% e 15% até 2011, sendo a média desses últimos sete anos de 13,69% contra uma média de 17,58% para os primeiros cinco anos. No período todo, a média de participação foi de 15,31%. Foi visto anteriormente que a participação agrícola nas exportações paranaenses aumentou após 2008, e o valor exportado continuou crescendo após a queda em 2009 (Gráfico 6), logo, há evidência da perda de participação do Paraná em relação a outros Estados brasileiros nas exportações agrícolas nacionais nos últimos anos.

Gráfico 5 - Participação das exportações agrícolas paranaenses nas exportações agrícolas brasileiras, 2000-2011

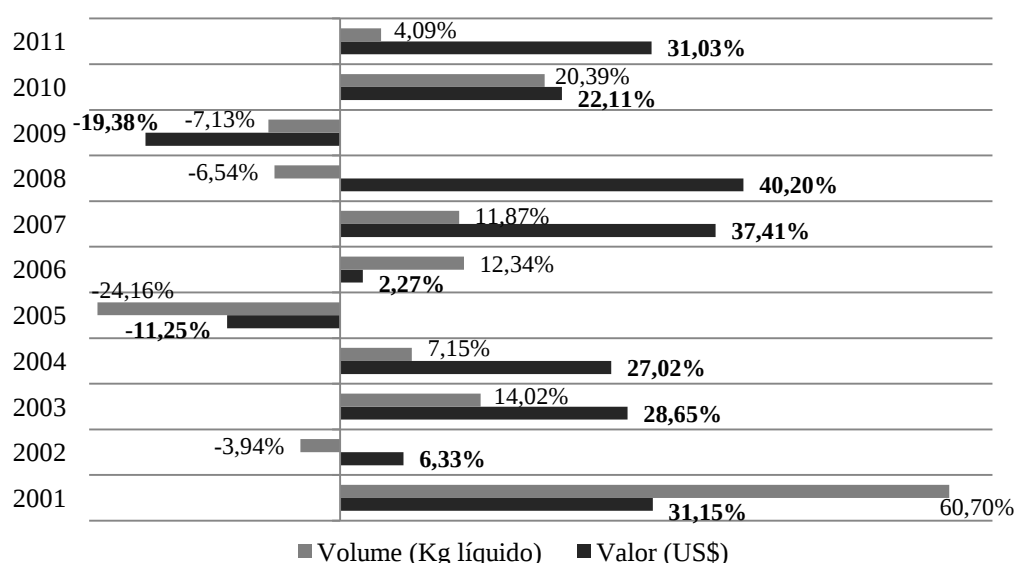


Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

A trajetória das exportações agrícolas paranaenses no período analisado, tanto em valor (US\$) quanto em volume (Kg líquido) é apresentada em variação percentual sobre o ano anterior no Gráfico 6. Verifica-se que, no ano de 2001, o volume exportado teve uma explosão no crescimento em relação ao ano de 2000, crescendo 60,7%, o que demonstra a sua predominância na composição do valor exportado. Já em 2002, o volume exportado apresentou uma variação negativa sobre o ano anterior e passou a apresentar crescimentos não muito significativos, chegando a decrescer novamente em 2005, 2008 e em 2009. De 2002 a 2004, fica claro que o valor exportado aumentou muito mais em função dos preços do que em função do volume, e no biênio seguinte, 2005 e 2006, o volume voltou a ter influência significativa para o resultado do valor exportado. Em 2007, vésperas da crise, como comentado anteriormente os índices de preços dispararam e apresentaram recordes de crescimento, batendo a casa dos 30% em 12 meses, e foram responsáveis pelas altas do valor

exportado em 2007 e 2008. Em 2009, a queda de 19,38% decorrente da crise de 2008 também foi ditada pelo índice de preços. Segundo Ribeiro (2009), entre setembro de 2008 e março de 2009 a queda dos preços dos produtos básicos foi de 30,7%. Os preços continuaram em alta após 2009, enquanto o volume exportado se recuperou em 2010, mas já perdeu força no crescimento de 2010 para 2011.

Gráfico 6 - Exportações agrícolas paranaenses de 2000 a 2011, em valor (US\$) e volume (Kg líquido) – variação percentual sobre o ano anterior

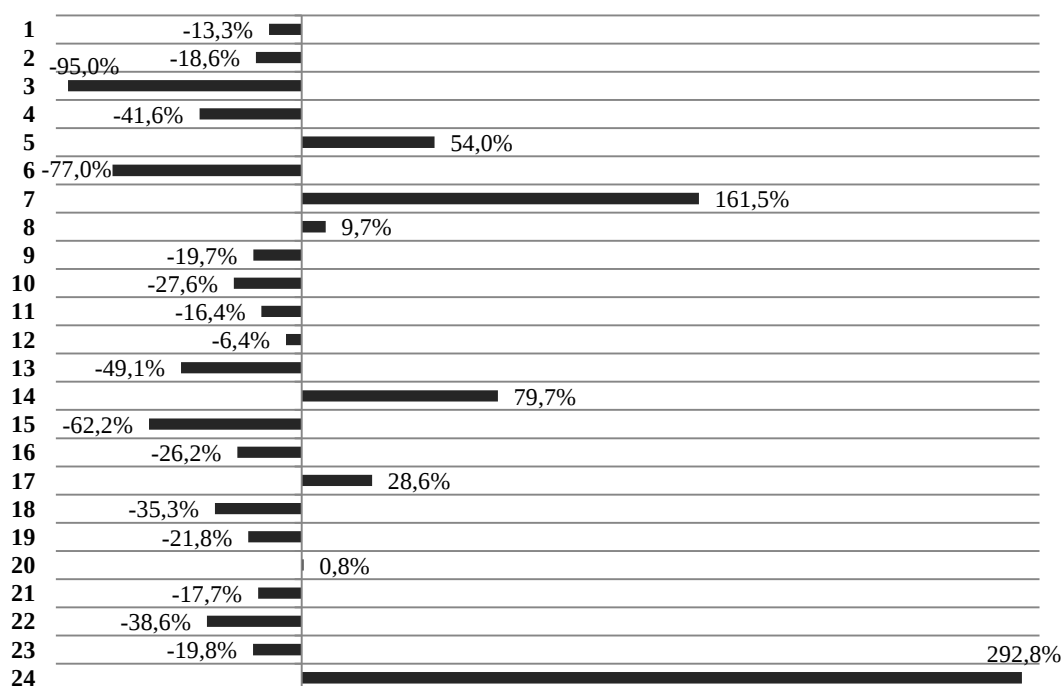


Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

A queda de 19,38% das exportações agrícolas paranaenses, causada pela crise de 2008, pode ser visualizada na desagregação por capítulos SH. É o que mostra o Gráfico 7, a variação percentual de 2008 para 2009 das exportações agrícolas do Paraná desagregadas por capítulos SH do 1 ao 24. Pode-se observar que, dos vinte e quatro capítulos, apenas sete tiveram variação positiva em 2009, comparada a 2008. Destes sete, o capítulo 24 foi o que mais cresceu nesses doze meses analisados, apresentando uma taxa de 292,8%. No Apêndice A, é possível verificar que este capítulo se refere aos produtos do tabaco. Segundo a Afubra (2013), em 2008 foi criada uma quarta faixa do Programa de Bônus ao Associado, a qual forneceu um desconto de 40% ao fumicultor com a produção de 16 safras ou mais, o que incentivou muito a produção e, por conseguinte, a exportação. Outro capítulo que apresentou alto crescimento no período foi o 7, que se refere aos produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos comestíveis, o que nos sugere que a alta de 161,5% não teve impactos com queda de preços das principais *commodities*. Além deste, os capítulos 5, 8, 14, 17 e 20 também apresentaram variação positiva. A descrição do grupo de produtos que pertence a estes

capítulos pode ser identificada no Apêndice A. Os demais capítulos todos sofreram o reflexo negativo da crise e decresceram de 2008 para 2009. As maiores quedas foram dos capítulos 3, 6, 15, 13, 4, entre outros. A menor queda foi do capítulo 12 (-6,4%), seguido do capítulo 1 (-13,3%). Em geral, a queda de todos os capítulos foi significativa, com uma média de 34,5% de retrocesso.

Gráfico 7 - Variação percentual (%) das exportações agrícolas paranaenses, por capítulos SH (1 - 24), de 2008 para 2009



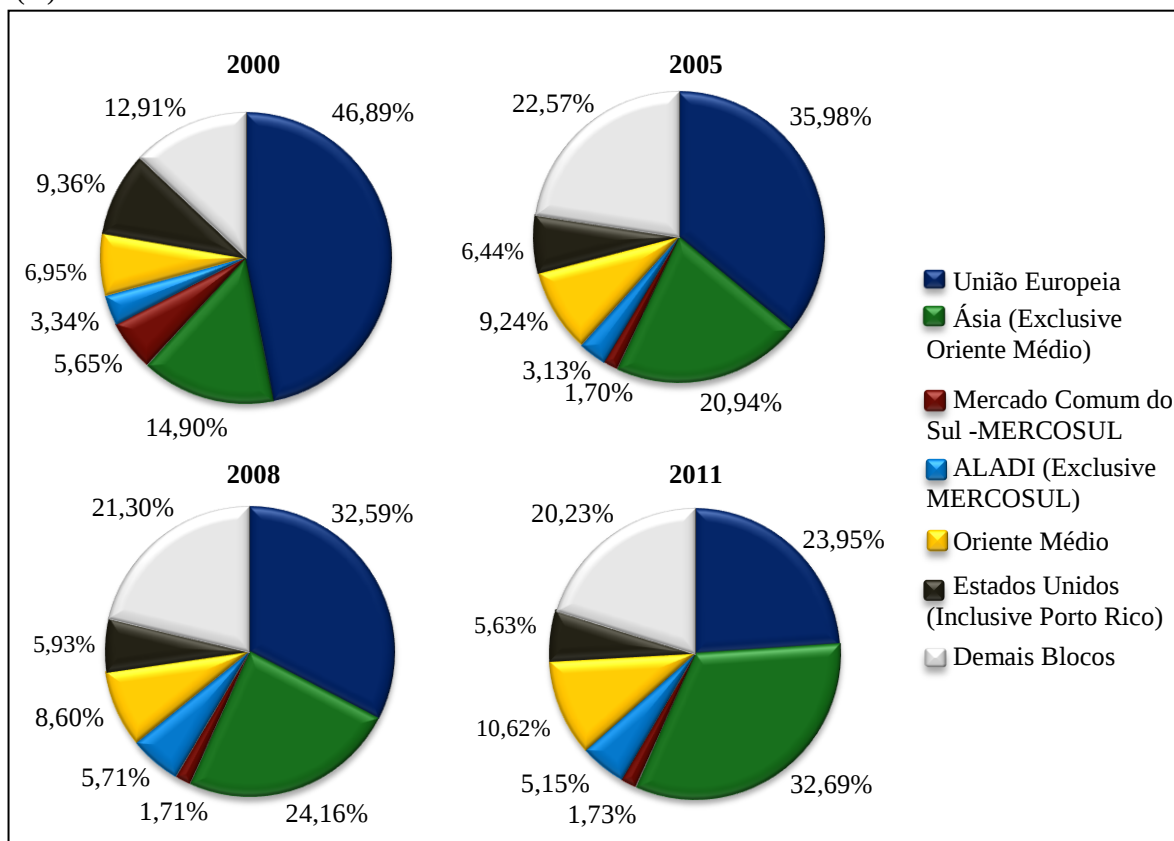
Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Nota: Para o capítulo 3 a variação (%) foi calculada de 2007 para 2009.

Na Figura 1, são apresentados os principais blocos econômicos e a participação deles como mercado importador dos produtos agrícolas paranaenses. Entre os seis mercados selecionados, a União Europeia era a que mais importava esses produtos no ano de 2000, sua participação era predominante com 46,89%. Com o passar dos anos, o bloco foi perdendo espaço, caindo para 35,98% de participação em 2005, 32,59% em 2008 e chegou em 2011 com uma participação de 23,95%. Quem cresceu como mercado importador foi a Ásia. Em 2000, representava 14,9% das importações, já em 2005 subiu para 20,94%, chegou a 24,16% em 2008 e após a crise aumentou ainda mais a sua participação, chegou em 2011 importando 32,69% dos produtos agrícolas do Paraná. O Oriente Médio e o ALADI (Associação Latino Americana de Integração) foram mercados que aumentaram a sua participação entre os importadores, de 2000 para 2011, enquanto os Estados Unidos e o Mercosul reduziram a participação nesse período. Em 2000, estes seis mercados representavam 87,09% do destino

dos produtos agrícolas do Estado. Já em 2011, essa representatividade passou para 79,77%, o que significa que outros mercados passaram a importar um pouco mais. As exportações em milhões de US\$ para esses destinos podem ser consultadas no Apêndice D.

Figura 1 - Exportações agrícolas paranaenses para os principais blocos econômicos, em participação percentual (%) - Anos selecionados



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

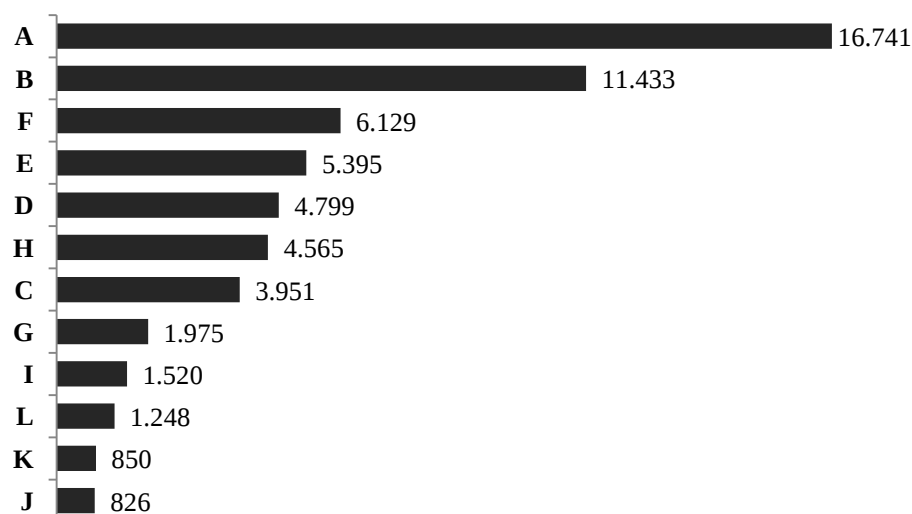
4.1.1.1 Os principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná

Na sequência da análise, os produtos serão identificados pelas letras de A a L, conforme classificados na metodologia. Os capítulos aos quais pertencem, bem como a exportação em valor e volume, de 2000 a 2011, podem ser conferidos no Apêndice E.

O Gráfico 8 apresenta o montante exportado por estes principais produtos ao longo do período analisado e ordena do mais exportado ao menos exportado em todo o período. Na representação gráfica, fica clara a importância que o complexo soja tem para a agricultura do Estado do Paraná, sendo que os produtos A e B foram os mais exportados nos 12 anos. A soja em grãos, mesmo triturados, é o produto de maior destaque, tendo exportado US\$ 16,741 milhões. Em segundo lugar, o produto bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo

de soja exportou US\$ 11,433 milhões. Os produtos C e I que se referem ao óleo de soja também estão entre os 12 produtos mais exportados. Um segundo complexo importante é o de carnes, representado pelos produtos D, G e K. Sendo dois relacionados a carne de frango e um relacionado a carne de suíno. Outras importantes *commodities* exportadas pelo Estado são o café, com dois produtos relacionados a ele, sendo que o produto F aparece na terceira posição, além do açúcar de cana que aparece em quarto colocado, do milho em grão e do álcool etílico.

Gráfico 8 - Principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná entre 2000 e 2011, em milhões de US\$ FOB



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para semeadura; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Álcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

Essa ordem dos produtos obtida pela exportação total ao longo dos anos analisados não é a mesma obtida no ano de 2011, tão pouco a que era no ano de 2000. Os produtos foram alternando posições no decorrer dos anos, e a ordem obtida pelos 12 produtos no início e no fim do período analisado é apresentada na Tabela 2. O produto A, que aparece como o mais exportado ao longo do período, manteve a sua posição de destaque, foi o produto agrícola predominante na exportação estadual tanto em 2000 como em 2011. Já os demais produtos todos sofreram alterações. Os produtos que perderam posições para outros dentro do grupo dos 12 foram: o produto C, que passou de 3º mais exportado para 6º; e o K, que passou de 9º colocado para 12º. Os destaques dos que subiram posições dentre os mais exportados foram: o produto E, que passou de 5º em 2000 para o 2º em 2011; o G, passando de 7º para 4º; o H passou de 11º colocado para 7º; e o L merece destaque, sendo que no ano de 2000 ele não era

exportado (Apêndice E) e em 2011 ultrapassou a exportação de outros dois produtos desses selecionados.

Tabela 2 – Ordem dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nos anos de 2000 e 2011

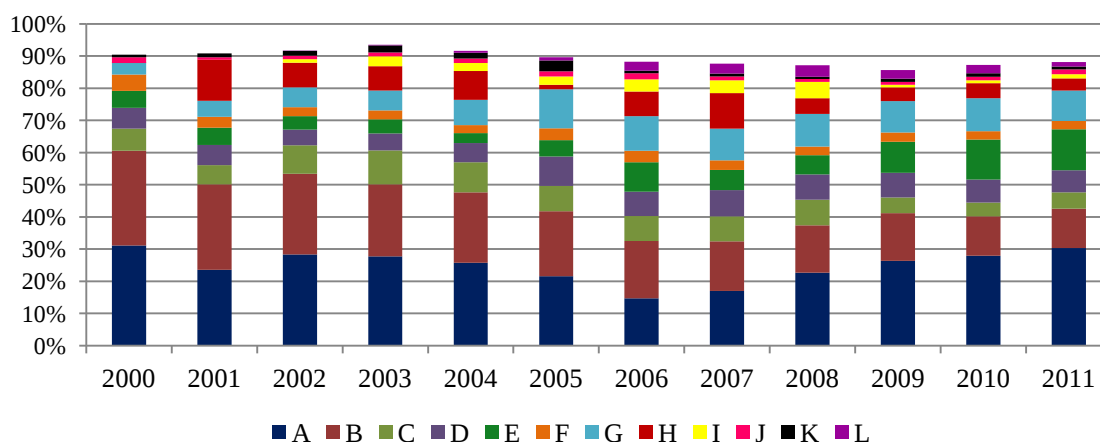
Produto	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
2000	1	2	3	4	5	6	7	11	10	8	9	12
2011	1	3	6	5	2	8	4	7	11	9	12	10

Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para sementeira; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Alcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

A importância desses produtos pode ser observada pelo Gráfico 9, o qual apresenta a participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações agrícolas totais do Estado, de 2000 a 2011.

Gráfico 9 - Participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações agrícolas do Estado, 2000-2011



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

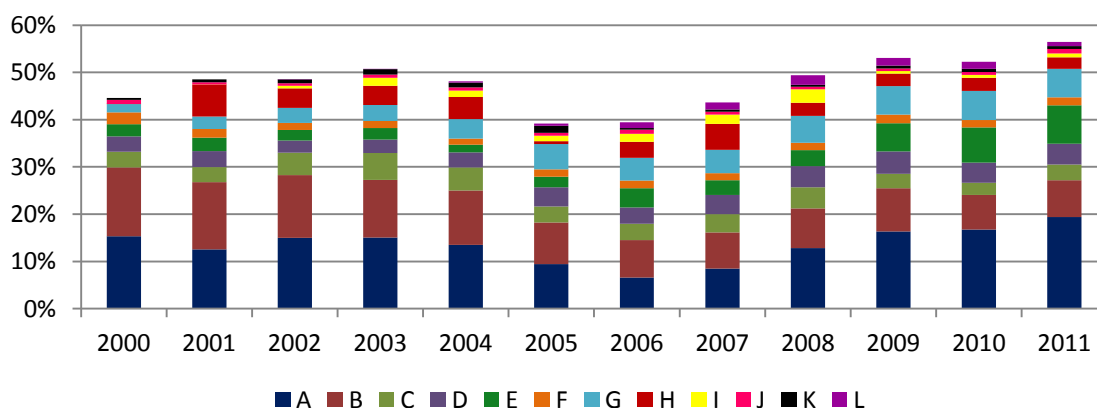
Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para sementeira; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Alcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

No Gráfico 9, é possível notar que desde 2000 estes 12 produtos já tinham uma elevadíssima participação nas exportações agrícolas do Estado, precisamente 90,4%. Essa participação permaneceu acima de 90% até 2004, atingindo o pico de 93,46% em 2003. A menor representatividade conjunta foi de 85,61% em 2009. No ano de 2011, esses produtos representaram 88,13% das exportações agrícolas paranaenses. A média geral do período foi

de 89,29%. Pode-se afirmar que as exportações agrícolas do Paraná são basicamente destes 12 produtos, sendo que os outros 10% se dividem em outros “n” produtos. As informações apresentadas na Tabela 2 também podem ser verificadas neste Gráfico 9, como o destaque dos produtos A e B, em todos os anos, e a ascensão das exportações dos produtos E e G.

Conforme informações dos Gráficos 4 e 9, o Paraná possui, em média, cerca de 53% de suas exportações oriundas de produtos agrícolas e destas exportações agrícolas cerca de 90% são constituídas por 12 principais produtos. Naturalmente, esses 12 produtos possuem uma participação significativa no total geral exportado pelo Estado. É esta participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações totais do Estado, de 2000 a 2011, que mostra o Gráfico 10. Verifica-se que, esses produtos no ano de 2000 já representavam mais de 40% do total geral exportado pelo Paraná, precisamente 44,6%. Em 2003, ultrapassaram 50% e atingiram o mínimo de 39,18% em 2005. A partir daí, a participação desses produtos na pauta exportadora seguiu em trajetória ascendente, batendo o recorde de 56,42% em 2011. Ou seja, 56,42% das exportações totais do Paraná são constituídas por 12 produtos agrícolas, sendo que em 2011 praticamente 20% da exportação total foi representada pelo produto A - outros grãos de soja, mesmo triturados.

Gráfico 10 - Participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações totais do Estado, 2000-2011



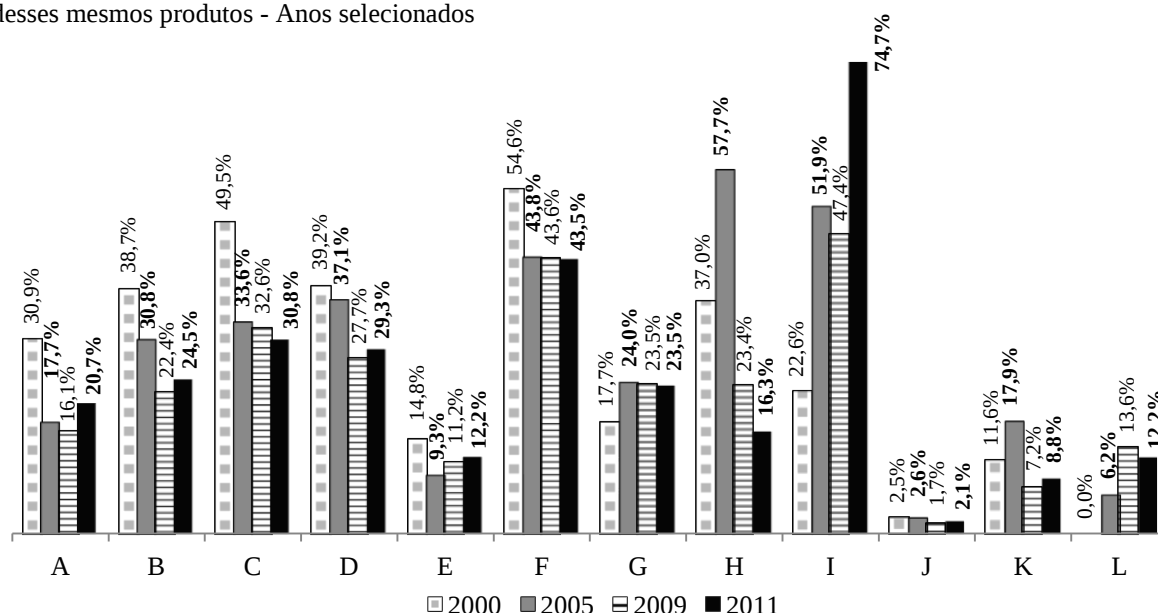
Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedaços e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para sementeira; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Alcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

A representatividade do Paraná nas exportações desses produtos a nível nacional pode ser visualizada no Gráfico 11, para alguns anos selecionados. No ano de 2000, o Paraná foi responsável por 54,6% das exportações do produto F por todo o Brasil. Essa participação foi

caindo com o tempo, mas chegou em 2011 ainda alta: 43,5%. Do produto H, o Estado chegou a exportar 57,7% do total nacional em 2005, porém a participação teve forte queda, baixando para 16,3% em 2011. O maior destaque pode ser atribuído ao produto I, do qual 22,6% de suas exportações no ano de 2000 foram paranaenses, e em 2011 esse percentual saltou para 74,7%. Outras participações significativas são para os produtos C e D, sendo que o Paraná continua exportando em torno de 30% do total nacional exportado desses produtos. Em uma comparação do início e do final do período, com exceção dos produtos G, I e L, em todos os demais o Paraná apresentou variação decrescente na participação. Até mesmo para o produto mais importante do Estado, o produto A, a representatividade na exportação brasileira caiu 10 p.p., passando de 30,9% para 20,7%. Houve outras quedas desse patamar e algumas maiores, como a do produto H que apresentou uma perda de quase 20 p.p.. O produto para o qual a exportação paranaense é menos importante na composição da exportação brasileira é o J, cuja participação do Estado é de apenas 2,1%, e foi de 2,6% em 2005. Outra observação do Gráfico 11 é que no ano seguinte à crise de 2008, a representatividade Estadual nas exportações desses produtos teve uma predominância de queda em relação ao cenário anterior. Em geral, na última década, o Paraná perdeu para outros Estados brasileiros a participação nas exportações nacionais de seus principais produtos agrícolas.

Gráfico 11 - Participação dos principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná nas exportações brasileiras desses mesmos produtos - Anos selecionados



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para semeadura; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Álcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

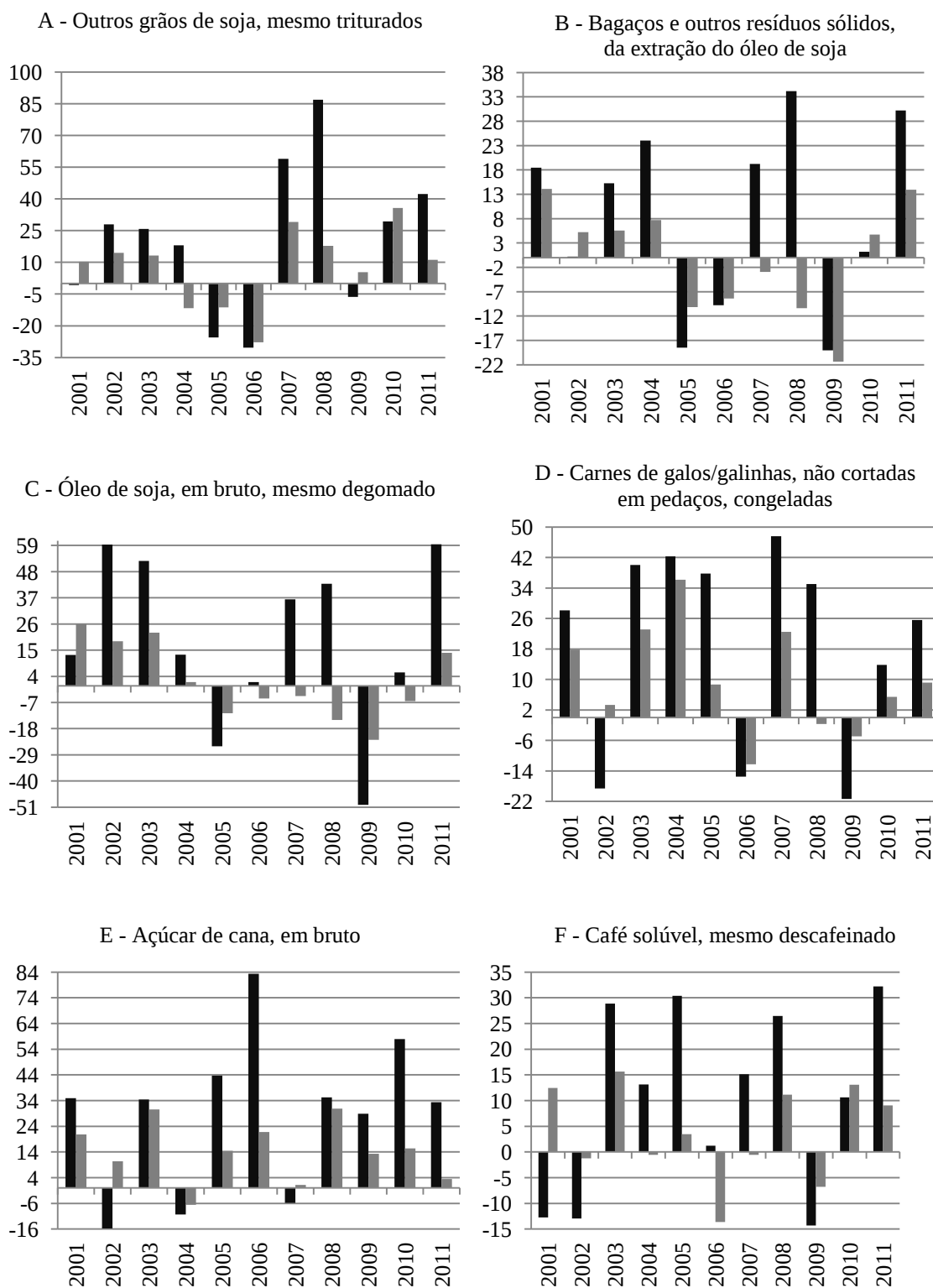
A evolução de cada um dos 12 principais produtos agrícolas da pauta de exportação paranaense pode ser analisada por meio dos gráficos contidos na Figura 2, os quais mostram a variação percentual em relação ao ano anterior, tanto do valor exportado (US\$) quanto do volume exportado (Kg líquido). A indicação de cada gráfico coincide com a classificação feita de A a L para os 12 produtos.

O produto A - Outros grãos de soja, mesmo triturados, apresentado no primeiro gráfico da Figura 2, obteve um crescimento do volume exportado em torno de 10% em 2001, em relação a 2000, enquanto o valor exportado registrou uma baixa de -0,72%. Nos dois anos seguintes, o volume manteve um crescimento chegando próximo a 15%, enquanto o valor cresceu cerca de 28% em 2002 e 25,74% em 2003. Em 2004, apesar da queda no volume, o valor exportado ainda variou positivamente em relação ao ano anterior. Essa variação não foi sustentada nos dois anos seguintes, quando o valor chegou a cair ainda mais que o volume, atingindo um pico negativo de -30,36% em 2006. O *boom* ocorrido nos preços internacionais das *commodities* no ano anterior a crise e nos meses de véspera, tiraram as exportações desse produto de dois anos de recordes negativos, no período analisado, e levaram para dois anos de recordes positivos: 58,91% em 2007 e 86,94% em 2008. Nesses dois anos, o crescimento do volume não foi muito expressivo. O valor exportado voltou a patamares negativos refletindo a forte queda nos preços internacionais das *commodities* após a explosão da crise, além dos preços terem caído também em função das safras recordes de soja produzidas pela Argentina e pelos Estados Unidos. Já em 2010, os valores voltaram a crescer em relação a 2009, e pela primeira vez, nos doze anos analisados, o crescimento do volume exportado foi superior ao aumento do valor. Todavia, em 2011 o valor novamente foi puxado pelo índice de preços.

O produto e gráfico B - Bagaços e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja, da Figura 4, apresentou variações positivas tanto do valor quanto do volume exportado até o ano de 2004, quando atingiu 24,02% de crescimento nesse ano, em relação ao ano anterior, refletindo a propagação do comércio mundial e a recuperação dos preços internacionais das *commodities*. Em 2005, as variações atingidas foram negativas, com o valor obtendo uma queda superior a 18%. Já em 2007, o valor exportado se recuperou e bateu recorde de crescimento em 2008, com pico de 34,15%, nitidamente puxado pelas altas nos preços, pois o volume exportado permaneceu com variações negativas nesses dois anos. O impacto da crise resultou numa forte queda na exportação desse produto em 2009, o qual obteve uma recuperação acentuada no ano de 2011, com um valor exportado crescendo acima de 30% sobre o ano anterior.

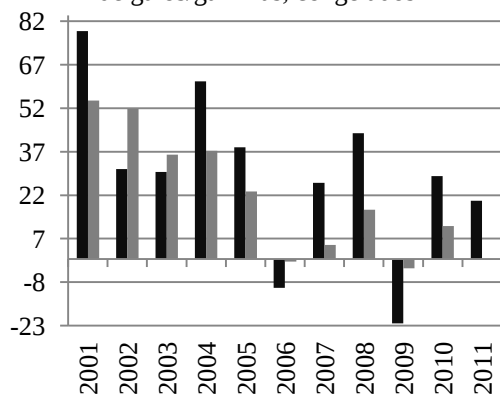
Figura 2 – Exportação dos principais produtos agrícolas paranaenses, em valor (US\$) e em volume (Kg líquido) – Variação percentual, 2001-2011

Legenda: ■ Valor (US\$) Eixo vertical = variação percentual (%) em relação ao ano anterior
 ■ Volume (Kg líquido) Eixo horizontal = anos analisados

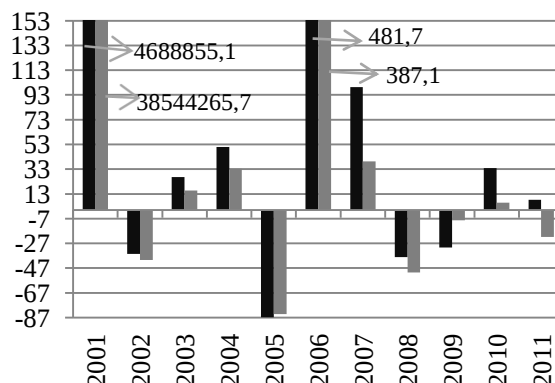


Continua

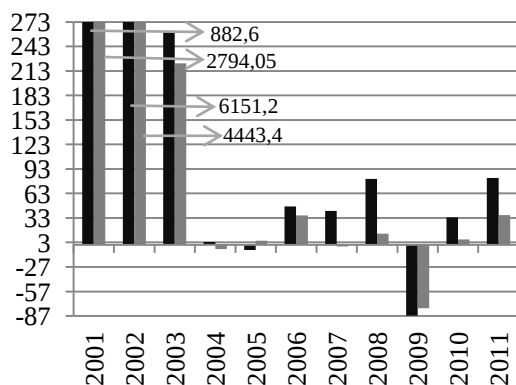
G - Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados



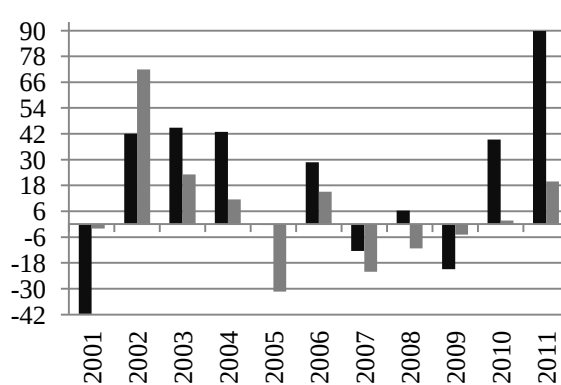
H - Milho em grão, exceto para sementeira



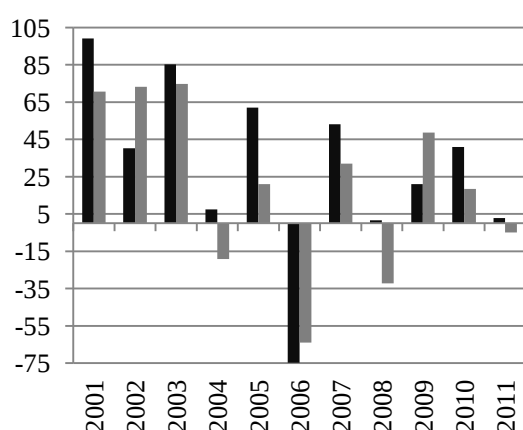
I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L



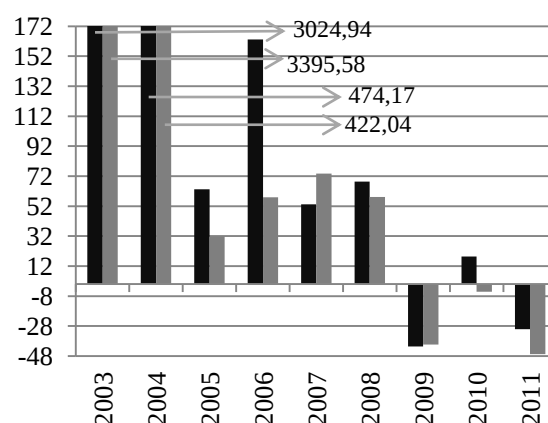
J - Café não torrado, não descafeinado, em grão



K - Outras carnes de suíno, congeladas



L - Álcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Com relação ao produto C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado, pode-se observar na Figura 2 que as maiores quedas do valor exportado foram obtidas nos anos de 2006 e logo após a crise, em 2009, quando a queda foi de 50,03% em relação a 2008. Com o declínio nos preços internacionais, as empresas obtêm mais vantagens destinando o óleo para a produção de biodiesel do que o destinando à exportação, pois, segundo Barros (2010), a fabricação do biodiesel brasileiro conta com mais de 80% da matéria-prima advinda do óleo de soja. O volume exportado apresentou uma fraca variação positiva em 2004 e percorreu seis anos de variações negativas. O volume só voltou a crescer em 2011, quando apresentou um aumento de 13,91%, comparado a 2010. Mais um produto que reflete claramente a força superior dos preços, em relação à quantidade exportada, na composição do valor exportado.

O produto D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congelados, (Figura 2), após apresentar uma queda do valor exportado em 2002, seguiu até 2005 com crescimento médio em torno de 40%, em relação ao ano anterior. Em 2006, o valor novamente teve uma queda, se recuperou no ano seguinte, com recorde de 47,57%, e apresentou outra queda em 2009, de 21,36%, logo após a crise. Os aumentos obtidos nos dois últimos anos da análise ainda foram inferiores aos apresentados nos anos anteriores à crise de 2008. Quanto ao volume exportado, ao contrário do valor que obteve queda em 2002, apresentou uma variação positiva em relação ao ano de 2001, embora pequena, de 3,28%. Nos anos seguintes, o volume se recuperou, e voltou a cair nos anos de 2006, 2008 e 2009. Nos dois últimos anos da análise, o volume apresentou variações positivas, não muito significativas, sendo de 5,44% em 2010 e 9,13% em 2011.

O produto E - Açúcar de cana, em bruto - apresentou crescimentos elevados no valor exportado de 2001 a 2006, com exceções dos anos de 2002 e 2004. Ao contrário dos outros produtos analisados, em 2006 o aumento do valor foi de 83,31%, comparado ao ano anterior. Já o volume exportado, apresentou variação positiva em 2006 similar a de 2001 e bem abaixo do valor de exportação. Em 2007, o aumento do volume foi pífio, em torno de 1%, enquanto o valor teve variação negativa de 5,83%. Ambos os índices se recuperaram no ano seguinte, e após a crise a trajetória do volume exportado tem apresentado variações positivas, porém, cada vez menores, enquanto o valor tem apresentado crescimento alternado de um ano para o outro, com uma alta de 57,89% em 2010, mas ainda é inferior ao aumento obtido no ano de 2006.

O valor exportado do Café solúvel, mesmo descafeinado – Produto F, Figura 2 – se recuperou em 2003, após dois anos de variações negativas, e cresceu 30,37% em 2005, em relação a 2004. A trajetória ascendente foi interrompida em 2006, e como reflexo do

comportamento dos preços internacionais voltou a se recuperar em 2007 e 2008 e declinou em 2009. Após a crise, a recuperação do valor exportado foi sentida em 2011 com o recorde de crescimento de 32,21%. A maior variação positiva apresentada pelo volume exportado foi de 15,64% no ano de 2003, nos demais anos, o crescimento foi inferior a esse, quando não negativo.

A segunda página da Figura 2 apresenta no primeiro gráfico o produto G - Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados. A trajetória ao longo do período analisado é marcada por uma forte queda no crescimento tanto do valor quanto do volume exportado. Em 2001, o valor exportado aumentou 78,57%, em relação ao ano de 2000. A partir daí, o crescimento foi menor, chegando a ser negativo em 2006 e também em 2009, quando os efeitos da crise puxaram o valor exportado desse produto para -22,15%, em relação a 2008. No último ano analisado, o valor apresentou um aumento de 20,02%, em relação ao ano anterior. O volume exportado obteve um crescimento de 54,59% em 2001 e, posteriormente, as variações positivas foram menores, sendo que, assim como o valor, o volume apresentou queda em 2006 e 2009, e também em 2011 quando atingiu uma variação negativa de 0,27% sobre 2010.

Pode-se verificar na Figura 2 que, para o produto H - Milho em grão, exceto para semeadura - o crescimento obtido pelo valor exportado, de 2000 para 2001, foi de 4688855,1% e de 38544265,7% pelo volume exportado. Esse salto explica-se pela safra volumosa de milho produzida pelo Brasil no ano de 2001, resultando em um alto excedente de produção o que, por sua vez, proporcionou exportação recorde. Já em 2002, ambos os índices variaram negativamente e em 2005 registraram a maior queda sobre o ano anterior em comparação com os outros produtos analisados nesse período, sendo que o valor exportado declinou 87,75% e o volume decresceu 84,2%. Já no ano seguinte, ambos os índices apresentaram um segundo pico de crescimento, sendo de 481,66% para o valor e de 387,1% para o volume. No ano da crise, essas exportações caíram, puxadas pela queda nos preços e pela deterioração da demanda dos países de destino. Em 2010, tiveram uma recuperação e o volume voltou a cair significativamente em 2011: -21,8%; enquanto o valor apresentou um pequeno aumento em relação a 2010, de 8,21%.

Quanto ao produto I – Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L, pode-se observar que tanto o valor quanto o volume exportado apresentaram crescimento elevadíssimo no início do período. A baixa exportação no ano de 2000 levou a um crescimento para o ano de 2001 de 882,6% no valor exportado e de 2794,05% no volume. No ano seguinte, o crescimento foi ainda mais elevado, conforme o gráfico I, Figura 2,

permaneceu alta em 2003. As variações ocorridas para o ano de 2004 e 2005 foram mínimas, comparadas com os três primeiros anos da análise. Este produto também sentiu os efeitos da crise, e teve a maior queda registrada no ano de 2009, acima de 85%, voltou a se recuperar em 2010, e atingiu um maior crescimento em 2011.

O produto J – Café não torrado, não descafeinado, em grão – apresentou uma queda acima de 40% de 2000 para 2001, mas já em 2002 atingiu um crescimento também acima de 40%, que se manteve até 2004. A variação do volume exportado se destacou no ano de 2002, quando atingiu um pico de 71,87%, bem acima do crescimento do valor exportado. Ao contrário da maioria dos outros 11 produtos analisados, em 2007 a variação nas exportações desse produto já foi negativa, comparada com o ano anterior. O valor exportado se recuperou um pouco em 2008, em função do preço, visto que o volume permaneceu variando negativamente, e em 2009 também ocorreu uma queda decorrente da crise. No ano seguinte, o valor exportado apresentou um bom crescimento sobre o ano anterior, sendo que em 2011 o crescimento foi recorde do período, de 89,79%. Este, ao contrário do ano de 2002, foi em grande parte puxado pelos preços, uma vez que o crescimento do volume foi de 19,78%.

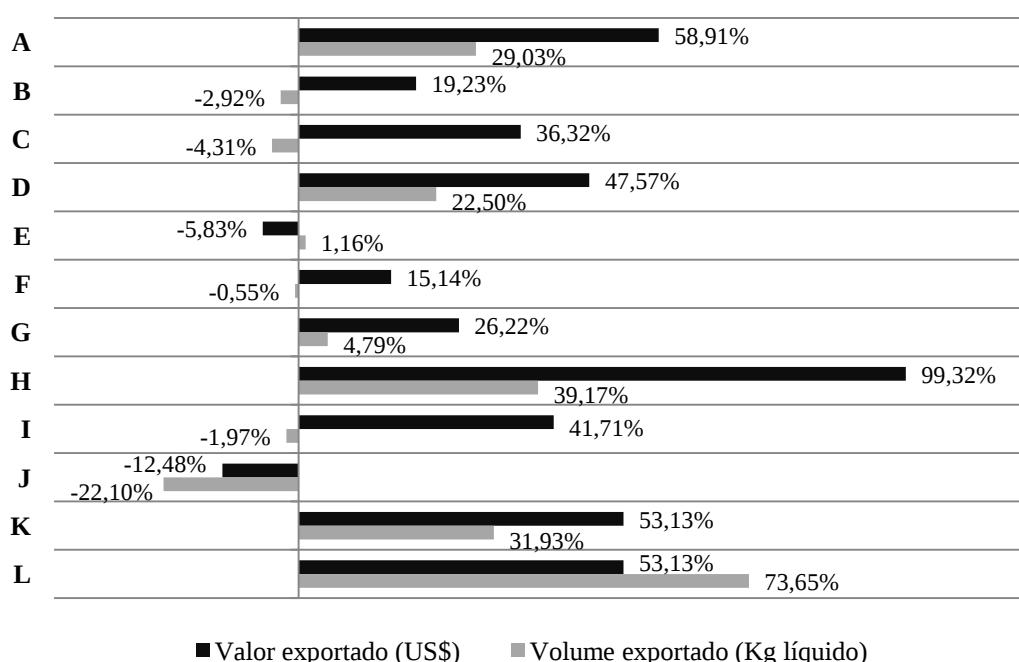
O produto K – Outras carnes de suíno, congeladas – apresentou um crescimento no valor exportado de 99,13% de 2000 para 2001 e só obteve uma queda no ano de 2006, quando atingiu variação de -74,81% em relação a 2005. A variação do volume acompanhou as altas variações positivas do valor até 2003, sendo que em 2002 o volume cresceu mais de 70%, obtendo maior participação na composição do valor que variou 40,17% sobre o ano anterior. A crise não implicou em variações negativas para o valor exportado desse produto, enquanto o volume teve variação negativa em 2008. Em 2009, o crescimento do volume foi superior ao crescimento do valor exportado. Já em 2010, o valor atingiu 40,94% de aumento, enquanto o crescimento do volume foi menor do que o do ano anterior. Em 2011, o volume apresentou uma variação de -5,01%, e o valor teve um pequeno crescimento de 2,83% (Figura 2).

O produto L, Álcool etílico não desnaturado com volume alcoólico $\geq 80\%$, começou a ser exportado em 2002 (conforme Apêndice E). A partir daí, houve um *boom* no crescimento tanto do valor quanto do volume exportado, sendo de 3024,94% e de 3395,58%, respectivamente, de 2002 para 2003. Isso pode ser explicado pela busca mundial por fontes de energia limpa e reduções de poluentes. As variações positivas continuaram elevadas até 2008, como pode ser observado gráfico do produto L na Figura 2. Após a crise, os dois índices variaram negativamente, caíram mais de 40%, o valor teve uma pequena recuperação em 2010, mas já em 2011 ambos novamente apresentaram variação negativa sobre o ano anterior,

sendo a queda maior referente ao volume exportado, de 46,62%, enquanto a do valor exportado foi de 29,97%.

No geral, a diferença apresentada pelas exportações desses doze produtos no momento anterior à crise de 2008 e no momento posterior à mesma pode ser visualizada pelos próximos dois gráficos. O Gráfico 12, que apresenta a variação percentual de 2006 para 2007 dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em valor e volume exportado.

Gráfico 12 - Variação percentual de 2006 para 2007 dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em valor (US\$) e volume (Kg líquido)



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

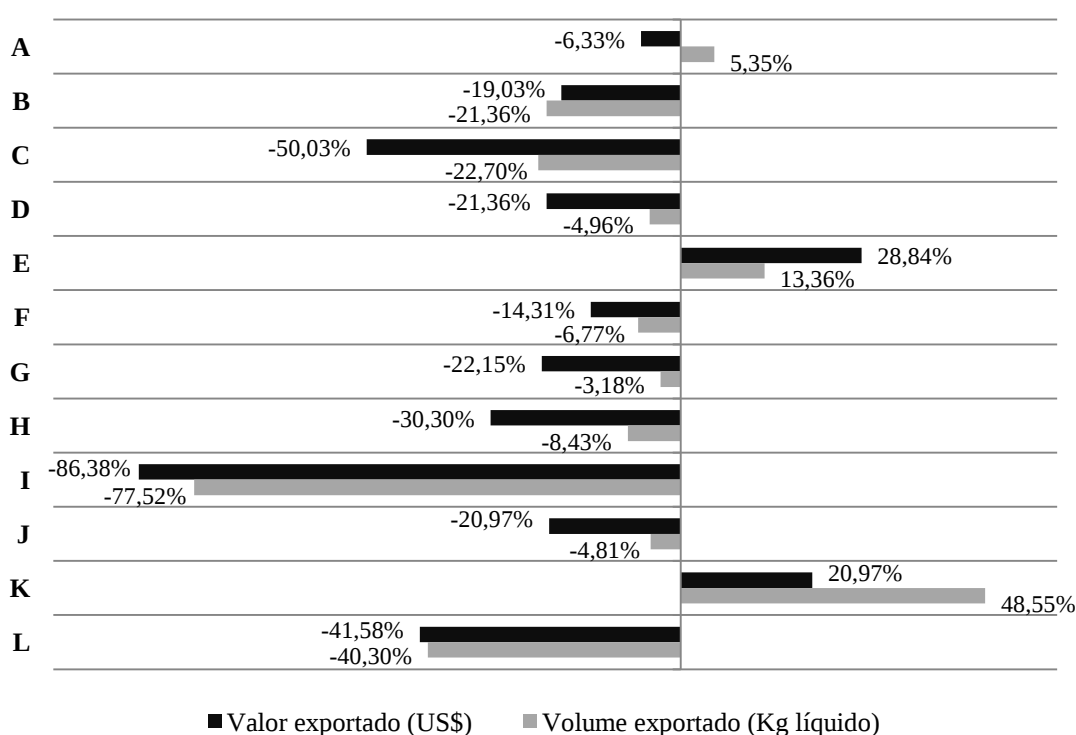
Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para sementeira; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Alcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

O Gráfico 12 deixa nítido o fato de a agricultura paranaense estar a todo vapor exportando no período imediatamente anterior à crise. Nota-se que, dos doze produtos, apenas o produto J já havia apresentado variação negativa de 2006 para 2007 tanto do volume quanto do valor exportado. Além dele, o volume teve pequenas quedas, entre 0,55% e 4,31%, para os produtos B, C, F e I, e o valor de exportação teve um decréscimo de 5,83% para o produto E. Todos os outros produtos aumentaram as suas exportações de 2006 para 2007, a taxa consideráveis, em sua maioria. Pela leitura do Gráfico, é possível perceber que apenas o

produto L apresentou crescimento do volume exportado superior ao valor, para os demais produtos o valor cresceu a taxas bem maiores às do volume, confirmando, como já mencionado, a influência dos altos preços praticados no mercado internacional das *commodities*.

O Gráfico 13 apresenta a variação percentual de 2008 para 2009 dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em valor e volume exportado.

Gráfico 13 - Variação percentual de 2008 para 2009 dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em valor (US\$) e volume (Kg líquido)



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

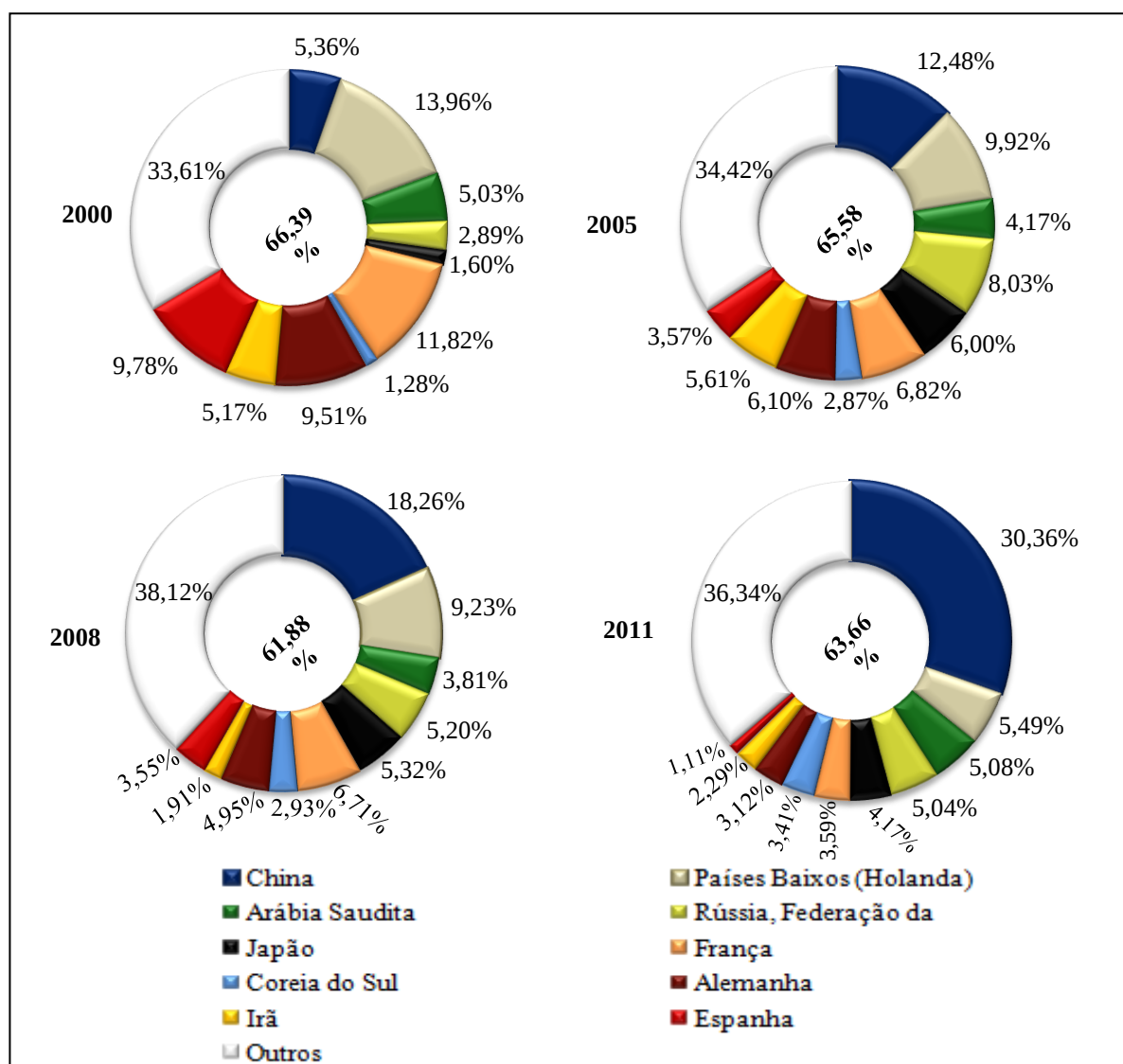
Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedaços e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para semeadura; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Alcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

Pelo Gráfico 13, pode-se observar o comportamento desses produtos no período imediatamente após a crise. Nota-se que, em contraposição ao Gráfico anterior, apenas os produtos E e K tiveram crescimento no valor e volume exportado, e o produto A teve uma pequena variação positiva no volume. Todos os outros produtos apresentaram queda nas exportações no ano de 2009, em relação ao ano de 2008, com as altas variações negativas

lideradas pelo produto I, que reduziu suas exportações em mais de 85% nesse período de crise. As maiores quedas são referentes ao valor exportado, em resposta a queda brusca dos preços internacionais das principais *commodities* agrícolas decorrente da crise de 2008.

A alteração no destino desses doze produtos agrícolas pode ser observada pela Figura 3, a qual mostra a participação percentual dos principais países importadores nos anos 2000, 2005, 2008 e 2011.

Figura 3 – Principais países de destino dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná – Anos selecionados (participação %)



Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Foram selecionados os 10 países que mais apareceram entre os principais, para deixar uma legenda comum, com o intuito de verificar as mudanças por eles obtidas no decorrer dos

anos. O grande destaque entre os países importadores é a China, pois em 2000 este país importava 5,36% do total exportado pelos doze produtos, em 2005 esse percentual já passou para 12,48%, em 2008 foi para 18,26% e no ano de 2011 a China importou sozinha nada menos do que 30,36% da produção dos doze principais produtos agrícolas paranaenses. Entre os que perderam participação nas importações desses produtos para a China, estão a Holanda, que reduziu suas importações de 13,96% em 2000, para 5,49% em 2011, a França que passou de 11,82% para 3,59%, no mesmo período, a Alemanha que importava 9,51% em 2000 e passou a importar 3,12% em 2011, e também a Espanha cuja queda foi de 9,78% para 1,11%, do início ao final do período. A queda nas importações dos países europeus no ano de 2011 é explicada em parte pela crise na Zona do Euro.

A Rússia e o Japão aumentaram as suas participações de 2000 para 2005, reduziram no ano da crise, mas em 2011 ainda foram maiores que as do primeiro ano analisado. O Irã aumentou a sua participação em 2005, porém perdeu espaço nos anos seguintes. A Arábia Saudita e a Coreia do Sul aumentaram as respectivas participações nas importações desses produtos entre 2000 e 2011. Com exceção da China, o aumento na participação dos outros países foi pouco significativo em termos de p.p. No geral, pode-se perceber que o destino desses produtos, ao longo do período, migrou da União Europeia para a Ásia (Figura 3).

Observa-se também, no centro dos gráficos da Figura 3, que estes dez países representam juntos mais de 60% das importações desses produtos, desde 2000. No começo do período, a representatividade era mais elevada, de 66,39%, no ano da crise ela diminuiu para 61,88% e em 2011 os dez países importaram 63,66% da produção dos doze produtos. A importância desses dez países que importam mais de 60% pode ser observada também no Apêndice F. Este contempla outros dez países e mostra que a soma de mais dez países aumenta a representatividade do grupo em 20%, e vinte países juntos passam a representar cerca de 80% dessas importações.

Com a inserção da agricultura paranaense no mercado internacional e os reflexos sentidos pela crise de 2008 analisados, a pesquisa apresenta na próxima seção a análise concernente às barreiras comerciais que incidem sobre estes produtos agrícolas.

4.2 AS BARREIRAS COMERCIAIS SOBRE AS EXPORTAÇÕES AGRÍCOLAS PARANAENSES

Além de conhecer as barreiras comerciais que a agricultura paranaense enfrenta no mercado externo, as subseções procuram tratar das alterações ocorridas nessas barreiras após a crise de 2008. A seção subdivide-se entre as barreiras tarifárias e não tarifárias.

4.2.1 Barreiras tarifárias

As tarifas aplicadas por alguns dos principais importadores sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, sendo tarifas *ad valorem* ou tarifas específicas vigentes no ano de 2012, são apresentadas na Tabela 3.

De maneira geral, pode-se observar pela Tabela 3, que a União Europeia tem tarifas zeradas para os produtos A, B, H e J, para uma especificidade do produto C e para alguns critérios intracota dos produtos G e K. As suas maiores tarifas recaem sobre os produtos D, G e K em se tratando de alguns casos extracota e, portanto, são os produtos que o Estado tem mais chance de aumentar a exportação para a Europa em função de uma redução tarifária. A maior tarifa da China é aplicada sobre o produto H (extracota), seguida do produto E (extracota) e do L. A maior tarifa do Japão recai sobre o produto K, seguido do L. Já a Coreia do Sul pratica as maiores tarifas sobre os produtos A e H (extracotas), respectivamente. Taiwan tem a sua maior tarifa sobre a importação do produto G (extracota), seguida dos produtos D e L. Os produtos E e G enfrentam as maiores tarifas por parte da Tailândia. A maior tarifa aplicada pela Rússia recai sobre o produto L, seguida das tarifas sobre os produtos D e G. A maior tarifa praticada pela Arábia Saudita e pelos Emirados Árabes Unidos é de 5% e recai sobre vários produtos. A África do Sul tem a tarifa mais elevada para o produto D e para determinado uso do produto G. A Colômbia e a Venezuela impõem a maior tarifa sobre a importação do produto E. Já a maior tarifa do Canadá é aplicada sobre o produto I.

Tabela 3 - Tarifas aplicadas sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, vigentes em 2012

	A	B	C	D	E	F
União Europeia	0%	0%	0% (p/ usos técnicos ou industriais, exceto p/ fabricação de produtos p/ alimentação humana) 2,9% (outro)	Variam de 149 Euro/ton. a 162 Euro/ton. (intracota) e de 32,5 Euro/100Kg a 299 Euro/100Kg (extracota)	93 Euro/ton. (intracota) 33,9 Euro/100Kg (extracota)	9%
China	3%	5%	9%	1,3 Yuan/Kg	15% (intracota) 50% (extracota)	17%
Japão	0%	0%	10,9 Iene/Kg (p/ valor ácido > 0,6) 13,2 Iene/Kg (outros)	11,9%	0% (com leitura polarimétrica < 98,5 graus: açúcar centrifugado) 35,3 Iene/Kg (com leitura polarim. < 98,5 graus: outros) 21,5 Iene/Kg (outros)	15% (adicionado de açúcar) 8,8% (outros: café solúvel) 0% (outros: outros)
Coreia do Sul	5% (intracota) 487% (extracota, mas não menos que 956 won/Kg)	1,8	5,4%	20%	3%	8%
Taiwan	0%	0%	5%	20%	6,25%	2%
Tailândia	0%	6%	20% ou 1,32 Baht/litro, o que for maior	30%	65% ou 3,5 Baht/Kg, o que for maior	40%
Rússia	0%	0%	11,25% (p/ uso técnico ou industrial, exceto p/ a produção de produtos comestíveis) 11,25%, mas não menos que 0,09 Euro/Kg (outros: em embalagens contendo 10 litros ou menos) 11,25%, mas não menos que 0,0675 Euro/Kg (outros)	60%	Há diversas especificações que variam de 140 US\$/ton. a 270 US\$/ton.	10%, mas não menos que 0,5 Euro/Kg
Arábia Saudita	0%	0%	5%	5%	0%	5%
África do Sul	8%	6,6%	10%	27%	0%	20% (misturas de café torrado com gorduras vegetais) 25% (outros)

Continua

Emirados Árabes Unidos	0%	0%	5%	5%	0%	5%
Colômbia	5,1% + BP	5,1% + BP	6,8% + BP	6,8% + BP	15% + BP	3,45%
Venezuela	0% + BP	3,45% + BP	4,6% + BP	8% + BP	20% + BP	8%
Estados Unidos	0%	0,45 ¢/Kg	19,1%	8,8 ¢/Kg	1,4606 ¢/Kg (intracota) 33,87 ¢/Kg (extracota)	0%
Canadá	0%	0%	4,5%	5%	0%	0%
	G	H	I	J	K	L
União Europeia	A carne de aves tem diversas cotas, que variam de 0% a 795 Euro/ton. (intracota) e de 18,7 Euro/100Kg a 130 Euro/100Kg (extracota)	0%	1,6% (p/ usos técnicos ou industriais, exceto p/ fabricação de produtos p/ alimentação humana) 6,1% (outro)	0%	A carne suína tem diversas cotas, que variam de 0% a 434 Euro/ton. (intracota) e de 467 Euro/ton. a 869 Euro/ton. (extracota)	19,2 Euro/hl
China	De 0,5 a 1,0 Yuan/Kg	1% (intracota) 65% (extracota)	9%	8%	12%	40%
Japão	0% (fígados) 8,5% (pernas c/ osso) 11,9% (outros)	0% (p/ alimentação animal e milho pipoca) 50% ou 12 Iene/Kg, o que for maior (outros)	13,2 Iene/Kg	0%	482 Iene/Kg	27,2% (com teor alcoólico em vol. => 90%) 38,10 Iene/litro (outros)
Coreia do Sul	20% (patas, peitos, asas, outros cortes) 22,5% (fígados) 27% (outros)	3% (intracota) 328% (extracota)	5,4%	2%	25%	10% (parcialmente destilado para uso em bebidas) 30% (p/ outros usos, que não em bebidas)
Taiwan	20% (coxas, sobrecoxas, asas; outros cortes) 25% (fígados; corações e patas, outros miúdos) 34% (pescos)	0%	5%	0%	12,5%	3% (industrial, p/ a manufatura de produtos químicos por meio de reação química sintética) 20% (outros)
Tailândia	40%	20% ou 7,5 Baht/Kg o que for maior	20% ou 2,50 Baht/litro, o que for maior	30%	30%	80,00 Baht/litro

Continua

Rússia	60%	0%	11,25% (p/ uso técnico ou industrial, exceto p/ a produção de produtos comestíveis) 11,25%, mas não menos que 0,09 Euro/Kg (outros: em embalagens contendo 10 litros ou menos) 11,25%, mas não menos que 0,0675 Euro/Kg (outros)	3,75%	0% (intracota) 48,75% (extracota)	100%, mas não menos que 2 Euro/litro
Arábia Saudita	5%	0%	5%	0%	Proibida	5%
África do Sul	5% (cortes desossados) 27% (miúdos)	0%	10%	0%	15% ou 130 ¢/Kg, o que for maior	317 ¢/litro de álcool absoluto
Emirad. Árabes Unidos	5%	0%	5%	0%	Proibida	5%
Colômbia	6,8% + BP	5,1% + BP	8% + BP	0,9%	7,8% + BP	10%
Venezuela	8% + BP	5,85% + BP	8% + BP	0%	8% + BP	15%
Estados Unidos	17,6 ¢/Kg	0%	0% (De grau farmacêutico...) 19,1% (outros)	0%	0%	0% (p/ uso em bebidas) 2,5% (p/ outros usos)
Canadá	5%	0%	9,5%	0%	0%	12,28 ¢/litro de álcool etílico absoluto (p/ fabricação de bebidas) 4,92 ¢/litro de álcool etílico absoluto (p/ outros usos)

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do MAPA, 2012b.

Nota: BP (Banda de preço) - "mecanismo de taxação vari  vel em que há sobretaxa nas importa   es, quando o preço do produto está abaixo de uma média histórica, ou sofre rebaixa, quando seu preço está acima de uma média histórica" (MAPA, 2012b, p. 169).

Intracota e extracota: referem-se à Cota tarifária, que se trata de um "regime de importação em que há incidência de uma tarifa menor para determinada quantidade. Quando essa quantidade é excedida, incide uma tarifa maior" (Ibid., p. 183).

Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C -  leo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - A  ar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedaços e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para semeadura; I -  leo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L -  lcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

Ainda pela Tabela 3, verifica-se que a maior tarifa por parte dos EUA recai sobre o produto E (extracota) recai.⁹ A importação do produto K é proibida na Arábia Saudita e nos Emirados Árabes Unidos, por uma questão religiosa. Os produtos A e J contam com tarifa zerada por 9 dos 14 países presentes na Tabela 3. Já o produto B tem tarifas zeradas por 7 países e o produto H tem tarifas zeradas por 8 países. Enquanto os produtos D e I recebem tarifas por parte de todos os países, salvo uma exceção por parte dos EUA para o produto I em se tratando de determinado uso específico. Como o produto D é um dos que apresenta as tarifas mais elevadas por todos os países analisados, é também o produto com maior capacidade de expansão na exportação, caso haja uma liberalização comercial em termos tarifários.

Com relação às tarifas aplicadas sobre a agricultura paranaense e brasileira no geral, podem ser analisadas as tarifas NMF constantes nos Apêndices de G a M. Pode-se observar pelo Apêndice G, que apresenta estas tarifas aplicadas pelos EUA e pela UE, que até 2009 os produtos que sofreram com as tarifas mais elevadas para entrarem na UE, em média, acima de 90%, foram os referentes ao capítulo 17, isto é, os açúcares e produtos de confeitaria (Apêndice A). O segundo colocado, em relação às tarifas mais altas até o ano de 2009, foi o capítulo 2, que se refere às carnes e miudezas, comestíveis. Em 2000 e 2005, a medida da tarifa aplicada sobre as importações dos produtos pertencentes ao capítulo 2 superou 80%, posteriormente entrou em trajetória descendente, chegando a casa dos 8% em 2011. O capítulo 11 enfrentou tarifas acima de 50% entre os anos selecionados de 2005 e 2008, e nesse mesmo período as altas taxas atingiram também o capítulo 22, que ultrapassou a média de 45% em 2007.

Também entre 2005 e 2009, os capítulos 19 e 20 tiveram tarifas em torno de 30%. Ainda os capítulos 24, 16 e 4 figuram entre as tarifas mais altas. Os produtos do capítulo 4 não são tarifados pela UE, os capítulos 5 e 9 têm, em média, tarifas irrisórias, e os capítulos 6, 13, 15 e 18 estão entre os menos tarifados pelo Bloco, considerando a análise do período todo. Observa-se ainda que, de 2007 para 2008, no ano da crise, houve pequena alteração no percentual das tarifas praticadas, sendo que para alguns capítulos elas aumentaram em 2008, enquanto para outros baixaram. No ano imediatamente posterior à crise, a tendência foi de queda, com variações não muito bruscas. Já em 2011, a grande maioria dos capítulos sofreu quedas significativas nas médias tarifárias em relação a 2009 e principalmente em relação ao

⁹Segundo a APEX-BRASIL (2011a), uma das principais formas de protecionismo por parte dos EUA sobre os produtos agrícolas no geral são as tarifas aplicadas àqueles produtos cuja importação ultrapassa determinada cota estabelecida.

ano de 2000. Destacam-se os capítulos 2, 10, 17, 22 e 23 com as maiores quedas atingidas entre 2000 e 2011 (Apêndice G).

Por parte dos EUA, alguns produtos brasileiros têm tarifas reduzidas por meio do “Sistema Geral de Preferências (SGP), que concede reduções tarifárias unilaterais a países em desenvolvimento” (MAPA, 2012b, p. 241). No geral, seguindo a determinação das relações multilaterais da OMC, os EUA dispõem do tratamento da Nação Mais Favorecida (NMF) à todas as nações com exceção apenas de Cuba (APEX-BRASIL, 2011a). Com relação a média ponderada da tarifa NMF, verifica-se pelo Apêndice G, que no ano de 2000 a mais alta praticada pelos EUA também recaia sobre o capítulo 17, porém, nos outros anos selecionados essa tarifa passou a ser menor que a imposta sobre o capítulo 24. Enquanto as tarifas para os produtos do capítulo 17 apresentaram, em média, queda de 87,52% para 8,04%, entre 2000 e 2011, as tarifas para os produtos do capítulo 24 apresentaram, em média, aumento de 53,72% para 77,97%. Outro capítulo com uma das tarifas mais elevadas, até 2009, foi o capítulo 20, além do capítulo 22 que se configura entre os mais tarifados pelo país. No geral, as tarifas NMF praticadas pelos EUA são, em média, bem menores que as praticadas pela UE. Ao contrário da UE, que impõe uma tarifa elevada sobre os produtos do capítulo 2, as tarifas impostas pelos EUA sobre esse capítulo aparecem zeradas em todos os anos nas informações da TRAINS (2012). Os capítulos 12 e 23 foram os que tiveram as maiores altas nas tarifas no ano da crise, comparadas a 2007, mas já em 2009 as tarifas foram menores. Em geral, as tarifas em 2008 apresentaram queda em relação a 2007, e continuaram caindo em 2009, com algumas exceções de aumento. Já em 2011, a maioria dos capítulos teve redução nas médias tarifárias enfrentadas em relação a 2009 e principalmente em relação a 2000. As maiores quedas tarifárias, ao longo do período, ocorreram para os capítulos 17, 20, 21, 22 e 23. O capítulo 24 apresentou a maior alta, e também os capítulos 10, 7, 6, entre outros, tiveram altas nas médias tarifárias, entre 2000 e 2011.

O Apêndice H apresenta as tarifas NMF aplicadas pelo Canadá e pelo México. Considerando o período de 2000 a 2010, os produtos com maiores tarifas impostas pelo Canadá foram os dos capítulos 15 e 16. O capítulo 2 é apresentado com uma tarifa zero no ano de 2000, mas entre 2005 e 2009, as tarifas ficaram com uma média ponderada acima de 200%, e em 2010 ela voltou para 4,51%, em razão de alteração brusca na tarifa aplicada sobre determinado produto que causou forte variação na média do capítulo. Os capítulos 1, 5, 13 e 14 aparecem com as tarifas zeradas, e as aplicadas sobre os capítulos 8 e 9 estão entre as mais baixas desse país. No ano após a crise de 2008, os produtos dos capítulos 15, 16, 19 e 23 sofreram aumentos nas respectivas tarifas médias. Em 2010, a tendência foi de queda nas

tarifas aplicadas sobre todos os capítulos agrícolas. Segundo a APEX-BRASIL (2010b), o Canadá tem as suas tarifas de importação consolidadas e a média real das tarifas *ad valorem* aplicadas sobre os produtos agrícolas é de 22,4%, além do mais alguns produtos agrícolas estão sujeitos a cotas tarifárias.

Em uma observação geral do Apêndice H, nota-se que as tarifas NMF praticadas pelo México são, em média, maiores que as do Canadá. O capítulo 24 apresentou as maiores tarifas impostas pelo México ao longo do período. O capítulo 21 teve tarifas bem superiores em 2000 e 2005, mas já em 2006 caiu para patamares próximos às impostas sobre outros capítulos. As tarifas acima de 20%, em média, foram impostas sobre os capítulos 20, 18, 17, 16, 8, 4, 3. Os capítulos 7 e 9 também apresentaram tarifas próximas desses outros. Elas foram nulas para o capítulo 10 e os capítulos 6 e 12 apresentaram as mais baixas. As alterações observadas nos anos em torno da crise foram mínimas, de 2008 para 2009 as médias tarifárias permaneceram praticamente as mesmas. Em 2010, elas não apresentaram grandes reduções, com exceção do capítulo 21 que apresentou forte redução tarifária entre 2000 e 2010. A taxa média das tarifas consolidadas é de 36%. “O México fornece, no mínimo, tratamento de Nação Mais Favorecida para qualquer outro país, sendo ou não membro da OMC” (APEX-BRASIL, 2012b, p. 28).

As tarifas NMF aplicadas pela China e pelo Japão sobre as importações de produtos agrícolas brasileiros em anos selecionados podem ser verificadas no Apêndice I. Nota-se que a China aplicou as maiores tarifas no ano de 2000, quando os capítulos 12, 15, 22 e 24 eram, em média, os mais tarifados. Em 2005, houve uma redução geral, comparada com o ano de 2000. Considerando uma média geral dos anos selecionados, os produtos que enfrentaram as maiores tarifas impostas pela China foram os pertencentes aos capítulos 17, 21, 22, 13, 11, 10 e 4. Em 2007 e 2008, as médias tarifárias, em geral, mantiveram-se bem próximas. Após o advento da crise em 2008, algumas tarifas sofreram variações positivas para 2009, elevando a média tarifária dos capítulos 4, 11, 13, 17, 18, 19, 20, 21, e 23, mas foram altas pouco expressivas. Já as que apresentaram maiores quedas foram as dos capítulos 2, 9, 14 e 22. Em 2011, as tarifas, em média, não sofreram fortes quedas em relação a 2009, pelo contrário, as que não aumentaram se mantiveram bem próximas. O capítulo 2, que havia tido uma redução tarifária em 2009, voltou com o dobro na média de 2011. No geral, as tarifas de 2011 foram menores em relação às do ano 2000, com quedas expressivas do começo ao fim do período analisado, para vários capítulos, como 12, 15, 21, 24, entre outros. As tarifas aplicadas sobre os capítulos 13 e 17, ao contrário da maioria, seguiram em trajetória ascendente ao longo dos anos, sendo que a média da tarifa sobre o capítulo 17 passou de 15,4% em 2000 para 50% em

2011. “A China confere tratamento NMF a todos os membros da OMC, exceto a El Salvador e alguns territórios da União Europeia. (...) todas as tarifas aplicáveis são *ad valorem*. As tarifas consolidadas variam de 0% a 65% para produtos agrícolas” (APEX-BRASIL, 2011d, p. 23).

Com relação ao Japão, observa-se pelo Apêndice I que, no geral do período analisado, os produtos que enfrentaram as tarifas mais elevadas foram os pertencentes ao capítulo 7 e, como pode ser verificado no Apêndice A, este capítulo abrange produtos de grande interesse ao país que são os produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis. O segundo grupo de produtos mais tarifados foi o capítulo 11, e outras tarifas elevadas foram aplicadas sobre os capítulos 17, 19, 20 e 21. As tarifas são zeradas para os capítulos 1, 14 e 24, e são, em média, baixas para os capítulos 5, 6, 9, 12, 15, e 23. Entre 2007 e 2009, as tarifas não sofreram grandes variações. Em 2011, as que apresentaram queda, em relação a 2009, foram com mais intensidade do que os pequenos aumentos observados. Para este país, alguns capítulos não tiveram grandes alterações em suas tarifas quando comparado o início e o final do período analisado. Porém, há alguns destaques como: o capítulo 7, que passou de uma tarifa média de 62,72% em 2000 para 6,71% em 2011; o capítulo 11 passou de uma média de 41,44% para 12, 14%; e o capítulo 17 passou de uma média de 24,61% para 0,15%.

As tarifas NMF aplicadas pela Rússia e pela Tailândia são apresentadas no Apêndice J. Nota-se que a média ponderada das tarifas aplicadas pela Rússia não é muito elevada, comparada a outros países, a maior observada nesta pesquisa foi de 36,52% aplicada em 2005 sobre o capítulo 2, mas em 2008 ela caiu para 5% e se manteve até 2011. Em geral, os produtos que sofreram as maiores tarifas, ao longo do período analisado, foram os do capítulo 22, e este se destaca pela trajetória de aumento na tarifa média que passou de 2,66% para 17,79% em 2011. Vale observar no Apêndice A que se tratam de bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres. Os capítulos 6, 7, 19 e 21 também estiveram entre os mais tarifados ao longo do período. O capítulo 12 figura entre os menos tarifados e destaca-se por ter passado de uma tarifa média de 5% em 2001 para zero em 2011. De 2008 para 2009, as tarifas não se alteraram e em 2011 destacam-se o capítulo 15 com aumento de cerca de 6 p.p. e o capítulo 20 com queda de cerca de 5 p.p., ambos em relação a 2009. A maioria dos capítulos não sofreu variações bruscas na comparação de 2001 e 2011. Alguns produtos importados pela Rússia têm tarifas reduzidas pelo SGP. Segundo a APEX-BRASIL (2011e), as tarifas aplicadas pela Rússia seguem o *status* de NMF e, no geral, variam de 0% a 100%, sendo que, em média, ficam entre 5% e 20%. Há algumas tarifas específicas, mas a maioria é *ad valorem*.

Há também a aplicação de impostos indiretos, sobre o valor adicionado e impostos *antidumping*.

Verificam-se, pelo Apêndice J, que os produtos que receberam as maiores tarifas pela Tailândia, ao longo do período analisado, foram os pertencentes ao capítulo 24. O capítulo 22 também foi altamente tarifado a partir de 2007, com tarifas próximas a 60%, e os capítulos 2 e 9 apresentaram tarifas médias entre 30 e 40% no decorrer dos anos. Vários outros capítulos ainda sofreram com tarifas em torno de 30%, como o 3, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 16, 17, 21. Os produtos menos tarifados pela Tailândia foram os do capítulo 23. No período de crise, as tarifas impostas por este país não passaram por grandes alterações.

No Apêndice K, estão dispostas as tarifas NMF aplicadas pela Arábia Saudita e pela África do Sul. As tarifas aplicadas pela Arábia Saudita são relativamente baixas, comparadas a outros países. A média mais alta verificada na consulta foi de 32,64% aplicada sobre o capítulo 18 no ano de 2000. Na observação geral, constata-se uma média em torno de 5%. Para os capítulos 1 e 10 as tarifas são zeradas, e para os capítulos 17 e 23 as tarifas impostas são mínimas. Nota-se que, o capítulo 18 antes da crise de 2008 tinha uma tarifa NMF média de 13,25% e depois da crise passou para 5%. Em relação ao início da análise, as tarifas observadas no último ano são menores. Segundo a APEX-BRASIL (2012d), a tarifa média ponderada da Arábia Saudita sobre os produtos importados foi de 3,9% em 2009, e a maioria dos produtos importados recebem uma tarifa de 5%, seguindo a TEC do Conselho de Cooperação do Golfo (GCC, em inglês), o qual o país é membro. A maioria das tarifas é *ad valorem* e, em geral, quando a produção doméstica de determinado produto agrícola supera o nível de autossuficiência, é aplicada uma tarifa máxima de importação de 40%. Muitas tarifas desse país foram zeradas, outras reduzidas para 5%, enquanto outras chegam a 100%:

Em março de 2008, a Arábia Saudita isentou o trigo, a farinha de trigo e outros grãos de tarifas de importação e reduziu as cobradas em 75 outros gêneros alimentícios para apenas 5%. O decreto visa atenuar o aumento do custo de vida no país. A maioria dos bens de consumo básicos (arroz, chá, café não torrado, cevada, milho etc.) está isenta do imposto. Os principais alimentos que se beneficiaram da redução de tarifas de importação para 5% incluem aves e seus produtos refrigerados ou congelados, ovos (frescos, secos e em pó), queijo, pastas de queijo (ex.: *cream cheese*), óleos vegetais, massas alimentícias, sucos enlatados, carnes, frutas e vegetais, água mineral e comum, o leite longa vida, flocos de milho, ervilhas, feijões, amendoim, manteiga e fermento. Produtos de confeitaria com cacau e outros produtos de cacau de massas ou preparações alimentícias estão sujeitos a uma tarifa de 15%. Nove tipos de vegetais frescos ou refrigerados (tomate, cebola, cenoura, pepino, abóbora, quiabo, melancia, melão e batata) estão sujeitos a uma tarifa de 25% em uma base sazonal. A Arábia Saudita também impõe uma tarifa de 100% sobre as importações de cigarro e de outros produtos de tabaco (APEX-BRASIL, 2012d, p. 32-33).

A África do Sul (Apêndice K) impôs as maiores tarifas sobre o capítulo 22 nos anos de 2007 e 2008. Entre as maiores tarifas NMF aplicadas ao longo do período estão as dos capítulos 2, 4, 6, 18 e 19. As tarifas sobre os capítulos 1, 5 e 10 inexistem, e foram zeradas para os capítulos 8 e 14 entre 2007 e 2009. O capítulo 3 também obteve tarifas zeradas, com exceção apenas do ano de 2009, quando foi tarifado em 0,7%, em média. No ano imediatamente posterior à crise, algumas médias tarifárias sofreram aumento, por exemplo, para os capítulos 4 e 20, enquanto outras foram reduzidas como as dos capítulos 12, 17 e 22. O capítulo 22 teve a tarifa média reduzida em 2009, mas em 2011 voltou a aumentar, sendo que fechou o período com uma média de 23,68% contra 2,76% em 2000. Em torno da metade dos 24 capítulos agrícolas sofreram reduções tarifárias de 2000 para 2011. Segundo a APEX-BRASIL (2011c), 87,4% das linhas tarifárias têm taxas de até 20%, enquanto apenas 0,1% têm tarifas acima de 50%. A maior proteção tarifária recai sobre os produtos agrícolas, 10,1% de proteção, já os produtos não agrícolas com 7,8%, considerando a definição da OMC. A África do Sul impõe sobre os países a TEC da SACU (União Aduaneira da África Austral), da qual faz parte.

As tarifas NMF aplicadas pela Venezuela e pela Colômbia sobre as importações de produtos agrícolas brasileiros, em anos selecionados, são apresentadas no Apêndice L. Verifica-se que, entre 2000 e 2011, os produtos que enfrentaram as maiores tarifas NMF pela Venezuela foram os pertencentes ao capítulo 17. Enquanto os produtos dos capítulos 5 e 6 estiveram entre os menos tarifados. As alterações ocorridas no ano imediatamente após a crise chamam atenção para o capítulo 4, que tinha uma tarifa média de 21,01% em 2008, subiu para 37,11% em 2009 e voltou para 20,89% em 2011, e para o capítulo 10, que passou de 5%, para 10,68% e para 8,87%, nos mesmos anos. A variação negativa ocorreu para o capítulo 13, que passou de uma média de 14,04% em 2008 para 8,67% em 2009, e em 2011 voltou para 15%. As tarifas NMF aumentaram para a maioria dos capítulos, quando comparadas de 2000 a 2011. Todavia, segundo o MAPA (2012b) o Brasil teve as tarifas reduzidas a partir de 2005, por meio do Acordo de Complementação Econômica entre o Mercosul e a Comunidade Andina, ACE 59, envolvendo a Colômbia e a Venezuela. Segundo a APEX-BRASIL (2011b), a Venezuela deixou de fazer parte da Comunidade Andina no ano de 2006, tornando-se observadora do Mercosul. Sendo que em 2012, este país tornou-se membro efetivo do Mercosul.

Em relação à Colômbia, o Apêndice L aponta que as maiores tarifas NMF foram de 20%, em média, e para os produtos pertencentes aos capítulos 2, 3, 11, 16, 17, 18, 19 e 20. Os capítulos 1, 5, 6 e 12 foram os menos tarifados por este país, ao longo do período analisado. A

crise de 2008 não implicou em grandes alterações nas tarifas NMF colombianas e, em geral, as médias tarifárias de 2011 continuaram próximas das praticadas no ano de 2000, sendo as alterações mais notórias as ocorridas no capítulo 10, que passou de uma média de 5,17% para 18,69%, e no capítulo 22 que passou de uma média de 20% para 13,03%. As tarifas colombianas são todas consolidadas. Há 38 grupos de tarifas que variam entre 0% e 80%. Pouco acima de 14% das tarifas aplicadas são inferiores a 10%, com exceção das que são zeradas, e quase 25% são superiores a 15%. Os produtos carne e arroz fazem parte do grupo de 15 produtos que enfrentam tarifas de 80%. Essas tarifas seguem a estrutura Andina que instituiu níveis tarifários de 5%, 10%, 15% e 20% e a partir destas as tarifas aumentam de acordo com o grau de processamento dos produtos. “(...) a Colômbia concede *status* de Nação Mais Favorecida (NMF) a todos os seus parceiros comerciais e preferências tarifárias às importações de outros países no âmbito da Aladi” (APEX-BRASIL, 2012c, p. 30).

No Apêndice M, constam as tarifas NMF do Chile e do Peru. Nota-se que o Chile aplica uma tarifa NMF padrão aos produtos agrícolas brasileiros, sendo de 6%. A única alteração na média ponderada dessa tarifa foi observada em 2010, sendo de 7,2% aplicada sobre os produtos do capítulo 2. Segundo a APEX-BRASIL (2010c), a tarifa de 6% é aplicada sobre 99,3% das linhas tarifárias, além dessas, 0,5% recebem tarifas de 0% e 0,2% recebem tarifas de 12,5%. As tarifas *ad valorem* NMF incidem sobre todos os produtos importados pelo Chile, com exceção de 8 linhas de produtos agrícolas que seguem o sistema de bandas de preços, baseados nos preços internacionais do trigo, farinha de trigo e açúcar. De acordo com o MAPA (2012b), as tarifas aplicadas foram reduzidas por meio do Acordo de Complementação Econômica entre o Mercosul e o Chile, ACE 35. Já o Peru apresenta tarifas NMF variadas, entre as mais altas impostas pelo Peru, ao longo do período, estão as do capítulo 20. As médias tarifárias de todos os capítulos agrícolas apresentaram trajetória descendente a partir de 2008. Destacam-se o capítulo 4 que tinha uma tarifa média de 25% em 2000 e esta foi zerada em 2011, e os capítulos 1 e 23, que tinham tarifas médias de 12% em 2000 e estas foram zeradas em 2008, mantendo-se até 2011. As tarifas incidentes sobre o capítulo 16 foram zeradas em 2009, e as tarifas dos capítulos 3 foram zeradas em 2011. Segundo a APEX-BRASIL (2010a), o Brasil obteve, por meio da ACE 58, de 2005, tarifas reduzidas de 2,7% para um produto do capítulo 21 e de 4,5% para outros produtos. No geral, o Acordo estabeleceu, entre o Peru e os países membros do Mercosul, que até 2010 as tarifas seriam zeradas para 12% dos 6.970 itens incluídos, 74% até 2014 e 13% até 2019, sendo que o prazo estende-se para 40 produtos.

Com relação à Índia, a tarifa é o principal instrumento de proteção comercial, além de ser uma importante fonte de receita fiscal para o governo. As tarifas consolidadas são elevadas principalmente para produtos agrícolas, sendo que a tarifa total consolidada é de 48,5%, após redução em virtude do Acordo na Rodada Uruguai. Um relatório da OMC, de 2008, destacou que a Índia aumentou consideravelmente as tarifas de 27 produtos agrícolas, o que contribui para um pequeno aumento na média total da tarifa NMF aplicada. A tarifa consolidada para produtos agrícolas é em média de 113,1%. A média atual da tarifa consolidada para cereais é de 86,3%, dentro de um intervalo de 60% a 100%. Para a atual tarifa NMF, 93,9% são *ad valorem*, 6,1% são tarifas alternativas e duas são tarifas específicas que incidem sobre amêndoas. As maiores tarifas para o setor agrícola são aplicadas sobre produtos como bebidas, bebidas alcoólicas, gorduras, óleos e seus subprodutos, açúcar, cacau, café, chá e grãos. Alguns produtos agrícolas no nível de 8 dígitos do SH enfrentam cotas tarifárias, e o país ainda aplica impostos adicionais e outras taxas internas (APEX-BRASIL, 2012a).

Os países pertencentes ao Mercosul (constituído em 1991, por meio do Tratado de Assunção) realizam o comércio de bens livre de tarifa de importação, com exceção do açúcar e do setor automotivo. Como este trabalho realizou uma pesquisa até o ano de 2011, os países do Mercosul aqui se referem ao Paraguai, Uruguai e Argentina, além do Brasil. “Este Bloco regional conta hoje com cinco membros, tendo em vista a assinatura do Protocolo de Adesão da Venezuela, em 2006, e sua oficialização, em Brasília, em 31/07/2012” (MAPA, 2012b, p. 92).

4.2.1.1 Evidências do modelo gravitacional

Complementando esta análise, conforme descrito na metodologia, os efeitos das barreiras comerciais tarifárias sobre a inserção agrícola paranaense no mercado externo podem ser quantificados com a aplicação do modelo gravitacional. Como observado no capítulo metodológico, a equação estimada envolve além das tarifas comerciais, as demais variáveis originais do modelo, portanto, esta subseção apresenta os resultados completos do modelo gravitacional aplicado.

Com a matriz de dados ajustados, no primeiro momento, o teste IPS foi aplicado para as variáveis deste estudo e também para o resíduo da regressão estimada em MQO, a fim de verificar a estacionaridade. Verificou-se que as variáveis são $I(1)$, ou seja, são estacionárias em primeira diferença, enquanto o resíduo é $I(0)$, sendo estacionário em nível. Portanto, a

regressão tradicional em nível é válida, pois as variáveis são cointegradas, o que confere a propriedade de superconsistência ao estimador de MQO, conforme Lopes (1999).

Conforme descrito nos procedimentos econométricos, foram estimados três modelos para chegar à melhor equação gravitacional a ser analisada: o modelo de *Pooled*, o de Efeitos Fixos e o de Efeitos Aleatórios. Estas estimativas estão apresentadas na Tabela 4, juntamente com o modelo de Efeitos Aleatórios ajustado pelas correções de heterocedasticidade e de autocorrelação.

Tabela 4 - Resultados da equação gravitacional estimada para as exportações agrícolas paranaenses aos principais parceiros comerciais selecionados, 2000-2011

Variáveis independentes	Regressão <i>Pooled</i>	Efeitos Fixos (EF)	Efeitos Aleatórios (EA)	EA com correção de heterocedasticidade	EA com correção de autocorrelação	EA com correção de heteroced. e autocorr.
PIB Paraná (PIB1)	4.6091* (0.6450)	4.9263* (0.4727)	4.9240* (0.4599)	3.4398* (0.3097)	4.3309* (0.7064)	2.5741* (0.5755)
PIB Importador (PIB2)	0.0971* (0.0124)	0.1013 (0.0689)	0.0993* (0.0480)	0.0572* (0.0103)	0.1029 (0.0526)	0.0159 (0.0182)
Distância (Dist)	0.9961* (0.0725)	-- --	0.9268* (0.3626)	0.9389* (0.0357)	0.9647* (0.3397)	1.0392* (0.0645)
Tarifa (Tar)	-3.3345* (0.4373)	-2.0409* (0.3384)	-2.0680* (0.3377)	-2.8167* (0.3025)	-3.1576* (0.3482)	-3.7236* (0.2866)
Constante (α)	-19.7759* (1.8567)	-12.1015* (1.2893)	-20.2141* (3.3893)	-15.4565* (0.8791)	-18.8359* (3.5161)	-13.1198* (1.6564)
Observações	1152	1152	1152	1152	1152	1152
Grupos	--	24	24	24	24	24
Períodos	--	48	48	48	48	48
R-Squared	0.2618	0.1337	0.2566	--	0.2614	--
R-sq between	--	0.1225	0.3283	--	0.3431	--
R-sq within	--	0.1540	0.1540	--	0.1470	--
Teste F	101.68*	68.27*	--	--	--	--
Teste de Wald	--	--	215.37*	1357.45*	153.45*	444.25*
Teste de heteroced.	--	--	59.40*	--	--	--
Teste de autocorr.	--	--	11.52*	--	--	--
Teste de Chow	--	55.10*	--	--	--	--
Teste de Hausman	--	--	1.39	--	--	--
Teste LM de B-P	--	--	7138.14*	--	--	--

Fonte: Resultados da pesquisa.

* Significativo ao nível de 5% de significância.

Nota: Os valores entre parênteses correspondem aos erros-padrão. Todas as variáveis são expressas em logaritmo natural. A variável dependente corresponde à exportação agrícola paranaense.

Os resultados econométricos completos gerados pelo Stata podem ser observados pelos Apêndices de AA a KK.

Os testes para definir qual o melhor modelo a ser analisado também são apresentados na Tabela 4. De acordo com o resultado do teste de Chow, o qual testa a melhor estimativa entre o modelo *Pooled* e o de Efeitos Fixos, rejeita-se o modelo *Pooled* em favor do modelo de Efeitos Fixos, dada a significância estatística ao nível de 5%. Já pelo teste de Hausman,

que compara os Efeitos Aleatórios com os Efeitos Fixos, nota-se que ele não foi significativo, deste modo, não se rejeita a hipótese nula, indicando, com 70,8% de confiança (Apêndice HH), que o melhor modelo é o de Efeitos Aleatórios. Por fim, o resultado do teste LM de Breusch-Pagan, que testa a hipótese nula do modelo *Pooled* ser melhor contra a hipótese do modelo de Efeitos Aleatórios ser melhor, indicou que o modelo de Efeitos Aleatórios é preferível ao *Pooled*. Em síntese, conclui-se que os testes de Chow, de Hausman e LM de Breusch-Pagan indicaram o modelo de Efeitos Aleatórios como o melhor, em relação aos modelos de *Pooled* e de Efeitos Fixos, portanto o modelo indicado pelos testes será o analisado.

Após definir a melhor estimativa a ser analisada, foram realizados os testes de heterocedasticidade e de autocorrelação. O resultado significativo do teste de heterocedasticidade rejeita a hipótese nula de variância constante, indicando, portanto, presença de heterocedasticidade. Já a estatística F do teste de Autocorrelação e seu p-valor de 0,25% (Apêndice KK) rejeita a hipótese nula de que não há autocorrelação de primeira ordem, indicando a presença de autocorrelação. Dessa forma, o modelo de Efeitos Aleatórios foi rodado com a correção de heterocedasticidade, com a correção de autocorrelação e também com ambas as correções.

Pelo modelo de Efeitos Aleatórios, com e sem correções (assim como nos outros rodados), pode-se concluir que o modelo é significativo do ponto de vista estatístico. Podem-se observar, na Tabela 4, as estatísticas do Teste Wald e do Teste F significativas a 5% de significância, indicando modelos adequados.

Os resultados mostram que, pelo modelo de Efeitos Aleatórios, as variáveis independentes explicam, no geral, 25,66% (R-Squared) da variável dependente. Entre as unidades (R-sq between), o ajuste do modelo é de 32,83% e dentro das unidades (R-sq within) o ajuste é de 15,4%. Ou seja, pode-se inferir que o PIB do Paraná, o PIB dos países importadores, a distância geográfica entre o exportador e o importador, e a tarifa comercial aplicada pelos países importadores, juntos são responsáveis por explicar 25,66% das exportações agrícolas paranaenses. Com a correção da autocorrelação, o ajuste geral do modelo pelas variáveis independentes passa a ser de 26,14%, entre as unidades o ajuste do modelo passa para 34,31% e dentro das unidades para 14,7%.

Diversos estudos que trabalham o modelo gravitacional com os fluxos comerciais em um nível maior de desagregação de produtos apresentam coeficientes de determinação (R-Squared, o famoso R^2) bem menores, comparados aos modelos com fluxos comerciais agregados. Tais resultados são obtidos pelo fato de que variáveis que representam a renda

total, ou o tamanho dos países, apresentam elevada capacidade explicativa sobre os fluxos totais de comércio, e naturalmente essa capacidade se reduz quando se tratam de fluxos desagregados por produtos ou categorias de produtos (CASTILHO, 2002).

A última variável apresentada na Tabela 4 refere-se a constante da equação. Os coeficientes das variáveis independentes serão analisados a seguir de acordo com o resultado do modelo de Efeitos Aleatórios com correção tanto de heterocedasticidade quanto de autocorrelação.

O coeficiente do PIB do Paraná foi significativo estatisticamente e apresentou o sinal esperado pela teoria, ou seja, uma relação positiva com a variável dependente. Ele indica que um aumento de 10% no PIB do Paraná provoca um aumento de 25,74% nas exportações agrícolas paranaenses. Este resultado pode ser explicado pelo fato do Paraná ser um potencial agroexportador e, conseqüentemente, as exportações agrícolas têm amplo reflexo sobre o PIB do Estado e vice-versa. Embora a relação nítida seja a exportação como parte integrante do PIB, como pode ser observado na equação do PIB pela ótica da demanda, mas a relação inversa também é verdadeira, ou seja, quanto maior for o produto interno bruto, mesmo que puxado em maior parte por fatores domésticos, maior é o excedente gerado para exportação.

O coeficiente do PIB dos importadores apresentou o sinal positivo esperado, mas não foi estatisticamente significativo no modelo de Efeitos Aleatórios com correção de heterocedasticidade e autocorrelação (foi significativo no modelo *Pooled*, no de Efeitos Aleatórios e no EA com correção de heterocedasticidade). O coeficiente mostra que um aumento de 10% na renda dos países importadores tem um impacto de 0,16% nas exportações agrícolas do Paraná. Por tratar-se de exportações desagregadas por produtos, e não de exportações totais, os PIB's totais dos países importadores perdem parte de sua capacidade explicativa, além de existir uma relação inelástica dos produtos agrícolas com a renda.

Segundo Castilho (2002), ao invés de se trabalhar com o PIB representando o nível de renda total dos países e do Estado, o ideal seria trabalhar, no lado do exportador, com a oferta do setor, ou com a participação da produção do determinado bem na produção total do mercado, e, no lado do importador, trabalhar com a demanda setorial, ou com a participação do consumo do determinado bem no consumo total do mercado. Todavia, essa desagregação das variáveis que representam a renda do mercado torna-se inexequível, uma vez que os dados relativos ao consumo e a produção para setores específicos e para um amplo conjunto de países não estão disponíveis nas estatísticas mundiais. De qualquer maneira, os PIB's continuam sendo as variáveis mais utilizadas para essa representação e os seus resultados empíricos no modelo aqui estimado seguiram a linha determinada pela teoria.

O coeficiente da distância foi estatisticamente significativo a 5% de significância, porém, apresentou sinal contrário ao esperado pela teoria do modelo gravitacional. Visto que a distância é usada como uma *proxy* para os custos de transporte na equação gravitacional, ela deveria apresentar uma relação inversa com as exportações. Essa relação foi originalmente estabelecida pelo modelo gravitacional considerando uma situação de *ceteris paribus*, na qual o simples fato da distância estar correlacionada com os custos e tempo de transporte, ela apresenta uma relação inversa com o fluxo comercial. Contudo, no caso deste trabalho, países mais distantes do Paraná, como a China e demais países asiáticos, bem como alguns países europeus, são grandes importadores de produtos agrícolas paranaenses, ao contrário de países vizinhos, como a Argentina, o Paraguai e o Uruguai. Representando esse fato, o coeficiente da distância no modelo indicou que um aumento de 10% na distância provoca um aumento de 10,3% nessa exportação. Desta forma, por mais consideráveis que sejam os custos de transporte, eles não determinaram redução nas exportações agrícolas paranaenses para os países mais distantes, visto que a maior demanda vem justamente destes países. Em outras palavras, o resultado deste coeficiente no modelo prova que uma redução na distância entre o Paraná e o país importador e, conseqüentemente, uma redução no tempo e custo de transporte, não implica em um aumento das exportações agrícolas do Estado.

É incontestável que os custos de transporte para o escoamento da produção agrícola do Paraná representam um enorme gargalo ao Estado. A infraestrutura e a logística são apontadas como os grandes vilões diante da pujança da produção agrícola paranaense. Como destaca a FAEP (2013), a malha rodoferroviária é caótica e encontra-se praticamente abandonada há mais de dez anos; o Porto de Paranaguá há tempos têm enfrentado diversos problemas, mesmo sendo de extrema importância para a economia do país não recebe melhorias; para a exportação dos grãos paranaenses, são necessários 220 mil caminhões com capacidade de 30 toneladas para levá-los ao Porto de Paranaguá, sendo que 30% da produção são transportadas por via ferroviária, e a necessidade de caminhões no período de um ano pode ultrapassar 300 mil; estima-se que a capacidade atual dos portos brasileiros não dará mais conta, num curto prazo, de atender a demanda em evolução a cada ano; as filas de navios para atracar no Porto de Paranaguá vêm aumentando; faltam armazéns, cerca de 50% a mais de espaço seria necessário; entre inúmeros outros problemas logísticos. Portanto, melhorias na infraestrutura rodoviária, na infraestrutura de processamento e armazenamento, alternativas nos modais de transporte, investimentos em tecnologia, organização logística e melhor gestão da cadeia produtiva como um todo, sem dúvida, resultarão em benefícios para o setor exportador paranaense.

Com relação à variável no modelo, deve-se considerar também que a distância é utilizada como uma *proxy* que apresenta uma relação remota com os custos de transporte e é abordada de capital para capital, sendo que muitas vezes o centro comercial e o porto apropriado do país não está estabelecido na capital, e a demanda pode estar concentrada em regiões urbanas, enquanto a oferta pode estar concentrada em regiões rurais. Ademais, os custos de transporte vão além dos custos físicos, há muitos custos de transação que devem ser considerados numa análise teórica desta questão e que são imensuráveis para uma análise empírica.

Além disso, os dados são referentes aos produtos agrícolas, cuja oferta e demanda das regiões depende das respectivas capacidades produtivas, se os países apresentam vantagens comparativas, competitivas, abundância dos meios de produção em questão, etc. Ou seja, os fatores econômicos que influenciam se o país será um potencial exportador de produtos agrícolas ou se a sua importação será intensiva em produtos agrícolas, a estrutura do mercado, ligados com as interferências das relações políticas comerciais, superam a distância física e os custos de transporte como determinantes de maior ou menor fluxo comercial entre duas regiões.

A barreira representada pelos custos de transporte pode ser apontada como um empecilho interno. A calamidade em que se encontram as vias de transporte rodoviária e ferroviária é desfavorável à exportação agrícola do Estado independente para que país os produtos sejam destinados. O que o resultado do modelo mostrou é que, embora a China seja muito distante do Paraná, comparada com a distância da Argentina, não significa que a exportação agrícola paranaense para a China seja menor do que para a Argentina, muito pelo contrário, pois a distância não tem capacidade de determinação neste caso. Isto está totalmente relacionado com a realidade e, portanto, o resultado foi adequado apesar de contrário ao que sugere a teoria original do modelo.

Já a barreira comercial, indicada pela tarifa imposta pelos países importadores sobre os produtos agrícolas do Paraná representa o ponto chave da análise desta equação gravitacional estimada para este estudo. O coeficiente da variável tarifa apresentou o resultado esperado de acordo com a teoria concernente à política comercial, isto é, uma relação negativa com a exportação agrícola paranaense, e também apresentou um resultado estatisticamente significativo, ao nível de 5% de significância. Pode-se constatar que uma redução de 10% nas tarifas aplicadas pelos países importadores provoca um aumento de 37,23% nas exportações agrícolas paranaenses para esses países, considerando os 24 países abrangidos que representam entre 65% e 70% do mercado importador no período de tempo analisado. Este

poder explicativo torna-se um pouco menor no modelo de efeitos aleatórios sem a correção de heterocedasticidade e de autocorrelação. Desta maneira, verifica-se que, apesar das tarifas comerciais já terem passado por um processo de redução e serem mais controladas pela OMC, e já serem ultrapassadas pelas BNT, considerando os dados da última década, elas ainda representam uma grande barreira ao comércio internacional dos produtos agrícolas do Estado do Paraná, e uma liberalização comercial nesse sentido teria reflexos muito positivos, embora este resultado possa ter sido superestimado em função da agregação dos produtos agrícolas e da média ponderada das tarifas NMF *ad valorem*.

Até o início da década de 1990, a barreira comercial mais utilizada pelas nações era a barreira tarifária. A partir da criação da OMC, observou-se uma mudança nas características das barreiras comerciais sobre a transação mundial de produtos agrícolas. Como as barreiras tarifárias passaram a ser mais controladas pelas negociações da OMC, os países deram início a um processo de substituição destas pelas barreiras não tarifárias (BNT), que são mais difíceis de controlar. Uma análise das BNT é feita a seguir.

4.2.2 Barreiras não tarifárias

Conforme descrito na metodologia, os Apêndices de N a Z apresentam as BNT aplicadas sobre todos os 24 capítulos agrícolas. Para não poluir o texto com informações demasiadas, optou-se por descrevê-las de maneira sucinta, deixando os pormenores a critério de visualização dos Apêndices. Sendo assim, elas entrarão no texto como complementação à descrição das BNT aplicadas apenas sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, por alguns dos principais países importadores, que é o que mostra a Tabela 5.¹⁰

Esta Tabela 5 apresenta os tipos de BNT e abaixo de cada uma consta o ano inicial, isto é, o ano em que a barreira começou a ser aplicada, seguido do país que a aplicou e entre parênteses os produtos sobre os quais ela foi imposta. A identificação dos produtos segue de A a L, conforme disposto na metodologia e na legenda abaixo da Tabela. É importante observar a nota no final da Tabela 5, na qual consta o ano em que as informações foram

¹⁰Embora a plataforma de dados TRAINS tenha sido a mais completa encontrada para se trabalhar com esses dados, ela ainda não é 100% eficiente, sendo que, entre as dificuldades encontradas na plataforma, está a falta de coleta dos dados para alguns anos e para alguns países. Deste modo, a Tabela 4 abrange os dados disponibilizados pela TRAINS e não pode ser afirmado que apenas estes países que constam na Tabela aplicaram as BNT sobre estes produtos e nem mesmo que apenas estas BNT citadas foram aplicadas. De modo geral, os dados sobre BNT são difíceis de mensurar e ainda são incompletos nos bancos de dados mundiais. Por meio dos contatos diretos com esses bancos de dados (TRAITS e MACMAP (WITS e ITC)), via e-mail, pode-se perceber que vêm ocorrendo avanços nas pesquisas e melhorias na disponibilidade dos dados.

coletadas pela TRAINS, portanto, é o ano que pode ser considerado de vigência das barreiras. Por exemplo, não é possível afirmar que as BNT aplicadas pelo Japão continuaram vigentes em 2011, uma vez que os últimos dados referentes a esse país foram disponibilizados pela TRAINS em 2009. Nos Apêndices de N a Z, o ano de coleta consta na primeira linha de cada tabela.¹¹

A Análise que segue foi realizada por países, incluindo além da leitura da Tabela 5, as informações das BNT contidas nos Apêndices e também complementações de fontes adicionais das BNT aplicadas por cada país. Portanto, a leitura da Tabela 5 é apresentada ao longo do texto, até o término desta subseção.

Pode-se observar pela Tabela 5 que, a maioria das BNT aplicadas pelo Paraguai foram antes do ano de 2000 (Ant. 2000): foram quatro tipos de BNT do tipo SPS, com destaque para a Exigência de registro do produto que foi imposta sobre 9 produtos (A, D, E, F, G, H, I, J, K). Também foram aplicadas barreiras por razões TBT, como exigência de autorização, de teste e de características dos produtos, sobre os produtos J, B e B, respectivamente. O produto B ainda enfrentou Autorização prévia para as categorias de produtos sensíveis, antes de 2000. Entre 2000 e 2006, algumas outras BNT foram impostas pelo Paraguai, com destaque para o ano de 2004. No ano de 2009, o Paraguai aplicou Licenças não automáticas sobre os produtos D e G. Pelo Apêndice E, pode-se confirmar que os produtos D e G pertencem ao capítulo 2 e, conforme o Apêndice R, apenas os produtos deste capítulo 2 enfrentaram Licenças não automáticas impostas em 2009. Pode-se observar que as demais BNT por parte do Paraguai foram aplicadas sobre os produtos agrícolas brasileiros antes de 2006, em sua maioria antes de 2000.

¹¹As BNT apresentadas na Tabela 5, bem como as das tabelas presentes nos Apêndices de N a Z, foram traduzidas do inglês e nos bancos de dados internacionais elas são apresentadas por códigos. A codificação e classificação das BNT passaram por algumas mudanças nos últimos anos, sendo que, neste trabalho, foram identificados os códigos comuns e agrupados os dados que se referiam tanto à codificação antiga só de números quanto às duas últimas codificações que incluem letras e números, uma vez que para alguns anos os dados não estavam atualizados para a codificação mais recente. As codificações podem ser consultadas em UNCTAD (2013) e INTRACEN (2013).

Tabela 5 - Barreiras não tarifárias impostas por alguns países importadores sobre os doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná

Barreira Não Tarifária	/	Ano inicial - País importador (Produto)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
Ant. 2000 – Argentina (H, K) / Paraguai (K) / Venezuela (K) / China (D, G, K) # 2004 – Chile (C) / Uruguai (C, D, F, I) # 2005 – Uruguai (D) / Japão (D, G, K) / Bolívia (D, G, K) # 2006 – Argentina (H) / Venezuela (K) / Uruguai (D) # 2007 – Uruguai (K) # 2009 – Japão (C, D, F, G, K)		
Restrições geográficas sobre a elegibilidade		
Ant. 2000 – Chile (B, C, E, G, K, L) / China (A, D, G, K) # 2006 – Chile (G) # 2008 – Japão (D, F) # 2009 - União Europeia (D, G, K)		
Abordagem Sistêmica		
2009 - União Europeia (A)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
Ant. 2000 – Paraguai (A, B, D, G, H, J) / Argentina (B, D, E, G, J, K) / Venezuela (D, G) / China (A, B, C, D, E, G, K, L) # 2000 – Argentina (A, H, K) # 2002 – Argentina (A, B, D, E, G, H, J, K) / Venezuela (A, D, G, J, K) # 2003 – Argentina (A, E, H) # 2004 – Paraguai (A, H, J) # 2005 – Paraguai (A) / Venezuela (D, G, J, K) / Japão (D, G) # 2007 – Uruguai (A, B, E, H)		
Exigências de registro para importadores		
Ant. 2000 – Venezuela (A, D, G, J, K) / Uruguai (D, G) # 2001 – Argentina (A, C, D, E, G, H, I, J, K) # 2003 – Bolívia (A) # 2009 – União Europeia (A)		
Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS n. e.		
Ant. 2000 – China (A, B, C, D, E, G, K, L) # 2005 – Japão (D, K) # 2007 – Argentina (B) # 2009 – União Europeia (A)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
Ant. 2000 – Venezuela (C) / Chile (G, K) / China (A, D, G, K) # 2002 – China (D, G, K) # 2003 – Argentina (H) # 2005 – China (A, C, D, G, K) # 2008 – Japão (D, F) # 2009 - União Europeia (A, D, G, K) / Japão (C, D, F, G, K) # 2010 – China (A, C, E)		
Uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações		
2002 - Uruguai (B) # 2008 – Japão (D, F) # 2009 - União Europeia (A, E, F, H, J) / Japão (D, F, G, K) # 2011 – China (C, D, L)		
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Ant. 2000 – Chile (C, E, F, G, K) # 2004 – Chile (C, E) # 2008 – Japão (D, F)		
Exigência de rotulagem		
2008 - Japão (D) # 2009 - União Europeia (A, D, G, K) / Japão (D, F, K) # 2011 – China (A, C, E) # 2012 - China (A, C, D, G, K)		
Exigências da marcação		
2009 - União Europeia (A)		
Exigências de embalagem		
Ant. 2000 - China (A, B, C, D, E, G, K, L) # 2009 - União Europeia (A)		
<i>*Exigências de higiene</i>		
2009 - União Europeia (D, G, K)		
Critérios microbiológicos do produto final		
2009 - União Europeia (A) # 2010 - China (A, C, E)		
Práticas de higiene durante a produção		
Ant. 2000 - China (A, B, C, D, E, G, K, L) # 2009 - União Europeia (A)		
<i>*Outras exigências de processos de produção ou pós-produção</i>		
Processamento de alimentos e de ração		
2009 - União Europeia (A, D, G, K) / Japão (D, F, K)		
Condições de armazenamento e transporte		
Ant. 2000 - China (C) # 2005 - Japão (D, G, K) / China (D, G, K) # 2009 - Japão (D, F, G, K) / União Europeia (D, G)		

Continua

<i>*Regulamento de alimentos ou alimentos derivados ou produzidos com organismos geneticamente modificados (OGM)</i>
2009 - União Europeia (A, D, G, K)
<i>*Exigências de higiene</i>
Exigências de higiene n.e.
2002 - Bolívia (A, D, K) # 2003 - Uruguai (D, G, K)
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>
Exigência de registro do produto
Ant. 2000 - Paraguai (A, D, E, F, G, H, I, J, K) / Venezuela (C, L) / Argentina (E, F, G, I)
Exigência de teste
Ant. 2000 - Argentina (L) # 2005 - China (A, C, D, G, K, L) # 2009 - Japão (D, F, K) # 2011 - China (A, C)
Exigência de certificação
Ant. 2000 - Argentina (A, B, D, E, F, H, J, K) / Venezuela (A, J) / Bolívia (A, C, D, G, J, K) / Uruguai (B, D, E, G, H, K) / China (A, B, C, D, E, G, K, L) # 2000 – Bolívia (A, D, G, J, K) # 2002 – Bolívia (A, C, D, G, K) # 2003 – Uruguai (K) # 2004 – Argentina (A, H, J) # 2005 – Venezuela (C) / Japão (D, K) # 2006 – Venezuela (G) # 2007 – Uruguai (A) / Japão (D, K) # 2009 - União Europeia (D, G, K)
Exigência de inspeção
Ant. 2000 – Argentina (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K) / Paraguai (A, B, C, H, J, K) / Venezuela (D, G) / Uruguai (D, F, G, I, K) # 2005 – Japão (D, G, K) # 2009 - União Europeia (D, G, K)
Exigência de quarentena
Ant. 2000 - China (A, D, G, K) # 2011 - China (D)
Exigência de rastreabilidade
Ant. 2000 - China (A, D, G, K) # 2009 - União Europeia (A, D, G, K)
- Origem dos materiais e peças
2009 - União Europeia ((A) # 2011 - China (A, C, E) # 2012 - China (A, C, D, G, K)
- História de processamento
2009 - União Europeia (A) # 2012 - China (A, C, D, G, K)
- Distribuição e localização dos produtos após a entrega
2009 - União Europeia (A)
<i>*Avaliação de conformidade relacionada com SPS n.e</i>
2000 - Argentina (D, E, G, H, I, J, K) # 2005 - Japão (D, K)
<i>*Medidas SPS n.e.</i>
Ant. 2000 - Argentina (A, B, E, H, J, K) / Uruguai (A, D, E, F, G, H, I, K) # 2004 - Paraguai (A, H, J) # 2008 - Argentina (A, H, J)
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias devido a razões TBT (p.e. ambiente, segurança)</i>
Proibições por razões TBT
Ant. 2000 - Argentina (K) # 2009 - União Europeia (L)
Exigência de autorização por razões TBT
Ant. 2000 – Argentina (B, K) / China (D) / Paraguai (J) / Uruguai (L) # 2002 – Argentina (B) / Uruguai (L) # 2007 – México (L) # 2009 - União Europeia (A, D, G, K, L)
Exigência de registro para os importadores, por razões TBT
Ant. 2000 - Argentina (B, J, L) / Uruguai (B, L) / Bolívia (J) # 2003 -Venezuela (J) # 2009 - União Europeia (L)
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>
Ant. 2000 - Chile (C, E, F, G, K)
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>
Exigências de rotulagem
Ant. 2000 – Uruguai (A, D, E, F, G, H, I, K) # 2001 – Bolívia (A, D, G, K) # 2002 – México (L) # 2004 – Paraguai (A, D, E, G, H, I, J, K, L) / Argentina (F) # 2005 – Argentina (A, D, E, F, G, H, K) # 2009 - União Europeia (A, D, G, K, L)
Exigências de embalagem
2009 - União Europeia (L)

**Regulamento sobre organismos geneticamente modificado - OGM (por razões que não sejam de segurança alimentar) e outras espécies estrangeiras*

2003 - Venezuela (J) # **2008** - Uruguai (A, H)

**Exigência de qualidade ou desempenho do produto*

Ant. 2000 - Argentina (B) # **2009** - Uruguai (E)

**Avaliação de conformidade relacionada com TBT*

Exigência de teste

Ant. 2000 - China (C) / Colômbia (A) / Paraguai (B)

Exigência de certificação

2004 - Paraguai (J)

Exigência de inspeção

Ant. 2000 - Colômbia (C) # **2009** - União Europeia (L)

Exigências de características dos produtos

Ant. 2000 – Paraguai (B) # **2004** – Colômbia (C) # **2005** – Colômbia (A) # **2006** - Colômbia (A, C)

2007 – Colômbia (A)

**Medidas TBT n.e.*

Ant. 2000 - China (D) # **2005** - Venezuela (D)

Inspeção pré-embarque e outras formalidades

Ant. 2000 - Chile (B)

**Exigência de passar pela alfândega específica*

Ant. 2000 - Colômbia (A)

**Monitorização de importações e exigências de vigilância e outras licenças automáticas de medidas de importação*

Ant. 2000 – Argentina (D, G) # **2001** – Bolívia (G) / Uruguai (I) # **2007** – Argentina (K)

**Outras formalidades n.e.*

2001 - Uruguai (I)

Medidas de controle de preços

**Preços administrativos*

Preços mínimos de importação

2011 - Índia (A, B, C, D, F, G, K)

**Cargas variáveis*

Taxas variáveis

Ant. 2000 – Argentina (E) / Chile (E) / Colômbia (A, C) # **2001** – Chile (C) # **2002** – Chile (C, E) #

2003 - Chile (E) # **2005** - Venezuela (A, C, D, G, K) # **2007** - Chile (E)

**Funções de salvaguarda*

2009 - Japão (K)

Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade

**Licenças não automáticas*

2009 - China (C) / União Europeia (L)

Licença para o uso especificado

2006 - Uruguai (E)

Licença com nenhum critério específico ex-ante

2002 – Paraguai (E) # **2006** – Paraguai (A) # **2009** – Paraguai (D, G) / União Europeia (L)

Licença combinado com/ou substituído por autorização especial importação

Ant. 2000 – Chile (G) # **2005** – Paraguai (A) / Venezuela (C)

Autorização prévia para as categorias de produtos sensíveis

Ant. 2000 – Colômbia (A) / Paraguai (B) # **2006** – Colômbia (C) # **2007** – Colômbia (C)

**Cotas*

Taxa de contingentes

2010 - Venezuela (A, C)

Taxas, impostos e outras medidas para-tarifárias

**Taxas internas e impostos cobrados sobre as importações*

Impostos sobre o consumo

Ant. 2000 - Índia (A, B, C, D, F, G, K)

Continua

Imposto especial de consumo

Ant. 2000 - Índia (A, B, C, D, F, G, K)

Taxas internas e impostos cobrados sobre as importações n.e.

Ant. 2000 - Índia (A, B, C, D, F, G, K)

Medidas de finanças

**Exigência de pagamento antecipado*

2009 - União Europeia (L)

**Regulamento relativo à atribuição de câmbio oficial*

2010 - Venezuela (A, C, D, G, J, K, L)

**Regulamentos relativos às condições de pagamento para as importações*

2002 - Argentina (F, G, K) # **2005** - Argentina (F, G, I, K)

Medidas de investimento relacionadas com o comércio

**Medidas de investimento relacionadas com o comércio n.e.*

2011 - Índia (A, B, C, D, F, G, K)

Medidas relacionadas à exportação

**Medidas técnicas de exportação*

Certificação exigida pelo país exportador

Ant. 2000 - China (A)

**Licença de exportação, cota, proibição e outras restrições quantitativas*

Proibição de exportação

2011 - Índia (C)

Cotas de exportação

2011 - Índia (C)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

Nota: Ano de coleta das informações pela TRAINS: China e Índia (2012); Argentina, União Europeia, Bolívia, Paraguai, Uruguai, Venezuela e México (2010); Japão (2009); Chile e Colômbia (2008).

n.e. = não especificada.

Legenda: A - Outros grãos de soja, mesmo triturados; B - Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja; C - Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado; D - Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas; E - Açúcar de cana, em bruto; F - Café solúvel, mesmo descafeinado; G - Pedaços e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; H - Milho em grão, exceto para semeadura; I - Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L; J - Café não torrado, não descafeinado, em grão; K - Outras carnes de suíno, congeladas; L - Álcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%.

A Argentina tem suas negociações comerciais com o Brasil pautadas pelo Mercosul, mas não deixa de aplicar medidas não tarifárias que acabam barrando as exportações de produtos agrícolas brasileiros. Conforme a Tabela 5, a Argentina já aplicava diversas BNT sobre esse grupo de produtos em anos anteriores ao ano de 2000: em torno de seis tipos de barreiras SPS e quatro tipos de TBT, além de uma medida de inspeção pré-embarque e outras formalidades e uma medida de controle de preços. Os 12 produtos enfrentaram determinadas BNT antes do ano de 2000. A partir de 2000, a Argentina aplicou medidas como: Avaliação de conformidade relacionada com SPS n.e, no ano de 2000, sobre os produtos D, E, G, H, I, J, K; Exigências de registro para importadores, em 2001, sobre 9 dos 12 produtos; Exigência de autorização especial por razões SPS em 2000, 2002 e 2003, para diferentes produtos, sendo que em 2002 aplicou essa medida sobre 8 dos 12 produtos analisados; Exigência de autorização por razões TBT, também em 2002, sobre o produto B. Em 2003, impôs limites de

tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias sobre o produto H, entre outras nesse ano e nos anos de 2004, 2005 e 2006. Em 2007, as medidas aplicadas foram: Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS n.e., sobre o produto B; e Monitorização de importações e exigências de vigilância e outras licenças automáticas de medidas de importação, sobre o produto K. No final de 2008,¹² a Argentina impôs Medidas SPS n.e. sobre os produtos A, H, J. As BNT aplicadas pela Argentina sobre os 24 capítulos agrícolas do SH aqui trabalhados podem ser visualizadas no Apêndice Q. Verifica-se que após a crise de 2008, este país impôs novas BNT, sendo 7 barreiras SPS entre 2008 e 2009 que incidiram sobre os produtos pertencentes a 12 diferentes capítulos do SH, e uma barreira TBT aplicada em 2009 sobre produtos do capítulo 23.

A Argentina possui alguns acordos com o Brasil no quesito sanitário e fitossanitário, somando oito distintos documentos. Os principais produtos exportados para lá são carnes de aves, bovina e suína, e o Paraná enfrenta uma barreira em relação à exportação de carne suína com osso. Atualmente, apenas o Estado de Santa Catarina está autorizado a exportar esse produto para a Argentina, e a liberação de mais Estados encontra-se em negociação. Além disso, o Brasil tem negociado contra exigências adicionais por parte da Argentina, por exemplo: ela impõe exigências além das estabelecidas pela OIE (Organização Mundial de Saúde Animal), que interrompem as exportações de gelatina e colágeno bovinos, e exigências de febre aftosa além das estabelecidas pela Resolução oficial, que dificultam a exportação de bovino vivo. “Adicionalmente, a Argentina adotou medidas restritivas, dificultando a entrada de produtos estrangeiros em seu território. Isso afetou diretamente os produtos agropecuários do Brasil, principal parceiro comercial argentino no Mercosul (MAPA, 2012b, p. 92).

O Uruguai tem um histórico de BNT aplicadas em diversos anos sobre alguns produtos, desde os anos anteriores ao ano de 2000, sendo que até 2007 destacam-se: as Proibições geográficas temporárias por razões SPS; Exigência de certificação relacionada à SPS, aplicada ao todo sobre 7 produtos; além de Medidas TBT e Inspeção pré-embarque e outras formalidades. Após a crise de 2008, o Uruguai aplicou o Regulamento sobre organismos geneticamente modificado - OGM (por razões que não sejam de segurança alimentar) e outras espécies estrangeiras, sobre os produtos A e H, e também a Exigência de qualidade ou desempenho do produto, sobre o produto E, ambas fazem parte das Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT), conforme Tabela 5. Pelo Apêndice S, pode-se notar que estas mesmas barreiras aplicadas em 2008 e 2009 incidiram sobre produtos de outros capítulos,

¹² No banco de dados da TRAINS é possível verificar o mês em que as BNT foram aplicadas e observou-se que as medidas com início em 2008, em sua maioria, foram impostas já no segundo semestre do ano.

além dos produtos A, H e E. Além dessas, o Uruguai impôs Exigência de certificação em 2008 sobre produtos dos capítulos 1, 4 e 5.

Com relação ao México, as únicas BNT que apareceram na consulta da Tabela 5 foram Exigências de rotulagem por razões TBT, aplicada em 2002 sobre o produto L, e Exigência de autorização por razões TBT, aplicada em 2007 também sobre o produto L. Outras barreiras, porém, foram aplicadas por este país sobre outros produtos agrícolas paranaenses, conforme pode ser observado no Apêndice X. Sendo que depois da crise de 2008 o México impôs barreiras relacionadas às razões SPS, TBT e de Licenças. Segundo a APEX-BRASIL (2012b), o México estabelece proibições de importações por razões como saúde, moral e segurança pública e proteção à criança. O licenciamento prévio de importações é aplicado com o intuito principal de proteger a nação, a saúde e exploração dos recursos naturais. As exigências sanitárias, normas técnicas e exigências de rotulagem podem ser específicas para alguns produtos, mas existem as regras gerais.

Conforme a Tabela 5, a Bolívia e a Venezuela também aplicaram BNT desde Ant. 2000, sendo que a maioria das medidas aplicadas pertence às SPS, e incidiram sobre vários dos 12 produtos. Após a crise, a Bolívia não aplicou BNT sobre esse grupo de 12 produtos, mas aplicou, conforme o Apêndice V, Exigência de autorização especial por razões SPS, em 2009 e 2010 sobre produtos dos capítulos 6, 8, 9, 10, 12, 14 e 24. Já a Venezuela aplicou Cotas/Taxas de contingentes sobre os produtos A e C e Regulamento relativo à atribuição de câmbio oficial sobre os produtos A, C, D, G, J, K, L (Tabela 5). Esta medida de Regulamento... faz parte de Medidas de Finanças e, conforme pode ser visto no Apêndice T, ela foi aplicada em 2010 sobre vários produtos pertencentes aos 24 capítulos SH analisados. Segundo o MAPA (2012b), o Brasil mantém negociações a fim de atender as exigências SPS impostas pela Venezuela e abrir mercados para produtos como ovos, sebo bovino, farinha, e busca efetivar os protocolos zoossanitários que visam a exportação brasileira de sêmen de ovinos e caprinos, e destes animais vivos destinados à reprodução. O Brasil também aguarda os técnicos sanitários da Venezuela responsáveis pela vistoria e renovação da habilitação dos estabelecimentos brasileiros que produzem carne para exportação, e o país tem obtido avanço nas discussões. A partir de 2012 esse país passou a integrar o Mercosul.

A Colômbia aplicou BNT sobre os produtos A e C, e estas dizem respeito às TBT, como Exigências de teste, de inspeção e de características dos produtos, aplicadas entre os anos anteriores a 2000 e o ano de 2007. Também nesse intervalo de tempo e sobre esses mesmos produtos, o país impôs uma Exigência de passar pela alfândega específica, Taxas variáveis para controle de preços e Autorização prévia para as categorias de produtos

sensíveis (Tabela 5). Pelo Apêndice W, nota-se que as BNT aplicadas pela Colômbia sobre os produtos agrícolas brasileiros são, em sua maioria, medidas relacionadas às TBT e à Licença, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade. As medidas por razões SPS não aparecem nesses dados por falta de coleta e divulgação da plataforma, mas elas existem. Segundo a APEX-BRASIL (2012c), as medidas SPS aplicadas pela Colômbia são organizadas em quatro níveis e buscam a harmonização das políticas de vários setores, sobretudo o da agricultura. São estabelecidas exigências de certificação, inspeção, registro do produto e quarentena, licenças etc. O país ainda adota medidas *antidumping*, de salvaguardas e subsídios. Conforme o MAPA (2012b, p. 167), a Colômbia tem alguns acordos com o Brasil que envolvem questões sanitárias e fitossanitárias, cujos avanços são limitados uma vez que o país faz parte do bloco econômico da América do Sul denominado Comunidade Andina de Nações (CAN) que faz regulamentações pelo bloco como um todo. A Colômbia mantém o mercado aberto para importações brasileiras de diversos produtos agrícolas, como soja, café, bovinos, ovos férteis de aves, lácteos etc. No entanto, o Brasil ainda precisa negociar para que haja abertura para importação colombiana de carnes de aves, bovinos e suínos *in natura*, de bovinos vivos, arroz, pinus e hemoglobina e plasma bovino.

O Chile aplicou medidas TBT como Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias sobre os produtos C, E, F, G, K, antes de 2000. O produto B enfrentou Inspeção pré-embarque e outras formalidades, e os produtos C e E enfrentaram Taxas variáveis para controle de preços, sendo que esta foi reaplicada em vários anos até 2007 (Tabela 5). As medidas SPS foram aplicadas sobre diversos produtos pertencentes aos 24 capítulos SH agrícolas, conforme mostra o Apêndice U. De acordo com o MAPA (2012b), o intercâmbio entre o Brasil e o Chile tem recebido mais atenção em relação a assuntos sanitários e fitossanitários desde 2006, quando o MAPA e o Ministério da Agricultura do Chile formara um CCA prevendo reuniões anuais a fim de trocar informações e solucionar problemas. O Estado do Paraná, juntamente com Santa Catarina e São Paulo, possui autorização para exportação de carnes a esse país. A exportação de carnes por parte de outros Estados brasileiros encontra-se em negociação, além de outros produtos que fazem parte da pauta negociadora do MAPA, como laranja, tangerina, limão, entre outros.

Conforme a Tabela 5, as BNT aplicadas pela China foram basicamente iniciadas antes de 2000 ou então em 2011, sendo poucas medidas aplicadas nesse intervalo de tempo. Antes de 2000, 12 medidas relacionadas às SPS foram aplicadas, sobre vários dos 12 produtos, além dessas, 3 medidas TBT, uma de Licenças não automáticas e uma relacionada à exportação incidiram sobre um produto cada uma. Após a crise de 2008, a China aplicou: Licenças não

automáticas sobre o produto C, em 2009; Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias, SPS, e Exigências de higiene, sobre os produtos A, C e E, em 2010. Em 2011: Uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações, para os produtos C, D e L; Exigência de rotulagem, por SPS, para os produtos A, C e E; Exigência de teste, SPS, para os produtos A e C; Exigência de quarentena, SPS, para o produto D; Exigência de rastreabilidade, pela origem dos materiais e peças dos produtos A, C e E. Além de algumas medidas aplicadas em 2012. Observa-se pelo Apêndice O, entre outras informações, que as barreiras aplicadas pela China no ano de 2011 atingiram produtos brasileiros pertencentes a todos os 24 capítulos SH agrícolas analisados.

Com a China, existem protocolos e memorandos que envolvem questões sanitárias e fitossanitárias. De acordo com o MAPA (2012b), as negociações bilaterais entre o Brasil e a China tem se intensificado a cada ano nas áreas sanitárias e fitossanitárias, por meio da assinatura de protocolos para exportação de carnes de aves, bovina e suína, desde que os estabelecimentos brasileiros atendam as habilitações específicas, o que contribui para o aumento nas exportações brasileiras desses produtos para a China. Até 2011, os estabelecimentos brasileiros para abate e exportação habilitados pela China, considerados de zona livre de febre aftosa, eram: 8 para carne bovina, 25 para carne de aves (outros 47 em negociação a partir de 2012) e 3 para carne suína (outros 10 em negociação a partir de 2012). Uma das principais barreiras enfrentadas pelo Paraná para exportar produtos para a China encontra-se nas exigências de que o produto que será exportado não propagará a doença do mofo azul oriunda do tabaco. Apenas o Rio Grande do Sul é reconhecido por esse critério, sendo que o Paraná e outros três Estados mantêm negociações para que sejam habilitados a exportar.

De acordo com a Tabela 5, a Índia aplicou três tipos de Taxas internas e impostos cobrados sobre as importações para os produtos A, B, C, D, F, G, K, antes do ano 2000. Já em 2011, esses mesmos produtos enfrentaram Preços mínimos de importação e Medidas de investimento relacionadas com o comércio, e o produto C enfrentou Medidas relacionadas à exportação. Pelo Apêndice Y, observa-se que em 2010 produtos de vários capítulos SH enfrentaram uma barreira classificada por ‘Outros procedimentos e licenças de importação não automáticas, que não sejam por SPS ou TBT’, e em 2011 ‘Medidas *antidumping*’ e ‘Medidas de investimento relacionadas com o comércio n.e.’ foram aplicadas sobre diversos produtos agrícolas brasileiros pertencentes a todos os 24 capítulos SH. De acordo com a APEX-BRASIL (2012a), a Índia é um dos países que mais utilizam as medidas *antidumping* e compensatórias, embora tenha apresentado uma redução desde 2002. Há muitas leis no país

que tratam de medidas SPS (apesar de não aparecerem no Apêndice Y) que estão passando por um processo de unificação. A Índia também aplica muitas proibições e restrições de importações. Nem todas as BNT aparecem nas tabelas oriundas das plataformas oficiais porque nem sempre elas são efetivamente divulgadas, como relata a APEX-BRASIL (2012a, p. 38):

A Índia mantém uma lista dos produtos sujeitos a várias formas de regulação não tarifária. A lista é atualmente dividida em três categorias: (i) itens banidos ou proibidos (por exemplo, o sebo, a gordura e os óleos de origem animal), (ii) itens restritos que necessitam de uma licença de importação (por exemplo, produtos animais e certos produtos químicos) e (iii) itens "canalizados", ou seja, que podem ser importados apenas por monopólios governamentais (por exemplo, produtos de petróleo, alguns produtos farmacêuticos e grãos a granel). No entanto, nem sempre as informações a respeito dessas listas são adequadamente divulgadas, por meio do Diário Oficial ou notificação à OMC.

A Índia aplicou recentemente restrições às importações de bovinos, couros e peles, restrições de resíduos em produtos lácteos e exigências de certificação para esses produtos. Ademais, exige inspeção e aprovação prévia por órgão regulador para todos os produtos agrícolas com biotecnologia, sendo que o único alimento biotecnológico que é efetivamente liberado é o óleo de soja refinado para consumo. As importações de animais e carnes em geral enfrentam exigências de certificações sanitárias e de permissão, bem como as importações de plantas, produtos vegetais e derivados do tabaco enfrentam exigências de certificações fitossanitárias. Bebidas alcoólicas em geral precisam de um atestado de maturidade. Além disso, todos os produtos alimentícios enfrentam rigorosas exigências de rotulagem (APEX-BRASIL, 2012a).

Voltando à Tabela 5, nota-se que o Japão já tinha aplicado algumas BNT com início antes do ano de 2000, em 2005 e também em 2007, mas a maioria coletada pela TRAINS teve início após a crise de 2008. Em 2008, o país aplicou quatro tipos de BNT sobre os produtos D e F. Em 2009, mais 9 barreiras foram aplicadas, sobre os produtos C, D, F, G, e K. Além desses produtos, diversos outros de vários capítulos SH enfrentaram as mesmas barreiras, conforme é detalhado no Apêndice P. Segundo o MAPA (2012b), o Japão possui dois documentos com o Brasil que envolvem questões sanitárias e fitossanitárias. No âmbito de BNT impostas pelo Japão, o Brasil enfrenta limites rigorosos para resíduos de tratamentos fitossanitários para o café, os quais vêm sendo negociados. Ademais, o Brasil negocia a abertura do mercado japonês para exportação de carne suína após ter feito avaliação de garantias de sanidade animal por exigência japonesa, e também negocia a liberação do mercado japonês para exportação de frutas cítricas.

Com relação às BNT aplicadas pela União Europeia, todas as BNT encontradas na consulta que gerou a Tabela 5 referem-se ao ano inicial de 2009. Destacam-se os produtos A, D, G, e K entre os mais barrados pelo Bloco europeu. Entre as barreiras, destacam-se as SPS, com 20 tipos de medidas aplicadas. Entre as barreiras TBT, 6 tipos diferentes foram aplicados e nestas destaca-se o produto L como o mais atingido. Este produto também recebeu 2 medidas de Licenças não automáticas e uma Exigência de pagamento antecipado. As medidas do ano de 2009 foram aplicadas sobre diversos outros produtos e algumas incidiram sobre produtos pertencentes aos 24 capítulos SH, como mostra o Apêndice N. Além disso, outros produtos agrícolas foram barrados pela UE em anos anteriores ao ano de 2009, com destaque para os anos de 2004, 2006 e 2007, sendo medidas relacionadas às Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade, além de medidas TBT. Todas as SPS datam 2009 como ano de aplicação. As regulamentações acerca das medidas SPS são extensas e complexas no bloco europeu. Atualmente, o Brasil tem duas negociações com a UE, sendo o Memorando de entendimento na área fitossanitária e o Mecanismo de consulta SPS Brasil-União Europeia:

Entre os principais produtos exportados está a carne bovina, sujeita a exigências relativas à habilitação das propriedades, rastreabilidade individual dos animais, e rastreabilidade dos cortes exportados e sua ligação com os animais que lhes deram origem. O Brasil ainda negocia os termos da definição para exportação de carne bovina dentro as Cota de Carne Bovina de Alta Qualidade (Cota Hilton), bem como vem pleiteando sua inclusão nas exportações de Carne Bovina de Alta Qualidade com base no Regulamento (CE) nº 620/2009. Entre os requisitos sanitários para exportação de carne bovina à UE estão a maturação sanitária da carne bovina e a permanência dos bovinos por 90 dias na área aprovada pela UE e por 40 dias na última propriedade anterior ao abate. Os controles envolvem questões relativas à saúde animal, como programas de monitoramento soro-epidemiológico para febre aftosa, programas de monitoramento quanto à Doença de Newcastle, *influenza* aviária e avaliação da execução dos serviços pelas esferas municipal, estadual e federal. São aplicáveis as definições do chamado “pacote higiênico da UE” (Regulamentos Comunitários nº 852 e nº 854/2004), além de outras exigências específicas, como controles especiais para *Salmonella* em produtos exportados para a Suécia e a Finlândia (MAPA, 2012b, p. 427).

Em 2011, o Brasil obteve alguns avanços nas negociações para exportar carne bovina. Houve certa flexibilização por parte da UE com algumas propriedades aprovadas, mas a regulamentação continua alta:

Em 2011, a UE enviou 11 missões ao Brasil a fim de verificar os controles oficiais para os produtos exportados ao Bloco, com foco em carne de aves; produtos veterinários, resíduos e contaminantes; carne bovina; aflatoxina em amendoim; saúde animal para habilitação de novos Estados para exportar carne bovina; lagomorfos, carne moída, produtos cárneos e certificação; alimentação animal; insensibilização pré-abate; gelatina; citros, bem como carne suína e equina. Outros

temas importantes na pauta de negociação são a contaminação por OGMs não autorizados em cargas de produtos vegetais destinados a alimentos e rações, o transbordo de produtos nos portos da UE, a exportação de carne suína e bovinos vivos provenientes de Santa Catarina, a ampliação da área habilitada à exportação de carne bovina *in natura* e a revisão da Decisão 61, que estabelece a necessidade de aprovação de estabelecimentos de produção, a revisão da Decisão 777/2007/EC e o reconhecimento de área livre de cancro cítrico no Brasil (MAPA, 2012b, p. 427).

Em complementação à análise dos países, podem-se observar pelo Apêndice Z as BNT aplicadas pela Rússia.¹³ A maioria das BNT disponibilizadas nesta consulta se refere ao ano inicial de 2008. Grande parte das medidas aplicadas nesse ano incidiram sobre produtos de vários capítulos SH do 1 ao 24, ao contrário das medidas aplicadas em anos anteriores que incidiram sobre poucos capítulos, principalmente sobre produtos dos capítulos 22 e 23. Na contramão dessa afirmação, verifica-se apenas a barreira ‘Encargos adicionais n.e.’ aplicada em 2006 sobre produtos pertencentes a todos os 24 capítulos SH analisados. Observa-se ainda que, além das inúmeras barreiras impostas em 2008, a Rússia aplicou em 2009 Licenças não automáticas e Cotas de importações sobre produtos pertencentes ao capítulo 2 e Proibição total de importações para alguns produtos dos capítulos 5 e 21. Segundo a APEX-BRASIL (2011e), as exigências de rotulagem só aceitam as escritas no idioma russo e exige que o rótulo contenha diversas informações criteriosas.

O intercâmbio agrícola com a Rússia deve passar por alterações no que tange as barreiras comerciais, uma vez que o país se tornou o 156º membro da OMC em agosto de 2012, após 18 anos de negociações (EXAME, 2013). O país possui negociações com o Brasil no quesito sanitário e fitossanitário e, segundo o MAPA (2012b, p. 362):

A aplicação das medidas sanitárias e fitossanitárias na Rússia apresenta diversos níveis de correlação com as normas internacionais, podendo ser adotados integralmente os critérios definidos pela OIE. Entretanto, em alguns casos, a legislação russa não reflete integralmente esses critérios. A recente adesão da Rússia à OMC ainda não foi suficiente para superar alguns obstáculos sanitários e/ou fitossanitários, pois, por muitas vezes, as diretrizes emanadas pela Organização não são observadas pelas autoridades russas, o que faz com que os exportadores brasileiros rotineiramente tenham dificuldades em se adequar. Por outro lado, espera-se que essa adesão desencadeie o alinhamento das medidas adotadas pelas autoridades russas com as normas emanadas pelos organismos internacionais de referência.

¹³ Os dados para esse país estão desatualizados na base de dados da TRAINS (2013) e estão mais atualizados na base de dados do MACMAP (2013). Nesta segunda plataforma internacional de dados de BNT, só existiam os dados para 6 países até fevereiro de 2013. No final do referido mês, mais 20 países foram contemplados na base de dados, porém, são países que não entram neste estudo, portanto, a Rússia foi o único país possível de atualização e complementação para os dados gerais referentes às BNT, além dos coletados pela TRAINS.

A comunicação entre Brasil e Rússia tende a se intensificar com um Memorando assinado pelos Ministérios da agricultura de ambos os países, e negociações vêm sendo estabelecidas, por exemplo:

(...) encontra-se em negociação a exportação brasileira de sêmen e embriões bovinos, bovinos vivos, equinos vivos, carne equina, farelo de soja, alimentos para cães e gatos, mastigadores para cães, pescados e lácteos. Por outro lado, o Serviço Veterinário Russo vem aplicando restrições aos estabelecimentos brasileiros, o que tem afetado diretamente as exportações de carnes àquele mercado (MAPA, 2012b, p. 363).

Complementando a análise global, além dos países disponíveis na Tabela 5 e nos Apêndices de N a Z, seguem informações sobre as BNT aplicadas por mais alguns dos principais importadores dos produtos agrícolas paranaenses que não foram incorporados nas tabelas elaboradas em virtude da ausência de dados.

De acordo com o MAPA (2012b), o Brasil possui cinco memorandos com o Canadá, referentes às questões sanitárias e fitossanitárias. O Canadá exigiu em 2011 que o Brasil elaborasse um relatório a respeito do serviço veterinário brasileiro e das zonas reconhecidas pela OIE como livres de febre aftosa com e sem vacinação. Em 2012, o Canadá deu parecer favorável para a exportação de carne suína oriunda do Estado de Santa Catarina apenas. Já a exportação de carne bovina por outros Estados brasileiros, permaneceu com a necessidade de inspeção sanitária. No que tange as BNT:

(...) aponta-se a existência de quotas, regras de padronização de produtos e rotulagem, permissões de importação e certificações para diversos produtos. A questão dos rótulos é mais severa em relação aos alimentos, aos produtos químicos e produtos têxteis, os quais possuem, inclusive, normas específicas. As permissões e certificações são controladas pelo Escritório de Controle de Exportação e Importação, que regula a Lei de Permissões de Exportações e Importações de 1985. Dentre os produtos que precisam de permissão para importação estão laticínios e ovos, produtos agrícolas, têxteis, carnes bovinas e de aves, rosas, aço e produtos de ferro (APEX-BRASIL, 2010b, p. 26).

Com relação aos Estados Unidos, existem dois memorandos de entendimento na área sanitária e fitossanitária, além do CCA constituído em 2003, que prevê reuniões anuais a fim de melhorar as questões dessa área no intercâmbio comercial dos dois países. Os EUA tornam as questões sanitárias e fitossanitárias mais complexas por incluir elementos que vão além da questão técnico-científica. Um exemplo é a análise do impacto econômico que a adoção da medida tem sobre pequenos produtores domésticos. O Brasil está negociando a abertura do mercado norte americano para a exportação de animais vivos destinados a reprodução (MAPA, 2012b). As BNT aplicadas pelos EUA são identificadas por Padrões e certificações

específicas sobre diversos produtos agrícolas, tais como lã, produtos de pele de animal e bebidas alcoólicas, além de Exigências por parte do Departamento de Agricultura do país que consistem em Inspeções para a importação de animais vivos, alimentos, plantas, bebidas, entre outros. Ademais, os produtos como animais, plantas, peixes, bebidas alcoólicas, tabaco e outros enfrentam a imposição de Licenças de importação. Em 2007, o país impôs medidas SPS para as primeiras importações de frutas e vegetais (APEX-BRASIL, 2011a).

As exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos tem grande participação do açúcar bruto e refinado e carne de aves. O Brasil tem negociado com os Emirados Árabes Unidos as exportações de alimentos para animais de companhia e de ovos e derivados. Já entre o Brasil e a Tailândia, existe o Acordo sobre Cooperação Técnica em Medidas SPS, e o Brasil está negociando atualmente a abertura do mercado tailandês para alguns produtos, mediante o cumprimento de algumas exigências: para a exportação de carnes bovina, suína e de aves, o Brasil precisa informar em que condição zoossanitária encontra-se o rebanho brasileiro e qual a estrutura do serviço veterinário oficial do país; para a exportação de tabaco e maçãs, o Brasil está dependendo do parecer tailandês a ser dado por uma análise de risco de pragas que está em andamento (MAPA, 2012b).

Outro importador paranaense, o Taiwan é um mercado importador de soja em grãos, mas possui o mercado fechado para vários produtos. Há, por exemplo, barreiras impostas sobre a carne bovina e de aves, em que o Brasil vem realizando negociações a fim de obter o reconhecimento de zona livre de febre aftosa, muito questionada tecnicamente pelo Taiwan, e de situação sanitária regular quanto à Doença de Newcastle. Esta última, o Brasil tem negociado desde 2007 para conseguir exportar esses produtos para o país. Além do mais, o mercado de Taiwan é fechado para exportação de mangas e maçãs e o Brasil já se posicionou na tentativa de exportar esses produtos, sendo que há um processo de análise de risco e pragas sob o comando do Taiwan (MAPA, 2012b).

Segundo o MAPA (2012b), a África do Sul suspendeu, em outubro de 2005, a importação de animais de casco fendido e seus produtos provenientes não só do Paraná, mas de todos os Estados brasileiros. Após várias missões e a confirmação de que os produtos eram de área livre de febre aftosa, o embargo para carne bovina desossada chegou ao fim em março de 2010. Ao contrário da carne bovina, o país continua embargando a importação de carne suína do Brasil. As exportações de alguns produtos como frutas cítricas, mamão, sêmen e embriões bovinos, material genético avícola, ovos destinados ao consumo e produtos derivados estão sendo negociadas entre os dois países. Segundo a APEX-BRASIL (2011c), a África do Sul impõe licenças de importações e cotas tarifárias. A maioria dos produtos

agrícolas enfrentam exigências de inspeção e quarentena. As importações também enfrentam regulamentos técnicos, exigências de padrões nacionais, normas SPS como exigências de rotulagem, entre outras.

A Arábia Saudita faz exigências sanitárias específicas para a importação de carne de aves, que é o seu principal produto importado do Brasil. Esse país controlava fortemente a questão dos resíduos, principalmente os nitrofuranos, e só depois de muitas negociações, a partir de 2007, o embarque com CSI (Certificado Sanitário Internacional) foi aprovado sem a necessidade de passar pela análise de resíduos. Além disso, um pré-requisito para que se possa exportar para a Arábia Saudita é o abate “halal”¹⁴. A carne bovina também é exportada para esse país, já a carne suína é proibida. As exportações de ovos para consumo e produtos derivados estão sendo negociadas com o país (MAPA, 2012b). Segundo a APEX-BRASIL (2012d), além dos produtos que contêm carne de porco, os que contêm álcool também são proibidos. A Arábia Saudita também aplica exigência de aprovação prévia ao embarque de produtos químicos, exigências diversas dentro das medidas SPS, regulamentos técnicos. Há ainda, além das exigências de cortes específicos dentro do abate halal, exigências de alimentação específica para os animais e uso de hormônios, entre outras.

Além das BNT observadas nesta seção, uma típica restrição ao comércio internacional de produtos agrícolas advém dos subsídios concedidos aos produtores domésticos, que numa visão geral podem ser considerados uma BNT, visto que não se tratam de restrições tarifárias. Os obstáculos enfrentados com a aplicação dos subsídios por parte dos importadores são expostos a seguir.

4.2.2.1 Subsídios agrícolas

A Tabela 6 apresenta as Estimativas de Suporte ao Produtor (PSE - *Producer Support Estimate*), isto é, os subsídios agrícolas, como percentual da receita agrícola bruta, por países da OCDE, de 2001 a 2011.

¹⁴Halal é um método de abate exigido pelos países Islâmicos. Esta palavra é árabe e significa “legal, permitido”. A técnica de abate Halal tem uma série de exigências, cujos passos são: “1- O animal deve ser abatido por um muçulmano que tenha atingido a puberdade. Ele deve pronunciar o nome de Alá ou recitar uma oração que contenha o nome de Alá durante o abate, com a face do animal voltada para Meca. 2- O animal não deve estar com sede no momento do abate. 3- A faca deve estar bem afiada e ela não deve ser afiada na frente do animal. O corte deve ser no pescoço em um movimento de meia-lua. 4- Deve-se cortar os três principais vasos (jugular, traqueia e esôfago) do pescoço. 5- A morte deve ser rápida para evitar sofrimentos para o animal. 6- O sangue deve ser totalmente retirado da carcaça” (ABEF, 2013).

Tabela 6 - Estimativas de suporte ao produtor (subsídios), como percentual da receita agrícola bruta - por países da OCDE, 2001-2011

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Var. (p.p.) 09/08	Var. (p.p.) 11/01
Austrália	5	6	4	3	4	5	5	4	3	3	3	-1	-2
Canadá	16	22	24	20	21	21	16	13	17	17	14	4	-2
Chile	-	-	5	5	5	4	4	3	6	3	4	3	-1
Islândia	63	67	65	66	67	64	56	52	51	47	44	-1	-19
Japão	56	57	57	56	54	52	47	48	49	53	52	1	-4
Coreia do Sul	60	64	57	61	60	59	57	46	51	45	53	5	-7
México	18	27	19	12	13	13	13	12	14	12	12	2	-6
Nova Zelândia	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	-1	0
Noruega	66	75	71	66	66	64	55	59	61	61	58	2	-8
Suíça	68	71	69	69	66	65	49	56	60	54	54	4	-14
Turquia	4	21	32	32	33	33	26	26	28	26	20	2	16
Estados Unidos	22	19	15	16	15	11	10	9	11	8	8	2	-14
União Europeia	32*	36*	34	33	30	29	23	22	23	20	18	1	-14
OCDE - Total	29	32	29	30	29	26	22	21	23	20	19	2	-10

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OECD, 2013c.

* Esses dados se referem a 19 países da UE, e não a 27 como nos demais anos.

Como pode ser observado pela Tabela 6, os subsídios agrícolas praticados pelos países membros da OCDE variam muito de um país para outro. No geral, em média, os países da OCDE mantiveram o subsídio como percentual da receita bruta agrícola em torno de 30% até 2005, e a partir daí, até 2011, esse percentual variou ao redor de 20%. Contudo, há uma discrepância considerável para mais e para menos dessa média.

Verifica-se que a Suíça, a Noruega, Islândia e Coreia do Sul concederam subsídios acima de 60% da receita bruta agrícola em diversos anos. O ano de 2002 destaca-se como o ano de maior concessão de subsídios, entre 2001 e 2011, para 9 dos 13 membros da OCDE (UE considerada um membro, mas comporta 27 países): a Noruega apresentou o maior percentual aplicado, comparado com todos os outros dados da Tabela 6, de 75%; a Suíça atingiu o pico de 71%; a Islândia 67% e a Coreia do Sul 64%. Próximo desses percentuais está o Japão, cujos subsídios aplicados ao longo do período variaram em torno de 50%, sendo de 57% em 2002. Por outro lado, a Nova Zelândia concede subsídios de apenas 1% da receita bruta agrícola. Entre 3% e 6% de subsídios concedidos no decorrer dos anos analisados estão a Austrália e o Chile. Países como México, Estados Unidos e Canadá também concederam subsídios abaixo da média geral dos países da OCDE.

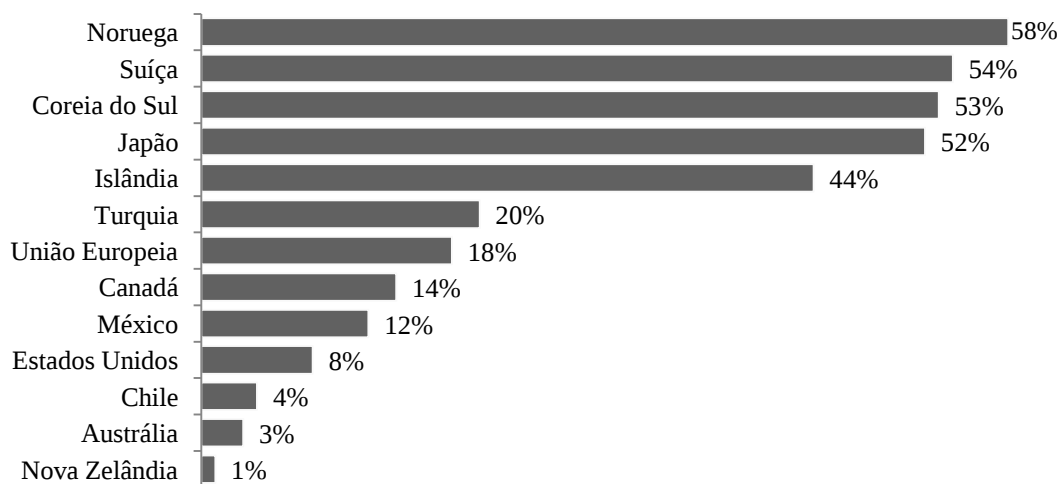
Também pela Tabela 6, é possível observar a variação obtida na concessão de subsídios do ano em que ocorreu a crise, em 2008, para o ano imediatamente posterior, e pode-se constatar que houve aumento para 10 dos 13 países analisados. Destaca-se a Coreia

do Sul, que teve um aumento de 5 p.p., seguida do Canadá e da Suíça, ambos com 4 p.p.. Austrália, Islândia e Nova Zelândia foram os que registraram redução, sendo de 1 p.p. cada um.

Já na variação obtida ao longo do período analisado, de 2001 para 2011, verifica-se que houve queda para 11 dos 13 países presentes nos dados. A Nova Zelândia manteve o mesmo percentual, e a Turquia foi o único país que aumentou a concessão de subsídios nesse período, em 16 p.p.. O país que apresentou a maior redução foi a Islândia, com queda de 19 p.p., seguida da Suíça, Estados Unidos e União Europeia, com queda de 14 p.p. cada um.

A posição desses países, no que tange a concessão de subsídios, pode ser observada claramente pelo Gráfico 14, que mostra as estimativas de suporte ao produtor (subsídios), como percentual da receita agrícola bruta, para os países da OCDE, em 2011. O destaque é a Turquia que se apresentou na 6ª posição em 2011, mas em 2001 pertencia à 12ª posição. Segundo a OECD (2007), essa elevada participação do suporte ao produtor na receita agrícola bruta da Turquia é reflexo de um setor agrícola amplo e um PIB relativamente baixo.

Gráfico 14 - Estimativas de suporte ao produtor (subsídios), como percentual da receita agrícola bruta, para os países da OCDE, em 2011



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OECD, 2013c.

Com relação aos subsídios concedidos em milhões de US\$, por países da OCDE, e alguns outros, de 2000 a 2011, a Tabela 7 mostra que a União Europeia apresentou um valor que se sobressai aos demais ao longo de todo o período, no entanto, trata-se do bloco composto por 27 países. Afora o bloco, grandes economias como o Japão, os EUA e a China têm os maiores subsídios em termos de milhões de US\$. A maioria dos países disponibilizou

mais dólares como subsídios em 2011, comparado a 2000, acompanhando o crescimento das respectivas economias, com destaque para a China que passou de US\$ 7 bilhões para US\$ 147 bilhões em 2010. Ao contrário da maioria, Chile, Islândia, México, África do Sul e EUA apresentaram um valor menor no final do período analisado, comparado com o início, com destaque para os EUA que passou de US\$ 52 bilhões em 2000 para US\$ 30 bilhões em 2011.

Tabela 7 - Estimativas de suporte ao produtor (subsídios) por país, em milhões de US\$, 2000-2011

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Austrália	685	695	893	922	946	1114	1276	1860	1622	989	1206	1550
Canadá	4303	3596	4746	5904	5571	6331	6601	6288	5684	6760	7155	7013
Chile	577	276	408	246	272	320	298	286	295	432	301	349
Islândia	153	126	156	168	194	254	234	231	178	125	120	139
Japão	54065	44214	43739	47004	48086	44408	39412	35239	42616	46470	55215	61098
Coreia do Sul	19254	15002	16048	15966	20141	22040	23123	22836	16848	17197	17056	22234
México	7397	6481	9223	6607	4230	4980	5567	6135	6329	6004	6001	6182
Nova Zelândia	20	39	18	60	61	129	85	97	70	50	82	134
Noruega	2150	2093	2728	3022	2975	3035	2993	2964	3612	3408	3664	3871
Suíça	4371	4136	4774	5290	5870	5459	5129	4199	5559	5760	5204	6199
Turquia	8503	2597	6280	10873	13273	16541	17343	16312	17985	17025	20746	15602
Estados Unidos	52278	51040	40332	36162	43258	40630	30500	33178	30737	33017	27591	30579
União Europeia	86232	80416	92379	110884	135333	123568	123911	124338	131871	118990	102400	103181
OCDE - Total	244371	216058	227913	248969	279808	268101	255344	248125	257877	249521	241264	252424
Israel	804	727	568	442	417	494	409	105	1101	783	902	1054
China	7870	13153	24526	30878	28937	36031	54717	57957	24282	103742	147028	-
Rússia	1386	3169	3800	6469	9410	6386	9028	12759	20813	16225	15521	-
África do Sul	416	240	704	684	921	752	1160	605	463	674	398	-
Ucrânia	82	698	34	52	457	2137	2452	965	1606	2503	1719	-

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da OECD, 2013b.

Embora a maioria dos países tenha feito mais transferências monetárias aos seus produtores em 2011, comparado a 2000, muitos deles reduziram esses subsídios logo após a crise de 2008, como é o caso da União Europeia que passou de US\$ 131 bilhões em 2008 para US\$ 118 bilhões em 2009. Segundo a OCDE (2011, *apud* CONCEIÇÃO, 2013), os produtores agrícolas europeus possibilitaram uma redução dos subsídios por parte do governo, ao se tornarem muito menos dependentes dessa medida. A redução do suporte agrícola surgiu

juntamente com uma proposta de reforma da Política Agrícola Comum (PAC) do bloco europeu. Além da expectativa de uma sustentação de altos preços internacionais das *commodities*, após a queda dos mesmos, bem como de um crescimento da demanda mundial por alimentos, a necessidade de cortes nos gastos públicos, em razão da crise econômica/financeira, contribuiu para que os subsídios aos produtos agrícolas fossem reduzidos. Quanto menor for o subsídio, mais favorecido é o setor agrícola paranaense, pois pode angariar mercado tendo maior capacidade de concorrência, aumentando a inserção de produtos em mercados já existentes ou alcançando novos.

Complementando as informações sobre os países, a Índia, que faz parte dos maiores importadores de produtos paranaenses, mantém em vigor diversas medidas capazes de atender os seus objetivos dentro da política agrícola nacional que são, segundo a APEX-BRASIL (2012a, p. 44), “subsídios agrícolas diretos, controle de preços, preços mínimos para algumas culturas, subsídios a insumos, bem como restrições ao movimento de bens (domésticos e internacionais) para garantir estabilidade doméstica de preços e de oferta”. O país mantém uma política de preços mínimos para 25 principais *commodities* agrícolas e preços controlados para arroz, trigo, açúcar e querosene. Para o setor agrícola, os subsídios indiretos são praticados por meio de facilitação do acesso ao crédito e à apólice de seguro.

A assistência que os governos dos países desenvolvidos fornecem aos seus produtores locais favorece, sobretudo, o setor do agronegócio de cada país, impactando de forma negativa a competitividade dos produtos agrícolas importados. Se, por um lado, a proteção destinada à agricultura tende a ser praticada pelos países desenvolvidos, por outro lado, os países subdesenvolvidos, em geral, tendem a ser mais protecionistas com a indústria. O Brasil tem aumentado dramaticamente o número de ações no sentido de defesa comercial, principalmente em relação ao setor industrial:

Desde a crise em 2008 e a promessa do G-20 de que não iria recorrer a medidas protecionistas, o Brasil adotou 87 leis e barreiras ao comércio em favor da indústria nacional. Mas é a adoção de medidas antidumping que chama a atenção. Desde maio [2012], o Brasil iniciou investigações em relação a 27 casos de importações, dando ao País a liderança incontestável no uso desses instrumentos. Há um ano, o número foi de apenas sete ações. Medidas antidumping não são ilegais e até são reconhecidas como instrumento para frear práticas desleais de parceiros comerciais. Mas a explosão no número de casos no Brasil levantou a suspeita de que o mecanismo esteja sendo usado como ferramenta protecionista. De 77 casos desde maio, 35% foram adotados pelo Brasil. O segundo país que mais iniciou investigações foi o Canadá, com nove, seguido pela China com sete casos. A explosão no número brasileiro ainda fez com que o total subisse 43% (CHADE, 2012, p. 01).

Após a crise de 2008, o grupo G-20 se reuniu e acordou que os países membros não recorreriam às barreiras protecionistas. Entretanto, o acordo não tem sido mantido por todos os países, e o Brasil tem estado no topo das atenções em relação às medias antidumping que o país tem adotado. Embora o governo brasileiro diga não se tratar de uma barreira comercial, e sim de práticas permitidas dentro das regras da OMC, muitas queixas têm sido feitas por parte de outros países.

Ultimamente, o Brasil tem apresentado uma política de defesa comercial mais forte, mas no sentido de proteger a indústria. É uma política protecionista que limita a capacidade produtiva ao mercado interno, impede que o setor industrial se integre às cadeias produtivas globais. Ademais, os investimentos nos setores competitivos do país deixam a desejar. O comércio no âmbito internacional se faz, pelo menos, de forma bilateral, e as respostas às medidas praticadas pelo Brasil podem vir por práticas semelhantes por parte dos parceiros importadores, porém, tais medidas atingem o Brasil no seu setor mais exportador, o do agronegócio. Assim, o setor competitivo do país sai prejudicado pelas barreiras que enfrenta no mercado mundial e pelos baixos investimentos recebidos pelo governo nacional.

De maneira geral, os resultados da pesquisa nos permitem algumas reflexões. O Paraná aumentou nos últimos anos a participação da agricultura nas exportações totais, por outro lado, perdeu participação para outros Estados na composição das exportações agrícolas nacionais. Frente a um esgotamento das fronteiras agrícolas, impossibilitando o seu crescimento expansivo, coube ao Estado crescer de forma intensiva aumentando a sua produtividade. Todavia, a melhor produtividade já apresentada, mas ainda assim, baixos investimentos em infraestrutura e inovações tecnológicas, não garante a competitividade dos produtos agrícolas no mercado. Um dos grandes gargalos internos para o setor exportador consiste na logística e infraestrutura. Portanto, é de extrema importância que o governo promova melhorias na infraestrutura rodoviária, na infraestrutura de processamento e armazenamento, alternativas nos modais de transporte, investimentos em tecnologia, organização logística e melhor gestão da cadeia produtiva como um todo, para que apareçam resultados concretos em termos de beneficiamento ao setor exportador paranaense. Falta planejamento e é preciso maximizar o uso eficiente dos recursos disponíveis, e promover investimentos corretos, em áreas que de fato precisam ser investidas. Além disso, é necessário que se estabeleça uma visão de longo prazo, atenta para questões estruturais e não conjunturais. Contra os obstáculos internos, parece mais claro o que precisa ser feito, ao contrário dos obstáculos externos, para os quais é preciso ficar claro que a competitividade dos produtos não depende mais apenas da qualidade dos produtos e normas técnicas

atendidas, mas de uma política de promoção comercial capaz de atuar frente às jogadas estratégicas comumente desenvolvidas pelos países.

Outro ponto é que, além da agricultura não ser apenas mais um setor que compõe a pauta exportadora paranaense, sendo o Estado muito dependente da exportação de *commodities* e produtos de teor tecnológico e valor agregado baixos, as exportações agrícolas paranaenses se tornaram mais concentradas, tanto em termos de produto quanto de mercados de destino. O Estado tem cerca de 90% das exportações agrícolas concentradas em 12 produtos, sendo que um único produto representa 30% dessas exportações e 20% das exportações totais, e ainda um único país responde por mais de 30% do mercado importador desses produtos. Nesse sentido, cabe ao Estado buscar dinamizar a pauta de exportação e angariar mercados diversificados e, para isso, precisa se preparar para enfrentar as exigências e barreiras externas que interferem nesses quesitos. Além disso, o valor na pauta dos principais produtos agrícolas paranaenses tem se sustentado em função dos altos preços praticados no mercado mundial de *commodities*. A predominância dos preços pode ser observada quando estes despencaram nos meses subsequentes à explosão da crise de 2008 e os valores agrícolas exportados declinaram além da redução nos volumes. Diante disso, a partir do momento em que esses preços começarem a cair, deixando de sustentar, as exportações paranaenses vão passar por um sério problema, pois estão desprovidas de um elemento pujante para o setor exportador agrícola. As importações, não deixaram de aumentar, e nada garante um saldo superavitário na balança comercial do Estado, tanto que em 2011 esse saldo foi negativo, apresentando uma queda, sobre o ano anterior, superior à apresentada em 2000, o último ano em que o Paraná tinha apresentado déficit na balança comercial.

Verificou-se que ocorreu uma redução no comércio internacional paranaense após a crise de 2008, evidenciando a vulnerabilidade da economia brasileira. Pela conjuntura internacional dos dias atuais, as crises financeiras que outrora permaneciam em regiões específicas e determinados mercados do mundo, hoje podem ser sentidas rapidamente em todo o planeta. As regiões são levadas pela corrente de desequilíbrios, não estão mais isentas dos reflexos negativos advindos de crises iniciadas em qualquer ponto geográfico. Reflexos como diminuição na atividade econômica dos países importadores desenvolvidos, comprimindo a demanda mundial, redução da liquidez nos mercados financeiros internacionais e, por conseguinte, oferta de crédito para financiamento das exportações comprimida, além de quedas bruscas nos preços internacionais das *commodities*, que impactam negativamente não só no setor exportador paranaense, mas geram efeitos

multiplicadores e aceleradores a montante e a jusante do setor de exportação, auferindo prejuízos no desenvolvimento econômico como um todo.

Embora, no decorrer dos doze anos analisados, tenha ocorrido uma tendência de redução nas tarifas comerciais e nos subsídios agrícolas, o mesmo não aconteceu com as demais barreiras não tarifárias. Estas têm crescido camufladas em novas medidas adotadas pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento, caracterizando-se nas principais políticas de proteção comercial utilizadas pelas nações, principalmente, após o advento da crise de 2008. Por um lado, as BNT nunca deixarão de existir, pela questão de legitimidade quando buscam proteger a saúde humana, animal e vegetal, assim, é natural que o Estado fique atento às normas e padrões de qualidade que vêm cada vez mais sendo exigidos pelos mercados mundiais e busque investimentos sólidos com vistas a estar apto a atender essas exigências. Contudo, muitas BNT são de cunho estratégico a fim de obter vantagens no comércio internacional, e têm sido aplicadas com exigências exageradas e distorcidas, impondo restrições que o mercado exportador tem muitas dificuldades para enfrentar, pois, no Estado de desenvolvimento, a tecnologia e os investimentos existentes não são suficientes para se adequar às normas técnicas e tantas exigências extrapoladas e medidas injustificadas.

Aponta-se que as negociações comerciais multilaterais não têm apresentado resultados relevantes. O ponto favorável da Rodada Uruguai foi ter estabelecido o Acordo Agrícola, inserindo a agricultura nas regras universais de comércio e, portanto, dando início ao processo de liberalização comercial no setor agrícola. A partir daí, os avanços ainda não foram notados, sendo que a Rodada Doha já dura há mais de dez anos e ainda não definiram regras claras capazes de inibir as medidas protecionistas que avançam sobremaneira na agricultura. Na contramão das negociações multilaterais, aumentaram os acordos comerciais de âmbito regional e bilateral, por exemplo, o acordo entre a UE e os EUA, o que implica em sérias barreiras ocultas aos fluxos comerciais agrícolas do mercado brasileiro, pois representa um deslocamento do comércio, e as exportações agrícolas do Paraná para a UE, que já apresentaram queda no período analisado, podem cair ainda mais. Nesse sentido, o próprio Mercosul também aparece como uma barreira oculta ao comércio agrícola brasileiro, uma vez que não permite que o Brasil estabeleça acordos bilaterais agindo isoladamente fora do bloco. Se, por um lado, o Mercosul permite que o Brasil negocie em bloco com outros blocos econômicos, e mesmo assim um acordo do bloco com a UE já patina há dez anos, por outro, ele limita a negociação individual brasileira com menores economias pertencentes à América do Sul, enquanto o mundo afora se mexe buscando desenvolver os seus comércios e o Brasil só assiste. De certo modo, preso pela União Aduaneira de qual faz parte, ao mesmo tempo em

que não age no sentido de buscar mudanças nas cláusulas do bloco a fim de permitir uma autonomia quanto aos interesses comerciais do próprio país.

Diante da globalização instalada, é inevitável que o comércio seja disciplinado por meio de regulamentações colocadas pela OMC, o problema é a dificuldade dos países membros chegarem a uma conclusão nas negociações ante aos interesses próprios e ponderando sempre as possíveis perdas nas jogadas estratégicas. Cabe ao Brasil atuar nas negociações a favor de regras reformuladas e claras concernentes ao comércio agrícola multilateral. Ao contrário dos teóricos já no século XVIII que desprezavam a ação do Estado a fim de que ocorresse uma livre circulação de mercadorias, o papel do Estado deve ser cobrado justamente no sentido de promover essa liberalização comercial, defendendo o comércio de grande importância à sua economia, sem que com isso aplique também proteções não legítimas sobre os produtos dos demais mercados, ou imponha uma defesa comercial no sentido de proteger a indústria, deixando a agricultura em segundo plano. Ademais, as discussões no âmbito nacional precisam ocorrer no sentido de repensar a inserção agrícola brasileira no mercado externo, atenta ao longo prazo, com políticas mais agressivas, de ação e não apenas de reação. O Brasil estando cada vez mais inteirado sobre as barreiras camufladas que permeiam as negociações comerciais e agora com um representante na direção geral da OMC, espera-se que ocorram avanços da atuação brasileira no que tange a eliminação das práticas de concorrência desleal no fluxo comercial agrícola, combatendo o protecionismo.

Por fim, é importante destacar que a falta de transparência no geral dificulta tanto as negociações quanto as pesquisas acadêmicas que se propõem a tratar das barreiras comerciais, sobretudo as barreiras não tarifárias. A não transparência por parte dos países implica em dificuldade de coleta, mensuração e divulgação dessas medidas pelos órgãos internacionais responsáveis por atuarem a favor de um comércio mundial mais transparente. Alguns contatos feitos com funcionários desses órgãos evidenciaram que as plataformas de dados atualmente existentes já estão passando por um processo de atualização e melhoria na qualidade dos dados divulgados. Além disso, a última lista de classificação das medidas não tarifárias, divulgada pela Unctad, informa que algumas medidas ainda serão subdivididas dentro das categorias, após estudos mais aprofundados sobre o que vem sendo praticado no mercado. Sinal de que estão ocorrendo avanços pelo menos no que se refere ao acesso à informação, faltando, então, avanços no que se refere ao acesso aos mercados.

Isto posto, o último capítulo apresenta as considerações finais deste estudo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve o objetivo geral de analisar a incidência de barreiras comerciais sobre a inserção da agricultura paranaense no mercado internacional, no período de 2000 a 2011, com destaque para os reflexos da crise internacional de 2008. Este se dividiu em três objetivos específicos que, por sua vez, geraram uma série de resultados e, portanto, cabem algumas considerações finais a respeito da análise desenvolvida.

No primeiro momento, em linhas gerais sobre o comércio exterior paranaense, pode-se constatar que as exportações seguiram uma trajetória ascendente no período analisado, com queda em 2009. As importações também apresentaram trajetória semelhante, sendo maiores que as exportações nos anos de 2000 e 2011, resultando em déficit na balança comercial paranaense nestes dois anos. As exportações do Estado representaram, em média, no período, 8,19% das nacionais. Os mercados de destino sofreram alteração: a Ásia passou da 4ª posição em 2000, para 1ª em 2011. A UE passou de 1ª para 2ª, enquanto os EUA passou de 2ª para 6ª. A recente crise na Zona do Euro contribuiu para uma redução das exportações paranaenses para esse mercado.

Com relação à inserção da agricultura paranaense no mercado externo, a pesquisa apontou que o setor agrícola manteve uma participação elevada nas exportações totais do Estado, ao longo dos doze anos analisados, sendo que a média no período foi de 53,62%. Em 2000, essa participação era de 49,32% e em 2011 foi de 64,01%. A nível nacional a agricultura paranaense também se destaca: suas exportações representaram, em média, 15,31% das exportações agrícolas brasileiras, passando de 16,69% em 2000 para 13,98% em 2011. Ou seja, o Paraná perdeu participação para outros Estados nas exportações agrícolas nacionais.

No que se refere à trajetória das exportações agrícolas paranaenses, pode-se verificar que, em doze anos, o valor exportado decresceu apenas em 2005 e em 2009. Na média geral, elas apresentaram boa taxa de crescimento e, na maioria dos anos, o valor cresceu bem mais do que o volume exportado, indicando forte participação dos preços na composição do valor exportado. Quanto aos destinos, a UE importava 46,89% dos produtos agrícolas no ano de 2000, e em 2011 passou a importar 23,95%, perdendo participação para a Ásia que passou de 14,9% para 32,69%. O Oriente Médio e os países do ALADI (Exclusive Mercosul) cresceram como mercado importador, enquanto o Mercosul e os EUA (Inclusive Porto Rico) diminuíram suas importações agrícolas.

Dentre os produtos agrícolas exportados, pode-se identificar 12 principais no decorrer dos doze anos analisados, conforme identificados na metodologia de A a L. Estes produtos juntos representaram, na média geral do período, 89,29% das exportações agrícolas do Estado. Em suma, em 2011, o Paraná teve 64,01% das exportações oriundas de produtos agrícolas, e destas, cerca de 90% são constituídas por 12 produtos, que juntos foram responsáveis por 56,42% das exportações totais paranaenses. O produto A se destaca como o mais importante na pauta de exportação, sendo que em 2011 foi responsável por 30,34% das exportações agrícolas e por cerca de 20% das exportações totais. Da exportação nacional, o Paraná foi responsável, em 2000, por 30,9% da exportação do produto A, e em 2011 essa participação caiu para 20,7%. Já a exportação do produto I, o Estado respondeu, em 2000, por 22,6% da exportação nacional, e em 2011 passou a responder por 74,7%.

Outros produtos que se destacaram em 2011, na composição da exportação nacional, foram o F (43,5%) seguido do D e C. Considerando os doze anos analisados, entre os doze produtos, os mais exportados seguiram esta ordem: A, B, F, E, D, H, C, G, I, L, K e J. No geral, o preço foi o principal responsável por compor o valor exportado. Quanto aos destinos, a China é o grande destaque: em 2000, 5,36% das exportações paranaenses desses 12 produtos eram destinados à China; em 2011, esse país passou a representar 30,36% desse mercado, enquanto países principalmente da UE perderam participação na importação desse grupo de produtos. Mais de 60% dessas exportações concentram-se em 10 países, sobretudo da Ásia e UE.

Com relação às barreiras comerciais aplicadas sobre a inserção agrícola paranaense no mercado externo, pode-se constatar no que concerne às barreiras tarifárias que, no geral, as médias *ad valorem* das tarifas NMF apresentaram uma redução ao longo do período analisado. Quanto aos valores de cada tarifa, estes apresentam grande variação, tanto em relação aos capítulos SH e seus respectivos produtos, quanto entre os países importadores. Em relação aos principais produtos, constatou-se que o produto A é o que enfrenta menos tarifas por parte dos seus principais importadores, uma vez que, nas tarifas vigentes em 2012, este produto obteve tarifa nula por parte de alguns mercados, pois se trata de um produto de baixo valor agregado. Portanto, pode-se observar que o produto de maior destaque na pauta de exportação paranaense é o que menos tem chances de se beneficiar com reduções tarifárias, pois ele já enfrenta tarifas nulas ou baixas. Os produtos B e H também enfrentam, atualmente, pouco impacto de barreiras tarifárias, com tarifas nulas por parte de alguns dos principais importadores.

Caso ocorresse uma liberalização comercial no nível das tarifas, os produtos teriam maior possibilidade de inserção nos países que atualmente aplicam as maiores barreiras. Sendo assim, os maiores obstáculos hoje, em termos tarifários, são: para o produto A - Coreia do Sul, caso ultrapasse a cota, seguida da África do Sul; produto B - África do Sul e Tailândia; produto C - Tailândia e EUA; produto D - Rússia e Tailândia; produto E - Tailândia, China, extracota, além da Rússia e UE; produto F - Tailândia, África do Sul e China; produto G - Rússia, Tailândia e Taiwan; produto H - Coreia do Sul, extracota, China e Japão; produto I - Tailândia e EUA; produto J - Tailândia e China; produto K - Rússia, extracota, Tailândia e Coreia do Sul; e produto L - Rússia e China.

Quanto aos impactos das barreiras tarifárias, o modelo gravitacional apresentou o resultado esperado de acordo com a teoria concernente à política comercial, isto é, uma relação negativa, além de ser estatisticamente significativo. Constatou-se que uma redução tarifária de 1% provoca um aumento de 3,7% nas exportações agrícolas do Paraná. Deste modo, pode-se inferir que, embora as tarifas comerciais já tenham passado por um processo de redução e sejam mais controladas pela OMC, elas ainda representam uma grande barreira ao comércio internacional dos produtos agrícolas do Estado do Paraná, e uma liberalização comercial nesse sentido teria reflexos muito positivos. Ademais, o modelo gravitacional evidenciou uma relação direta das exportações agrícolas paranaenses com o PIB do Paraná, com o PIB dos importadores e com a distância geográfica entre o exportador e os importadores, sendo que o aumento de 1% nestas variáveis refletiria no aumento de 2,5%, 0,016% e 1,03%, respectivamente, nas exportações agrícolas do Estado.

Pela análise das barreiras não tarifárias (BNT), pode-se inferir que todos os principais importadores utilizam dessa prática sobre os produtos agrícolas paranaenses. Foram identificadas diversas BNT que pertencem a grandes grupos ou categorias. Destas barreiras, as mais aplicadas são as SPS, seguidas das TBT. Muitas barreiras pertencentes ao grupo SPS, assim como as demais, começaram a ser aplicadas antes de 2000 e continuaram sendo aplicadas no decorrer dos anos. Foi constatada a incidência de uma mesma barreira em vários anos, pelo fato de ter sido aplicada sobre outro produto pertencente ao capítulo SH identificado, ou então sobre o mesmo produto, em casos em que venceu o prazo de vigência e elas foram reaplicadas.

Em relação às BNT aplicadas sobre os doze principais produtos analisados, esta pesquisa identificou 29 tipos de barreiras SPS impostas ao longo dos anos por doze importadores. O produto A foi identificado em 24 dessas barreiras, com maiores exigências feitas pela UE e pela China. A segunda BNT mais aplicada sobre esses produtos pertence à

categoria TBT, na qual foram identificadas 13 barreiras diferentes. Além dessas, várias outras foram aplicadas, e como considerações gerais pode-se destacar que: as barreiras de inspeção pré-embarque foram impostas por países da América do Sul; a Índia destaca-se com as medidas de controle de preços, impostos e taxas internas, medidas de investimento relacionadas ao comércio, além das relacionadas à exportação; as licenças de importação são aplicadas principalmente por países da América do Sul. Ao todo, pode-se contar 65 tipos de BNT aplicadas sobre a importação dos doze produtos, distribuídas dentro de 9 categorias de barreiras.

Quanto aos subsídios agrícolas, os países da OCDE mantiveram o subsídio como percentual da receita bruta agrícola em torno de 30% até 2005, e a partir daí esse percentual variou ao redor de 20%. Contudo, há uma discrepância considerável para mais e para menos dessa média. Enquanto a Noruega e a Suíça aplicaram um percentual acima de 70% no período, a Nova Zelândia concedeu subsídios de apenas 1%. Em 2011, a exportação agrícola paranaense enfrentou os maiores obstáculos, em termos de subsídios, nos mercados da Noruega, Suíça, Coreia do Sul e Japão, todos com subsídios acima de 50% da receita agrícola bruta. Já os mercados que menos oferecem restrições com subsídios são Nova Zelândia, Austrália, Chile e EUA. Ao longo dos doze anos analisados, em geral os subsídios declinaram, sendo a Islândia, Suíça, EUA e UE os representantes das maiores quedas em termos percentuais. Considerando os subsídios concedidos em milhões de US\$, a maioria dos países aumentou esse valor de 2000 para 2011, de acordo com o crescimento das respectivas economias, com destaque para a China, porém, alguns países apresentaram valor menor no final do período, com destaque para os EUA.

No que diz respeito aos reflexos da crise internacional de 2008, pode-se concluir que a crise provocou queda abrupta nas exportações paranaenses, que atingiram um percentual de -26,39% em 2009, acima da queda sentida pelas exportações nacionais. Nos três anos que antecederam a crise, o crescimento obtido pelas exportações paranaenses foi 37,88 p.p. acima do crescimento obtido nos três anos a partir da crise. Sobre a inserção agrícola paranaense no mercado internacional, a crise provocou uma queda de 19,38% no valor exportado em 2009, em relação a 2008. Essa queda foi puxada pelos preços das *commodities* que chegaram a cair 30% no ano após o estopim da crise. A crise estourou em setembro de 2008, e neste ano o volume agrícola exportado já foi menor que em 2007, com uma diferença de -6,54%, mas os preços internacionais aumentaram tanto nos doze meses que antecederam a crise que o valor exportado em 2008 foi 40,20% superior a 2007, vindo a cair só em 2009. Dos 24 capítulos SH analisados, 17 apresentaram redução no valor exportado em 2009, comparado a 2008. As

maiores quedas, em termos percentuais, foram dos produtos pertencentes aos capítulos 3, 6, 15, 13 e 22.

Mesmo apresentando queda em 2009, a participação da agricultura no total exportado pelo Paraná aumentou para 62% no mesmo ano, vindo de uma escalada desde 2005, quando sua participação foi de 43,71%, a menor dos doze anos. Isso se explica pelo fato da crise provocar uma redução do crédito internacional e da renda dos países, o que tende a prejudicar em maiores proporções o comércio de bens de consumo duráveis e bens de capital, haja vista que os bens de base agrícola têm uma relação mais inelástica com a renda. Deste modo, a agricultura aumentou a sua participação em relação aos outros setores no total exportado. Dos 12 produtos destacados, 10 apresentaram queda no ano imediatamente posterior à crise. O produto que apresentou maior variação negativa em 2009, comparada a 2008, foi o I (-86,38%), seguido do C (-50,03%) e do L (-41,58%). Apenas os produtos E e K apresentaram variação positiva no valor exportado em 2009, sendo que o produto K teve um forte crescimento do volume exportado, ao contrário do E.

Quanto aos impactos da crise de 2008 nas tarifas NMF aplicadas sobre os produtos agrícolas, a pesquisa não resultou uma única conclusão. Verificou-se, pela média apresentada por capítulos SH, que para alguns produtos as tarifas subiram após a crise, o que puxou o aumento da média do respectivo capítulo, enquanto outros capítulos apresentaram média tarifária menor ou então não tiveram variação. Como exemplo geral, comparando as médias tarifárias de 2008 com o final do período estudado, aplicadas sobre o capítulo 12, pode-se observar que na UE, Tailândia, Arábia Saudita e Chile elas se mantiveram as mesmas; no Canadá, México, China e na Venezuela elas aumentaram, umas em maiores proporções, outras em menores; no Japão, na Rússia e na Colômbia elas apresentaram leve redução; e nos EUA, África do Sul e no Peru elas reduziram em maiores proporções.

No que tange os reflexos da crise internacional de 2008 sobre a incidência das BNT, verificou-se que, após a crise, a UE, China, Japão e Índia foram os mercados que mais aplicaram BNT sobre os principais produtos agrícolas do Paraná. Sobre a agricultura geral, a UE aplicou a maior parte de suas BNT no ano de 2009, com destaque para as SPS, e elas incidiram sobre produtos de todos os 24 capítulos SH analisados, podendo-se destacar os produtos A e L, além dos D, G e K, sendo que a incidência delas, no geral, foi maior do que em anos anteriores a 2009. De todas as BNT aplicadas pela China, metade delas foi imposta a partir de 2009, principalmente em 2011, sendo que 10 novos tipos de BNT não tinham sido aplicadas antes de 2008 e a partir da crise incidiram sobre todos os capítulos SH agrícolas. Destacam-se os produtos A, C, D, E, G e K, e as medidas *antidumping* e de compensação

impostas em 2011 sobre produtos agrícolas dos 24 capítulos SH. O Japão aplicou 20 tipos diferentes de BNT entre o final de 2008 e principalmente em 2009, sendo 5 novas não incidentes em anos anteriores, podendo-se destacar os produtos D, F, G e K. A maioria das barreiras aplicadas pela Rússia data de final de 2008, muitas sem precedência e aplicadas sobre vários produtos agrícolas. A Índia, como os demais países, impõe BNT desde os anos anteriores ao ano 2000, e foram identificadas 8 novas barreiras aplicadas a partir de 2008 que não tinham sido impostas anteriormente. Também foram identificadas BNT impostas a partir de 2008 pela Argentina, Venezuela, Uruguai, Paraguai, Bolívia, México, porém, poucas, comparadas aos países já citados. No ano imediatamente posterior à crise, os subsídios agrícolas aplicados como percentual da receita agrícola bruta aumentaram para 10 dos 13 países analisados, tendo os maiores aumentos ocorridos na Coreia do Sul, no Canadá e na Suíça. Mas comparando 2008 com 2011, os subsídios diminuíram em 7 dos 13 países.

Destarte, esta pesquisa atendeu aos objetivos propostos. Por meio de uma série de elementos abordados, inferiu-se uma trajetória ascendente da inserção agrícola paranaense no mercado externo, ao longo do período analisado; a incidência de diversas barreiras comerciais aplicadas por todos os principais importadores sobre os produtos agrícolas; os impactos negativos da crise internacional de 2008 sobre as exportações agrícolas e sobre as barreiras comerciais, aumentando o protecionismo agrícola, sobretudo na forma de barreiras não tarifárias; os impactos negativos das barreiras comerciais sobre as exportações agrícolas, evidenciados pela econometria. Destaca-se que o assunto é extenso e novas pesquisas podem dar continuidade ao estudo aqui proposto. Objetivos como quantificar os impactos das barreiras não tarifárias podem ser buscados em novos trabalhos, considerando a limitação que estas barreiras tiveram na particularidade da equação econométrica aqui estimada. Enfim, muitos desdobramentos podem surgir, uma vez que o tema é amplo, complexo e intrigante.

REFERÊNCIAS

ABEF. **Abate Halal**. Disponível em: < http://www.abef.com.br/Abate_Halal.asp>. Acesso em: 04 abr. 2013.

AFUBRA. **Associação dos Fumicultores do Brasil** – Histórico. Disponível em: <<http://www.afubra.com.br/index.php/conteudo/show/id/168>>. Acesso em: 11 mar. 2013.

ALMEIDA, F. M.; SILVA, O. M. Comércio e Integração dos Estados Brasileiros. **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 5, n. 4, p. 487-502, 2007.

ALVES, F. C. L.; CORREA, R. O. **Modelo de mensuração de impactos econômicos relacionado com barreiras técnicas ao comércio internacional**. [2010]. Disponível em: <<http://repositorios.inmetro.gov.br/handle/10926/1191>>. Acesso em: 14 set. 2012.

APEX-BRASIL. **Índia**: perfil e oportunidades comerciais [2012a]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/112012PerfilOportunidadesComerciaisndia_20130117183408.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Estados Unidos**: perfil e oportunidades comerciais [2011a]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/eua_17102012150803.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Peru**: perfil e oportunidades comerciais [2010a]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/1110PerfilPeru_20130301172031.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Canadá**: perfil-país [2010b]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/canada_17102012150037.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **México**: perfil e oportunidades [2012b]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/mexico_17102012160930.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Venezuela**: perfil e oportunidades comerciais [2011b]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/venezuela_17102012164353.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Colômbia**: perfil e oportunidades comerciais [2012c]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/colombia_17102012163818.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Chile**: perfil-país [2010c]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/chile_17102012162336.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **África do Sul:** perfil e oportunidades comerciais [2011c]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/africadosul_16102012171806.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Arábia Saudita:** perfil e oportunidades comerciais [2012d]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/arabiasaudita_16102012190131.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **China:** perfil e oportunidades comerciais [2011d]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/china_17102012165451.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Rússia:** perfil e oportunidades comerciais [2011e]. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/russia_16102012185612.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2013.

_____. **Encomex Mercosul.** Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br>>. Acesso em: 15 abr. 2013.

AZEVEDO, A. F. Z. O efeito do Mercosul sobre o comércio: uma análise com o modelo gravitacional. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 34, n. 2, ago. 2004.

AZEVEDO, A. F. Z.; PORTUGAL, M. S.; BARCELLOS NETO, P. C. F. Impactos comerciais da área de livre comércio das Américas: uma aplicação do modelo gravitacional. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, p. 237-267, mai./ago. 2006.

BACEN. **Boletim do BC – Relatório Anual.** Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/default.asp?id=BOLETIMANO>>. Acesso em: 21 fev. 2013.

BAHRY, T. R.; GABRIEL, L. F. A hipótese da instabilidade financeira e suas implicações para a ocorrência de ciclos econômicos. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 14, n. 1, p. 27-60, jan./abr. 2010.

BALTAGI, B. H. **Econometrics**. 5ª ed. New York: Springer, 2011.

BARBOSA, L.; COSTA, S. Determinantes dos spreads soberanos na área do euro no contexto da crise econômica e financeira. **Boletim Económico**, Banco de Portugal, p. 143-164, 2010.

BARROS, H. P. **Exportação do complexo soja - Brasil diminuirá para US\$ 14 bilhões.** 27/01/2010. Disponível em: <<http://www.noticiasagricolas.com.br/noticias/soja/61237-exportacao-do-complexo-soja-brasil-diminuira-para-uss-14-bilhoes--diz-abiove.html>>. Acesso em: 9 set. 2012.

BATALHA, M. O. Agronegócios: competitividade, recursos humanos e ensino superior. In: **Recursos humanos e agronegócio: a evolução do perfil profissional**. Jabotical: Novos Tempos, 2005.

BAUMANN, R. **Exportações e crescimento industrial no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1985.

BCP. **Relatório de contas nacionais (PIB)**. Disponível em:

<http://www.bcp.gov.py/index.php?searchword=pib&searchphrase=all&Itemid=234&option=com_search>. Acesso em: 07 jan. 2013.

BCU. **Estadísticas e Indicadores: cuentas nacionales**. Disponível em:

<<http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Cuentas%20Nacionales/3trim2012/presentacion05t.htm>>. Acesso em: 07 jan. 2013.

BCV. **Información Estadística**. Disponível em: <<http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>>. Acesso em: 07 jan. 2013.

BORNHORST, F.; BAUM, C. F. **IPSHIN: Stata module to perform Im-Pesaran-Shin panel unit root test**. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/c/boc/bocode/s419704.html>>. Acesso em: 16 jan. 2013.

BERGSTRAND, J. H. *The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence*. **The Review of Economics and Statistics**, v. 67, n. 3, ago. 1985, p. 474-481. Disponível em: <<http://www.hss.caltech.edu/~camerer/SS280/gravitytrade.pdf>>. Acesso em: 12 dez. 2012.

BRAUN, M. B. S. **El mercado internacional de productos agrícolas y la política comercial brasileña**. 2003. 329 f. Tese (Doutorado em Processos de Integração Transnacional) – Universidade de León, Espanha, 2003.

BRAUN, M. B. S.; CARDOSO, R. D. Comércio internacional pós-Segunda Guerra: a busca do multilateralismo e a situação da agricultura. In: **Anais do IX Encontro regional e XX Semana acadêmica de secretariado executivo bilíngue**. Toledo, 2007. Disponível em: <http://www.faprr.pr.gov.br/arquivos/File/projetos04-2007/11889-A.pdf>>. Acesso em: 15 mai. 2012.

BRAUN, M. B. S.; LIMA, J. F.; CARDOSO, R. D. Inserção mundial e competitividade da agricultura brasileira. **Informe Gepec**, Toledo, v. 11, n. 1, jan./jun. 2007.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Crise e recuperação da confiança. In: A crise financeira de 2008. **Revista de Economia Política**, v. 29, n. 1 (113), p. 133-134, jan./mar. 2009.

BREUSCH, T. S.; PAGAN, A. R. *The Lagrange Multiplier Test and its applications to model specification in econometrics*. **The Review of Economic Studies**, v. 47, n. 1, p. 239-253, jan. 1980. Disponível em:

<<http://www.jstor.org/discover/10.2307/2297111?uid=3737664&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21101751288621>>. Acesso em: 15 fev. 2013.

BREUSCH, T. S.; PAGAN, A. R. *A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation*. **Econometrica**, v. 47, n. 5, p. 1287-1294, set. 1979. Disponível em:

<<http://www.jstor.org/discover/10.2307/1911963?uid=3737664&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21101751288621>>. Acesso em: 15 fev. 2013.

CARDOSO, R. D. **Uma análise do fluxo de comércio intrarregional no Mercosul utilizando um modelo gravitacional**. 2011. 68 p. Dissertação (Mestrado em

Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2011.

CARDOTE, L. F. R. A crise econômica de 2008: a interdependência econômica e as mudanças no regime financeiro internacional. **Revista de direito da Unigranrio**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 1-18, 2009.

CASTILHO, M. R. O acesso das exportações do Mercosul ao mercado europeu. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 32, n. 1, abr. 2002.

CAZAROTTO, S. **Teste de raiz unitária em modelo painel: uma aplicação a teoria da paridade real de juros na América Latina**. 2006. 71 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

CHADE, J. **País amplia medidas de defesa comercial**. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impresso,pais-amplia-medidas-de-defesa--comercial-954242,0.htm>>. Acesso em: 16 nov. 2012.

CONCEIÇÃO, A. **Crise cria oportunidade para que a EU reduza subsídios agrícolas**. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/neg%C3%B3cios,crise-cria-oportunidade-para-que-ue-reduza-subsidios-agricolas,87072,0.htm>>. Acesso em: 18 mar. 2013.

CORRÊA, C. R.; SILVA, O. M. Impactos das notificações ao acordo de barreiras técnicas nas exportações de produtos químicos do Brasil. **Revista de Economia e Administração**, v. 10, n. 4, p. 471-492, out./dez. 2011.

COUTINHO, M. C. **Lições de economia política clássica**. São Paulo: Hucitec, 1993.

COUTINHO, L.; LAPLANE, M.; KUPFER, D.; FARINA, E. Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Brasília: MDIC, 2002. Resenha de: LACERDA, A. C. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 24, n. 1 (93), p. 150-151, jan./mar. 2004.

DAMIÃO, D. N. **Impactos dos instrumentos regulatórios SPS e TBT sobre o comércio de carne bovina dos países do Mercosul**. 2011. 112 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2011.

DANE. **Cuentas nacionales trimestrales**. Disponível em: <http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=128&Itemid=85>. Acesso em: 08 jan. 2013.

EXAME. **Rússia é oficialmente o 156º membro da OMC**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/russia-e-oficialmente-o-156o-membro-da-omc-2>>. Acesso em: 30 mar. 2013.

FAEP. **Boletim Informativo**. Disponível em: <<http://www.sistemafaep.org.br/boletim-informativo.aspx>>. Acesso em: 23 jan. 2013.

FASSARELA, L. M. **Impactos das medidas técnicas e sanitárias nas exportações brasileiras de carne de frango**. 2010. 86 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Universidade de São Paulo, Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Piracicaba, 2010.

FARHI, M.; PRATES, D. M.; FREITAS, M. C. P.; CINTRA, M. A. M. A crise e os desafios para a nova arquitetura financeira internacional. In: A crise financeira de 2008. **Revista de Economia Política**, v. 29, n. 1 (113), p. 135-138, jan./mar. 2009.

FARIAS, J. J.; HIDALGO, A. B. Comércio interestadual e comércio internacional das regiões brasileiras: uma análise utilizando o modelo gravitacional. **Documentos Técnico-Científicos**, v. 43, n.2, abr./jun. 2012.

FERRARI FILHO, F.; PAULA, L. F. A crise das finanças desregulamentadas: o que fazer? In: A crise financeira de 2008. **Revista de Economia Política**, v. 29, n. 1 (113), p. 142-144, jan./mar. 2009.

FILGUEIRAS, L. **A crise econômica mundial e seus efeitos sobre a economia brasileira**. Disponível em: < http://www.nec.ufba.br/artigos/Artigos/Textos_para_discussao/2008%20-%20TEXTOS%20PARA%20DISCUSS%C3%83O%20-%20A%20crise%20econ%C3%B4mica%20mundial.pdf>. Acesso em: 03 out. 2012.

FMI. **Data and Statistics**. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/weoselgr.aspx>>. Acesso em: 04 jan. 2013.

FRANCO, G. H. B. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 18, n. 3 (71), p. 121-147, jul./set. 1998.

FREITAS, M. C. P. A crise na área do euro. **Boletim de Economia**, Grupo de Economia / Fundap, São Paulo, n. 10, dez. 2011.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.

GILPIN, R. **O desafio do capitalismo global: a economia mundial no século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

_____. **A economia política das relações internacionais**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002.

GIUBERTI, A. C. A crise financeira recente a partir da teoria da instabilidade financeira de Minsky. **Informações Fipe**, São Paulo, p. 33-36, mar. 2009.

GONÇALVES, R. **Crise econômica: radiografia e soluções para o Brasil**. Disponível em: <<http://www.socialismo.org.br/portal/images/arquivo/criserenato.pdf>>. Acesso em: 01 out. 2012.

GONÇALVES, R.; BAUMANN, R.; PRADO, L. C. D.; CANUTO, O. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GREENE, W. H. **Econometric analysis**. 5ª ed. New Jersey: Prentice Hall, 2003.

GREMAUD, A. P.; VASCONCELLOS, M. A. S.; TONETO JÚNIOR, R. **Economia brasileira contemporânea**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GUÉRON, A. L. **Rotulagem e certificação ambiental**: uma base para subsidiar a análise da certificação florestal no Brasil. 2003. 102 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2003.

GUJARATI, D. N. **Econometria básica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

HERMANN, J. Da liberalização à crise financeira norte-americana: a morte anunciada chega ao paraíso. In: A crise financeira de 2008. **Revista de Economia Política**, v. 29, n. 1 (113), p. 138-141, jan./mar. 2009.

HIDALGO, A. B.; VERGOLINO, J. R. O Nordeste e o comércio interregional e internacional: um teste dos impactos por meio do modelo gravitacional. **Economia Aplicada**, n. 2, p. 707-725, 1998.

HORLOGEPARLANTE. **Calcul de distance: distance entre 2 villes**. Disponível em: <<http://www.horlogeparlante.com/dist%C3%A2ncia-c%C3%A1lculo.html>>. Acesso em: 13 jan. 2013.

HUGON, P. **História das doutrinas econômicas**. São Paulo: Atlas, 1976.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico**: uma perspectiva crítica. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

ICONE. **Glossário** [diversos]. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/biblioteca/glossario>>. Acesso em: 07 jun. 2012.

INEI. **Información Económica: cuentas nacionales**. Disponível em: <<http://www.inei.gob.pe/web/aplicaciones/siemweb/index.asp?id=003>>. Acesso em:

INTRACEN. **Classification of Non-Tariff Measures**. Disponível em: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Exporters/Market_Data_and_Information/Non-tariff_measure_reports/UNCTAD%20NTM%20Classification%20Nov%202009_EN.PDF>. Acesso em: 11 fev. 2013.

IPARDES. **Indicadores ambientais por bacias hidrográficas do Estado do Paraná**. Curitiba: IPARDES, 2010. 223 p.

_____. **Indicadores econômicos**. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/index.php?pg_conteudo=1&sistemas=1&cod_sistema=5&grupo_indic=1>. Acesso em: 02 dez. 2012.

IPEADATA. **Base de dados**: macroeconômico [diversos]. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em: out./dez. 2012.

IQUIAPAZA, R. A.; BRESSAN, A. A.; BARBOSA, F. V. **Testes de não estacionariedade em séries financeiras com dados em painel: uma síntese aplicada.** Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ocs/index.php/ebf/5EBF/paper/viewFile/1459/578>>. Acesso em: 15 jan. 2013.

JANK, M. S.; ARAÚJO, L. R. A agenda brasileira nas negociações agrícolas da Rodada de Doha da OMC. **Revista de Economia e Relações Internacionais**, São Paulo, v. 2, n. 3, jul. 2003. Disponível em: <http://www.faab.br/revista_faap/rel_internacionais/rel_03/rel_03.htm>. Acesso em: 20 ago. 2012.

JAYME JR., R. G. Comércio internacional e crescimento econômico: o comércio afeta o desenvolvimento? **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 69, 2001.

KAWAY, M.; VIDAL, P. W. G. T. **Dumping social:** as normas de trabalhos e sua relação com o comércio internacional. Disponível em: <<http://www.declatra.com.br/MyFiles/Artigos/Artigo%20Cl%C3%A1usula%20Social.pdf>>. Acesso em: 03 set. 2012.

KEYNES, J. M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda – inflação e deflação.** 2ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

KRUGMAN, P. A crise de 2008 e a economia da depressão. (org.). Rio de Janeiro: Campus, 2009. Resenha de: HOLLAND, M.; BRITO, I. A. A crise de 2008 e a grande depressão. **Revista de Economia Política**, São Paulo, 30 (1), p. 180-182, 2010.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional:** teoria e política. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

KUNTZ, R. N. **Capitalismo e Natureza:** ensaio sobre os fundamentos da economia política. São Paulo: Brasiliense, 1982.

LOPES, A. C. B. S. **Modelos DL e ADL, raízes unitárias e cointegração:** uma introdução. Universidade Técnica de Lisboa, 1999. Disponível em: <<https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/781/1/tapoio.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

MACMAP. **Market Access Map.** Disponível em: <<http://www.macmap.org/>>. Acesso em: 18 fev. 2013.

MAIA, J. M. **Economia internacional e comércio exterior.** São Paulo: Atlas, 2000.

MANZANO, S. Crise estrutural e os direitos dos trabalhadores na Europa do euro. In: Dossiê: a crise atual do capitalismo. **Crítica e Sociedade: revista de cultura política**, Uberlândia, v. 1, n. 3, Edição Especial, p. 96-114, dez./2011.

MAPA. **Rodada do Uruguai.** Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/internacional/organizacao-mundial-do-comercio-omc/rodada-uruguai>>. Acesso em: 01 jun. 2012a.

_____. **Intercâmbio comercial do agronegócio: principais mercados de destino.** Brasília: MAPA/ACS, 2012b. 456 p.

MARKWALD, R.; PUGA, F. P. **Focando a política de promoção de exportações.** Rio de Janeiro: FUNCEX, set. 2002. (Texto para discussão n. 160).

MARKWALD, R.; RIBEIRO, F. Análise das exportações brasileiras sob a ótica das empresas, dos produtos e dos mercados. **Revista brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 85, p. 03-20, out./dez. 2005.

MARQUES, L. D. **Modelos dinâmicos com dados em painel: revisão de literatura.** CEMPRE, Faculdade de Economia do Porto, out. 2000. Disponível em: <<http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/wp100.PDF>>. Acesso em: 14 jan. 2013.

MDIC. **OMC – Organização Mundial do Comércio.** Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=366>>. Acesso em: 06 jun. 2012a.

_____. **Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio 1947.** Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=367&refr=366>>. Acesso em: 06 jun. 2012b.

_____. **Balança comercial por unidade de federação.** Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1078&refr=1076>>. 17 fev. 2012c.

_____. **Consultas – Exportação 1997-2012.** Disponível em: <<http://aliceweb2.mdic.gov.br//consulta-ncm/index/type/exportacaoNcm>>. Acesso em: 06 fev. 2012d.

_____. **Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e Tarifa Externa Comum (TEC).** Disponível em: <www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1321470490.doc>. Acesso em: 28 jun. 2012e.

MENDONÇA, A. R. R. Regulamentação bancária, gestão de riscos e gestão da desordem financeira. In: A crise financeira de 2008. **Revista de Economia Política**, v. 29, n. 1 (113), p. 141-142, jan./mar. 2009.

MOREIRA, E. M. Um olhar para a crise do PIIGS. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 38, n. 2, p. 7-16, 2010.

NAPOLEONI, C. **Smith, Ricardo, Marx.** Rio de Janeiro: Graal, 1981.

NBSC. **China Statistical Database.** Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/english/>>. Acesso em: 09 jan. 2013.

NISHIJIMA, M.; SAES, M. S. M.; POSTALI, F. A. S. Análise de concorrência no mercado mundial de café verde. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v. 50, n. 1, p. 69-82, jan./mar. 2012.

OECD. *Quarterly National Accounts*. Disponível em:
<<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QNA#>>. Acesso em: 20 jan. 2013a.

_____. *Consumer Support Estimate by country*. Disponível em:
<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON20123_2>. Acesso em: 04 fev. 2013b.

_____. *Producer support estimates (subsidies): As a percentage of gross farm receipts*. Disponível em: <http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/producer-support-estimates-subsidies_20755104-table1>. Acesso em: 04 fev. 2013c.

_____. **Políticas agrícolas nos países da OCDE: monitorização e avaliação [2007]**. Disponível em: < <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/510705ue5.pdf?expires=1369388643&id=id&accname=guest&checksum=432CBFA66AEB6C44B887496A4B916AB7>>. Acesso em: 20 mar. 2013.

OLIVEIRA, R. F. A. **Os direitos fundamentais na União Europeia após a crise econômica de 2008**. 2011. 108 f. Dissertação (Mestrado em direito) – Universidade Metodista de Piracicaba, Piracicaba, 2011.

OLIVEIRA, A. C. **MERCOSUL e União Europeia: um estudo da evolução das negociações agrícolas**. 2010. 215 f. Dissertação (Mestrado em Integração da América Latina) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

PIANI, G.; KUME, H. **Fluxos bilaterais de comércio e blocos regionais: uma aplicação do modelo gravitacional**. Rio de Janeiro: IPEA, jul. 2000. (Texto para discussão n. 749).

PICCININI, M. S.; PUGA, F. P. **A balança comercial brasileira: desempenho no período 1997/2000**. Rio de Janeiro: BNDES, set. 2001. (Texto para discussão n. 90).

PINHEIRO, A. C. O crescimento da produtividade total dos fatores e a estratégia de promoção de exportações: uma revisão da evidência internacional. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 22, n. 1, p. 1-34, abr. 1992.

PORTAL DO AGRONEGÓCIO. **Exportações do agronegócio paranaense cresceram 31% de janeiro a julho**. Disponível em:
<<http://www.portaldoagronegocio.com.br/conteudo.php?id=58912>> Acesso em: 19 ago. 2011.

QUESNAY, F. **Análise do Quadro Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1981.

RAYMUNDI, L. F. **O euro na União Europeia: crise fiscal-financeira dos países periféricos**. 2012. 50 f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) - Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

RÊGO, E. C. L. **Do Gatt à OMC: o que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio [12/1996]**. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Comercio_Exterior/199612_6.html>. Acesso em: 22 mai. 2012.

REYNA, O. T. **Panel data analysis – fixed & random effects (using stata 10.x)**. Disponível em: <<http://dss.princeton.edu/training/Panel101.pdf>>. Acesso em: 17 dez. 2012.

RIBEIRO, F. J.; Uma breve avaliação dos primeiros impactos da crise internacional sobre os fluxos de comércio exterior do Brasil. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 99, p. 20-39, abr./jun. 2009.

RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

RODRIGUES, C. H. L. Revisitando o protecionismo em Friedrich List. In: **Anais... III Conferência Internacional em História Econômica & V Encontro de Pós-Graduação em História Econômica**, Brasília, 23-24 set. 2010. Disponível em: <<http://164.41.2.93/sandbox/ocs/index.php/vencontrohistoriaeconomica/Vencontro/paper/vie/w/241/80>>. Acesso em: 28 jun. 2012.

RODRIGUES, F. R; BURNQUIST, H. L.; COSTA, C. C. Escalada tarifária e exportações brasileiras da agroindústria do café e da soja. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v. 49, n. 2, p. 295-322, abr./jun. 2011.

SÁ PORTO, P. C. **Os impactos dos fluxos de comércio do Mercosul sobre as regiões brasileiras**. 2002. 87 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002.

SÁ PORTO, P. C.; CANUTO, O. Uma avaliação dos impactos regionais do Mercosul usando dados em painel. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 34, n. 3, dez. 2004.

SCHWANTES, F.; CAMPOS, A. C.; LÍRIO, V. S. Efeitos das barreiras geográficas e comerciais sobre as exportações brasileiros de carne bovina (1996-2007). In: 48º CONGRESSO – Tecnologia, desenvolvimento e integração social, 25-28 jun. 2010, Campos Grande. **Anais...** Campo Grande: Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2010.

SEABRA, F. **Texto de discussão em economia internacional: comércio exterior**. Florianópolis, 2009. Disponível em: <http://www.cse.ufsc.br/~seabra/downloads/economia_internacional_texto_comercio_exterior.pdf>. Acesso em: 5 out. 2012.

SILBER, S. D. A economia mundial após a crise financeira de 2007 e 2008. **Revista USP**, São Paulo, n. 85, p. 82-93, mar./mai. 2010.

SILVA, O. M.; ALMEIDA, F. M. Uma estimativa da contribuição tarifária para o efeito-fronteira no Brasil. **Economia Aplicada**, v. 13, n. 3, p. 463-474, 2009.

SINGER, P. A América Latina na crise mundial. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 23, n. 66, p. 91-102, 2009.

SMITH, A. **A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SOUZA, N. J. **Desenvolvimento econômico**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SOUZA, M. J. P. **Impactos da facilitação sobre os fluxos de comércio internacional: evidências do modelo gravitacional**. 2009. 106 f. Tese (Doutorado em Ciências) – Universidade de São Paulo, Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Piracicaba, 2009.

THIRLWALL, A. P. **A natureza do crescimento econômico: um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações**. Brasília: IPEA, 2005.

THORSTENSEN, V. A OMC – Organização Mundial do Comércio e as negociações sobre comércio, meio ambiente e padrões sociais. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 41, n. 2, p. 29-58, 1998a.

_____. A OMC – Organização Mundial do Comércio e as negociações sobre investimentos e concorrência. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 41, n. 1, p. 57-89, jan./jun. 1998b.

TONIN, J. M. ALMEIDA, F. M. Os impactos da União Europeia no comércio internacional paranaense. **Economia e Desenvolvimento**, Santa Maria, n. 21, p. 1-25, 2009.

TRAINS. **World Integrated Trade Solution – WITS [Rates]**. Disponível em: <<https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>>. Acesso em: out./dez. 2012.

_____. **World Integrated Trade Solution – WITS [NTM]**. Disponível em: <<https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>>. Acesso em: jan./mar. 2013.

UNCTAD. **Classification of Non-Tariff Measures – February 2012 version (Advance unedited version)**. Disponível em: <<http://www.unctad.info/en/Trade-Analysis-Branch/Key-Areas/Non-Tariff-Measures/>>. Acesso em: 28 fev. 2013.

VALLS, L. Histórico da Rodada Uruguai do GATT. **Estudos em Comércio Exterior**, v. 1, n. 3, p. 1-23, jul./dez. 1997.

WILLIAMSON, J. **A economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

WOOLDRIDGE, J. M. **Econometric analysis of cross section and panel data**. 4ª ed. Cambridge: MIT Press, 2002.

_____. **Introductory Econometrics: a modern approach**. 2ª ed. Mason: South-Western, 2003.

WTO. **Understanding the WTO**. Disponível em: <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm>. Acesso em: 03 set. 2012.

_____. **Members and observers**. Disponível em: <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm>. Acesso em: 10 abr. 2013.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Produtos agrícolas do Sistema Harmonizado, capítulos do 1 ao 24

Capítulo	Descrição do produto
Seção I	Animais vivos e produtos do reino animal
1	Animais vivos.
2	Carnes e miudezas, comestíveis.
3	Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos.
4	Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos noutros Capítulos.
5	Outros produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos noutros Capítulos.
Seção II	Produtos do reino vegetal
6	Plantas vivas e produtos de floricultura.
7	Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis.
8	Frutas; cascas de frutos cítricos e de melões.
9	Café, chá, mate e especiarias.
10	Cereais.
11	Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo.
12	Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens.
13	Gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais.
14	Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, não especificados nem compreendidos noutros Capítulos.
Seção III	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal.
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal.
Seção IV	Produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; tabaco e seus sucedâneos manufaturados
16	Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos.
17	Açúcares e produtos de confeitaria.
18	Cacau e suas preparações.
19	Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou leite; produtos de pastelaria.
20	Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas.
21	Preparações alimentícias diversas.
22	Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres.
23	Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais.
24	Tabaco e seus sucedâneos manufaturados.

Fonte: Elaboração própria, a partir do MDIC, 2012e.

APÊNDICE B - Balança comercial do Paraná e do Brasil, de 2000 a 2011, em US\$ 1.000 F.O.B.

Anos	Paraná					
	Exportação			Importação		Saldo
	Valor (A)	Var. %		Valor (B)	Var. %	(A) - (B)
2000	4.394.162	-		4.686.229	-	-292.067
2001	5.320.211	21,07		4.928.952	5,18	391.259
2002	5.703.081	7,20		3.333.392	-32,37	2.369.689
2003	7.157.853	25,51		3.486.051	4,58	3.671.802
2004	9.405.026	31,39		4.026.146	15,49	5.378.880
2005	10.033.533	6,68		4.527.237	12,45	5.506.296
2006	10.016.338	-0,17		5.977.971	32,04	4.038.367
2007	12.352.857	23,33		9.017.988	50,85	3.334.869
2008	15.247.184	23,43		14.570.222	61,57	676.962
2009	11.222.827	-26,39		9.620.843	-33,97	1.601.984
2010	14.176.010	26,31		13.956.957	45,07	219.053
2011	17.394.228	22,70		18.766.490	34,46	-1.372.262
Total	122.423.310	295,85		96.898.478	300,46	25.524.832

Anos	Brasil						
	Exportação			Importação			Saldo
	Valor (A)	Var. %	Part. PR (%)	Valor (B)	Var. %	Part. PR (%)	(A) - (B)
2000	55.118.920	-	7,97	55.850.663	-	8,39	-731.743
2001	58.286.593	5,75	9,13	55.601.758	-0,45	8,86	2.684.835
2002	60.438.653	3,69	9,44	47.242.654	-15,03	7,06	13.195.999
2003	73.203.222	21,12	9,78	48.325.567	2,29	7,21	24.877.655
2004	96.677.497	32,07	9,73	62.835.616	30,03	6,41	33.841.882
2005	118.529.184	22,60	8,47	73.600.376	17,13	6,15	44.928.809
2006	137.807.470	16,26	7,27	91.350.841	24,12	6,54	46.456.629
2007	160.649.073	16,58	7,69	120.617.446	32,04	7,48	40.031.627
2008	197.942.443	23,21	7,70	172.984.768	43,42	8,42	24.957.675
2009	152.994.742	-22,71	7,34	127.722.343	-26,17	7,53	25.272.399
2010	201.915.285	31,98	7,02	181.768.427	42,32	7,68	20.146.858
2011	256.039.575	26,81	6,79	226.243.409	24,47	8,29	29.796.166
Total	1.569.602.657	364,52	7,80	1.264.143.868	305,09	7,67	305.458.789

Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012c.

APÊNDICE C - Principais blocos econômicos de destino das exportações paranaenses, em Milhões de US\$ F.O.B., 2000-2011

Anos	Blocos =>	União Europeia UE	Ásia (Exclusive Oriente Médio)	Mercado Comum do Sul MERCOSUL	ALADI (Exclusive MERCOSUL)	Oriente Médio	Estados Unidos (Inclusive Porto Rico)	Demais Blocos
2000	Export.	1.547,435	521,067	622,093	314,399	276,840	662,226	448,031
	Part.%	35,23	11,86	14,16	7,16	6,3	15,08	10,20
	Ordem	(1)	(4)	(3)	(5)	(6)	(2)	-
2001	Export.	1.890,819	669,484	522,097	309,934	399,050	957,412	568,714
	Part.%	35,56	12,59	9,82	5,83	7,5	18,0	10,69
	Ordem	(1)	(3)	(4)	(6)	(5)	(2)	-
2002	Export.	1.859,928	1.030,639	262,404	372,353	386,732	1.038,758	749,385
	Part.%	32,63	18,08	4,6	6,53	6,78	18,22	13,15
	Ordem	(1)	(3)	(6)	(5)	(4)	(2)	-
2003	Export.	2.148,900	1.476,765	500,482	393,497	603,960	1.073,277	956,353
	Part.%	30,04	20,64	7,0	5,49	8,44	15,0	13,38
	Ordem	(1)	(2)	(5)	(6)	(4)	(3)	-
2004	Export.	2.676,718	1.857,534	830,011	731,192	843,999	1.288,856	1.168,224
	Part.%	28,49	19,77	8,83	7,78	8,98	13,72	12,43
	Ordem	(1)	(2)	(5)	(6)	(4)	(3)	-
2005	Export.	3.118,402	1.423,303	946,408	1.083,660	636,712	1.379,202	1.434,981
	Part.%	31,11	14,2	9,44	10,81	6,34	13,76	14,33
	Ordem	(1)	(2)	(5)	(4)	(6)	(3)	-
2006	Export.	3.050,260	1.320,826	1.263,288	1.018,774	812,212	1.222,093	1.328,884
	Part.%	30,45	13,19	12,61	10,17	8,11	12,2	13,27
	Ordem	(1)	(2)	(3)	(5)	(6)	(4)	-
2007	Export.	4.063,807	1.659,401	1.645,340	1.357,055	1.003,555	888,251	1.735,449
	Part.%	32,9	13,43	13,32	10,99	8,12	7,19	14,05
	Ordem	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	-
2008	Export.	4.478,949	3.005,167	2.255,868	1.381,007	950,735	719,658	2.455,853
	Part.%	29,38	19,71	14,8	9,06	6,24	4,72	16,11
	Ordem	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	-
2009	Export.	2.937,698	2.985,377	1.327,829	977,096	980,681	475,106	1.539,042
	Part.%	26,18	26,6	11,83	8,71	8,74	4,23	13,72
	Ordem	(2)	(1)	(3)	(5)	(4)	(6)	-
2010	Export.	2.975,427	4.149,172	2.219,634	1.253,554	1.000,132	548,825	2.029,267
	Part.%	20,99	29,27	15,66	8,84	7,06	3,87	14,32
	Ordem	(2)	(1)	(3)	(4)	(5)	(6)	-
2011	Export.	3.228,224	5.421,947	2.639,703	1.485,230	1.332,471	576,149	2.710,504
	Part.%	18,56	31,17	15,18	8,54	7,66	3,31	15,59
	Ordem	(2)	(1)	(3)	(4)	(5)	(6)	-

Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012c.

APÊNDICE D - Exportações agrícolas paranaenses para os principais blocos econômicos, em Milhões de US\$, 2000-2011

Anos	Blocos =>	União Europeia UE	Ásia (Exclusive Oriente Médio)	Mercado Comum do Sul MERCOSUL	ALADI (Exclusive MERCOSUL)	Oriente Médio	Estados Unidos (Inclusive Porto Rico)	Demais Blocos
2000	Export.	6.086,423	1.933,872	733,073	433,523	902,347	1.215,563	1.675,331
	Part.%	46,89	14,89	5,64	3,33	6,95	9,36	12,91
	Ordem	(1)	(2)	(5)	(6)	(4)	(3)	-
2001	Export.	7.192,123	2.625,952	651,811	540,865	1.424,120	1.063,150	2.766,701
	Part.%	44,21	16,14	4,00	3,32	8,75	6,53	17,01
	Ordem	(1)	(2)	(5)	(6)	(3)	(4)	-
2002	Export.	7.177,708	3.134,430	344,569	561,623	1.462,871	1.293,812	3.149,408
	Part.%	41,91	18,30	2,01	3,27	8,54	7,55	18,39
	Ordem	(1)	(2)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2003	Export.	8.909,943	4.096,458	417,470	605,448	1.965,211	1.621,942	3.655,067
	Part.%	41,88	19,25	1,96	2,84	9,23	7,62	17,18
	Ordem	(1)	(2)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2004	Export.	10.809,721	5.865,471	471,241	1.023,309	2.665,450	1.912,721	4.948,008
	Part.%	39,03	21,17	1,70	3,69	9,62	6,90	17,87
	Ordem	(1)	(2)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2005	Export.	11.326,985	6.591,507	534,371	984,611	2.910,156	2.028,670	7.103,398
	Part.%	35,98	20,93	1,69	3,12	9,24	6,44	22,57
	Ordem	(1)	(2)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2006	Export.	11.974,327	6.975,389	586,872	1.192,881	4.020,248	3.146,704	8.380,993
	Part.%	33,00	19,22	1,61	3,28	11,08	8,67	23,10
	Ordem	(1)	(2)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2007	Export.	16.003,114	8.566,978	770,728	1.696,266	4.544,388	2.981,447	9.469,706
	Part.%	36,34	19,45	1,75	3,85	10,32	6,77	21,51
	Ordem	(1)	(2)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2008	Export.	18.663,385	13.838,048	979,899	3.269,266	4.925,278	3.396,520	12.197,270
	Part.%	32,58	24,16	1,71	5,70	8,60	5,93	21,30
	Ordem	(1)	(2)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2009	Export.	15.559,698	16.646,137	880,554	2.362,230	5.700,178	2.575,639	10.023,735
	Part.%	28,94	30,97	1,63	4,39	10,60	4,79	18,65
	Ordem	(2)	(1)	(6)	(5)	(3)	(4)	-
2010	Export.	15.673,404	19.264,079	1.127,658	3.396,770	7.539,175	3.001,090	12.492,427
	Part.%	25,07	30,82	1,80	5,43	12,06	4,80	19,99
	Ordem	(2)	(1)	(6)	(4)	(3)	(5)	-
2011	Export.	19.071,376	26.027,802	1.374,361	4.102,823	8.457,726	4.485,817	16.112,297
	Part.%	23,94	32,68	1,72	5,15	10,62	5,63	20,23
	Ordem	(2)	(1)	(6)	(5)	(3)	(4)	-

Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

Nota: inclui os dados dos capítulos 1 ao 24 do SH, conforme metodologia do trabalho.

APÊNDICE E- Principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná, em US\$ F.O.B. e Kg líquido, 2000-2011

Produto	Descrição do Produto				Capítulo SH		
A	Outros grãos de soja, mesmo triturados				12		
B	Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja				23		
C	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado				15		
D	Carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaços, congeladas				2		
E	Açúcar de cana, em bruto				17		
F	Café solúvel, mesmo descafeinado				21		
G	Pedaços e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados				2		
H	Milho em grão, exceto para semeadura				10		
I	Óleo de soja, refinado, em recipientes com capacidade >5L				15		
J	Café não torrado, não descafeinado, em grão				9		
K	Outras carnes de suíno, congeladas				2		
L	Álcool etílico não desnaturado com volume alcoólico >=80%				22		
A		2000	2001	2002	2003	2004	2005
	US\$	674.141.328	669.285.790	856.200.522	1.076.564.174	1.270.637.873	946.295.997
	Kg líq.	3.573.641.664	3.942.312.665	4.512.712.645	5.108.948.312	4.511.446.158	4.004.367.719
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	659.008.902	1.047.246.094	1.957.683.820	1.833.847.953	2.372.652.448	3.377.598.919
	Kg líq.	2.889.762.536	3.728.730.875	4.393.792.013	4.628.675.114	6.280.500.982	6.982.365.380
B		2000	2001	2002	2003	2004	2005
	US\$	637.727.718	755.347.392	756.894.551	872.371.234	1.081.929.015	882.049.075
	Kg líq.	3.614.607.588	4.123.511.826	4.338.486.254	4.580.293.254	4.934.501.594	4.432.445.169
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	795.588.665	948.586.498	1.272.506.733	1.030.408.922	1.042.592.865	1.357.308.436
	Kg líq.	4.059.282.379	3.940.815.196	3.531.119.279	2.776.868.984	2.907.641.067	3.313.293.463
C		2000	2001	2002	2003	2004	2005
	US\$	148.156.917	167.421.376	266.859.156	406.940.269	460.220.149	343.189.937
	Kg líq.	451.606.651	569.030.101	675.608.300	826.541.407	839.902.069	743.303.175
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	348.525.232	475.102.839	679.045.380	339.337.173	358.469.431	571.589.417
	Kg líq.	703.923.610	673.561.660	576.896.895	445.929.500	417.220.618	475.260.583
D		2000	2001	2002	2003	2004	2005
	US\$	140.857.406	180.500.371	146.907.817	205.753.431	292.705.707	403.362.776
	Kg líq.	177.961.646	209.638.868	216.505.056	266.590.887	362.920.877	394.380.348
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	340.861.081	503.014.166	679.163.051	534.074.248	607.914.799	763.541.675
	Kg líq.	345.875.863	423.687.315	416.393.283	395.732.784	417.257.456	455.366.938
E		2000	2001	2002	2003	2004	2005
	US\$	113.033.204	152.512.251	128.549.624	172.738.711	154.952.817	222.701.562
	Kg líq.	638.588.682	771.731.403	851.759.608	1.111.962.134	1.038.859.414	1.189.406.502
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	408.228.654	384.415.322	519.848.526	669.767.112	1.057.494.301	1.410.395.263
	Kg líq.	1.448.195.404	1.464.949.207	1.917.530.801	2.173.633.661	2.509.260.637	2.596.940.159

Continua

		2000	2001	2002	2003	2004	2005
F	US\$	110.056.786	96.043.939	83.597.389	107.712.439	121.864.953	158.874.253
	Kg líq.	23.953.017	26.941.994	26.603.683	30.764.739	30.596.881	31.655.824
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	160.826.232	185.176.894	234.226.673	200.713.974	222.031.441	293.553.550
	Kg líq.	27.342.870	27.191.904	30.225.464	28.179.956	31.870.020	34.751.469
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
G	US\$	78.811.105	140.736.505	184.389.147	239.672.142	386.350.108	535.275.989
	Kg líq.	72.183.883	111.589.767	169.287.854	230.154.975	315.928.437	389.369.121
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	482.085.748	608.470.299	872.459.753	679.225.319	873.401.493	1.048.234.947
	Kg líq.	385.839.378	404.334.204	473.111.649	458.053.731	509.994.811	508.641.832
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
H	US\$	7.701	361.096.434	232.357.585	293.911.635	443.851.561	58.802.679
	Kg líq.	10.703	4.125.403.460	2.458.004.991	2.847.025.593	3.792.554.813	599.102.937
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	342.031.208	681.728.558	422.484.840	294.491.957	394.145.671	426.517.006
	Kg líq.	2.918.256.002	4.061.375.125	2.013.475.567	1.843.806.844	1.952.834.024	1.527.061.207
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
I	US\$	53.844	529.091	33.075.026	119.224.057	123.313.116	115.481.382
	Kg líq.	55.335	1.601.424	72.760.150	234.442.280	222.560.532	234.022.016
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	169.860.153	240.707.693	434.982.663	59.246.221	79.228.728	144.245.500
	Kg líq.	318.317.843	312.033.929	354.571.611	79.700.586	84.970.092	116.145.194
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
J	US\$	38.689.822	22.555.628	32.034.609	46.413.138	66.297.171	66.035.683
	Kg líq.	23.951.220	23.445.540	40.296.180	49.620.020	55.290.600	37.917.560
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	85.072.488	74.456.170	79.127.571	62.533.490	87.101.929	165.314.698
	Kg líq.	43.636.560	33.993.300	30.149.240	28.699.200	29.162.340	34.930.858
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
K	US\$	16.588.472	33.032.395	46.301.171	85.756.602	92.121.671	149.294.135
	Kg líq.	13.029.799	22.235.214	38.507.397	67.305.425	54.338.707	65.775.980
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	37.606.522	57.586.339	58.530.321	70.802.473	99.789.069	102.615.974
	Kg líq.	23.697.868	31.265.096	21.180.762	31.464.177	37.260.542	35.395.167
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
L	US\$	0	0	157.359	4.917.380	28.234.000	46.066.187
	Kg líq.	0	0	567.468	19.836.290	103.553.400	136.533.610
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
	US\$	121.189.069	185.581.636	312.472.917	182.539.932	216.025.105	151.293.117
	Kg líq.	215.719.311	374.606.065	592.749.105	353.896.901	336.218.169	179.469.331

Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

APÊNDICE F - Valor (US\$ F.O.B) dos doze principais produtos agrícolas exportados pelo Paraná para os principais países de destino, 2000-2011

Países/Anos	2000	2001	2002	2003	2004	2005
China	104937030	78274793	369597328	584065313	950625983	490041415
Países Baixos (Holanda)	273300107	254874056	223696758	290288051	308053335	389525776
Arábia Saudita	98544706	107970754	99120331	161092760	158843711	163882743
Rússia, Federação da	56508565	99984461	128182286	213479514	182195346	315446339
Japão	31340925	93036928	92820133	95161717	153642034	235801278
França	231474265	355617232	291389083	194587146	346783012	268045039
Coréia do Sul	25030073	120680247	119713960	154582898	182940289	112852619
Alemanha	186133595	159556041	148963331	263381464	220140691	239464950
Irã	101266666	151641269	143310816	260702221	455468111	220450463
Espanha	191510651	205199993	209649022	250928422	150283691	140016084
Itália	52789589	145426847	131644577	192157087	186145825	104174024
Índia	31140043	41615997	79085471	62690574	75151816	108485744
Reino Unido	28632207	53920290	36829591	30736535	30369362	91228168
Hong Kong	26053222	32020067	41647469	86560195	57826554	62101879
Estados Unidos	47217372	29886937	23438827	43843752	93458607	52728961
Venezuela	9678086	7581765	0	3884630	26996887	50721864
Tailândia	37765977	10360429	32122119	48017953	34369229	49794941
Romênia	26750009	42958132	24011505	66795153	99718536	36308819
Emirados Árabes Unidos	11109711	21380884	23828522	35646504	62844463	48829629
África do Sul	2791021	6427545	28047816	38395357	50260657	69455207
Total dos 20 países	1573973820	2018414667	2247098945	3076997246	3826118139	3249355942
Total de todos os países	1958124303	2579061172	2767327103	3631975293	4522478421	3927430182
Part.% dos 20 no total	80.38	78.26	81.20	84.72	84.60	82.73
Países/Anos	2006	2007	2008	2009	2010	2011
China	291566950	469143141	1373846368	1162189511	2123422287	2978944093
Países Baixos (Holanda)	415455917	519914946	694254234	382196463	298723989	538333300
Arábia Saudita	152029126	192654947	286721435	249762677	371131387	498477438
Rússia, Federação da	173367541	239442595	391087323	171171480	461558016	494638058
Japão	154066475	217923512	400513284	209487863	258044180	408887294
França	260693471	409292449	504953943	382806970	300274463	351872551
Coréia do Sul	106183846	168504550	220097588	288886253	341272912	334863769
Alemanha	245722370	279765680	372168214	245642019	282691177	306376377
Irã	403151218	433786539	143817655	180619107	148406333	224252981
Espanha	164659604	378915907	267164825	120483662	72563016	109361684
Itália	140139247	187487582	263986851	72386387	98096477	87274424
Índia	35192779	107075099	78570278	274106863	209716203	75019440
Reino Unido	66783518	124067996	66238375	40063849	140505264	94805915
Hong Kong	123834521	180720662	219866713	213799920	174938873	194068052
Estados Unidos	109133447	76687051	139321035	90400331	96232019	121247100
Venezuela	38047666	96520333	190412556	73704915	96813072	138898964
Tailândia	66451102	27252498	106052501	103292687	110482877	107342952
Romênia	48749885	66097642	68991639	42282963	19925344	73196666
Emirados Árabes Unidos	59197577	80147622	108531801	171998490	129670652	216357078
África do Sul	43901896	86240481	153173933	46857961	56096217	89768505
Total dos 20 países	3098328156	4341641232	6049770551	4522140371	5790564758	7443986641
Total de todos os países	3950883954	5392072508	7522532963	5956988774	7410847280	9812208502
Part.% dos 20 no total	78.42	80.52	80.42	75.91	78.14	75.86

Fonte: Elaboração própria, com dados do MDIC, 2012d.

APÊNDICE G - Tarifas NMF da União Europeia e dos Estados Unidos sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – *ad valorem*)

Cap. SH	União Europeia						Estados Unidos					
	2000	2005	2007	2008	2009	2011	2000	2005	2007	2008	2009	2011
1	3.36	4.72	5.15	6.20	6.20	3.75	0.07	2.37	1.52	0.15	0.18	0.61
2	83.18	84.25	74.50	63.32	58.14	8.86	0.00	-	0.00	0.00	0.00	-
3	11.54	12.27	11.57	11.42	11.33	10.82	0.14	0.17	0.18	0.14	0.17	0.11
4	21.49	18.85	15.80	17.18	17.10	16.28	16.36	13.39	6.16	2.99	1.72	11.05
5	0.00	0.00	0.28	0.35	0.35	0.50	0.35	0.35	0.78	0.76	0.76	0.74
6	3.68	4.63	4.45	4.56	4.66	4.49	2.43	4.35	3.59	3.29	3.01	3.52
7	12.16	15.48	11.09	13.20	12.18	3.43	5.11	7.83	5.32	7.56	7.21	7.69
8	6.95	9.22	9.51	8.44	7.79	6.23	1.05	1.35	1.22	1.36	1.14	0.38
9	0.04	0.13	0.09	0.07	0.07	0.02	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.00
10	44.68	32.06	3.71	0.49	3.96	0.03	0.38	0.39	1.31	0.94	1.57	5.92
11	17.03	55.07	57.28	53.97	48.92	9.69	0.92	0.79	1.59	2.66	4.21	1.71
12	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.71	1.68	0.90	11.85	8.13	1.15
13	3.79	2.04	1.76	1.77	1.77	1.01	0.30	0.17	0.15	0.17	0.09	0.14
14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	0.99	-	0.74	0.07
15	2.79	4.43	6.28	5.62	5.62	4.19	3.58	1.22	1.60	0.87	1.23	1.52
16	21.97	19.51	19.69	35.59	20.97	12.95	2.12	2.10	2.10	2.13	2.10	2.10
17	92.80	95.19	91.20	90.27	94.22	13.39	87.52	23.18	25.44	20.96	19.15	8.04
18	5.62	7.60	7.08	4.41	4.40	7.21	1.83	3.42	2.00	1.36	1.60	0.50
19	23.73	29.99	30.44	29.10	27.55	12.80	2.49	1.34	1.63	1.70	1.64	0.86
20	28.64	33.92	34.56	35.02	30.52	20.43	31.97	29.04	29.20	21.76	14.53	0.72
21	8.90	8.60	8.37	8.30	8.19	8.36	21.78	2.45	4.20	3.06	2.88	1.92
22	17.54	35.29	45.28	38.30	40.09	0.53	12.36	11.95	13.45	13.83	15.85	2.74
23	10.99	13.73	19.28	8.84	7.09	0.05	13.64	0.70	2.99	11.15	1.82	1.88
24	22.65	28.52	17.94	19.82	19.82	18.39	53.72	58.20	67.59	54.12	58.55	77.97

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2012.

APÊNDICE H - Tarifas NMF do Canadá e do México sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – *ad valorem*)

Cap. SH	Canadá						México					
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2000	2005	2006	2008	2009	2010
1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13.08	15.24	16.45	17.63	17.63	15.12
2	0.00	213.2	213.9	207.6	199.8	4.51	20.00	-	-	-	-	-
3	0.92	1.45	1.37	1.37	0.81	0.60	30.00	19.79	20.00	-	-	-
4	0.00	127.8	0.86	0.86	1.49	0.05	28.09	17.62	18.33	20.49	20.17	20.00
5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13.00	13.33	9.92	10.00	10.00	-
6	4.65	3.06	2.04	2.04	1.66	1.86	7.33	0.66	0.37	2.10	2.10	6.80
7	3.68	3.12	3.52	3.52	2.21	1.83	0.00	-	18.75	18.75	18.75	19.81
8	0.01	0.17	0.37	0.37	0.38	0.44	23.00	20.00	20.00	20.01	20.00	20.00
9	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	23.03	18.88	17.64	18.78	18.78	19.71
10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.08	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
11	0.19	0.35	0.17	0.19	1.36	0.28	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	14.86
12	0.00	0.00	0.09	0.09	0.08	0.31	4.87	3.70	1.76	1.78	1.78	4.09
13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13.00	10.23	13.87	13.99	13.99	12.62
14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	10.00	10.00	10.00	10.00	-
15	0.67	5.19	26.97	26.97	33.84	5.70	15.81	19.28	12.58	18.60	14.30	17.98
16	6.75	31.11	19.87	19.24	38.82	7.12	23.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
17	22.18	7.23	7.23	5.88	5.30	0.11	9.11	20.00	11.96	20.13	20.04	2.51
18	5.83	32.80	7.67	7.67	1.18	1.42	22.97	20.00	21.18	19.24	19.09	19.96
19	6.92	3.38	4.75	4.73	7.22	4.61	10.00	10.00	10.57	10.35	10.35	10.02
20	0.30	0.18	0.04	0.04	0.11	0.06	23.00	20.00	20.35	20.06	20.04	20.00
21	2.06	7.56	3.64	3.47	2.66	0.51	114.8	87.34	12.15	11.21	11.20	11.86
22	3.42	7.80	9.63	7.73	7.46	1.26	29.81	10.39	17.87	19.35	14.59	10.11
23	5.86	4.38	5.57	5.17	11.66	3.18	11.54	9.34	9.26	8.66	8.66	8.70
24	8.00	7.97	7.86	7.86	7.97	7.94	52.08	45.00	45.01	45.03	45.03	45.00

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2012.

APÊNDICE I - Tarifas NMF da China e do Japão sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – *ad valorem*)

Cap. SH	China						Japão					
	2000	2005	2007	2008	2009	2011	2000	2005	2007	2008	2009	2011
1	-	-	-	-	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	20.00	0.38	11.73	11.73	6.64	12.00	7.79	7.79	7.81	7.81	7.81	7.82
3	27.11	11.73	10.44	10.44	10.00	10.29	2.05	2.11	2.23	2.23	1.98	2.07
4	25.00	17.44	17.33	17.33	19.00	19.06	23.82	15.80	18.82	18.76	18.11	19.54
5	12.40	16.42	11.20	8.28	7.39	9.61	0.71	0.30	0.44	0.44	0.39	0.63
6	23.00	15.85	-	-	4.53	8.38	0.03	0.01	0.01	0.01	0.04	0.02
7	-	13.00	-	-	-	13.00	62.72	76.87	62.76	58.41	65.38	6.71
8	-	20.82	11.31	11.31	10.00	10.00	12.18	4.91	7.20	7.20	6.71	5.79
9	14.21	9.83	11.20	11.20	8.31	8.26	0.12	0.16	0.21	0.21	0.31	0.19
10	40.00	-	20.00	20.00	-	20.00	-	273.4	11.57	11.59	4.47	0.50
11	29.35	20.00	19.77	19.77	20.00	20.31	41.44	45.68	38.64	38.93	30.37	12.14
12	113.9	2.40	2.40	2.00	2.40	2.40	2.14	1.14	0.47	0.69	0.39	0.04
13	12.93	19.92	19.77	19.77	19.83	19.77	5.17	4.81	4.31	4.31	4.50	4.19
14	4.53	4.61	10.00	10.00	4.00	4.00	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
15	119.9	14.49	9.08	9.08	9.05	9.11	0.59	0.72	0.53	0.47	0.49	0.60
16	25.00	20.22	12.00	12.00	12.00	-	16.77	17.53	17.79	17.79	16.39	16.86
17	15.40	29.78	49.86	49.86	49.98	50.00	24.61	27.74	40.08	40.57	41.10	0.15
18	10.45	12.18	9.71	9.71	9.80	10.26	4.87	16.81	15.42	15.40	16.41	7.48
19	25.00	15.65	15.14	15.14	15.45	15.25	20.72	19.95	24.23	23.77	22.57	18.22
20	34.78	8.21	8.58	8.58	8.97	10.61	23.67	23.49	25.09	25.09	24.89	23.34
21	38.55	17.44	19.51	19.42	20.22	17.78	25.45	20.44	21.21	20.76	18.67	15.64
22	65.00	38.91	18.77	18.77	11.56	16.73	15.11	10.74	9.02	8.28	7.24	1.71
23	5.00	6.18	5.90	4.74	4.96	4.53	0.00	0.03	1.21	1.20	1.37	0.00
24	40.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2012.

APÊNDICE J - Tarifas NMF da Rússia e da Tailândia sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – *ad valorem*)

Cap. SH	Rússia						Tailândia					
	2001	2005	2007	2008	2009	2011	2001	2005	2006	2007	2008	2009
1	-	-	-	-	-	-	-	10.00	10.00	9.60	10.00	7.95
2	5.00	36.52	28.54	5.00	5.00	5.00	-	30.00	40.04	38.39	-	-
3	10.00	10.00	-	-	-	10.00	5.00	5.00	30.00	21.63	30.00	30.00
4	-	-	-	-	-	-	29.42	23.58	30.00	30.00	29.62	29.96
5	9.69	8.09	9.76	9.88	9.88	5.00	-	-	0.80	7.10	7.75	7.75
6	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	13.67	-	30.00	30.00	30.00	30.00	-
7	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	46.00	-	30.00	-	-	-
8	5.96	6.08	4.58	4.80	4.80	5.71	-	22.83	30.25	-	-	-
9	5.00	5.16	0.25	0.11	0.11	0.05	40.00	40.00	39.74	-	-	35.62
10	5.00	-	-	-	-	-	33.82	6.55	6.55	0.00	-	26.43
11	10.00	10.00	-	10.00	10.00	10.00	33.00	-	31.41	-	40.00	-
12	5.00	0.60	0.01	0.01	0.01	0.00	20.55	20.49	20.49	5.00	5.00	5.00
13	-	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	14.00	5.00	5.00	5.01	5.01	5.01
14	-	-	15.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	14.70	14.97	14.92	5.04	5.04	12.19	10.89	12.79	7.08	26.99	26.25	14.00
16	-	20.00	20.00	-	-	-	-	30.00	30.00	30.00	30.00	-
17	9.79	18.66	2.26	9.96	9.96	10.00	-	30.00	23.33	22.62	22.69	17.68
18	3.66	3.08	1.46	9.90	9.90	11.09	-	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
19	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	-	30.00	20.02	20.17	21.24	25.72	23.89
20	5.10	5.19	5.61	5.73	5.73	0.10	30.00	10.03	10.01	-	30.00	29.81
21	15.00	10.47	10.06	15.00	15.00	14.24	31.07	19.50	34.69	29.27	31.52	27.98
22	2.66	12.46	13.14	17.20	17.20	17.79	-	12.74	12.73	58.00	57.02	59.31
23	5.00	2.54	2.59	2.54	2.54	5.00	6.02	6.00	5.95	5.94	5.97	6.02
24	5.04	5.03	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00	60.00	60.00	45.02	45.00	45.00

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2012.

APÊNDICE K - Tarifas NMF da Arábia Saudita e da África do Sul sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – *ad valorem*)

Cap. SH	Arábia Saudita						África do Sul					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2000	2005	2007	2008	2009	2011
1	-	0.00	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	23.01	4.78	4.72	4.75	4.75	4.75	18.45	14.68	18.57	18.52	17.20	13.40
3	-	5.00	0.00	-	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.70	0.00
4	-	4.02	4.39	5.00	5.00	5.00	-	0.00	22.00	22.00	25.59	-
5	-	-	5.00	-	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6	-	5.00	5.00	-	-	-	10.43	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
7	12.00	4.83	4.93	4.96	4.96	4.96	11.67	10.55	10.00	10.00	10.67	10.00
8	12.00	0.31	0.41	0.26	0.26	0.26	0.69	0.62	0.00	0.00	0.00	0.18
9	0.40	0.12	0.34	0.23	0.23	0.23	0.00	0.04	0.04	0.04	0.01	0.00
10	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
11	12.00	4.78	3.61	-	-	-	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.13
12	12.00	5.00	5.00	4.45	4.45	4.45	3.59	0.99	8.57	8.53	4.98	2.00
13	-	-	5.00	5.00	5.00	5.00	0.02	2.15	0.65	0.65	1.05	4.60
14	-	-	-	-	-	-	-	9.92	0.00	0.00	0.00	-
15	12.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	2.33	8.54	9.74	9.74	9.94	9.54
16	12.00	5.00	5.00	6.68	5.00	5.00	13.33	24.97	11.64	3.96	12.00	8.64
17	12.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.41	16.65	13.99	23.83	10.91	2.56
18	32.64	5.00	5.00	13.25	5.00	5.00	20.00	21.64	16.22	16.22	16.41	17.43
19	16.00	4.98	5.00	5.00	5.00	5.00	25.00	5.23	20.32	20.06	20.04	20.46
20	12.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	9.32	15.84	2.71	2.63	12.44	10.03
21	12.00	4.72	4.74	4.94	4.94	4.94	16.10	5.04	12.82	12.82	11.00	14.53
22	-	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	2.76	0.88	58.72	46.02	3.77	23.68
23	0.02	0.02	0.01	0.04	0.04	0.04	6.17	15.66	1.70	1.62	1.06	3.41
24	-	-	-	-	-	-	28.33	-	15.04	15.70	15.04	15.00

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2012.

APÊNDICE L - Tarifas NMF da Venezuela e da Colômbia sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – *ad valorem*)

Cap. SH	Venezuela						Colômbia					
	2000	2005	2007	2008	2009	2011	2000	2005	2007	2008	2009	2011
1	10.00	5.00	5.02	9.83	9.82	10.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
2	-	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	-	20.00	-	-	-	-
3	20.00	-	-	-	20.00	-	-	20.00	20.00	20.00	20.00	15.00
4	10.01	16.71	22.88	21.01	37.11	20.89	10.00	11.93	18.84	18.84	18.09	8.33
5	8.25	6.12	6.50	5.00	5.00	5.00	5.01	5.00	5.00	6.55	6.53	5.19
6	-	5.00	-	5.00	-	-	-	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
7	-	10.00	15.00	10.95	10.11	15.00	-	15.00	15.00	15.00	15.00	-
8	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
9	11.11	11.75	10.98	11.57	10.76	10.01	10.55	10.00	10.00	10.00	16.49	10.92
10	5.00	5.14	5.00	5.00	10.68	8.87	5.17	5.06	5.07	5.07	17.39	18.69
11	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
12	9.03	5.19	32.57	12.27	10.93	27.00	7.38	6.94	5.32	5.32	5.31	5.01
13	12.64	7.54	13.59	14.04	8.67	15.00	5.97	9.05	9.73	9.73	9.94	8.51
14	10.00	10.00	-	-	-	-	-	-	-	-	10.00	-
15	13.26	18.93	28.48	25.51	24.46	25.96	12.85	16.88	17.54	17.54	19.28	18.55
16	-	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	15.00
17	19.92	19.81	38.24	38.48	37.95	38.79	19.40	19.98	20.00	20.00	19.97	15.00
18	19.47	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	19.74	19.74	20.00	14.00
19	19.64	19.71	19.99	19.61	18.61	19.99	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	15.00
20	20.00	19.96	19.88	19.89	19.97	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	15.00
21	11.25	12.35	15.94	16.61	16.49	17.23	13.64	16.94	16.98	17.19	17.18	10.47
22	19.71	17.98	18.98	33.66	33.75	35.00	20.00	15.80	15.06	15.06	15.68	13.03
23	14.99	16.49	29.14	25.96	17.35	14.32	16.32	15.62	15.58	15.58	15.13	14.86
24	14.64	17.37	15.63	19.86	17.48	11.54	14.89	12.20	14.77	14.77	17.40	13.91

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2012.

APÊNDICE M - Tarifas NMF do Chile e do Peru sobre os produtos agrícolas brasileiros - Anos selecionados (média ponderada – *ad valorem*)

Cap. SH	Chile						Peru					
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2000	2005	2007	2008	2009	2011
1	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	12.00	12.00	0.00	0.00	0.00
2	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	7.20	25.70	15.84	16.84	14.65	7.99	3.25
3	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	-	12.00	-	9.00	4.56	0.00
4	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	25.00	16.31	18.38	9.79	2.51	0.00
5	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	12.00	12.00	8.85	5.90	3.68
6	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	-	-	-	9.00	9.00	-
7	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	-	20.00	-	-	-	-
8	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	-	20.00	20.00	17.00	9.00	6.00
9	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	12.00	12.00	9.00	9.00	6.00
10	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	16.41	2.48	8.37	8.37	4.61
11	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	12.00	12.00	9.00	9.00	6.00
12	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	9.95	7.88	7.14	7.14	1.28
13	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	10.26	5.01	3.02	3.02	0.92
14	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	11.25	9.76	-	-	-
15	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	11.25	9.76	7.96	0.75	0.33
16	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	13.85	13.83	9.00	0.00	0.00
17	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	14.97	16.32	16.16	10.23	5.20	0.25
18	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	25.00	18.90	16.31	12.31	10.04	6.15
19	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	24.03	15.26	14.57	9.36	1.09	0.02
20	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	25.00	20.00	20.00	17.00	11.96	7.95
21	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	11.80	11.63	8.19	3.04	1.84
22	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	13.90	12.00	12.00	9.00	8.98	6.00
23	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	12.00	12.00	0.00	0.00	0.00
24	9.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	12.00	12.15	-	9.00	9.00	6.00

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2012.

APÊNDICE N – Barreiras não tarifárias da União Europeia sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador- União Europeia / Ano da coleta: 2007 e 2010		
Tipos de BNT	Ano inicial	Capítulos SH
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Restrições geográficas sobre a elegibilidade		
2009		1, 2, 3, 4, 5, 15, 16, 17, 19, 21, 23
Abordagem Sistemica		
2009		7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Exigências de registro para importadores		
2009		1, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS n. e.		
2009		1, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 23
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
2009		1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações		
2009		1, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Exigência de rotulagem		
2009		2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Exigências da marcação		
2009		3, 7, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 23
Exigências de embalagem		
2009		3, 7, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 22, 23

Continua

<i>*Exigências de higiene</i>	
2009	2, 3, 4, 5, 15, 16, 17, 19, 21, 23
Critérios microbiológicos do produto final	
2009	3, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Práticas de higiene durante a produção	
2009	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Tratamento para eliminação de pragas animais e vegetais e organismos causadores de doenças no produto final n.e.	
2009	16
<i>*Outras exigências de processos de produção ou pós-produção</i>	
2009	15
Processamento de alimentos e de ração	
2009	2, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Condições de armazenamento e transporte	
2009	1, 2, 3, 4
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>	
Exigência de teste	
2009	15
Exigência de certificação	
2009	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 22, 23
Exigência de inspeção	
2009	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 23
Exigência de rastreabilidade	
2009	2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
- Origem dos materiais e peças	
2009	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22
- História de processamento	
2009	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
- Distribuição e localização dos produtos após a entrega	
2009	7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)	
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias devido a razões TBT (p.e. ambiente, segurança)</i>	
2009	4, 11, 12, 13, 15, 17, 21, 22, 23, 24
Exigência de autorização por razões TBT	
2009	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24
Exigência de registro para os importadores, por razões TBT	
2009	11, 12, 13, 15, 17, 21, 22, 23
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>	
2009	24
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>	
Exigências de rotulagem	
2000 (1, 2, 3, 4, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22) # 2003 (9, 17) # 2004 (1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22) # 2009 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24)	
Exigências de marcação	
2007 (4, 23) # 2009 (3, 7, 8, 9, 12)	
Exigências de embalagem	
2004 (1) # 2009 (1, 3, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 21, 22, 24)	
<i>*Exigência de identidade do produto</i>	
2009	16
<i>*Exigência de qualidade ou desempenho do produto</i>	
2009	6, 7, 8, 9, 10, 12, 23, 24

Continua

**Avaliação de conformidade relacionada com TBT*

Exigência de teste

2002 (2, 3, 4) # **2004** (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 15, 16, 19, 20, 21, 22) # **2006** (2, 3) # **2007** (2, 5, 15, 16, 23) # **2009** (15, 24)

Exigência de certificação

2009 12

Exigência de inspeção

2002 (2, 3, 4) # **2004** (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 15, 16, 19, 20, 21, 22) # **2006** (2, 3) # **2007** (2, 5, 15, 16, 23) # **2009** (11, 12, 13, 15, 17, 21, 22, 23, 24)

Exigências de informações e rastreabilidade

2004 (1, 15) # **2006** (1, 2, 3, 4, 5, 15, 16) # **2007** (2, 5, 15, 16, 23)

Exigência de passar pela alfândega específica

2004 1, 2, 3

Exigências de características dos produtos

2000 (17, 18) # **2002** (23) # **2003** (9, 17) # **2004** (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 22) # **2005** (4, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22) # **2006** (1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23) # **2007** (2, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 15, 16, 23)

Inspeção pré-embarque e outras formalidades

**Monitorização de importações e exigências de vigilância e outras licenças automáticas de medidas de importação*

2009 3, 16

Medidas de controle de preços

**Medidas antidumping*

2004 3

Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade

**Licenças não automáticas*

2009 1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 12, 16, 17, 20, 21, 22, 23

Licença vinculada com a produção local

2006 1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23

Licença combinada ou substituída por autorização especial de importação

2006 2, 3, 5, 9, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23

Autorização prévia para as categorias de produtos sensíveis

2007 2, 4, 7, 8, 10, 11, 12, 16, 20

**Proibições*

Suspensão da emissão de licenças

2004 (17) # **2005** (7, 9, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24) # **2006** (1, 3)

Proibição temporária

2004 1, 2, 4, 15, 16

Proibição para categorias de produtos sensíveis

2004 (1, 2, 4, 15, 16, 21) # **2007** (1, 4, 7, 8, 9, 10, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)

Medidas de finanças

**Exigência de pagamento antecipado*

2009 1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 20, 21, 22, 23

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

Nota: As medidas com ano inicial em 2009 foram coletadas pela TRAINS em 2010, as demais, que iniciaram em anos anteriores, são referentes à coleta de dados de 2007.

APÊNDICE O – Barreiras não tarifárias da China sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador- China	Ano da coleta: 2012
Tipos de BNT	Ano inicial (Capítulos SH)
* Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)	
- Proibições geográficas temporárias por razões SPS	
Ant. 2000 (1, 2, 7, 8, 10, 11, 15, 16, 17, 24) # 2004 (1, 2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23) # 2005 (1, 2, 5)	
- Restrições geográficas sobre a elegibilidade	
Ant. 2000 (4, 12, 19) # 2006 (2)	
- Exigência de autorização especial por razões SPS	
Ant. 2000 (Todos os 24) # 2008 (6, 12)	
- Limites de tolerância para resíduos de/ou contaminação por certas substâncias (não microbiológicas)	
2010 (1, 2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23) # 2011 (Todos os 24)	
- Uso restrito de certas substâncias nos alimentos e rações e seus contatos materiais	
2011 (2, 5, 19)	
- Exigência de certificação	
2011 (7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)	
- Exigências de embalagem	
Ant. 2000 (Todos os 24)	
- Critérios microbiológicos do produto final	
2005 (2, 7, 8, 10, 11, 15, 16, 17, 24) # 2010 (4, 12, 19) # 2011 (Todos os 24)	
- Práticas de higiene durante a produção	
Ant. 2000 (Todos os 24) # 2010 (1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23)	
**Tratamento para eliminação de pragas animais e vegetais e organismos causadores de doenças no produto final (p.ex. tratamento pós-colheita) - Fumigação	
Ant. 2000 (4)	
**Outras exigências nos processos de produção ou pós-produção	
- Condições de armazenamento e transporte	
2005 (2, 7, 8)	
** Avaliação da conformidade relacionada à SPS	
- Exigência de teste	
Ant. 2000 (1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 20, 21, 22, 23) # 2010 (1) # 2011 (Todos os 24)	
- Exigência de certificação	
Ant. 2000 (Todos os 24) # 2010 (7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)	
- Exigência de inspeção	
Ant. 2000 (1, 2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)	
** Exigências de rastreabilidade	
- Origem dos materiais e peças	
Ant. 2000 (4)	
- Distribuição e localização dos produtos após a entrega	
Ant. 2000 (1)	
** Exigência de quarentena	
Ant. 2000 (1) # 2011 (1, 2, 5, 19)	
* Barreiras Técnicas (TBT)	
- Proibições por razões TBT	
Ant. 2000 (Todos os 24)	
- Exigência de autorização por razões TBT	
Ant. 2000 (Todos os 24) # 2008 (1, 4)	
- Exigência de registro para os importadores, por razões TBT	
Ant. 2000 (1, 2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23) # 2005 (4, 12, 19)	

Continua

- Exigências de rotulagem 2009 (6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 20, 23, 24)
- Exigência de identidade do produto 2008 (1, 2)
- Avaliação de conformidade relacionada com TBT 2002 (1, 2, 5)
- Exigência de registro de produto 2005 (2, 7, 8) # 2006 (1)
- Exigência de teste Ant. 2000 (1) # 2002 (1, 2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23) # 2005 (1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23)
- Exigência de certificação Ant. 2000 (Todos os 24)
- Exigência de inspeção Ant. 2000 (Todos os 24) # 2002 (1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 20, 21, 22, 23) # 2005 (2, 7, 8, 10, 11, 15, 16, 17, 24) # 2008 (4)
- Exigências de informações e rastreabilidade Ant. 2000 (2) # 2009 (2)
* Inspeção pré-embarque e outras formalidades
- Outras formalidades n.e. 2010 (1)
* Medidas contingentes de proteção comercial
**Medidas antidumping / - Direito antidumping 2011 (Todos os 24)
**Medidas de compensação / - Direito de compensação 2011 (Todos os 24)
*Licenças não automáticas, cotas, proibições e medidas de controle de quantidade exceto por razões SPS e TBT
- Outros procedimentos e licenças de importação não automáticas, que não sejam por SPS ou TBT 2002 (1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 20, 21, 22, 23) # 2012 (2, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)
- Licenças por motivos não econômicos 2010 (2) # 2012 (2, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22)
- Cotas permanentes 2010 (Todos os 24)
- Proibições por motivos não econômicos 2002 (1, 2, 4, 7, 8, 10, 11, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23) # 2009 (Todos os 24)
- Proibições por motivos não econômicos n.e. 2001 (4, 12, 19) # 2006 (1, 2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)
* Barreiras que afetam a concorrência
- Estado de negociação das empresas, de importação; outros canais de importação seletiva 2001 (2, 7, 8, 10, 11, 15, 16, 17, 24) # 2002 (2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)
*Medidas relacionadas à exportação
** Medidas técnicas de exportação / - Certificação exigida do país exportador Ant. 2000 (6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 20, 23, 24)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE P – Barreiras não tarifárias do Japão sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador- Japão / Ano da coleta: 2009		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
2005 (1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 23) # 2009 (3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
2005 (1, 2, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 23, 24) # 2007 (3, 5) # 2008 (1, 5)		
Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS n. e.		
2005 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 23, 24) # 2008 (1)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
2009 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
Uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações		
2009 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Exigência de rotulagem		
2009 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
<i>*Outras exigências de processos de produção ou pós-produção</i>		
Processamento de alimentos e de ração		
2009 (2, 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
Condições de armazenamento e transporte		
2005 (1, 2, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 23, 24) # 2009 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>		
Exigência de teste		
2007 (5) # 2009 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
Exigência de certificação		
2005 (1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 23, 24) # 2007 (3, 5) # 2008 (1, 2, 5) # 2009 (5, 16, 19)		
Exigência de inspeção		
2005 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 23, 24) # 2008 (1)		
Exigência de rastreabilidade		
- Origem dos materiais e peças		
2007 (3, 5)		
- Distribuição e localização dos produtos após a entrega		
2007 (3, 5) # 2008 (1, 2, 5)		
Exigência de quarentena		
Ant. 2000 (1) # 2005 (1, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 18, 23, 24) # 2007 (3, 5)		
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS n.e.</i>		
2005 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 23, 24) # 2008 (1)		
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias devido a razões TBT (p.e. ambiente, segurança)</i>		
Proibições por razões TBT		
Ant. 2000 (1, 5, 12, 13) # 2001 (6, 12, 13) # 2005 (1, 3, 6) # 2006 (12) # 2009 (15, 22)		
Exigência de autorização por razões TBT		
Ant. 2000 (1, 3, 4, 5, 6, 12, 13, 15, 16, 21) # 2001 (6, 12, 13,) # 2003 (12, 13) # 2005 (1, 3, 5, 6, 22) # 2006 (5, 12, 13, 17, 21, 23) # 2007 (1) # 2009 (22)		
Exigência de registro para os importadores, por razões TBT		
2001 (12, 13) # 2005 (22) # 2006 (12)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
2006 (5, 12, 13, 17, 21, 23)		

Continua

Uso restrito de certas substâncias

2006 (5, 12, 13, 17, 21, 23)

**Exigências de rotulagem, marcação e embalagem*

Exigências de rotulagem

2001 (12, 13) # **2006** (5, 12, 13, 17) # **2009** (15, 22)

Exigências de embalagem

2001 (12, 13) # **2006** (5, 12, 13, 17, 21, 23)

**Exigências de produção ou pós-produção*

Regulamentos TBT nos processos de produção

2006 (5, 12, 13, 17, 21, 23)

Regulamentos TBT sobre o transporte e armazenamento

2001 (12, 13) # **2006** (5, 12, 13, 17, 21, 23)

**Exigências de qualidade ou desempenho do produto*

2001 (12, 13) # **2006** (5, 12, 13, 17, 21, 23)

**Avaliação de conformidade relacionada com TBT*

Exigência de registro de produto

2006 (5, 12, 13, 17, 21, 23)

Exigência de teste

2005 (1, 3, 6) # **2006** (5, 12, 13, 17, 21, 22, 23) # **2009** (15)

Exigência de certificação

Ant. 2000 (1, 5, 9) # **2003** (12) # **2005** (1, 3, 6) # **2006** (12) # **2007** (1, 4, 5)

Exigências de informações e rastreabilidade

- Origem de materiais e peças

Ant. 2000 (1, 5, 9)

- Distribuição e localização dos produtos após a partida

2006 (12)

**Avaliação da conformidade relacionada às TBT n.e.s.*

Ant. 2000 (1, 5, 9) # **2005** (1, 3, 6)

Medidas de controle de preços

**Preços administrativos*

Preços de referência e outros controles de preço

2006 (11, 17, 21)

**Funções de salvaguarda*

2000 (8) # **2009** (2, 16)

** Licenças não automáticas, cotas, proibições e medidas de controle de quantidade exceto por razões SPS e TBT*

2003 (3, 5, 15, 16, 21, 23) # **2009** (10, 11, 19, 21)

**Cotas*

2003 (3, 12, 21)

Taxas, impostos e outras medidas para-tarifárias

**Sobretaxas aduaneiras*

2008 (4) # **2009** (10, 11, 19, 21)

**Taxas de serviço*

2006 (12) # **2007** (1, 4, 5)

**Taxas internas e impostos cobrados sobre as importações*

Imposto especial de consumo

2006 (13, 20, 21, 22) # **2007** (24)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE Q – Barreiras não tarifárias da Argentina sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador- Argentina / Ano da coleta: 2010		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Ant. 2000 (1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 14, 15, 16)		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
2000 (1, 2, 4, 5, 15, 16, 19, 21, 23) # 2002 (1) # 2004 (7, 8) # 2006 (3, 6, 7, 8, 10, 12, 23) # 2008 (7, 9, 10, 11, 12) # 2009 (5)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 23, 24) # 2000 (1, 2, 4, 5, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 19, 21, 23) # 2002 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24) # 2003 (4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 17, 18, 21, 23, 24) # 2004 (1, 3, 6, 12) # 2008 (1, 3, 5, 7, 9, 10, 11, 12)		
Exigências de registro para importadores		
2001 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21) # 2009 (5)		
Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS n. e.		
Ant. 2000 (23) # 2001 (23) # 2007 (23)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
Uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações		
Ant. 2000 (4, 19, 23) # 2008 (8, 19, 20)		
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Exigência de rotulagem		
Ant. 2000 (23)		
<i>*Exigências de higiene</i>		
2000 (12, 14)		
<i>*Tratamento para eliminação de pragas animais e vegetais e organismos causadores de doenças no produto final (p.ex. tratamento pós-colheita) / -Fumigação</i>		
Ant. 2000 (12, 14) # 2003 (12, 14)		
<i>*Outras exigências de processos de produção ou pós-produção</i>		
2000 (2, 16)		
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>		
Exigência de registro do produto		
Ant. 2000 (3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
Exigência de teste		
Ant. 2000 (22)		
Exigência de certificação		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24) # 2000 (1, 8) # 2009 (1, 5)		
Exigência de inspeção		
Ant. 2000 (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24) # 2001 (1, 4) # 2004 (1, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14)		
Exigência de quarentena		
Ant. 2000 (6, 12) # 2000 (2, 12) # 2002 (6)		
<i>*Avaliação de conformidade relacionada com SPS n.e</i>		
2000 (2, 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
<i>*Medidas SPS n.e.</i>		
Ant. 2000 (1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 23, 24) # 2002 (1, 2, 5, 15, 23) # 2008 (7, 8, 9, 10, 12) # 2009 (7, 8)		
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias devido a razões TBT (p.e. ambiente, segurança)</i>		
Proibições por razões TBT		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 12, 15, 16)		
Exigência de autorização por razões TBT		
Ant. 2000 (1, 2, 4, 5, 6, 12, 15, 16) # 2002 (2, 5, 14, 15, 18, 23)		
Exigência de registro para os importadores, por razões TBT		
Ant. 2000 (7, 9, 10, 12, 18, 20, 22, 23) # 2001 (6, 12) # 2007 (7)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
2006 (22)		

Continua

**Exigências de rotulagem, marcação e embalagem*

Exigências de rotulagem

Ant. 2000 (2, 4, 16, 20, 22) # **2004** (13, 15, 17, 21, 22) # **2005** (2, 3, 4, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22) # **2006** (21) # **2009** (23)**Exigência de qualidade ou desempenho do produto***Ant. 2000** (7, 8, 23) # **2004** (7, 10)**Avaliação de conformidade relacionada com TBT*

Exigência de certificação

Ant. 2000 (20, 22)**Medidas TBT n.e.***2006** (3, 6, 7, 11)**Inspeção pré-embarque e outras formalidades****Exigência de passar pela alfândega específica***Ant. 2000** (12, 13)**Monitorização de importações e exigências de vigilância e outras licenças automáticas de medidas de importação***Ant. 2000** (1, 2, 4, 7, 11, 13, 16, 17, 20, 24) # **2007** (1, 2, 15, 16)**Medidas de finanças****Regulamentos relativos às condições de pagamento para as importações***2002** (2, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21) # **2005** (2, 3, 4, 6, 7, 8, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE R – Barreiras não tarifárias do Paraguai sobre os produtos agrícolas brasileiros**Importador - Paraguai / Ano da coleta: 2010**

Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
Ant. 2000 (1, 2, 5, 16)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
Ant. 2000 (1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 21, 23, 24) # 2004 (6, 7, 8, 9, 10, 12)		
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>		
Exigência de registro do produto		
Ant. 2000 (2, 4, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23)		
Exigência de teste		
Ant. 2000 (1)		
Exigência de certificação		
2004 (1, 5)		
Exigência de inspeção		
Ant. 2000 (6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 23, 24)		
Avaliação de conformidade relacionada com SPS n.e		
<i>*Medidas SPS n.e.</i>		
2004 (1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 24) # 2006 (2)		
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)		
Proibições por razões TBT		
Ant. 2000 (1, 23)		
Exigência de autorização por razões TBT		
Ant. 2000 (1, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13) # 2000 (22)		
Exigência de registro para os importadores, por razões TBT		
Ant. 2000 (22)		
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Exigências de rotulagem		
Ant. 2000 (22) # 2004 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)		

Continua

**Avaliação de conformidade relacionada com TBT*

Exigência de certificação

Ant. 2000 (20, 22) # **2004** (6, 7, 8, 9, 10, 12)

**Medidas TBT n.e.*

2004 (7, 9, 10, 12)

Inspeção pré-embarque e outras formalidades

**Exigência de passar pela alfândega específica*

Ant. 2000 (24)

Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade

**Licenças não automáticas*

Licença com nenhum critério específico ex-ante

2002 (17) # **2006** (12) # **2009** (2)

**Proibições*

Proibição total (não por motivos de SPS ou TBT)

Ant. 2000 (20, 22)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE S – Barreiras não tarifárias do Uruguai sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador - Uruguai / Ano da coleta: 2010		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
Ant. 2000 (1, 5, 23) # 2002 (11, 19) # 2003 (2) # 2004 (4, 15, 16, 19, 20, 21) # 2005 (1, 2, 4, 5, 16, 23) # 2006 (1, 2, 5) # 2007 (1, 2, 4, 5, 16)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 12, 13, 14, 15, 16, 21, 23) # 2003 (1, 4) # 2007 (6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 17, 18, 23, 24)		
Exigências de registro para importadores		
Ant. 2000 (2, 7, 16) # 2004 (1, 4)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
Uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações		
2002 (11, 12, 23) # 2009 (4)		
<i>*Exigências de higiene</i>		
Exigências de higiene n.e.		
Ant. 2000 (3, 22) # 2002 (4, 19, 22) # 2003 (1, 2, 3, 4, 5, 15, 16, 21)		
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>		
Exigência de registro do produto		
Ant. 2000 (5) # 2004 (22)		
Exigência de certificação		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 20, 22, 23, 24) # 2002 (1, 4, 5, 19, 23) # 2008 (1, 4, 5)		
Exigência de inspeção		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23)		
Exigência de quarentena		
Ant. 2000 (1)		
<i>*Medidas SPS n.e.</i>		
Ant. 2000 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23) # 2007 (4)		
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias devido a razões TBT (p.e. ambiente, segurança)</i>		
Proibições por razões TBT		
Ant. 2000 (23) # 2006 (7)		

Continua

Exigência de autorização por razões TBT
Ant. 2000 (7, 9, 10, 12) # 2002 (7, 8, 22)
Exigência de registro para os importadores, por razões TBT
Ant. 2000 (5, 13, 15, 22, 23)
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>
Ant. 2000 (22)
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>
Exigências de rotulagem
Ant. 2000 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23)
<i>*Regulamento sobre organismos geneticamente modificado-OGM (por razões que não sejam de segurança alimentar) e outras espécies estrangeiras</i>
2008 (6, 7, 8, 9, 10, 12, 18)
<i>*Exigência de qualidade ou desempenho do produto</i>
Ant. 2000 (6, 7, 8) # 2001 (22) # 2009 (11, 12, 13, 17, 19, 22)
<i>*Avaliação de conformidade relacionada com TBT</i>
Exigência de registro de produto
2005 (5, 21)
Exigência de certificação
Ant. 2000 (1, 2, 22) # 2001 (12) # 2007 (12, 13)
<i>*Medidas TBT n.e.</i>
2002 (3, 11)
Inspeção pré-embarque e outras formalidades
<i>*Monitorização de importações e exigências de vigilância e outras licenças automáticas de medidas de importação</i>
2001 (15)
Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade
<i>*Licenças não automáticas</i>
Licença para o uso especificado
2006 (17)
<i>*Proibições</i>
Proibição total (não por motivos de SPS ou TBT)
Ant. 2000 (22)
Medidas anticoncorrenciais
<i>*Canal de importação restritivo</i>
Única agência de importação
Ant. 2000 (12, 13)
Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE T – Barreiras não tarifárias da Venezuela sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador - Venezuela / Ano da coleta: 2010		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
Ant. 2000 (1, 2, 5, 6, 7, 12, 15, 16) # 2004 (1, 2, 15, 16) # 2006 (1, 2, 4, 5, 16)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5) # 2002 (1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16) # 2005 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 23, 24)		
Exigências de registro para importadores		
Ant. 2000 (2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 23, 24) # 2003 (5)		

Continua

**Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias*

Limites de tolerância para resíduos de/ou contaminação por certas substâncias

Ant. 2000 (4, 9, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21)

**Exigências de rotulagem, marcação e embalagem*

Exigências de embalagem

Ant. 2000 (9)

**Avaliação da conformidade relacionada à SPS*

Exigência de registro do produto

Ant. 2000 (4, 9, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22) # **2005** (22)

Exigência de certificação

Ant. 2000 (1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 23, 24) # **2005** (4, 7, 8, 9, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24) # **2006** (2, 4, 5)

Exigência de inspeção

Ant. 2000 (2, 3, 4, 5, 15, 16, 23)

Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)

**Proibições ou restrições de produtos ou substâncias devido a razões TBT (p.e. ambiente, segurança)*

Proibições por razões TBT

Ant. 2000 (1, 2)

Exigência de autorização por razões TBT

Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 12) # **2005** (12, 13) # **2010** (12, 13)

Exigência de registro para os importadores, por razões TBT

2000 (10, 11, 12, 23) # **2003** (7, 8, 9, 10, 12) # **2004** (24)

**Exigências de rotulagem, marcação e embalagem*

Exigências de rotulagem

Ant. 2000 (3, 16, 22) # **2004** (24) # **2005** (16)

**Regulamento sobre organismos geneticamente modificado-OGM (por razões que não sejam de segurança alimentar) e outras espécies estrangeiras*

2003 (6, 7, 8, 9, 12)

**Exigência de qualidade ou desempenho do produto*

2009 (10)

**Avaliação de conformidade relacionada com TBT*

Exigência de registro de produto

2001 (12, 13) # **2005** (13)

**Medidas TBT n.e.*

Ant. 2000 (16) # **2005** (2, 3, 4, 17, 18)

Medidas de controle de preços

**Preços administrativos*

Preços Administrativos n. e.

2002 (22)

**Cargas variáveis / - Taxas variáveis*

2005 (2, 4, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 23)

**Medidas de compensação / - Direitos de compensação*

Ant. 2000 (4)

Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade

**Licenças não automáticas*

Licença combinado com/ou substituído por autorização especial importação

2005 (4, 10, 12, 15, 17, 23)

**Taxa de contingentes*

2010 (4, 10, 12, 15, 17, 23)

Medidas de finanças

**Regulamento relativo à atribuição de câmbio oficial*

2010 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE U – Barreiras não tarifárias do Chile sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador - Chile / Ano da coleta: 2008		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24) # 2000 (1, 2, 7, 8, 9, 12, 16) # 2001 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 12, 15, 23) # 2002 (1, 2, 3, 5, 6, 8, 12) # 2003 (1, 2, 6, 7, 8, 9, 12, 16) # 2004 (2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15, 18, 23) # 2005 (6, 8) # 2006 (1, 2, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 16, 24) # 2007 (4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 18, 23, 24)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
Ant. 2000 (1, 2, 4, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 21, 23) # 2001 (1, 6, 7, 8, 9, 10, 12) # 2002 (2, 7) # 2003 (1, 2, 4, 5, 16, 23) # 2004 (1, 2, 5, 16, 23) # 2005 (1, 2, 4, 5, 16)		
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24) # 2004 (6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 21, 22, 23, 24)		
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
Ant. 2000 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
Inspeção pré-embarque e outras formalidades		
Ant. 2000 (2, 4, 5, 12, 15, 16, 23)		
<i>*Exigência de remessa direta</i>		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 23, 24)		
Medidas de controle de preços		
<i>*Preços administrativos</i>		
Preços de referência e outros controles de preço		
2006 (11) # 2007 (11)		
<i>*Cargas variáveis</i>		
Taxas variáveis		
Ant. 2000 (15, 17) # 2001 (15) # 2002 (10, 15, 17) # 2003 (10, 17) # 2007 (17)		
<i>*Funções de salvaguarda</i>		
2006 (4)		
Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade		
<i>*Licenças não automáticas</i>		
Licença combinado com/ou substituído por autorização especial importação		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 12, 16) # 2006 (3)		
<i>*Cotas</i>		
2001 (17) # 2003 (17) # 2007 (17)		

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE V – Barreiras não tarifárias da Bolívia sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador - Bolívia / Ano da coleta: 2010		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
2005 (1, 2, 4, 5, 6, 15, 16)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
2003 (6, 8) # 2004 (7, 12) # 2005 (10, 11) # 2009 (6, 8, 9, 10, 12, 14) # 2010 (6, 10, 12, 24)		
Exigências de registro para importadores		
Ant. 2000 (3, 5, 12, 15, 16, 23) # 2000 (2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21) # 2001 (23) # 2003 (6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 23, 24)		

Continua

**Exigências de higiene / - Exigências de higiene n.e.*

2002 (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21)

**Avaliação da conformidade relacionada à SPS*

Exigência de registro do produto

2006 (4, 19, 21, 22)

Exigência de certificação

Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24) # **2000** (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 22, 23) # **2002** (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24)

Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)

Proibições por razões TBT

Ant. 2000 (13)

Exigência de registro para os importadores, por razões TBT

Ant. 2000 (6, 7, 8, 9, 10, 12)

**Exigências de rotulagem, marcação e embalagem*

Exigências de rotulagem

2001 (2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23) # **2003** (24)

**Avaliação de conformidade relacionada com TBT*

Exigências de informações e rastreabilidade

**Medidas TBT n.e.*

Ant. 2000 (22)

Inspecção pré-embarque e outras formalidades

**Monitorização de importações e exigências de vigilância e outras licenças automáticas de medidas de importação*

2001 (2, 10, 15, 17, 19, 21)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE W – Barreiras não tarifárias da Colômbia sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador - Colômbia / Ano da coleta: 2008

Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)		
<i>*Avaliação de conformidade relacionada com TBT</i>		
Exigências de características dos produtos		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23) # 2000 (6) # 2002 (6, 8, 12) # 2003 (13, 21, 22) # 2004 (1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 24) # 2005 (1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15, 16, 23) # 2006 (1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24) # 2007 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 21, 23, 24)		
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Exigências de rotulagem		
Ant. 2000 (4, 7, 10, 12, 22,)		
Exigências de embalagem		
Ant. 2000 (12)		
Exigências de inspeção, de teste e de quarentena		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24)		
Inspecção pré-embarque e outras formalidades		
<i>*Exigência de passar pela alfândega específica</i>		
Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24) # 2002 (3, 4, 7, 8, 9, 10, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 23)		
Medidas de controle de preços		
<i>*Preços administrativos</i>		
Preços mínimos de importação		
Ant. 2000 (2, 4, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 23)		

Continua

Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade

**Licenças não automáticas*

Ant. 2000 (2, 16, 17)

Licença vinculada com a produção local

Ant. 2000 (7, 10, 11, 12, 15, 23)

Licença combinada ou substituída por autorização especial de importação

Ant. 2000 (3, 5, 15, 16, 23)

Autorização prévia para as categorias de produtos sensíveis

Ant. 2000 (1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 21, 23, 24) # **2000** (13, 15, 17) # **2001** (1, 4, 5, 6, 8, 12, 13, 14, 23) # **2002** (4, 17) # **2004** (1, 2, 3, 4, 5, 15, 16, 19, 23) # **2005** (1, 3, 7, 8, 9, 10, 12) # **2006** (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 21, 23, 24) # **2007** (2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)

**Cotas*

2001 (10) # **2002** (7, 10) # **2003** (10, 17)

**Proibições*

Proibição para categorias de produtos sensíveis

Ant. 2000 (1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23) # **2000** (6) # **2002** (6, 8, 12) # **2003** (13, 21, 22) # **2004** (1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 24) # **2005** (1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15, 16, 23) # **2006** (1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24) # **2007** (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 21, 23, 24)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE X – Barreiras não tarifárias do México sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador - México / Ano da coleta: 2010		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Proibições geográficas temporárias por razões SPS		
2001 (1, 2, 4, 5, 16)		
Exigência de autorização especial por razões SPS		
2007 (3, 4, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 21)		
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
Limites de tolerância para resíduos de/ou contaminação por certas substâncias		
Ant. 2000 (2, 3, 10) # 2003 (4, 10, 18, 19, 22) # 2005 (2, 5, 16)		
Uso restrito de certas substâncias em alimentos e rações		
Ant. 2000 (22) # 2007 (22)		
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Exigência de rotulagem		
2000 (11, 19)		
<i>*Exigências de higiene</i>		
Práticas de higiene durante a produção		
2000 (2, 4, 16)		
<i>*Tratamento para eliminação de pragas animais e vegetais e organismos causadores de doenças no produto final (p.ex. tratamento pós-colheita)</i>		
Tratamento para eliminação de pragas animais e vegetais e organismos causadores de doenças no produto final n.e.		
Ant. 2000 (6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14)		
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>		
Exigência de teste		
Ant. 2000 (4, 16, 19, 20, 21) # 2003 (19, 21) # 2009 (20) # 2010 (4)		

Continua

Exigência de certificação

Ant. 2000 (6, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 24) # 2000 (12, 23) # 2002 (1, 3, 5, 6, 7, 8, 12, 14, 23) # **2004** (3, 5, 23) # **2006** (1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23) # **2007** (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 23, 24)

Exigência de inspeção

Ant. 2000 (2, 5) # **2000** (6, 7, 8, 9, 10, 12, 14)

Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)

Exigência de autorização por razões TBT

2007 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 12, 13) # **2008** (24) # **2009** (24)

**Exigências de rotulagem, marcação e embalagem*

Exigências de rotulagem

2002 (4, 5, 8, 9, 10, 11, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 24) # **2004** (4, 19)

Exigência de certificação

2002 (18, 22) # **2004** (23) # **2007** (23)

Medidas de controle de preços

**Preços administrativos*

Preços de referência e outros controles de preço

Ant. 2000 (17) # **2005** (15)

**Medidas antidumping*

2000 (10)

Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade

**Taxa de contingentes*

2010 (4, 19)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE Y – Barreiras não tarifárias da Índia sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador- Índia / Ano da coleta: 2012		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Medidas contingentes de proteção comercial		
<i>*Medidas antidumping</i>		
2011 (Todos os 24)		
Licenças não automáticas, cotas, proibições e medidas de controle de quantidade exceto por razões SPS e TBT		
<i>*Outros procedimentos e licenças de importação não automáticas, que não sejam por SPS ou TBT</i>		
2010 (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16)		
Licenças por motivos não econômicos n.e.		
2010 (6, 12)		
Medidas de controle de preços, incluindo impostos adicionais e encargos		
<i>*Sobretaxas aduaneiras</i>		
Ant. 2000 (21, 24)		
<i>*Taxas internas e impostos cobrados sobre as importações</i>		
Impostos sobre o consumo		
Ant. 2000 (Todos os 24)		
Imposto especial de consumo		
Ant. 2000 (Todos os 24)		
Taxas internas e impostos cobrados sobre as importações n.e.		
Ant. 2000 (Todos os 24)		
Barreiras anticoncorrenciais		
<i>*Estado de negociação das empresas, de importação; outros canais de importação seletiva</i>		
Estado de negociação das empresas, de importação		
Ant. 2000 (10, 11, 12, 15)		

Continua

**Medidas anticoncorrenciais n.e.*

2008 (15, 19, 20)

Medidas de investimento relacionadas com o comércio

**Medidas de investimento relacionadas com o comércio n.e.*

2011 (Todos os 24)

Medidas relacionadas à exportação

**Licença de exportação, cota, proibição e outras restrições quantitativas*

Proibição de exportação

2006 (7) # **2008** (15)

Cotas de exportação

2011 (15, 17)

Exigências de licenciamento ou de autorização para exportar

2008 (10) # **2011** (17)

Restrições quantitativas de exportação n.e.

2008 (10)

Fonte: Elaboração própria, com base em TRAINS, 2013.

APÊNDICE Z – Barreiras não tarifárias da Rússia sobre os produtos agrícolas brasileiros

Importador- Rússia / Ano da coleta: 2009		
Tipos de BNT	Ano inicial	(Capítulos SH)
Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)		
<i>*Proibições ou restrições de produtos ou substâncias por razões SPS</i>		
Restrições geográficas		
2008		19
Exigência de registro		
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 22	
Restrição / proibição no caso de surtos de doenças infecciosas		
2008	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14	
Regulamento de alimentos ou rações derivadas de, ou produzidos com organismos geneticamente modificados (OGM)		
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23	
<i>*Limites de tolerância para resíduos e restrições de utilização de substâncias</i>		
Limites de tolerância de resíduos de contaminação ou por certas substâncias em alimentos e rações		
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23	
Uso restrito de certas substâncias nos alimentos e rações		
2008	16, 20, 21	
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>		
Exigências de rotulagem		
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23	
Exigências da marcação		
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23	
Exigências de embalagem		
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23	
<i>*Avaliação da conformidade relacionada à SPS</i>		
Exigência de teste		
2002 (23) # 2006 (23) # 2008 (2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)		
Exigência de certificação		
2005 (10, 11, 19, 23) # 2008 (6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14)		
- Certificação por agências de governo dos países de origem		
2008		2, 3, 4, 5

Continua

- Certificação por agências locais do mercado de destino	
2002	23
Exigência de quarentena	
Ant. 2000 (6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14) # 2008 (6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 19, 23)	
Exigência de inspeção	
2002 (23) # 2005 (7, 10, 11) # 2008 (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22)	
Exigência de rastreabilidade	
- História de processamento	
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
- Origem das matérias primas e peças	
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
<i>*Exigências de higiene</i>	
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Regulamentações SPS n.e.	
2008	6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 19
Exigência de passar por ponto de entrada específico ou seguir costumes	
2008	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 23
Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT)	
<i>*Exigências de rotulagem, marcação e embalagem</i>	
Exigências de rotulagem	
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
<i>*Exigência de identidade do produto</i>	
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
<i>*Outras exigências de processos de produção ou pós-produção</i>	
Alimentos e rações de transformação, incluindo o armazenamento e transporte	
2008	2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
<i>*Avaliação de conformidade relacionada com TBT</i>	
Exigências de teste	
2008	3, 5, 16
Exigência de registro	
2006	23
Inspeção pré-embarque e outras formalidades	
<i>*Exigência de documentação</i>	
2008	3, 5, 16
<i>*Formalidades especiais personalizadas, não relacionados com SPS/TBT, n.e</i>	
2002	20, 22, 24
Medidas de controle de preços	
<i>*Preços administrativos</i>	
Preços mínimos de importação	
2005	22
<i>*Preços administrativos n.e.</i>	
2006	17
Licenças, cotas, proibições e outras medidas de controle de quantidade	
<i>*Licenças não automáticas</i>	
2008 (3, 5, 16) # 2009 (2)	
Licença com nenhum critério específico ex ante	
2001 (22) # 2006 (22)	
Licença combinado com ou substituído por autorização especial importação	
2008	1, 2, 3, 4, 5, 23
<i>*Cotas</i>	
Cotas atribuídas aos países exportadores	
2009	2

***Proibições**

Proibição total (não por motivos de SPS)

2009 5, 21

Proibição de produtos infringindo patentes ou direitos de propriedade intelectual

2007 12, 14**Taxas, impostos e outras medidas para-tarifárias**

Encargos adicionais n.e.

2006 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24**Medidas de finanças****Exigência de pagamento antecipado***2001** 22

Fonte: Elaboração própria, com base em MACMAP, 2013.

APÊNDICE AA – Teste de raiz unitária para os dados em painel (IPS) desta análise

Nível			1ª diferença	
Variáveis	t-bar	p-valor	t-bar	p-valor
Exp*	-0,6392	0,2614	-15,1768	0,0000
PIB1	0,1755	1,0000	-6,8901	0,0000
PIB2	-1,1497	0,9900	-5,5588	0,0000
Resíduo	-3,8477	0,0000	-	-

Fonte: Resultados da pesquisa.

* Três defasagens.

APÊNDICE BB – Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos fixos e o Teste de Chow

Fixed-effects (within) regression		Number of obs	=	1152		
Group variable: id		Number of groups	=	24		
R-sq:	within = 0.1540	Obs per group: min	=	48		
	between = 0.1225	avg	=	48.0		
	overall = 0.1337	max	=	48		
		F(3,1125)	=	68.27		
corr(u_i, Xb)	= 0.0493	Prob > F	=	0.0000		

exp		Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]

pib1		4.926329	.4727648	10.42	0.000	3.998729 5.853929
pib2		.1013631	.0689897	1.47	0.142	-.0339998 .236726
dist		(omitted)				
tar		-2.040936	.3384997	-6.03	0.000	-2.705098 -1.376774
_cons		-12.10151	1.289363	-9.39	0.000	-14.63134 -9.571684

sigma_u		1.6022991				
sigma_e		1.2964526				
rho		.60434806	(fraction of variance due to u_i)			

F test that all u_i=0:		F(23, 1125) =	55.10	Prob > F = 0.0000		

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE CC – Modelo gravitacional estimado pelo método *pooled OLS*

Source	SS	df	MS	Number of obs = 1152		
Model	1425.83387	4	356.458467	F(4, 1147)	=	101.68
Residual	4020.86221	1147	3.50554683	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.2618
				Adj R-squared	=	0.2592
Total	5446.69608	1151	4.73214256	Root MSE	=	1.8723

exp	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
pib1	4.609195	.6450422	7.15	0.000	3.3436	5.87479
pib2	.0971211	.0124	7.83	0.000	.0727919	.1214503
dist	.9961835	.0725186	13.74	0.000	.8538995	1.138468
tar	-3.334508	.4373174	-7.62	0.000	-4.192539	-2.476476
_cons	-19.77595	1.856701	-10.65	0.000	-23.41886	-16.13304

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE DD – Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios

Random-effects GLS regression				Number of obs = 1152		
Group variable: id				Number of groups = 24		
R-sq: within = 0.1540				Obs per group: min = 48		
between = 0.3283				avg = 48.0		
overall = 0.2566				max = 48		
corr(u_i, X) = 0 (assumed)				Wald chi2(4) = 215.37		
				Prob > chi2 = 0.0000		

exp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
pib1	4.924013	.4599697	10.71	0.000	4.022489	5.825537
pib2	.0993182	.0480003	2.07	0.039	.0052341	.1934023
dist	.926817	.3626852	2.56	0.011	.215967	1.637667
tar	-2.068019	.3377102	-6.12	0.000	-2.729919	-1.406119
_cons	-20.21419	3.389389	-5.96	0.000	-26.85727	-13.57111

sigma_u	1.4337462					
sigma_e	1.2964526					
rho	.55016019	(fraction of variance due to u_i)				

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE EE – Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios com correção de heterocedasticidade

Cross-sectional time-series FGLS regression						
Coefficients: generalized least squares						
Panels: heteroskedastic						
Correlation: no autocorrelation						
Estimated covariances	=	24	Number of obs	=	1152	
Estimated autocorrelations	=	0	Number of groups	=	24	
Estimated coefficients	=	5	Time periods	=	48	
			Wald chi2(4)	=	1357.45	
			Prob > chi2	=	0.0000	

exp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
pib1	3.43989	.3097911	11.10	0.000	2.83271	4.047069
pib2	.0572109	.0103984	5.50	0.000	.0368303	.0775915
dist	.938969	.0357055	26.30	0.000	.8689875	1.00895
tar	-2.816701	.3025845	-9.31	0.000	-3.409756	-2.223647
_cons	-15.45659	.8791996	-17.58	0.000	-17.17979	-13.73339

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE FF – Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios com correção de autocorrelação

RE GLS regression with AR(1) disturbances		Number of obs	=	1152		
Group variable: id		Number of groups	=	24		
R-sq:	within = 0.1470	Obs per group: min	=	48		
	between = 0.3431	avg	=	48.0		
	overall = 0.2614	max	=	48		
corr(u_i, Xb) = 0 (assumed)		Wald chi2(5)	=	153.45		
		Prob > chi2	=	0.0000		

exp		Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]

pib1		4.330931	.7064604	6.13	0.000	2.946294 5.715568
pib2		.1029831	.0526865	1.95	0.051	-.0002805 .2062467
dist		.9647204	.3397718	2.84	0.005	.29878 1.630661
tar		-3.157644	.348249	-9.07	0.000	-3.840199 -2.475088
_cons		-18.83597	3.516142	-5.36	0.000	-25.72748 -11.94446

rho_ar		.45717483	(estimated autocorrelation coefficient)			
sigma_u		1.3085078				
sigma_e		1.1699294				
rho_fov		.55573938	(fraction of variance due to u_i)			
theta		.7724544				

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE GG – Modelo gravitacional estimado pelo método de efeitos aleatórios com correção de heterocedasticidade e de autocorrelação

Cross-sectional time-series FGLS regression							
Coefficients: generalized least squares							
Panels: heteroskedastic							
Correlation: common AR(1) coefficient for all panels (0.7248)							
Estimated covariances		=	24	Number of obs		=	1152
Estimated autocorrelations		=	1	Number of groups		=	24
Estimated coefficients		=	5	Time periods		=	48
				Wald chi2(4)		=	444.25
				Prob > chi2		=	0.0000

exp		Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
-----+-----							
pib1		2.574118	.575518	4.47	0.000	1.446124	3.702113
pib2		.0159392	.0182017	0.88	0.381	-.0197355	.0516138
dist		1.039229	.0645189	16.11	0.000	.912774	1.165684
tar		-3.723634	.2866536	-12.99	0.000	-4.285464	-3.161803
_cons		-13.11981	1.656491	-7.92	0.000	-16.36647	-9.873148

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE HH – Teste de Hausman para a equação gravitacional estimada

```
hausman fixed random
```

---- Coefficients ----				
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixed	random	Difference	S.E.
pib1	4.926329	4.924013	.0023157	.1092451
pib2	.1013631	.0993182	.0020449	.0495509
tar	-2.040936	-2.068019	.0270827	.0231056

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
 B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$\chi^2(3) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$
 = 1.39
 Prob>chi2 = 0.7082

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE II – Teste LM de Breusch-Pagan para a equação gravitacional estimada

```
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
```

exp[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t]

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
exp	4.732143	2.175349
e	1.680789	1.296453
u	2.055628	1.433746

Test: Var(u) = 0

$\chi^2(01) = 7138.14$
 Prob > $\chi^2 = 0.0000$

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE JJ – Teste de heterocedasticidade para a equação gravitacional estimada

```
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
```

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of exp

$\chi^2(1) = 59.40$
 Prob > $\chi^2 = 0.0000$

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE KK – Teste de autocorrelação para a equação gravitacional estimada

```
Wooldridge test for autocorrelation in panel data
```

H0: no first-order autocorrelation

$F(1, 23) = 11.528$
 Prob > F = 0.0025

Fonte: Resultados da pesquisa.

Catálogo na Publicação elaborada pela Biblioteca Universitária
UNIOESTE/Campus de Toledo.
Bibliotecária: Marilene de Fátima Donadel - CRB – 9/924

C198a Campos, Lediany Freitas de
Análise das barreiras comerciais sobre a inserção da agricultura
paranaense no mercado externo : reflexos da crise internacional de
2008 / Lediany Freitas de Campos .– Toledo, PR : [s. n.], 2013.
216 p.

Orientadora: Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider Braun
Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e
Agronegócio) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná.
Campus de Toledo. Centro de Ciências Sociais Aplicadas

1. Economia agrícola - Paraná 2. Agricultura - Aspectos
econômicos - Paraná 3. Barreiras comerciais 4. Barreiras não-
tarifárias 5. Comércio internacional 6. Produtos agrícolas –
Exportação I. Braun, Mirian Beatriz Schneider, Orient. II. T

CDD 20. ed. 338.13098162
382.41