

A competitividade das exportações agrícolas brasileiras para o Canadá

Rogério Alencar Pereira de Sousa¹

Resumo – O agronegócio brasileiro é responsável por cerca de 40% da pauta de exportações brasileira. Nesse contexto, o Canadá é um importante mercado das exportações agrícolas brasileiras, pois em 2006, importou US\$ 168.7 milhões em produtos agropecuários do Brasil. O objetivo deste estudo foi selecionar produtos agropecuários prioritários em curto, médio e longo prazos que apresentassem maior potencialidade para o incremento das exportações brasileiras para o Canadá. Essa pesquisa foi bibliográfica utilizou fontes de dados secundários. Os dados foram tratados com base no estudo *Radar Comercial*, elaborado pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex), que cruzou e analisou diversos dados. Concluiu-se que 53 produtos agropecuários são prioritários, os quais representaram US\$ 6.777 bilhões de potencial importador a ser explorado em curto, médio e longo prazos. Em curto prazo, foram selecionados 15 produtos, em médio prazos, 20 produtos e, em longo prazo, 18 produtos. Concluiu-se que 19 setores são prioritários e os 5 maiores setores representaram juntos 62,72% do total do potencial importador a ser explorado (PIE).

Palavras-chave: agronegócio, produtos prioritário, comércio exterior.

Abstract – The Brazilian agribusiness is responsible for about 40% of the Brazilian exportations. In this context Canada is an important market of the Brazilian agricultural exportations, therefore Canada imported US\$ 168.7 million of agricultural products from Brazil in 2006. The objective of this study was to select agricultural priority products in short, medium and long period that presented greater potentiality for the increment brazilian exportations for Canada. This research was bibliographical, and were used sources of secondary data. The data had been treated by means of the study *Commercial Radar*, elaborated for the Secretariat of Foreign Trade (Secex), that crossed and analyzed many data. Concluded that 53 agricultural products are priority, which had represented US\$ 6,777 billion import potential to be explored in the short , medium and long period. In short period 15 products had been selected, in medium period 20 products and the long period 18 products. Concluded that 19 sectors are priority and the 5 bigger sectors had represented together 62.72% of the total of the import potential to be explored.

Key-words: agribusiness, priority products, foreign trade.

¹Mestre em Agronegócios (UnB), engenheiro agrônomo e analista de comércio exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. rogerio.sousa@desenvolvimento.gov.br

Introdução

O agronegócio brasileiro é um dos mais competitivos do mundo, sendo responsável por quase um terço do PIB brasileiro e cerca de 40% da pauta de exportações brasileira.

Logo, o agronegócio nacional tem as condições de ser o centro dinâmico no processo de alavancagem das exportações brasileiras e da criação de empregos. Nesse contexto, as exportações agrícolas brasileiras para o Canadá têm uma certa importância, pois em 2006 exportaram-se US\$ 168.7 milhões em produtos agrícolas, valor equivalente a 0,98% das exportações agrícolas pelo Brasil, que foram de US\$ 17,1 bilhões. Assim, o Canadá foi o 20º país de destino das exportações agrícolas brasileiras.

Assim, o agronegócio do Brasil é um dos responsáveis pelo crescente superávit na balança comercial brasileira, entretanto, esse setor apresenta um certo problema, pois como se pode manter esse crescimento sustentável das exportações agrícolas? Neste cenário, pode ser colocada a seguinte questão: como selecionar produtos agrícolas prioritários na pauta de exportação brasileira que sejam competitivos no mercado canadense?

Para tanto, optou-se pelo sistema Radar Comercial desenvolvido pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Tal sistema de busca e cruzamento de dados estatísticos permite a identificação de oportunidades comerciais no Canadá – produtos em nível de seis dígitos do Sistema Harmonizado (SH-6).

Assim, o objetivo deste estudo é selecionar os produtos agropecuários prioritários que apresentem maior potencialidade para o incremento das exportações do Brasil para o Canadá em curto, médio e longo prazos, de acordo com critérios preestabelecidos. Além disso, os objetivos específicos são identificar oportunidades de negócios para exportadores brasileiros e indicar os setores prioritários que possam ser objetos nas estratégias de promoção comercial do governo e da iniciativa privada.

O mercado canadense

Na prospecção do mercado para as exportações agropecuárias brasileiras, o mercado do Canadá é importante, pois em 2005 esse país importou US\$ 320.4 bilhões do mundo, sendo assim o décimo maior importador mundial (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO, 2005). Esse mercado poderia ser mais bem aproveitado pelo Brasil, pois o Canadá apresentou em 2006 uma alta renda *per capita*, o que é importante para a exportação de alimentos com alta elasticidade-renda, ou seja, a demanda do alimento terá um aumento mais que proporcional, caso haja um aumento da renda da população do Canadá. Portanto, na segmentação desse mercado, foram analisados os aspectos geográficos, socioeconômicos e político-legais.

Aspectos geográficos

Conforme informações da Embaixada do Canadá no Brasil (2006), o Canadá tem uma superfície de 9.093.507 km² e está localizado no Norte da América do Norte. O Canadá se caracteriza pela diversidade geográfica, que compreende férteis planícies bastante adequadas para a agricultura, vastas cadeias montanhosas e rios. No extremo norte, as vastas florestas dão lugar à tundra ártica.

O Canadá é formado por dez províncias e três territórios, com as respectivas capitais (em parênteses): Alberta (Edmonton); Colúmbia Britânica (Vitória); Ilha de Príncipe Eduardo (Charlottetown); Manitoba (Winnipeg); Nova Brunswick (Fredericton); Nova Escócia (Halifax); Ontário (Toronto); Quebec (Cidade de Quebec); Saskatchewan (Regina); Terra Nova (St. John's); Território de Yukon (Whitehorse); Territórios do Noroeste (Yellowknife) e Território de Nunavut (Iqaluit).

Aspectos socioeconômicos

Conforme informações do Ministério das Relações Exteriores – MRE (2007), em 2006, o Canadá apresentou os seguintes indicadores

socioeconômicos: população de 32,6 milhões de habitantes, renda per capita de US\$ 39.558, densidade demográfica de 3,6 hab./km², PIB de US\$ 1,29 trilhão e reservas internacionais de 33 US\$ bilhões.

De acordo com informações da Embaixada do Canadá no Brasil (2006), na sua maioria, os canadenses são cristãos. O Canadá tem duas línguas oficiais: o inglês, língua materna de 59% dos canadenses, e o francês, língua de 23% da população. Conforme o Censo de 1996, a maioria dos canadenses (77%) vive em cidades, o tamanho médio das famílias é de 3,1 pessoas, incluindo 1,2 filho. O Canadá tem um dos mais altos padrões de vida do mundo: em 1999, a Organização das Nações Unidas (ONU) apontou o Canadá como o país de maior índice de desenvolvimento humano do mundo (que mede a qualidade de vida em geral) e uma das maiores renda *per capita* do mundo.

O tipo da família predominante é o casal duplamente provedor de renda, com ou sem filhos. As mulheres são responsáveis por 45% da mão-de-obra do país. Entretanto, persiste a diferença de salários entre homens e mulheres. Além disso, 40% das mulheres entre 15 e 40 anos têm diploma escolar ou algo melhor, mais de 10% das mulheres têm grau universitário e as mulheres representam mais de 53% dos alunos não graduados das universidades canadenses.

Aspectos político-legais

Ainda conforme informações da Embaixada do Canadá no Brasil (2006), o Canadá é uma monarquia constitucional e um estado federal com um parlamento democrático. O Parlamento do Canadá, em Ottawa, consiste da Câmara dos Comuns, cujos membros são eleitos, e do Senado, cujos membros são nomeados. Em média, os membros do Senado têm mandato de 4 anos.

A Constituição do Canadá estabelece a estrutura do sistema de leis e justiça do país. Ela define a natureza dos governos federal e

provincial, como esses governos são eleitos e os poderes de cada um deles. Igualmente importante, a Constituição canadense estabelece os direitos básicos de cada cidadão, que devem ser respeitados por todos os governos. O documento define um sistema federal de governo para o Canadá. Isso significa que a autoridade de fazer leis está dividida entre o Parlamento do Canadá e as legislaturas das províncias. Portanto, o governo federal cuida de assuntos que afetam todo o Canadá, como o comércio. Dentro dos limites impostos pela Constituição, as leis podem ser criadas ou alteradas por meio de estatutos aprovados pelo Parlamento ou por uma legislatura provincial ou territorial.

Em 1997, o Canadá colocou a inspeção de alimentos e os serviços de quarentena sob a égide da Agência Canadense de Inspeção de Alimentos (Canadian Food Inspection Agency – CFIA). Com isso, o governo canadense unificou todos os serviços de inspeção relativos à segurança dos alimentos, à fraude econômica, a requerimentos relacionados com a comercialização dos produtos, a requerimentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal.

No entanto, a responsabilidade pela política de segurança alimentar, pela determinação dos requerimentos e pelo programa sanitário, fitossanitário e de saúde animal continua a cargo do Health Canada. O Canadá proíbe a importação de frutas e vegetais a granel, a menos que se consiga uma autorização ministerial especial, isentando-os do cumprimento dos regulamentos canadenses sobre embalagens. Adicionalmente, os regulamentos canadenses relativos à importação de frutas frescas e vegetais proíbem a venda sob consignação nos casos em que o comprador não esteja previamente definido.

Vantagem competitiva das exportações agrícolas

O agronegócio brasileiro é competitivo em relação ao resto do mundo, pois muitas culturas têm alta produtividade, a qual é uma

variável importante na determinação da vantagem comparativa do produto agrícola (MAIA, 1998). Assim, para esse autor, o princípio ou teoria da vantagem comparativa propõe que duas nações terão relações comerciais, quando tiverem custos de produção diferentes e a nação deverá exportar a mercadoria em que a desvantagem absoluta for menor, e deverá importá-la se a desvantagem for maior. O conceito de competitividade das empresas distingue se as formas delas se diferenciam de suas concorrentes, apresentando vantagem competitiva por meio da diferenciação e/ou dos baixos custos (PORTER, 1989).

O conceito de competitividade em cadeias produtivas agropecuárias pode ser derivado do conceito estabelecido por Porter, considerando os produtos ou subprodutos da cadeia produtiva competindo no mercado consumidor de produtos agropecuários. No caso das cadeias produtivas de commodities, a competitividade é estabelecida por baixos custos, aumentando assim a lucratividade ao longo de toda a cadeia produtiva (CASTRO, 2000). Assim, a competitividade depende menos dos ganhos da produtividade “dentro da porteira” e mais dos ganhos de eficiência ao longo das cadeias produtivas. Logo, a competitividade é a capacidade da cadeia produtiva conquistar e manter-se no mercado por eficiência dos seus elos.

Nesse contexto, a evolução e a mudança estrutural no comércio internacional são explicáveis pelas teorias tradicionais: as leis da vantagem comparativa e da especialização no comércio. Agora, entretanto, com a maior mobilidade do capital e os impulsos ao comércio propiciados pela globalização, há a teoria das vantagens competitivas que explica melhor esses fenômenos. Assim, há que se criar um novo paradigma que reflita a mudança na natureza da competição internacional, causada pela combinação de investimentos e comércio externos e pelo surgimento das empresas multinacionais, que competem em escala global, por intermédio de suas subsidiárias, num cenário em que (PORTER, 1990):

- A maior parte das transações ocorre entre países com dotações de recursos similares.
- Há um crescente intercâmbio, entre países, de produtos obtidos com relações de fatores de produção ou coeficientes técnicos muito semelhantes entre si.
- Existe um crescente comércio entre subsidiárias nacionais de empresas multinacionais.
- Certos aspectos microeconômicos das empresas e indústrias específicas são de extrema importância, como por exemplo as estratégias das empresas quanto às melhorias tecnológicas, o marketing e a diferenciação de produtos.

A teoria da vantagem competitiva explica porque, em determinados ramos ou subsetores e não em outros, algumas nações, e não outras, conseguem sediar em sua economia a base mundial, ainda que não necessariamente todas as etapas, de uma ou várias cadeias produtivas de produtos ou serviços comercializados mundialmente. Segundo essa hipótese – que não se aplica a uma nação como um todo – mas a um segmento específico de sua base produtiva, sediar a base mundial de uma indústria significa (PORTER, 1990):

- Constituir-se no principal núcleo captador e irradiador de investimentos domésticos e internacionais.
- Ser o principal centro de desenvolvimento tecnológico aplicado à indústria em questão.
- Concentrar em sua economia os segmentos mais rentáveis dessa indústria.

A teoria de vantagem competitiva estabelece que a estrutura, a direção e o dinamismo do comércio entre os países são explicados não tanto pelas disponibilidades de recursos naturais – que são relativamente fixas – ou de capital anteriormente acumulado, mas por outros fatores advindos de iniciativas e investimentos privados domésticos e externos, bem como de certas políticas e investimentos públicos, além de outros fatores imponderáveis (as chances), por intermédio dos quais se criam e se ampliam constantemente as vantagens competitivas em ramos industriais específicos (PORTER, 1990).

Entretanto, essa análise empírica de Porter não se deteve em produtos fortemente dependentes de recursos naturais, que, segundo o autor, não formam a espinha dorsal das economias avançadas e onde a capacidade de competir é mais explicável usando a teoria clássica das vantagens comparativas. Aplicada às condições atuais do agronegócio brasileiro, a teoria de Porter sugere que as vantagens competitivas podem ser criadas por meio, entre outras coisas, de pesquisas públicas e privadas na agropecuária e na agroindústria que gerem novas tecnologias e criem novas possibilidades e necessidades de consumo, com um dinamismo maior do que a demanda tradicional de alimentos e matérias-primas, a partir da agricultura e dos recursos naturais de que dispõe o País (PORTER, 1990).

Assim, em longo prazo, seria possível aproveitar as vantagens comparativas de nossa base de recursos naturais e ambientais e criar vantagens competitivas por intermédio de políticas apropriadas, investimentos estratégicos e programas inteligentes e audaciosos de promoção comercial, que permitam à agricultura invadir certos ramos industriais e de serviços.

Entretanto, os principais fatores que mais limitam a competitividade das exportações do agronegócio brasileiro são:

Infra-estrutura – Como os principais produtos agroindustriais brasileiros de exportação são commodities, as deficiências de infra-estrutura traduzem-se diretamente em diminuição da renda disponível dos produtores.

Política macroeconômica – Fatores como juros elevados, valorização do câmbio e escassez de crédito também podem afetar a competitividade das exportações. Logo, a formulação de estratégias competitivas dependerá do ambiente institucional, ou seja, das políticas econômicas governamentais, tais como as políticas cambial e de juros (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Protecionismo dos países desenvolvidos

– Os produtos agrícolas do Brasil são prejudicados no mercado internacional por diversas políticas protecionistas, tais como quotas, preços de referência, subsídios e barreiras sanitárias. Caso tais políticas não fossem praticadas, o volume e o valor das exportações brasileiras seriam consideravelmente ampliados.

Assim, em médio e em longo prazos, tais deficiências poderão afetar muito a competitividade da agroindústria brasileira, caso não se consiga acompanhar o ritmo de desenvolvimento tecnológico e de inovações. Logo, na economia globalizada atual, a competitividade é vital para a sobrevivência do agronegócio brasileiro.

O sistema Radar Comercial e as exportações agrícolas para o Canadá

Em 2006, o Canadá foi o 20º mercado das exportações do agronegócio brasileiro, com US\$ 168,7 milhões, o que representou cerca de 0,8% dos US\$ 17,1 bilhões exportados. Nesse contexto e de acordo com os objetivos estabelecidos, os dados foram tratados por meio do sistema Radar Comercial, elaborado pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Para tanto, a Secex desenvolveu uma metodologia, a qual cruza e analisa diversos dados estatísticos, identificando assim as oportunidades comerciais capazes de melhor responder aos esforços do Brasil na expansão das suas exportações.

Inicialmente, foram selecionados os mercados-alvo, ou seja, aqueles mercados para onde o Brasil deva direcionar seus esforços para exportação. A partir desse ranking de países, o estudo passa a analisar cada mercado selecionado isoladamente. A pauta importadora do país em foco – nível de seis dígitos do Sistema Harmonizado (SH-6) – é comparada com a pauta exportadora do Brasil, extraindo-se daí a pauta de produtos coincidentes. Após a aplicação de vários filtros e classificações na pauta coincidente, selecionam-se aqueles produtos que apresentam maiores possibilidades de incremento das exportações

brasileiras, que são analisados com maior profundidade, individualmente.

Por meio de um sistema de busca e cruzamento de dados estatísticos, o Radar Comercial permite a identificação de oportunidades comerciais no Canadá – produtos em nível de seis dígitos do Sistema Harmonizado (SH-6). Assim, por meio do estudo do Radar Comercial, obtêm-se: a pauta de produtos coincidentes – com todos os produtos SH-6 que constaram simultaneamente da pauta importadora e da pauta exportadora do Brasil, no período a ser analisado – e a pauta de produtos não coincidentes, contendo todos os produtos SH-6 que são importados por outro país e não exportados pelo Brasil ou que são exportados pelo Brasil e não importados por outro país.

Os produtos constantes da pauta coincidente são apresentados em ordem crescente do código SH, e classificados quanto ao seu dinamismo e quanto à sua performance. Para cada produto, são ainda informados: o valor do potencial importador a ser explorado e o desempenho exportador brasileiro.

O dinamismo representa a comparação da evolução do valor das importações do produto pelo mundo, durante o período analisado, com a evolução do valor das importações totais do mundo no mesmo período. O dinamismo classifica-se em:

Dinâmico – Produtos cujas importações pelo mundo tiveram variação percentual acima da variação percentual das importações totais.

Estável – Produtos cujas importações pelo mundo tiveram variação percentual entre zero (inclusive) e a variação percentual das importações totais (inclusive).

Em declínio – Produtos cujas importações pelo mundo tiveram variação percentual inferior a zero.

A performance representa a evolução da participação do produto brasileiro no valor total importado, daquele produto, pelo mundo. A performance classifica-se em:

Crescente – Produtos cujo percentual de participação médio, no período analisado, tenha crescido em relação ao percentual de participação no início do período analisado.

Constante – Produtos cujo percentual de participação médio, no período analisado, tenha permanecido igual ao percentual de participação no início do período analisado.

Decrescente – Produtos cujo percentual de participação médio, no período analisado, tenha diminuído em relação ao percentual de participação no início do período analisado.

O potencial importador a ser explorado (PIE) representa valor anual médio, no período analisado, das importações do produto pelo mundo proveniente de terceiros países. Ou seja, é média dos valores totais importados anualmente do produto pelo mundo no período analisado, menos a média dos valores importados pelo Brasil no mesmo período.

São analisados ainda os produtos selecionados como prioritários para o aumento das exportações do Brasil para o mundo, em curto prazo. Para a seleção desses produtos, é utilizada uma matriz de decisão, com as variáveis potencial importador a ser explorado e desempenho exportador brasileiro, alocando toda a pauta de produtos coincidentes nas categorias baixo, médio e alto, conforme indica a Fig. 1.

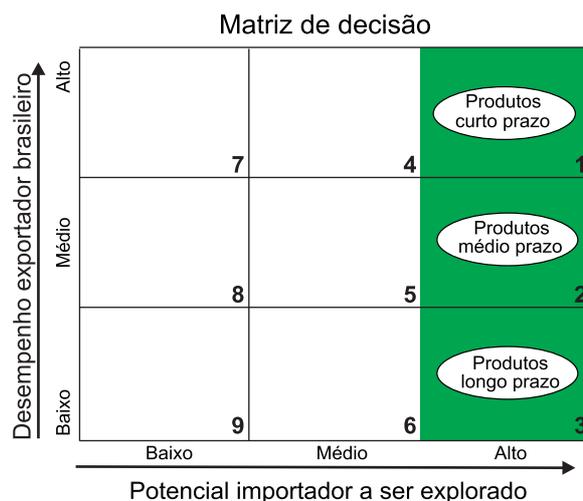


Fig. 1 . Matriz de decisão da pauta exportadora.
Fonte: MDIC - Secex – Radar Comercial (BRASIL, 2006).

O desempenho exportador brasileiro (DEB) representa a média das exportações brasileiras do produto no período analisado. O DEB baixo é a média das exportações brasileiras do produto, no período analisado, igual ou inferior a US\$ 1.7 milhão – valor que corresponde a cem empregos, conforme pesquisa da Confederação Nacional das Indústrias (CNI). O PIE baixo é a média das importações do produto pelo mundo, no período analisado, igual ou inferior ao valor proporcional a US\$ 1.7 milhão quando comparadas as médias de importação do mundo e de exportação do Brasil. Ou seja, US\$ 1.7 milhão multiplicados pelo resultado da divisão da média das importações totais do mundo no período analisado, pela média das exportações brasileiras totais no mesmo período.

O DEB médio é a média das exportações brasileiras do produto, no período analisado, superior a US\$ 1.7 milhão e igual ou inferior a US\$ 17 milhões – valor que corresponde a mil empregos, conforme pesquisa da CNI. O PIE médio é a média das importações do produto pelo mundo, no período analisado, superior ao limite para baixo e igual ou inferior ao valor proporcional a US\$ 17 milhões quando comparadas às médias de importação do mundo e de exportação do Brasil. Ou seja, US\$ 17 milhões multiplicados pelo resultado da divisão da média das importações totais do mundo no período analisado, pela média das exportações brasileiras totais no mesmo período.

O DEB alto é a média das exportações do produto, no período analisado, superior a US\$ 17 milhões. O PIE alto é a média das importações do produto, pelo mundo, no período analisado, superior ao valor proporcional a US\$ 17 milhões quando comparadas às médias de importação do mundo e de exportação do Brasil. Ou seja, US\$ 17 milhões multiplicados pelo resultado da divisão da média das importações totais do mundo no período analisado, pela média das exportações brasileiras totais no mesmo período.

Após a alocação dos produtos na matriz de decisão, são excluídos todos os produtos classificados em declínio no mercado em análise. Do total remanescente, consideram-se como

prioritários em curto prazo os produtos alocados no quadrante 1, ou seja, aqueles produtos com alto potencial importador a ser explorado no país em análise e alto desempenho exportador brasileiro.

A pauta dos produtos selecionados é apresentada em ordem decrescente de potencial importador a ser explorado, os quais são classificados quanto ao seu dinamismo e quanto à sua performance. O estudo do Radar Comercial faz, para os produtos selecionados como prioritários em médio prazo, a mesma análise dos produtos de curto prazo. Os produtos são extraídos do quadrante 2 da matriz de decisão, ou seja, aqueles produtos com alto potencial importador a ser explorado no país em estudo e médio desempenho exportador brasileiro.

Para os produtos selecionados como prioritários em longo prazo, é feita a mesma análise dos produtos de curto prazo. Os produtos são extraídos do quadrante 3 da matriz de decisão, ou seja, aqueles produtos com alto potencial importador a ser explorado no país em estudo e baixo desempenho exportador brasileiro.

Resultados e análises do sistema Radar Comercial

Analisando os dados relativos ao triênio 2001–2003 da pauta de exportação agrícola do Brasil para o Canadá – o Sistema Radar Comercial selecionou 53 produtos agropecuários prioritários. Esses produtos prioritários representaram US\$ 6,777 bilhões de potencial importador a ser explorado em curto, médio e longo prazos. Em curto prazo, foram selecionados 15 produtos, 20 em médio prazo e 18 em longo prazo.

Os produtos agropecuários selecionados como prioritários, para o Brasil, envolvem 19 setores, sendo que o mais representativo é o de massas alimentícias e preparações alimentícias, com US\$ 1.38 bilhão de potencial importador a ser explorado. O principal produto desse setor – outras preparações alimentícias – SH 210690, está classificado como prioritário em curto prazo, ou seja, é um produto que tem elevado potencial importador a ser explorado e alto desempenho exportador brasileiro.

Além de massas e preparações alimentícias, outros setores do Brasil aparecem com significativa participação entre os produtos com maior potencialidade de

exportação. A Tabela 1 mostra os cinco setores prioritários que apresentaram potencial importador a ser explorado acima de US\$ 599,9 milhões.

Tabela 1. Dinamismo, PIE, performance e DEB dos produtos prioritários em curto prazo das exportações agrícolas para o Canadá.

NCM	Produto	Dinamismo	PIE ⁽¹⁾ (US\$ 1000 FOB)	Performance	Setor	DEB ⁽²⁾ (US\$ 1000 FOB)
210690	Outras preparações alimentícias	Dinâmico	404.219	Crescente	Massas alimentícias e preparações alimentícias	159.477
100590	Milho, exceto para semeadura	Dinâmico	330.500	Decrescente	Cereais em grão e esmagados	374.246
020130	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	Estável	233.065	-	Carne bovina	311.019
080610	Uvas frescas	Dinâmico	211.845	Crescente	Frutas	38.430
230400	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	Dinâmico	210.150	Decrescente	Soja (grãos, óleo e farelo)	2.288.809
180690	Outros chocolates e preparações alimentícias contendo cacau	Dinâmico	199.792	Crescente	Cacau e prod. de confeitaria (com e sem cacau)	58.460
170490	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	Dinâmico	184.047	Crescente	Cacau e prod. de confeitaria (com e sem cacau)	91.237
080300	Bananas frescas ou secas	Dinâmico	165.126	Decrescente	Frutas	26.541
120100	Soja, mesmo triturada	Dinâmico	140.515	-	Soja (grãos, óleo e farelo)	3.349.312
170111	Açúcar de cana, em bruto	Estável	136.308	Crescente	Açúcar e álcool	1.287.403
080810	Maçãs frescas	Dinâmico	102.334	-	Frutas	29.125
160232	Preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas	Dinâmico	89.224	-	Carne de aves	63.039
160250	Preparações alimentícias e conservas de bovinos	Dinâmico	68.493	Crescente	Carne bovina	296.325
200911	Sucos de laranjas, congelados, não fermentados	Dinâmico	68.372	Crescente	Sucos	864.030
180400	Manteiga, gordura e óleo de cacau	Dinâmico	63.507	Crescente	Cacau e prod. de confeitaria (com e sem cacau)	74.256

Fonte: MDIC – Secex – Radar Comercial (BRASIL, 2006).

Obs.:⁽¹⁾Potencial importador a ser explorado.

⁽²⁾Desempenho exportador brasileiro.

Os seis setores mostrados na Fig. 2 representam, juntos, 62,72% do total do potencial importador a ser explorado.

Os produtos prioritários em curto prazo, representam um potencial importador a ser explorado (PIE) de US\$ 2.607 bilhões. Os produtos prioritários em médio e em longo prazo – produtos que têm alto potencial importador a ser explorado, mas médio e baixo desempenho exportador brasileiro – somam um potencial importador a ser explorado de US\$ 2.109 bilhões e US\$ 2.059 bilhões, respectivamente. Na Fig.3, nota-se a participação desses produtos prioritários no PIE total.

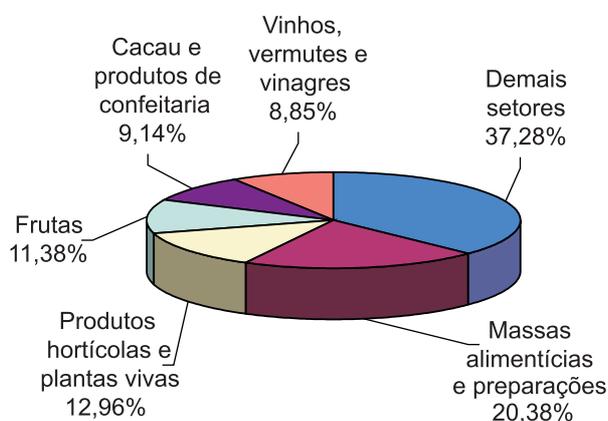


Fig. 2. Participação dos setores prioritários no PIE total.

Fonte: MDIC – Secex – Radar Comercial (BRASIL, 2006).

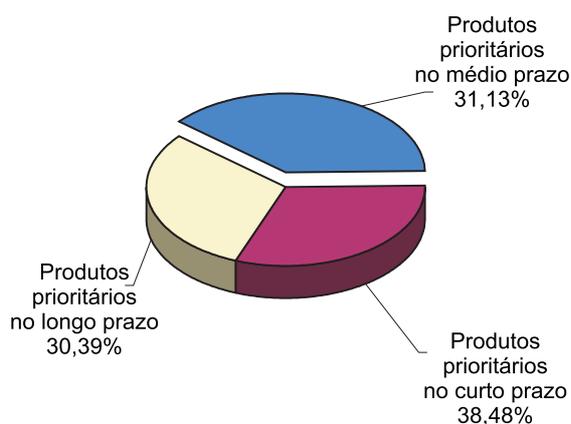


Fig. 3. Participação dos produtos prioritários no PIE total.

Fonte: MDIC – Secex – Radar Comercial (BRASIL, 2006).

A Tabela 1 mostra os 15 produtos prioritários em curto prazo, os quais apresentaram, no período analisado, potencial importador a ser explorado acima de 63,5 milhões de dólares. Alguns dos produtos classificados como prioritários apresentaram performance decrescente no triênio analisado. Isso indicou que, apesar de esses produtos serem altamente demandados, o Brasil vem perdendo participação nesse mercado. Os principais setores prioritários foram: soja (grãos, farelo e óleo), carne bovina, açúcar e álcool, massas e preparações alimentícias, frutas, cacau e produtos de confeitaria, cereais em grão e esmagados, carne de aves e sucos.

A Tabela 2 mostra os 20 produtos prioritários em médio prazo, os quais apresentaram, no período analisado, potencial importador a ser explorado acima de 63,9 milhões de dólares. Alguns dos produtos classificados como prioritários apresentaram performance decrescente no triênio analisado. Isso indicou que, apesar desses produtos serem altamente demandados, o Brasil vem perdendo participação nesse mercado. Os principais setores prioritários foram: massas e preparações alimentícias, frutas, cacau e produtos de confeitaria, cereais em grão e esmagados, café, água mineral e refrigerantes, produtos hortícolas e plantas vivas, e preparações de carnes peixes e crustáceos.

A Tabela 3 mostra os 18 produtos prioritários em longo prazo, os quais apresentaram, no período analisado, potencial importador a ser explorado acima de 60,7 milhões de dólares. Alguns dos produtos classificados como prioritários apresentaram performance decrescente no triênio analisado. Isso indicou que, apesar de esses produtos serem altamente demandados, o Brasil vem perdendo participação nesse mercado. Os principais setores prioritários foram: massas e preparações alimentícias, frutas, produtos hortícolas e plantas vivas, preparações de carnes peixes e crustáceos, vinhos, vermouths e vinagres, leite e laticínios, carne de aves e carne suína.

Tabela 2. Dinamismo, PIE, performance e DEB dos produtos prioritários em médio prazo das exportações agrícolas para o Canadá.

NCM	Produto	Dinamismo	PIE ⁽¹⁾ (US\$ 1000 FOB)	Performance	Setor	DEB ⁽²⁾ (US\$ 1000 FOB)
190590	Outros produtos de padaria, pastelaria ou da indústria de biscoitos, mesmo com adição de cacau	Dinâmico	294.806	Crescente	Massas alimentícias e preparações alimentícias	4.463
220300	Cervejas de malte	Dinâmico	198.463	Crescente	Cerveja	12.686
090121	café torrado, não descafeinado	Dinâmico	129.582	Crescente	Café	7.253
190410	Produtos à base de cereais, obtidos por expansão ou por torrefação (por exemplo: flocos de milho)	Dinâmico	122.667	-	Massas alimentícias e preparações alimentícias	6.155
210390	Maionese e outros condimentos e temperos compostos	Dinâmico	118.168	Decrescente	Massas alimentícias e preparações alimentícias	3.279
220290	Outras bebidas não-alcóolicas, exceto sucos de frutas ou de produtos hortícolas	Dinâmico	110.801	-	Água mineral e refrigerantes	2.493
080510	Laranjas frescas ou secas	Estável	108.267	Decrescente	Frutas	16.337
030420	Filés de peixes congelados	Dinâmico	101.812	Crescente	Peixes e crustáceos	3.201
100630	Arroz semibranqueado ou branqueado, mesmo polido ou brunido (glaceado)	Dinâmico	94.066	-	Cereais em grão e esmagados	3.842
180620	Outras preparações alimentícias com cacau, em blocos ou barras, com peso > 2 kg	Dinâmico	89.778	Decrescente	Cacau e prod. de confeitaria (com e sem cacau)	5.656
080520	Tangerinas, mandarinas, satsumas; clementinas <i>wilkings</i> e outros cítricos híbridos e semelhantes, frescos ou secos	Dinâmico	84.158	Decrescente	Frutas	6.635
180100	Cacau inteiro ou partido, em bruto ou torrado	Dinâmico	82.505	-	Cacau e prod. de confeitaria (com e sem cacau)	4.620
070990	Outros produtos hortícolas, frescos ou refrigerados	Dinâmico	77.799	Crescente	Produtos hortícolas e plantas vivas	2.758

Continua...

Tabela 2. Continuação.

NCM	Produto	Dinamismo	PIE ⁽¹⁾ (US\$ 1000 FOB)	Performance	Setor	DEB ⁽²⁾ (US\$ 1000 FOB)
190190	Outras preparações alimentícias de farinhas, sêmolas, amidos, féculas ou de extratos de malte sem cacau ou contendo menos de 40% de cacau em peso	Dinâmico	76.332	Crescente	Massas alimentícias e preparações alimentícias	2.661
060290	Outras plantas vivas, mudas de plantas e micélios de cogumelos	Estável	75.905	Crescente	Produtos hortícolas e plantas vivas	8.576
160414	Preparações e conservas de atum, bonitos-listrados e bonitos-lachorros, inteiros ou em pedaços, exceto peixes picados	Dinâmico	74.565	-	Preparações de carnes, peixes e crustáceos	6.672
210320	Ketchup e outros molhos de tomate	Dinâmico	72.594	-	Massas alimentícias e preparações alimentícias	4.571
190110	Preparações para alimentação de crianças acondicionadas para venda a retalho	Estável	67.424	-	Massas alimentícias e preparações alimentícias	4.240
220830	Uísques	Dinâmico	66.174	-	Bebidas destiladas	3.019
220210	Águas, incluídas as águas minerais e as águas gaseificadas, adicionadas de açúcar ou aromatizadas	Dinâmico	63.938	Crescente	Água mineral e refrigerantes	12.305

Fonte: MDIC – Secex – Radar Comercial (BRASIL, 2006).

Obs.: ⁽¹⁾Potencial importador a ser explorado.

⁽²⁾Desempenho exportador brasileiro.

Tabela 3. Dinamismo, PIE, performance e DEB dos produtos prioritários em longo prazo das exportações agrícolas para o Canadá.

NCM	Produto	Dinamismo	PIE ⁽¹⁾ (US\$ 1000 FOB)	Performance	Setor	DEB ⁽²⁾ (US\$ 1000 FOB)
220421	Outros vinhos; mostos de uvas, cuja fermentação tenha sido impedida por adição de álcool, em recipientes com capacidade =< 2 litros	Dinâmico	599.971	-	Vinhos, vermouths, vinagres	885
070200	Tomates, frescos ou refrigerados	Dinâmico	151.612	-	Produtos hortícolas e plantas vivas	1.586
070960	Pimentões e pimentas dos gêneros <i>capsicum</i> ou pimenta, frescos ou refrigerados	Dinâmico	109.195	Decrescente	Produtos hortícolas e plantas vivas	226
070519	Outras alfaces frescas ou refrigeradas	Dinâmico	106.513	-	Produtos hortícolas e plantas vivas	1
040690	Outros queijos	Dinâmico	103.958	-	Leite e laticínios	1.264
081010	Morangos frescos	Dinâmico	99.481	-	Frutas	288
020713	Pedaços e miudezas comestíveis, de galos e galinhas da espécie doméstica, frescos ou refrigerados	Dinâmico	93.145	-	Carne de aves	77
190120	Misturas e pastas, para preparação de produtos de padaria, pastelaria	Dinâmico	88.847	Decrescente	Massas alimentícias e preparações alimentícias	642
220870	Licores	Dinâmico	86.078	-	Bebidas destiladas	484
070490	Couves, repolhos e produtos comestíveis semelhantes do gênero <i>brassica</i> , frescos ou refrigerados	Dinâmico	79.631	Decrescente	Produtos hortícolas e plantas vivas	9
190230	Outras massas alimentícias	Dinâmico	75.144	-	Massas alimentícias e preparações alimentícias	325
070610	Cenouras e nabos, frescos ou refrigerados	Dinâmico	73.600	Decrescente	Produtos hortícolas e plantas vivas	272
060310	Flores e seus botões, frescos, cortados para buquês ou para ornamentação	Dinâmico	70.305	Crescente	Produtos hortícolas e plantas vivas	1.453
070511	Alfaces repolhudas, frescas ou refrigeradas	Dinâmico	68.106	-	Produtos hortícolas e plantas vivas	1

Continua...

Tabela. 3. Continuação.

NCM	Produto	Dinamismo	PIE ⁽¹⁾ (US\$ 1000 FOB)	Performance	Sector	DEB ⁽²⁾ (US\$ 1000 FOB)
020319	Outras carnes de suíno, frescas ou refrigeradas	Dinâmico	66.448	-	Carne suína	274
070310	Milho, exceto para semeadura	Dinâmico	65.941	-	Produtos hortaliças e plantas vivas	364
200520	Batatas preparadas ou conservadas, exceto em vinagre ou ácido Acético, não congeladas	Estável	61.046	-	Massas alimentícias e preparações alimentícias	109
160520	Preparações e conservas de camarões	Dinâmico	60.725	-	Preparações de carnes, peixes e crustáceos	323

Fonte: MDIC – Secex – Radar Comercial (BRASIL, 2006).

Obs.: ⁽¹⁾Potencial importador a ser explorado.

⁽²⁾Desempenho exportador brasileiro.

Conclusão

O objetivo deste estudo foi atingido, pois foram selecionados os produtos agropecuários prioritários que apresentaram maior potencialidade para o incremento das exportações do Brasil para o Canadá em curto, médio e longo prazos, de acordo com critérios preestabelecidos.

Em curto prazo, os principais setores prioritários foram soja (grãos, farelo e óleo), carne bovina, açúcar e álcool, massas e preparações alimentícias, frutas, cacau e produtos de confeitaria, cereais em grão e esmagados, carne de aves e sucos. Em médio prazo, os principais setores prioritários foram massas e preparações alimentícias, frutas, cacau e produtos de confeitaria, cereais em grão e esmagados, café, água mineral e refrigerantes, produtos hortícolas e plantas, e preparações de carnes peixes e crustáceos.

Em longo prazo, os principais setores prioritários foram massas e preparações alimentícias; frutas; produtos hortícolas e plantas vivas; preparações de carnes de peixes e crustáceos; vinhos, vermouths e vinagres; leite e laticínios e carne de aves e carne suína.

Portanto, essas são oportunidades de negócios para os exportadores do Brasil para o Canadá. Concluiu-se, também, que esses setores prioritários obtidos podem ser objetos

nas estratégias de promoção comercial do governo e da iniciativa privada, os quais poderão dar preferência aos cinco maiores setores prioritários, pois representaram, juntos, 62,72% do total do potencial importador a ser explorado. Logo, a implementação de uma política ativa de promoção às exportações agrícolas é importante, para consolidar uma oferta exportadora de um conjunto de produtores agrícolas.

Além disso, para serem objetos de uma política ativa de promoção às exportações, os produtos prioritários selecionados devem ser dinâmicos ou estáveis e com performance crescente. Logo no caso do Brasil, dos 53 produtos prioritários selecionados da pauta de exportação no triênio analisado, somente 17 produtos deveriam ser promovidos ativamente. Os outros 36 produtos prioritários poderiam ser trabalhados, a fim de solucionar os problemas de produção, de comercialização ou de logística.

Assim, as ações governamentais deveriam ser canalizadas para apoiar os produtos prioritários escolhidos por meio da metodologia proposta. Nesse contexto, poder-se-ia facilitar o acesso às linhas de financiamento para as exportações desses produtos prioritários. Os governos estaduais poderiam, também, auxiliar com uma ação coordenada entre as

várias agências financeiras estaduais (bancos públicos de desenvolvimento e bancos comerciais). Isso seria importante para que se captasse e se repassasse os recursos federais e de entidades internacionais, a fim de apoiar preferencialmente os exportadores dos produtos prioritários indicados nesse estudo. A Agência de Promoção das Exportações (Apex) e o Serviço de Apoio à Pequena e Média Empresa (Sebrae) também poderiam dar apoio prioritário para o conjunto de empresas que exportam os produtos selecionados nesse estudo.

Assim, as conclusões aqui apresentadas poderão auxiliar na implementação de uma política ativa de promoção de exportações dos produtos prioritários selecionados, os quais contribuiriam para o aumento de forma sustentável das exportações agropecuárias do Brasil para o Canadá.

Referências

- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. **Radar Comercial**. Disponível em: <www.radar.desenvolvimento.gov.br/radar/>. Acesso em: 12 fev. 2006
- BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **Indicadores Econômicos**. Disponível em: <www.braziltradenet.gov.br/InformaçõesEspecificas/P/IndicadoresEconomicos.aspx>. Acesso em: 17 fev. 2007.
- CASTRO, A. M. G. de. **Análise diagnóstica de cadeias produtivas**. Florianópolis: UFSC-LED; SENAR-PR, 2000. 79 p. Apostila. Módulo 2: cadeias produtivas.
- EMBAIXADA DO CANADÁ NO BRASIL. **Embaixada do Canadá**. Disponível em: <http://www.canada.org.br.> Acesso em: 06 fev. 2006
- MAIA, J. de M. **Economia internacional e comércio exterior**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998. 492 p.
- ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). International trade statistics Disponível em: <<http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm>>. Acesso em: 9 dez. 2005.
- PORTER, M. E. **Vantagem competitiva criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1989
- PORTER, M. E. **The competitive advantage of nations**. 2. ed. New York: Macmilan, 1990. 855 p.
- ZILBERSZTAJN, D. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000. 347 p.
-