

Universidade Federal de Minas Gerais

Faculdade de Direito

Curso de Ciências do Estado

**AS BARREIRAS SANITÁRIAS DA UNIÃO EUROPÉIA SOBRE AS
EXPORTAÇÕES DE CARNE BOVINA BRASILEIRA**

Marcelo Augusto Martins Moreira

Belo Horizonte

2017

Marcelo Augusto Martins Moreira

**AS BARREIRAS SANITÁRIAS DA UNIÃO EUROPÉIA SOBRE AS
EXPORTAÇÕES DE CARNE BOVINA BRASILEIRA**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Minas Gerais como requisito obrigatório para obtenção do título de bacharel em Ciências do Estado, sob orientação da Professora Dr. Jamile Bergamaschine Mata Diz

Belo Horizonte

2017

Monografia apresentada à Universidade Federal de Minas Gerais como requisito obrigatório para obtenção do título de bacharel em Ciências do Estado, sob orientação da Professora Dr. Jamile Bergamaschine Mata Diz.

Aluno

Monografia apresentada em ____/____/____

Professor Orientador

1º Examinador

2º Examinador

Resumo

O presente trabalho baseado em pesquisas bibliográficas tem o intuito de abordar de maneira contributiva ao conhecimento acadêmico já existente sobre a questão das barreiras sanitárias da União Europeia sobre as exportações de carne bovina brasileiras. Sabe-se que ao longo da história os países desenvolveram métodos de se protegerem para desenvolver a indústria e economia doméstica. Após o acordo de Bretton Woods, houve uma liberalização do comércio mundial com a redução das barreiras tarifárias. Contudo alguns países se sentiram prejudicados e passaram a adotar algumas barreiras não tarifárias, e a barreira sanitária constitui uma delas. Portanto, pretendeu-se analisar quais são as barreiras sanitárias da União Europeia sobre o setor de produção de carne bovina brasileira, que é um setor estratégico brasileiro e que no continente europeu encontrou dificuldades nas últimas décadas, e quais suas consequências ao mercado brasileiro, extraíndo delas pontos positivos e negativos.

Palavras-chave: Brasil; União Europeia; barreiras sanitárias; carne bovina.

Abstract

This work, based on bibliographical research, try to contribute to the existing academic knowledge on the issue of the European Union's sanitarries measures on Brazilian bovine meat exports. It is known that, throughout the history, countries have developed methods of protecting themselves from external competition in order to enhance the domestic industry and economy. After the Bretton Woods agreement, there was a liberalization of world trade with the reduction of tariff barriers. However, some countries have felt disadvantaged and adopted some non-tariff barriers, and the sanitary barrier is one of them. Thus, it inquires studying what are the European Union's sanitary measures on the Brazilian beef sector, which is a strategic Brazilian sector and which has encountered difficulties in the European continent in recent decades, and what its consequences to the Brazilian market, extracting from them positive and negative points.

Keywords: Brazil; European Union; sanitary measures; bovine meat.

Lista de siglas

ABIEC – Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne

Acordo SPS – Acordo sobre Medidas Sanitárias

Acordo TBT - Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio

ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

EU – União Europeia

FMI - Fundo Monetário Internacional

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

HACCP - Hazard Analysis and Critical Control Point System

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia

IPPC – Convenção Internacional de Proteção Fitossanitária

ISO – International Standard Organization

MAPA - Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento

MDIC – Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

NTB – Barreira não tarifária

OIE – Organização Mundial de Sanidade Animal

OMC - Organização Mundial do Comércio

PAC – Política Agrícola Comum

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior SIF - Serviço de Inspeção Federal

SISBOV – Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem Bovina

Lista de Gráficos

Gráfico 1 – Exportações de carne bovina para a União Europeia.....	22
--	----

Sumário

1. INTRODUÇÃO	8
2. COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	11
2.1 Análise histórica do livre comércio ao protecionismo	11
2.2 Pós guerra.....	14
3. DAS BARREIRAS TARIFÁRIAS E NÃO TARIFÁRIAS.....	16
3.1 Razões para as barreiras	16
3.2 As barreiras tarifárias.....	17
3.3 As barreiras não tarifárias.....	18
3.4 Acordo SPS e TBT	20
3.5 Exemplo: União Europeia e a submissão à verificação veterinária	22
4. A PRODUÇÃO DE CARNE BOVINA NO BRASIL E A UNIÃO EUROPEIA	23
4.1 As exportações de carne do Brasil para a União Europeia	24
5. AS BARREIRAS SANITÁRIAS DA EU	25
5.1 Atestado de saúde pública.....	26
5.2 Atestado de sanidade animal.....	27
5.3 Atestado de bem estar animal	29
5.4 Rastreabilidade bovina.....	29
5.4.1 Marcadores auriculares	30
5.4.2 Base de dados informatizada	30
5.4.3 Registros individuais	30
5.4.4 Rotulagem	30
6. CONSEQUÊNCIAS DERIVADAS DAS BARREIRAS APLICADAS PELA UNIÃO EUROPEIA ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE	31
6.1 Alteração nos custos de produção	31
6.2 Enfraquecimento do mercado brasileiro	33
6.3 Consequências positivas.....	34
7. CONCLUSÃO.....	37
Referências	40

1. Introdução

Como é sabido o Brasil, desde seus primórdios, é majoritariamente um país agroexportador e deste setor tem obtido seus melhores resultados na balança comercial. Os privilégios naturais, os resquícios da exploração portuguesa, a industrialização tardia e vários outros fatores favoreceram o Brasil de ser um país com base econômica agropecuarista.

Atualmente, o Brasil é o segundo maior produtor e exportador de carne do mundo com 14% da produção mundial e atrás somente dos Estados Unidos.

Juntamente com o processo de globalização, os encurtamentos das distâncias entre os países e a facilidade existente hoje graças à tecnologia desenvolveu-se novos métodos de comércio e novas rotas, permitindo com que a produção pecuária brasileira produza em largas escalas de massa e abasteça mercados no mundo inteiro. Devido a estas facilidades atuais então, não é só possível como fundamental que os países realizem trocas comerciais a fim suprir suas demandas bem como venderem toda a sua oferta de produtos. Por isso, é necessário que países realizem acordos, se integrem, busquem aprimorar práticas, criem sistemas sempre com o intuito de favorecer o comércio e o bem estar da população.

Na prática do comércio internacional, as relações comerciais entre Brasil com a Europa avançaram principalmente quando os países do velho continente passaram a se organizar em comunidade e a buscar uma integração cada vez mais profunda, que desembocou na atual União Europeia.

Hoje, o bloco é o segundo maior parceiro comercial do Brasil (atrás somente da China) e o quarto principal destino das exportações de carne. No entanto, ainda existem entraves que impedem maiores avanços nas parcerias comerciais. Além das barreiras tarifárias, produtos brasileiros encontram barreiras não tarifárias europeias – de diferentes naturezas- que prejudicam em alto grau a entrada de produtos nacionais no continente, o que vai contra os princípios econômicos argumentados pelos próprios europeus de flexibilização e liberalização de capitais, serviços, produtos, etc.

Dentre as barreiras não tarifárias, as barreiras sanitárias da UE são algumas das que prejudicam principalmente o setor agropecuário brasileiro que é o “motor” da nossa economia. É neste entendimento que o presente estudo se desenvolve buscando identificar quais são estas barreiras sanitárias, justificar o prejuízo que elas causam ao setor pecuário brasileiro e buscar por possíveis novos caminhos de ganho mútuo.

Objetiva-se aqui discorrer sobre as barreiras não tarifárias da União Europeia sobre as exportações de carne brasileiras, quais seus fundamentos e consequências para a economia brasileira. Aborda-se também objetivos específicos do tema como: definir o que são barreiras sanitárias; identificar quais são as barreiras sanitárias impostas pela União Europeia e explicitar quais as consequências destas barreiras para os produtores de carne brasileiros.

Dadas as relações comerciais entre Brasil e os países europeus que se estreitam cada vez mais desde o pós-guerra, com a formação da comunidade europeia, via atual União Europeia, e com o fortalecimento destas relações, as exportações brasileiras são fundamentais para o mercado europeu e vice-versa; além da importância de abastecimento do mercado, esta relação é muito relevante no contexto econômico uma vez que a União Europeia é um dos principais destinos de produtos brasileiros. No entanto, vê-se que as relações comerciais têm sido dificultadas e não facilitadas.

Portanto, considera-se importante fazer uma análise mais profunda das barreiras sanitárias que a União Europeia tem utilizado para barrar referido produto brasileiro, quais os motivos, quais as consequências para a economia nacional. Ademais, no contexto atual de crise econômica, a prática do comércio exterior é fundamental para a retomada do crescimento bem como dinamização da economia. Não há como conceber uma retomada do crescimento nacional sem o estabelecimento e fortalecimento de relações (principalmente comerciais) no âmbito internacional.

Neste quesito, a UE têm sido um dos grandes parceiros do Brasil nas relações comerciais comprando mercadorias brasileiras e também vendendo ao país produtos de alto valor agregado. Contudo, percebe-se que a política comercial europeia majoritariamente busca favorecer os produtores internos em detrimento do comércio

internacional e, à partir destas medidas, observamos que o Brasil tem um desempenho comercial com a UE inferior ao que poderia ser caso não houvesse tantas barreiras.

Assim, a hipótese que se pretende apresentar neste trabalho é que sob a perspectiva dos fenômenos de globalização, da importância do comércio internacional e das relações Brasil-União Europeia: **as barreiras sanitárias da União Europeia prejudicam as exportações de carne bovina do Brasil.**

Considerando os objetivos pretendidos e o propósito deste trabalho, esta pesquisa será de natureza básica e será utilizado o método indutivo, que é um processo, pelo qual, mediante constatação de dados e observações, poderá chegar a proposições gerais.

O procedimento a ser adotado será a pesquisa em acervo bibliográfico, e, a partir destes levantamentos concluir sobre o real impacto das barreiras não tarifárias europeias sobre as exportações brasileiras de carne.

2. Comércio internacional

2.1 Análise histórica do livre comércio ao protecionismo

Não é novidade que a prática do comércio internacional está relacionada a vida de todas as pessoas diariamente. As roupas que compramos, os carros nos quais andamos, os alimentos que saboreamos e tantas outras mercadorias que são importadas e exportadas. Esta atividade já acontece há milhares de anos, desde a Idade Antiga, contudo é na modernidade que teorias passaram a se desenvolver para explicar o funcionamento e a importância do comércio internacional na economia.

É importante ressaltar que, no campo teórico, as obras sobre comércio internacional se confundem com as obras sobre economia. De fato, o que se tem hoje como teoria do comércio internacional é produto das grandes obras sobre economia e política e não especificamente sobre comércio internacional. Deve-se isto ao fato do comércio internacional ter se modificado radicalmente desde o século XIX – quando do surgimento das principais teorias- e ter se expandido exponencialmente a partir da Segunda Guerra, como veremos mais adiante.

As primeiras teorias, chamadas também de clássicas, começam com Adam Smith com a *teoria das vantagens absolutas*. Smith argumenta que um país se especializa na produção de determinado produto que necessite de menos recursos para produzi-lo. Assim, a alocação de recursos, capital e trabalho na produção de algo que fizesse com um custo menor, se comparado com a produção em outros países, permitiria uma produção maior e garantiria um bem estar maior à população pois seria possível adquirir este produto a um preço menor.

Dessa forma, os países exportam, segundo a visão de Smith, os produtos nos quais seus custos de produção sejam menores, importam aqueles nos quais seus custos de produção absolutos sejam superiores aos de seus parceiros comerciais. O resultado seria o aumento da produção, da riqueza das nações e do bem estar mundial (OLIVEIRA 2007, p.3).

À partir da e em crítica a visão de Smith, o economista e político inglês David Ricardo apresentou a chamada *teoria das vantagens comparativas* alegando que um país se especializa em produzir aquele produto que possa produzir com um menor

custo de oportunidade, e não necessariamente aquele produto em que tenha uma vantagem absoluta sobre ele, como apontou Smith. Ambos autores, contudo, acreditavam que esta especialização e, conseqüentemente, as riquezas advindas desta produção só era possível em um sistema de livre comércio. E como afirma Schumpeter (*apud* HOLLANDA FILHO, 1998), as teorias dos clássicos serviram mais como uma defesa filosófica dos princípios do livre comércio – *laissez faire* e Mão invisível – do que um avanço da ciência.

Dentre os clássicos, surgiram autores que divergiram do princípio liberalista do comércio em que o mercado se autorregularia: Stuart Mill e List foram alguns deles. Mill, apesar de acreditar no livre comércio, defendia uma certa proteção ao mercado nacional em duas situações: em casos de segurança nacional ou de indústria infante (HOLLANDA FILHO, 1998). Já List vai um pouco mais adiante, uma vez que, nascido na Alemanha e estudioso da situação político-econômica dos estados germânicos da época, sabia da necessidade de se desenvolver a economia nacional principalmente para a reunificação dos estados, primeiro econômica para depois política, e por isso lutou “pela implementação de políticas que lhe pareciam mais adequadas para sua nação, da mesma maneira que os clássicos ingleses defendiam uma política de livre comércio adequada aos interesses de seu país na época” (HOLLANDA FILHO, 1998, p.40). List defendia um acordo de eliminação de tarifas entre os estados germânicos e de unificação das tarifas de importações de outros países. Portanto, via que seu país não se desenvolveria economicamente nos moldes do livre comércio já que não possuía vantagens em relações às grandes economias da época como Inglaterra e França. E List acertou, pois

após um longo período em que o livre comércio imposto pelas nações mais poderosas impedia sua industrialização, os estados alemães experimentaram um primeiro avanço industrial relativamente importante com o protecionismo forçado que aparece com o bloqueio continental imposto por Napoleão (HOLLANDA FILHO, 1998, p.41).

O alemão definiu três estágios para o desenvolvimento distinguindo as características dos países já industrializados e aqueles que necessitavam de práticas protecionistas para se desenvolver economicamente: o primeiro em que países ainda sem condições de se industrializarem, como Portugal e Espanha, deveriam aproveitar de relações de livre comércio com países já industrializados

como a Inglaterra; o segundo, países como Alemanha e Estados Unidos deveriam adotar práticas restritivas ao comércio livre para fortalecer a indústria nacional; e o terceiro estágio, quando e situações de industrialização mais avançada, os países deveriam então se abdicar de políticas restritivas e buscar relações de livre comércio com países já industrializados (que para List somente a Inglaterra era industrializada).

As práticas restritivas ao comércio livre alegadas por List podiam ser tarifas de importação ou até mesmo a proibição de importação, mas estas medidas seriam “como um meio de alcançar o fim específico de construção e desenvolvimento de uma Nação mais forte que possa a vir comerciar num mundo com livre comércio de forma ativa e favorável” (OLIVEIRA, 2007, p.7).

O comércio internacional então se expandia sob o embate de duas vertentes: protecionismo e comércio livre. Defendida pela Inglaterra, a potência da época, é entendível que a teoria do livre comércio obteve mais adeptos, era mais respeitada dentre os teóricos e, de certa forma, pode-se dizer que foi a que prevaleceu durante a maior parte século XIX. Contudo, aos poucos o protecionismo foi ganhando espaço no campo da economia europeia.

As concessões de Mill ao protecionismo e as ideias de List se difundiram pela Europa e Estados Unidos. E como coloca Holanda Filho (1998), a partir de 1870 observa-se uma queda de confiança nos princípios liberais nas potências europeias. Apesar de na prática ainda vigorar o livre comércio, os comerciantes já não acreditavam tanto nas riquezas que poderiam obter devido à liberalização comercial como pregavam Smith e Ricardo. Somente a Inglaterra manteve-se fiel aos princípios liberais durante o período que se estende do fim do século XIX até o início da Primeira Guerra.

Na Alemanha, então já uma potência industrial, o protecionismo foi transferido da indústria para a agricultura. A política francesa voltou à tradição protecionista após a queda de Napoleão III, mas de forma moderada. Estados Unidos, Rússia e Espanha eram os países que adotavam políticas mais protecionistas” (HOLLANDA FILHO 1998, p.45).

Coloca o autor que somente Holanda, Bélgica e Dinamarca apresentavam políticas mais próximas dos princípios de livre comércio, mas isto só ocorreu por causa de

ambos terem mercados interno pequenos e por suas características de desenvolvimentos serem mais atreladas ao comércio do que a indústria.

Na época as formas de proteção não eram tão transparentes: se resumiam a tarifas e raramente algumas proibições. A cláusula da “nação mais favorecida” já existia evitando discriminação entre parceiros comerciais mas, como coloca Hollanda Filho (1998, p.45),

Já na época ocorriam manipulações que serviam para burlar regra geral; por exemplo, mediante excessivo detalhamento nas especificidades de um produto favorecido por tarifa mais baixa, o que, na prática, permitia que um benefício tarifário dirigido a um país não fosse estendido a outro. O uso de *drawback*, tarifas de estrada de ferro para produtos exportados diferenciados dos importados e regras excessivas de controle veterinário para carnes importadas são exemplos de formas utilizadas para estimular as exportações ou dificultar as importações.

Ainda que incipientes, políticas de restrições ao comércio eram implementadas pelos Estados, inclusive barreiras não tarifárias, e foram continuamente implementadas caracterizando o período entre guerras com um alto nível de proteção ao comércio externo na Europa e nos Estados Unidos. A Inglaterra aderiria ao protecionismo em 1931; os Estados Unidos em 1930 com a aprovação da *Smoot-Hawley tariff* elevando as tarifas de quase todos os produtos importados (HOLLANDA FILHO, 1998).

2.2 Pós guerra

O Protecionismo permanece na política comercial dos países no início do século XX, se intensifica no período entre guerras devido à Crise de 1929 e continua durante a Segunda Guerra. É em meados da década de 1940 que o panorama muda com Estados Unidos e União Soviética como principais vencedores da guerra, Europa ocidental totalmente devastada não só em infraestrutura mas econômica e politicamente e a Conferência de Bretton Woods reestruturando o sistema econômico internacional.

“A conferência de Bretton Woods, realizada em 1944, concebera uma infraestrutura institucional que incorporava os princípios de uma ordem econômica liberal” (BHAGWATI, 1988, p.11).

Como coloca Bhagwati (1988), o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) criado na conferência criou regras para o comércio internacional e passou a supervisioná-lo, dando às trocas comerciais uma dinâmica baseada nos princípios liberais, o que permitiria aos países a obtenção de ganhos segundo a teoria das vantagens comparativas.

Ao longo das rodadas de negociações promovidas pelo GATT, a redução das restrições comerciais foram os principais alvos, sobretudo das tarifas. O que funcionou. “Até o início da década de 80, o nível das tarifas caíra para 4.9% nos Estados Unidos, 6.0% na Comunidade Econômica Europeia e 5.4% no Japão”. (BHAGWATI, 1988, p.12)

Em resposta às mudanças adotadas, juntamente com o avanço das tecnologias de transportes desenvolvidas durante e para a Segunda Guerra, o comércio internacional realmente cresceu subitamente: de 1953 a 1963, cresceu a uma taxa anual de 6.1%; e de 1963 a 1973, 8,9% (BHAGWATI, 1988).

Os Estados Unidos, avançado em tecnologia e sem ter sofrido ataques em seu território durante a guerra, foi o grande beneficiário das mudanças estruturais da ordem econômica: a Europa devastada e, sequer, capaz de suprir a demanda doméstica ficou de mãos atadas sem poder criar qualquer tipo de barreiras às exportações norte-americanas; o mesmo para o Japão; os países latino-americanos até criaram políticas de substituição de importações mas, sem tecnologia de ponta, ainda dependiam da importação de bens de capital que o Estados Unidos ofertavam. Bhagwati (1988, p.40) chega a afirmar que “[e]m resumo, a liberalização do comércio de pós guerra pode ser atribuída a um entrelaçamento de interesses, ideologia e instituições”. Isto é, interesses das empresas norte-americanas, a ideologia capitalista liberal e o GATT e o FMI criados em 1944.

Essa reabertura levou a expansão do comércio e da produção mundial. Os países enfraquecidos na Segunda Guerra voltam a se recuperar economicamente, países em desenvolvimento fortaleceram a indústria nacional e o norteamericanos

começaram a perder seu *marketshare*. Tais países se tornam novamente capazes de negociar seus interesses, agora em um cenário muito mais amplo e dinâmico fornecido pelas rodadas do GATT, e políticas comerciais protecionistas voltam a surgir e não mais com tarifas – negociadas e amplamente reduzidas no âmbito do GATT- mas através de barreiras não tarifárias (NTBs).

Deve-se ressaltar que o próprio GATT que favoreceu a abertura do comércio internacional fundamentando-o nos princípios liberais também permitia que nações em desenvolvimentos pudessem ter tratamento diferenciados nas transações comerciais já que não tinham tanta relevância no comércio internacional. Assim, o próprio sistema começou a prejudicar os Estados Unidos que passaram a ver suas exportações caírem devido a competição dos japoneses, dos europeus reestruturados economicamente e do fechamento dos mercados em desenvolvimento que buscavam o fortalecimento das indústrias nacionais. A partir disso, os EUA passam a adotar também medidas protecionistas através de NTBs para retaliar aqueles que não adotavam os preceitos do livre comércio.

No âmbito do GATT ocorreram oito rodadas de negociações: em Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Genebra (1956, 1960-1961), Rodada Kennedy (1964-1967), Rodada Tóquio (1973-1979) e Rodada Uruguai (1986-1994). Estas rodadas aconteciam em negociações multilaterais e contribuíram muito para a consolidação (redução) das barreiras tarifárias. A rodada Uruguai é considerada a mais importante uma vez que tratou de temas até então nunca levantados em relação ao comércio internacional – como os direitos de propriedade intelectual - além de criado a Organização Mundial do Comércio (OMC), uma estrutura institucional permanente e não temporária como o GATT. E foi na Rodada de Tóquio que surgiram dois acordos importantíssimos referentes às NTB's: Acordo sobre Barreiras Técnicas (TBT) e Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS).

3. Das barreiras tarifárias e não tarifárias

3.1 Razões para as barreiras

Visto o histórico do comércio internacional, percebemos que alguns países adotam algumas vezes barreiras a fim de restringir o comércio. Estas barreiras são justificadas por razões econômicas e Sloman (2009) apresenta algumas delas: a

necessidade de proteger a indústria infante, isto é, um país que ainda não tem sua indústria consolidada e capaz de competir no mercado internacional; controle das externalidades, que torna o país menos volátil às mudanças provocadas por fatores externos à sua economia; prevenção contra o dumping e práticas injustas de comércio; contrapartida aos países que põem restrições as suas exportações; etc.

No pós-guerra, com as rodadas de negociações do GATT e OMC, houve um período de liberalização dos mercados e os países que se sentiram mais afetados com a liberalização do comércio internacional recorreram ao uso de barreiras para protegerem suas economias. Estas proteções aconteciam majoritariamente com barreiras tarifárias, ou seja, impostos que eram cobrados sobre as importações, mas essas tarifas foram abruptamente reduzidas durante as negociações multilaterais na segunda metade do século passado. Portanto, potencializou-se o uso das barreiras não tarifárias.

Visto o crescente uso das barreiras não-tarifárias coube ao GATT organizar estas políticas a fim de garantir o bom andamento das relações comerciais, facilitar as trocas de mercadorias e evitar que tais medidas não fossem utilizadas para fins protecionistas. Assim, surgiram dois acordos na Rodada de Tóquio que posteriormente foram incorporados pela OMC: Acordo sobre Barreiras Técnicas (TBT) e Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS)

3.2 As barreiras tarifárias

Como forma de limitar o comércio a fim de valorizar a indústria nacional, é possível que um Estado determine que mercadorias vindas do exterior sejam taxadas para que cheguem ao mercado nacional em um preço menos competitivo. Medidas de aplicar tarifas sobre o produto são conhecidas como barreiras tarifárias. Como visto anteriormente, as mesmas já foram muito utilizadas no comércio internacional mas hoje estão em desuso uma vez que, junto com a OMC, os países em geral ambicionam cada vez mais redução das tarifas e, conseqüentemente, venda de seus produtos a um preço mais competitivo no mercado.

As barreiras tarifárias são taxas incidentes sobre o preço de um produto quando d exportação, importação ou simplesmente quando está em trânsito e são

classificadas como específicas ou *ad valorem*. As taxas específicas incidem sobre a quantidade do produto importado, independente do seu preço. As taxas *ad valorem* consistem em tarifas cobradas sobre o preço final do produto. (BERTO, 2003)

Existem também as tarifas mistas que são compostas por taxas específicas e *ad valorem*, ou seja, sobre o produto importado incide imposto tanto sobre a quantidade importada quanto sobre o preço final.

E as suas finalidades, como argumenta Nakayama (2005, p.143), são de

protecionismo ou obtenção de receitas fiscais. Caso exista um aumento dos tributos com a finalidade de atingir o ponto máximo protecionista [...] ter-se-á uma redução das importações e [...] um baixo nível de receitas. Se ocorrer uma diminuição dos tributos com a finalidade de atingir o ponto máximo na arrecadação de receitas, ter-se-á um aumento das importações e [...] um baixo nível de proteção.

Sloman (2009) também ressalta a importância da barreira tarifária como meio de restringir importações para estimular a demanda interna, aumentar as receitas e prevenir '*unfair competition*' para os produtores internos, isto é, proteger a indústria nacional.

3.3 As barreiras não tarifárias

As barreiras não tarifárias (NTB's) não possuem tarifas ou qualquer tipo de encargo monetário sobre as importações mas apresentam outro tipo de requisito que se torna um impeditivo para as relações comerciais. Para Andrade (2007), este tipo de barreira se apresenta com maior velocidade e intensidade nos países industrializados como resultante de três forças: políticos, empresas e consumidores. Os políticos que para manutenção de seus cargos atuam e elegem temas que sejam de interesse das empresas atuantes no país; as empresas, que visam a manutenção de suas atividades e lucros, buscam na política e legislação vigente favorecer seus interesses; e os consumidores, que além de preço e qualidade, têm recebido diversas informações e exigido do mercado produtos que apresentem valores nutricionais adequados, de produção socioambiental considerável, etc.

Esta dinâmica que dá surgimento às NTB's tem reformulado as relações de comércio internacional posto que saem do plano diplomático e vão para o técnico e

científico, principalmente quando abordam questões sanitárias, técnicas e ambientais que afetam diretamente a prática comercial. Simples mudanças na legislação e acordos podem alterar toda a cadeia de produção de determinado produto.

Para Almeida (*apud* ANDRADE, 2007), são três os fatores que têm colaborado para o crescimento das NTB's: redução das barreiras tarifárias acordadas pelos países, a fragilidade competitiva de alguns países e a crescente interdependência dos mercados.

E Andrade (2007, p.66) reitera:

as barreiras não tarifárias estão intimamente relacionadas com a questão da competitividade, sobretudo por restringir e alterar, de modo artificial, o equilíbrio (ou desequilíbrio) do processo de competição entre as empresas situadas em países distintos.

Sob outra perspectiva, o mesmo autor afirma, “os ajustes em áreas como padrões de produtos, controles ambientais e restrições à entrada, são estímulos às inovações que resultam em vantagens competitivas” (2007, p.66). Portanto, algumas barreiras não tarifárias, como as barreiras sanitárias, não constituem um impeditivo ao comércio em si, mas trazem à tona as debilidades das estruturas de produção de vários países, que são distintas entre si, e, conseqüentemente, da extrema dificuldade em se cumprir certas diretrizes técnicas. Por isso, todas elas, na prática, possuem em si cunho econômico.

São várias as NTB's atualmente utilizadas no comércio internacional. Andrade (2007, p.68) define então barreiras não tarifárias como “sendo medidas relacionadas a regulamentos técnicos, padrões e normas (sanitárias ou não) e procedimentos para avaliação da conformidade, que podem vir a criar obstáculos ao comércio”. Neste conceito, enquadram-se: as medidas antidumping, que são cobrança de valores adicionais no momento da importação de produto que esteja com preço abaixo do praticado no mercado e cause danos à indústria nacional (BARRAL; BROGINI, 2007); medidas compensatórias, através de taxas adicionais ao imposto de importação de produtos que recebam subsídios de seu Estado (ANDRADE *apud* VIEGAS, 2007); Salvaguardas, medidas adotadas por determinado país caso o produto esteja causando danos ao comércio dos produtos nacionais (ANDRADE *apud* VIEGAS, 2007); quotas de importação, que são a limitação quantitativa de

determinado produto (ANDRADE *apud* VIEGAS, 2007); quotas tarifárias, quando à partir de determinada quantidade importada passa-se a taxar o produto (ANDRADE *apud* VIEGAS, 2007); regras de origem, que exigem que o produto apresente certificado de origem alegando a sua procedência (ANDRADE *apud* VIEGAS, 2007); controles sanitários e fitossanitários nas importações, caracterizados por normas sanitárias e fitossanitárias exigidas na importação de produtos de origem animal e vegetal (ANDRADE *apud* VIEGAS, 2007). Há ainda vários outros como os direitos sazonais, proibição total ou temporária, impostos e gravames adicionais, preços mínimos de importação, licenciamentos de importação automática ou não, restrições a determinadas empresas, requisitos relativos às características do produto, da embalagem ou quanto às informações do produto, etc.

Haja vista a relevância das NTB's na competitividade dos produtos, isto é, sua capacidade de impacto econômico, e na transparência que trouxe às deficiências de produção dos países, sobretudo dos que estão em desenvolvimento, percebe-se a importância que elas têm tido para o comércio internacional e para a teoria em geral. Além disso, quanto às medidas técnicas e sanitárias, Andrade (2007, p.70) reafirma que estas

apresentam um caráter inerentemente técnico devido suas motivações relacionadas a questões como segurança, meio ambiente, apresentam elementos objetivos e subjetivos. Essa característica concede a esse assunto uma carga de complexidade e questionamentos consideravelmente elevada.

3.4 Acordo SPS e TBT

Como visto, no período pós-guerra houve uma redução das barreiras tarifárias ao comércio através das negociações no sistema do GATT. Por outro lado, aumentaram as barreiras não tarifárias e coube ao próprio GATT organizar estas medidas. Como as barreiras não tarifárias (normalmente, relacionadas às questões ambientais, sanitárias e técnicas) podem ser utilizadas como impeditivos comerciais, foi criado o Código de Normas (Standard Code) na Rodada de Tóquio 1974-79. Tal código servia de apoio para a orientação de como criar e implementar regulamentos, normas ou processos de avaliação em geral, contudo estas normas não eram obrigatórias. Quando da Rodada Uruguai 1986-1994, o Código de Normas deu origem ao SPS e

TBT, que diferentemente da primeira tentativa, eram obrigatórios a todos os países signatários da Organização Mundial do Comércio (OMC), que incorporou o GATT.

O objetivo geral dos acordos é a padronização e harmonização dos regulamentos, propiciando um ambiente de comércio mais livre e saudável.

Considerando o Acordo TBT, Brito e Silva (2016, p.109) dizem que (o acordo) “foi criado com o intuito de limitar as ações do Estado quanto à adoção de medidas técnicas, como as normas e os regulamentos, que criam obstáculos ao comércio internacional”. E, para Almeida e Presser (2010), as principais disciplinas fixadas pelo acordo são: a não discriminação, isto é, produtos nacionais e importados não podem ter tratamentos diferentes; a não criação de regulamentos técnicos que promovam obstáculos desnecessários ao comércio; os países membros devem comprovar e demonstrar a validade dos regulamentos que criarem; a tentativa de harmonização dos regulamentos entre os países membros; a democratização dos processos, como quando determinado país estabelece algum procedimento que afete substancialmente o comércio de determinado bem, este procedimento deve ser informado primeira aos outros Estados membros que poderão avalia-lo e tecer comentários antes da implementação do mesmo.

Já o acordo SPS, afirmam Brito e Silva (2016, p.108), “tem como objetivo impedir que medidas que estimulem a proteção à saúde humana, animal e vegetal constituam barreiras para o desenvolvimento do comércio internacional”. Assim como o TBT, pretende harmonizar medidas relacionadas ao tema e evitar que os Estados emitam medidas de maneira discricionária, com a intenção de impedir o comércio. Para tal, ao se criar alguma medida cada país deve comprovar a necessidade de adotá-la e “essa comprovação deve ser legalizada e cientificamente certificada.” (BRITO E SILVA, 2016, p.108). Almeida e Presser (2010) definem as principais disciplinas tratadas no Acordo TBT como: o embasamento científico das normas, ou seja, todas as medidas adotadas devem ser comprovadas com certificados científicos; a transparência, uma vez que as medidas sanitárias e fitossanitárias devem ser dispostas aos outros países para que possam analisá-las e comentá-las antes da implementação; a tentativa de harmonização e padronização dos procedimentos; reafirmar que devido às diferenças geográficas, climáticas, de propagação de pragas, etc. de cada país, não é possível implementar todos os

padrões a todos os países, portanto, é possível que as medidas variem de país em país; a aceitação de medidas de outros países como equivalentes.

Os acordos SPS e TBT surgiram no contexto em que as barreiras tarifárias se reduziam e as não tarifárias cresciam e, portanto, buscavam estabelecer diretrizes e coordenar melhor o comércio internacional e a implementação de barreiras não tarifárias.

3.5 Exemplo: União Europeia e a submissão à verificação veterinária

Com os acordos SPS e TBT, todos os países signatários da OMC, ao criarem legislação pertinente a temas técnicos e sanitários que influenciem outros países, devem comunicar a organização da implementação de tal norma que, através da organização, será difundida aos demais países interessados.

Em 2007, a Decisão 2007/275/CE da Comissão Europeia decidiu por criar uma lista de animais e produtos que deveriam ser submetidos a controles em postos de inspeção fronteiriços. A decisão justificava-se na necessidade de garantir a sanidade animal e a proteção à saúde humana dos produtos importados de acordo com as normas da comunidade. A lista foi criada de acordo com as Diretivas 91/496/CEE e 97/78/CE que instituíam os procedimentos práticos de inspeção veterinária de animais e/ou produtos de origem animal. Dentre os procedimentos estavam conferir documentação, certificados, exames clínicos, análises laboratoriais, recolhas de amostras, entre outros. Além dos procedimentos práticos, a UE estabeleceu uma lista definindo quais produtos estão sujeitos a tais inspeções.

Quando de Julho de 2016, a União Europeia decide emendar a lista dos animais e produtos sujeitos à controle veterinário. Ao fazer tal mudança, a UE é obrigada a comunicar toda a comunidade internacional através de notificação à OMC. Então, através do documento G/SPS/N/EU/155/Add.1 a UE notificou a respeito da implementação de norma interna emendando a lista que até então era regulada pela Decisão 2007/275/EC. Assim, outras espécies de animais e produtos derivados de animais passariam a se submeter a verificações veterinárias antes de adentrarem ao território europeu. A carne bovina, que foi submetida a controle em 2007, ainda permanece na lista. (2007/275/EC, 2017).

Esta notificação e comunicação à comunidade internacional só se tornou obrigatória com os Acordos SPS e TBT. Agora, após decidir por qualquer mudança, os países signatários da OMC devem comunicar aos países interessados sobre as mudanças e dar prazo para implementação da medida. Os outros países, caso discordem da medida, podem notificar a OMC, que atuará para resolver a controvérsia.

4. A produção de carne bovina no Brasil e a União Europeia

Entendendo melhor como se acontecem as relações comerciais internacionais e quais os instrumentos passíveis de serem usados pelos Estados para barrar e/ou dificultar o comércio de determinado bem, este trabalho foca nas barreiras da União Europeia sobre as exportações de carne do Brasil. Para este efeito, apresentamos algumas informações importantes sobre a produção de carne bovina no Brasil, na UE e a relação entre estes dois.

Segundo o IBGE (2016), o rebanho bovino no Brasil atualmente é de 215 milhões de cabeças, número maior que a população brasileira. Só por este dado, percebe-se que a produção de carne é peça chave na economia brasileira. E a produção de carne no Brasil movimentava o mercado interno e externo: a produção pecuária corresponde a 6,8% do PIB nacional e a exportação de carne foi responsável por 3% de tudo o que o país exportou no ano de 2015, em torno de US\$5,9 bilhões.

O Brasil atualmente possui 14% de participação na produção mundial de carne, atrás somente de Estados Unidos que contêm 15,8% (SITE BEEFPOINT, 2016).

Em termos de faturamento, a União Europeia é o segundo maior destino das exportações de carne do Brasil com 14% das exportações, atrás somente de Hong Kong. Contudo, esta porcentagem tem se reduzido drasticamente uma vez que a mesma era em torno de 40% no ano de 2005. Percebe-se, portanto, que as importações de carne do Brasil por parte da UE estão diminuindo, principalmente na última década (SITE BEEFPOINT, 2016).

A União Europeia, por sua vez, contribui com 10,9% da produção mundial de carne estando logo atrás do Brasil no ranking de produtores. E ao contrário do Brasil, suas exportações de carne tem aumentado a cada ano. Este fato deve-se

substancialmente à vigente Política Agrícola Comum (PAC) da UE, que, segundo Contini (2004, p.30)

objetiva aumentar a produção e reduzir a dependência de importações. (E para tal) [...] aplicaram-se mecanismos de preços administrados elevados no interior da Comunidade, proteção tarifária sobre as importações, preferências a produtos da Comunidade com o apoio do desenvolvimento tecnológico.

Os financiamentos do PAC têm envolvido quase que metade do orçamento para investimentos da UE (CONTINI, 2004).

4.1 As exportações de carne do Brasil para a União Europeia

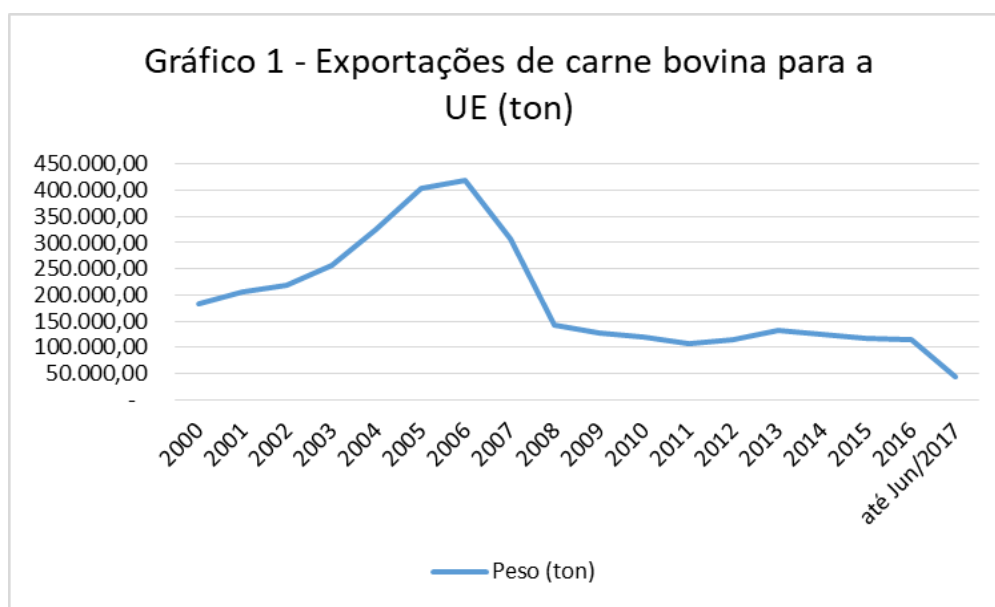
É realidade que o Brasil é um dos maiores exportadores de carne do mundo mas isso nem sempre foi assim. Foi durante os anos 2000 que o Brasil passou a exercer papel mais importante neste mercado e aumentou o número de toneladas exportadas assim como os destinos. Este crescimento ocorreu devido “mudanças internas que envolveram uma reorganização da cadeia produtiva e mudanças externas na redução da oferta de carne bovina e fatores externos que vieram a impactar a produção desse bem em vários países” (SANGUINET et al, 2013, p.2397).

Para Sanguinet et al (2013), após o mal da vaca louca que afetou grandes exportadores de carne como os Estados Unidos e Canadá e quase dizimou a população bovina da União Europeia, exigiu-se de tais países uma reestruturação da cadeia produtiva de carne bovina. Concomitantemente à crise econômica na Argentina, abriu-se uma lacuna na oferta de carne bovina no mercado mundial na qual o Brasil era um dos únicos países que tinha condições de suprir a demanda. Evidencia esta mudança o fato de que, no período de 2000 a 2006, as exportações de carne bovina brasileira expandiram em 129%.

Assim,

as vantagens comparativas (abundância de terra, boas pastagens, grãos e condições climáticas adequadas) que o país possui, bem como os investimentos na modernização da estrutura produtiva realizados na indústria nacional, conferiram ao país o status de grande exportador de carnes para o mundo (SILVA E BELLONIA, 2007, p. 15).

O excesso de demanda e os problemas de produção enfrentados nos países afetados pela doença 'vaca louca' levaram os europeus a procurarem pelo produto em países periféricos. O Brasil se tornou protagonista e expandiu sua exportação também para países asiáticos. As exportações para a UE alcançaram o seu auge em 2006 mas, desde então, tem retraído (e muito) como demonstra o gráfico 1.



Fonte: Agrostat, 2017. Elaboração própria.

Percebe-se que nos anos 2000, quando da volta da crise da doença 'vaca louca', as exportações giravam em torno de 200.000 toneladas. Em 2006, já ultrapassavam 400.000 toneladas. Há uma queda drástica durante a crise de 2008-09 e continua reduzindo de maneira constante nos últimos anos. Nota-se que as exportações dos anos recentes são menores do que as do auge da 'vaca louca' neste século.

5. As barreiras sanitárias da EU

A União Europeia possui uma vasta regulamentação comunitária relacionada a medidas sanitárias que possuem grande impacto nas exportações de carne do Brasil. Tanto é que o bloco possui um acordo com o Brasil denominado Mecanismo de Consulta Sanitária e Fitossanitária Brasil-UE que funciona como canal direto de debates entre as partes sobre estes assuntos. Segundo a própria a UE, as medidas visam garantir: a segurança dos alimentos para consumo humano e animal; alto

nível de proteção do bem estar dos animais; prestação de informações claras sobre a origem, o conteúdo, a rotulagem e a utilização dos alimentos.

As exportações brasileiras têm sofrido drasticamente com as medidas sanitárias da UE. Os Regulamentos 178/2002, 852/2004, 853/2004, 854/2004 e 882/2004 regulam a segurança alimentar de alimentos que pretendem ser comercializados na UE de maneira exacerbada: de manejo dos animais às condições de pH ou índices de leucócito no sangue. Estas medidas afetam enormemente a exportação de carne do Brasil.

O MAPA possui um documento que demonstra todas as exigências europeias para se exportar carne bovina, estas estão demonstradas a seguir.

5.1 Atestado de saúde pública

A primeira certificação exigida pela UE é o Atestado de saúde pública e as suas diretrizes estão contidas em documentos do MAPA, que as segmentou para facilitar o negócio dos produtores. Abaixo, alguns exemplos contidos nas normas

- I. A certificação sanitária exigida para carne bovina envolve:
 - a. Atestado de Saúde Pública
 - i. A carne de bovinos domésticos foi produzida em conformidade com os requisitos aplicáveis do Regulamento (CE) n.º 178/2002 (determina os princípios e normas gerais da legislação alimentar, cria a Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos e estabelece procedimentos em matéria de segurança dos géneros alimentícios), Regulamento (CE) n.º 852/2004 (relativo à higiene dos géneros alimentícios), Regulamento (CE) n.º 853/2004 (estabelece regras específicas de higiene aplicáveis aos géneros alimentícios de origem animal) e Regulamento (CE) n.º 999/2001 (estabelece regras para a prevenção, o controle e a erradicação de determinadas encefalopatias espongiformes transmissíveis).
 - ii. A carne provém de estabelecimentos que aplicam um programa baseado nos princípios HACCP em conformidade com o Regulamento (CE) n.º 852/2004, mais especificamente o que diz o seu Artigo 5º, que trata da análise dos perigos e controle dos pontos críticos (MAPA, 2016).

O Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP), constitui-se em um sistema baseado em uma metodologia preventiva que busca evitar eventuais riscos à produção de alimentos e, conseqüentemente, aos consumidores. Tal metodologia certamente é importante para saúde humana, contudo, a exigência de determinados métodos e ferramentas a TODOS os países produtores de determinado produto certamente encontrará dificuldade já que cada país possui uma cultura, costumes e ma-

neiras de produção. Além disso, tecnologias que muitas vezes não são acessíveis a países em desenvolvimento ou ainda que acessíveis, a dificuldade de se garantir que todos os produtores cumpram as regras dado o tamanho e localidades dos pontos de produção, a exemplo o Brasil que é um país continental e que possui produção de carne da região Sul a região Norte.

II. No caso de exportações especificamente com destino à Finlândia e Suécia, deverá ser ainda certificado que:

a. a carne satisfaz os requisitos do Regulamento (CE) n.º 1688/2005 que aplica o Regulamento (CE) no 853/2004 do Parlamento Europeu e do Conselho no que diz respeito às garantias especiais relativas às salmonelas, aplicáveis às remessas de determinados ovos e carnes destinadas à Finlândia e à Suécia (MAPA, 2016).

Alguns países, caso de Finlândia e Suécia, fazem acréscimos às exigências já existentes. Ou seja, produtos exportados para o bloco não necessariamente têm acesso ao mercado na sua totalidade, para alguns países específicos é necessário a observância de mais normas.

5.2 Atestado de sanidade animal

Outro certificado é o Atestado de sanidade animal que visa garantir as condições nas quais os animais tenham sido criados, transportados, abatidos, etc.

b. Atestado de Sanidade Animal

i. A carne foi obtida em território que consta da Parte I do Anexo II do Regulamento 206/2010, que na data de emissão do certificado:

- esse território estava indene há 12 meses de peste bovina e durante esse período não tinha sido efetuada qualquer vacinação contra essa doença, e
- esse território dispõe de um programa de vacinação sistemática contra a febre aftosa e a carne foi obtida de efetivos nos quais a eficácia deste programa de vacinação é controlada pela autoridade veterinária competente através de uma vigilância serológica regular que indica níveis de anticorpos adequados e também demonstra a ausência de circulação do vírus da febre aftosa.

ii. A carne foi obtida de animais que:

- tinham permanecido no território que consta da Parte I do Anexo II do Regulamento 206/2010 desde o seu nascimento ou, pelo menos, nos 3 meses anteriores ao abate;

iii. A carne foi obtida de animais provenientes de explorações:

- nas quais nenhum animal presente tinha sido vacinado contra a peste bovina, e
- que não estavam submetidas a restrições oficiais por razões de sanidade animal e nas quais, bem como nas explorações situadas nas suas proximidades, não se tinha verificado, num raio de 25 km, qualquer caso/foco de febre aftosa ou de peste bovina nos 60 dias anteriores;

- nas quais os animais permaneceram durante pelo menos 40 dias antes de serem diretamente expedidos para o matadouro;
- nas quais não foram introduzidos, nos últimos 3 meses, animais provenientes de áreas não aprovadas pela UE;
- nas quais os animais são identificados e registados no sistema nacional de identificação e certificação de origem de bovinos;
- enumeradas, no sistema TRACES, como explorações aprovadas no seguimento de uma inspeção favorável das autoridades competentes e do respectivo relatório oficial e nas quais são efetuadas inspeções regularmente pelas autoridades competentes para assegurar que os requisitos pertinentes previstos no Regulamento (UE) nº 206/2010 são respeitados.

iv. A carne foi obtida de animais:

- que foram transportados das suas explorações, em veículos limpos e desinfectados antes do carregamento, para um matadouro aprovado sem terem estado em contato com outros animais que não respeitassem as condições referidas anteriormente;
- que foram submetidos, no matadouro, a uma inspeção sanitária antes da morte nas 24 horas anteriores ao abate e, nessa inspeção, não foram detetados indícios de peste bovina e febre aftosa;
- que, no matadouro, foram mantidos antes do abate completamente separados de animais cuja carne não se destina à União Europeia.

v. A carne:

- foi obtida num estabelecimento em redor do qual, num raio de 10 km, não se verificou qualquer caso/foco de peste bovina e/ou febre aftosa durante os 30 dias anteriores ou no qual, na eventualidade de um caso/foco de doença, a preparação da carne para importação para a União Europeia foi autorizada apenas após o abate de todos os animais presentes, a remoção de toda a carne e a limpeza e desinfeção totais do estabelecimento sob o controlo de um veterinário oficial;
- foi obtida apenas de carne desossada, com exceção das miudezas, que foi obtida de carcaças das quais foram removidos os principais gânglios linfáticos acessíveis e que foram submetidas a maturação a uma temperatura superior a +2 °C durante, pelo menos, 24 horas antes dos ossos serem removidos e nas quais o pH da carne era inferior a 6,0 quando medido eletronicamente no meio do músculo longissimus dorsi após a maturação e antes da desossa, e;
- foi mantida estritamente separada de carne não conforme com os requisitos referidos durante todas as fases da sua produção, desossa e armazenagem, até ter sido acondicionada em caixas ou embalagens para subsequente armazenagem em áreas específicas para esse efeito (MAPA, 2016).

Percebe-se que algumas das exigências fogem ao controle do produtor e exigem do Estado uma política abrangente, isto é, um produtor que cumpra todas as normas durante seu processo pode ser prejudicado por outro que, produzindo carne a alguns quilômetros de distância, não cumpra com as normas exigidas, e talvez não as cumpra não por negligência, mas por ter o mesmo objetivo de produção que o exportador. E, novamente, uma política por parte do Estado para garantir que tais exigências sejam cumpridas para carnes destinadas a exportação são praticamente impossíveis em países de expansão como o Brasil e com locais de produção tão distantes uns dos outros.

Exigências como a salubridade dos locais de produção e das regiões próximas, produção somente em territórios que necessitam ser previamente autorizados pela UE, controle de manejo, temperatura, pH e tempo de vários outros procedimentos contribuem para dificultar burocraticamente e economicamente os trâmites comerciais.

5.3 Atestado de bem estar animal

Certificado que garante as boas condições dadas aos animais antes e após o abate.

c. Atestado de Bem Estar Animal

i. a carne fresca provém de animais que foram tratados no matadouro antes e no momento do abate ou da occisão em conformidade com as disposições aplicáveis da legislação da União e que foram cumpridos requisitos pelo menos equivalentes aos estabelecidos nos capítulos II e III do Regulamento (CE) n. o 1099/2009 do Conselho (MAPA, 2016).

5.4 Rastreabilidade bovina

Além de todas estas exigências, a União Europeia que havia alterado as regras de importação de carne bovina através do regulamento CE 1760/2000 que impunha uma série de obrigações relacionadas a produção de carne, identificação, manejo, embalagem, rotulação, etc., ampliou as normas exigindo também o rastreamento dos animais. Diante das várias mudanças nas exigências para exportação, o Brasil criou o Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem Bovina e Bubalina (SISBOV) que “consiste num conjunto de ações, medidas e procedimentos estabelecidos para caracterizar a origem, o estado sanitário, a produção e a produtividade da pecuária nacional e a segurança dos alimentos provenientes de bovinos e bubalinos” (LIMA et al, p.2, 2007). O SISBOV surgiu para padronizar a produção de carne bovina no Brasil mas, a priori, para atender a demanda europeia de rastreabilidade da produção da carne bovina.

Os regulamentos CE 1760/2000 e 1825/2000 regulamentam todas as medidas necessárias para o rastreamento da produção de carne bovina, tanto por Estados da EU quanto para produtores exportadores de carne para o bloco. Algumas das exigências são apontadas a seguir.

5.4.1 Marcadores auriculares

Deve existir um regime de identificação e registro de bovinos com marcas auriculares individuais, sendo estes marcadores vitalícios. Cada marcador possui um número e um código de barra que são inalteráveis. Estes 'brincos' devem ser colocados até 20 dias depois do nascimento do animal. (CE 1760/2000). Tal medida é fundamental para a identificação dos animais, mas para o Brasil que possui uma população bovina de mais de 200 milhões exige-se muito esforço para registrar todos os animais. Ademais, o prazo de 20 dias é questionável já que a identificação em si não tem impacto algum na questão sanitária.

5.4.2 Base de dados informatizada

Cada animal deve ter os mesmos dados disponíveis em um passaporte e em um banco de dados informatizado de seu país. O passaporte deve ser emitido no máximo 14 dias depois da notificação do nascimento do animal e deve sempre acompanhá-lo. Quando um animal é vendido para outro, o passaporte também deve ser transferido (CE 1760/2000).

Além disso, as informações devem ser arquivadas pelo prazo mínimo de 3 anos em case de necessidade de auditorias e fiscalizações, inclusive para animais já abatidos, o que torna possível o acesso a informações passadas e a solução de possíveis dúvidas (NASCIMENTO, p.35, 2009)

Outra vez, o prazo de 14 dias para a emissão do passaporte não influencia a sanidade do animal mas apenas torna-o apto a ser exportado.

5.4.3 Registros individuais

Todas as informações relacionadas a mudanças, movimentações, vacinas e alimentação do animal devem ser registradas no banco de dados e nos arquivos da propriedade (CE1760/2000).

Todas estas atividades devem ser registradas para controle e para garantir transparência ao processo. Contudo, a obrigatoriedade de registros tanto em base digital quanto em arquivos da propriedade duplica atividades e torna o processo mais burocrático.

5.4.4 Rotulagem

Os rótulos devem conter o código que fazem referência da carne ao animal, o número do matadouro e do local de produção anteriormente aprovado. Se for o caso, o número do local de desossa caso seja diferente do matadouro.

A rotulagem é fundamental para garantir a sanidade do produto, contudo uma harmonização das exigências a nível global tornaria o processo de identificação uniforme onde quer que o produto esteja. Tais exigências servem apenas para a UE, não necessariamente atendendo outros países.

6. CONSEQUÊNCIAS DERIVADAS DAS BARREIRAS APLICADAS PELA UNIÃO EUROPEIA ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE

Como visto, a relação Brasil-UE é muito importante para o setor agropecuário brasileiro, em específico para a produção de carne bovina. Além disso, foi a partir de uma maior demanda da Europa no início do século XXI que o país passou a ser um protagonista mundial na exportação de carne. Dadas as suas vantagens comparativas do Brasil em relação a outros países, foi possível aumentar rapidamente as exportações mas que têm sofrido queda desde 2006. Simultaneamente, a implementação de barreiras não tarifárias aumentou, sobretudo a produtos agropecuários, e a UE é grande um exemplo de normatizações de medidas sanitárias. Mesmo observando os ideais do Acordo SPS, as medidas acabam por, além de garantir a proteção animal e a saúde humana, tornar o comércio mais oneroso. E, após o embargo da EU ao Brasil, os níveis de exportação do Brasil a UE voltaram a ser baixos.

Observa-se então que as barreiras sanitárias da União Europeia trazem consequências ao Brasil em diversas formas, as quais abordamos neste capítulo.

6.1 Alteração nos custos de produção

Qualquer medida que exija mudanças na cadeia produtiva de um determinado bem levará a uma mudança de custo. Se as mudanças são incrementos, provavelmente os custos aumentarão. As adequações às normas sanitárias da UE exigem do Estado brasileiro uma política de orientação, implementação e fiscalização abrangente, e dos produtores os custos da adaptação prática para o cumprimento das normas.

Esses custos apresentam-se de várias formas, incluindo investimentos no ajuste nas instalações, processos, produtos, práticas, recursos humanos e custos de implementação de sistemas de controle, além dos custos públicos e privados para assegurar a conformidade (ANDRADE, 2008, p.33). Tese)

E como o próprio autor reitera, quando se trata de um setor exportador maduro e bem estruturado, as mudanças são apenas incrementais, logo os custos são menores. Mas, nos casos em que são necessárias mudanças mais profundas, tanto no setor privado quanto no público, “é correto supor que esses países apresentem custos mais elevados, tanto para a implementação quanto para manutenção dos sistemas de gerenciamento de perigos e riscos exigidos pelo mercado internacional” (ANDRADE, p.33).

Mensurar os custos para se adequar às normas europeias é uma tarefa complexa. Até mesmo pela identificação do que são medidas exclusivamente para adequação da carne à exportação e o que são medidas apenas de melhoria.

Oliveira (2005 *apud* ANDRADE 2008, p.34) afirma que

Apesar das dificuldades para estimar precisamente os impactos da necessidade de se observar e cumprir as normas e regulamentos no comércio internacional, tais impactos certamente existem e são significativos para os produtores e exportadores. Esses custos podem decorrer da tradução de regulamentos estrangeiros, contratação de mão de obra especializada para aplicar as regulações técnicas, ou ainda do ajuste da estrutura produtiva para cumprir com as exigências e provar que o produto exportado cumpre com os padrões exigidos

Todos estes custos podem não apresentar um valor significativo se comparados aos valores adquiridos oriundos das exportações. Além disso, ressalta-se que estes custos classificam-se como investimentos, isto é, as adaptações feitas tornarão a produção viável para o mercado externo, aumentando a possibilidade de se incrementar os lucros também. No entanto, para algumas empresas individualmente, aquelas que trabalham com baixa margem de lucro e/ou altos custos operacionais, estes custos podem ser extremamente altos (ANDRADE, 2008).

Estudo recente da Fundação Getúlio Vargas aponta que as barreiras não tarifárias da União Europeia às exportações de carne do Brasil, significam um aumento de

4,23% no preço do produto no mercado internacional (THORSTENSEN e BADIN, 2016), o que torna o produto menos competitivo.

6.2 Enfraquecimento do mercado brasileiro

Lively (2013 *apud* FLORINDO; MEDEIROS; MAUAD 2015) diz que as normas restritivas impostas à importação de carne bovina pela União Europeia, são controversas uma vez que são medidas inconsistentes com as evidências científicas sobre os riscos associados à saúde humana em determinadas tecnologias de produção. Exigir algumas medidas que na prática dificilmente serão satisfeitas, faz com que o produtor tente se adequar a um padrão de produção, sendo que neste tempo ele não pode exportar (pelo menos para a região que impõe as barreiras) e está tendo um gasto maior do que o normal. Alguns chegam a abandonar a estratégia de exportar, o que leva a uma perda de competitividade e, conseqüentemente, enfraquecimento do mercado brasileiro.

A título de exemplo, uma das conseqüências resultante da medida de rastreamento obrigatório por parte dos países exportadores, como já dito aqui, foi a criação do SISBOV. Diante da dificuldade de regulamentação do sistema de produção, assim como da precariedade da fiscalização, o sistema foi enfraquecido. A partir de 2006, com o embargo à carne bovina brasileira, o governo brasileiro criou um novo sistema de rastreamento, o Serviços de Rastreabilidade da Cadeia Produtiva de Bovinos e Bubalinos. Diante de novas exigências, muitos pecuaristas optaram por se ausentar do mercado internacional (FLORINDO; MEDEIROS; MAUAD, 2015). Estas mudanças no sistema de rastreamento constantes geraram desconfiança do mercado que levou a mais restrições da UE, que passou a exigir do Mapa uma lista de propriedades aprovadas para exportação, a Lista Trace.

Florindo, Medeiros e Mauad (2015) não questionam a medida de rastreabilidade em si. Pelo contrário, ressaltam

A importância da rastreabilidade, não somente porque existem barreiras quanto à falta dela, mas porque ela é uma ferramenta que garante o controle da produção e a qualidade do produto final, maior transparência e a reputação do país o mercado internacional (p.57).

Contudo, os autores afirmam

A rigidez dessa dupla certificação (SISBOV e Lista Trace) tem reduzido o número de produtores interessados em exportar para a EU, por causa da dificuldade e dos custos envolvidos, no processo de adequação. Além disso, a comercialização do animal nas condições exigidas não tem proporcionado ganhos adicionais em relação ao não rastreado. Como consequência das exigências, o número de propriedades aptas à exportação para a Eu, aproximadamente 10 mil em 2008, caiu atualmente para apenas 1.642. (p.59).

Vê-se claramente a redução dos números de propriedades aptas a exportar gerando desestímulo a mais produtores do Brasil, perda de competitividade e redução do papel do Brasil no mercado internacional do produto. Assim, o setor exportador brasileiro de carne bovina vai se enfraquecendo aos poucos (aliado a escândalos de corrupção, mídia, etc.).

6.3 Consequências positivas

A atual literatura também aponta outras perspectivas sobre as exigências sanitárias feitas pela União Europeia. Andrade (2008) e Almeida e Michels (2012) argumentam sobre as consequências positivas que as exigências sanitárias trazem ao Brasil. O fundamento é: se adequar às normas internacionais é algo positivo, pois quando o Brasil é 'forçado' a mudar sua estrutura e se modernizar está caminhando em direção a um mercado competitivo e globalizado.

Andrade (2007, p.112) diz que

Ainda que muitos países percebam grande parte das exigências externas apenas como medidas não justificáveis ou que não realizam ganhos por seus esforços apenas para manterem seus mercados, existem benefícios indiretos e intangíveis de difícil mensuração e correlação com esses custos.

Quando considerados apenas os custos dos processos, estes são vistos como barreiras e mecanismos que oneram o preço do produto no exterior. O que dá uma perspectiva subestimada e pessimista dos investimentos, além de criar uma certa cultura de dependência e reativa às normatizações. No entanto, adaptar-se às normas dá ao consumidor segurança de comprar o produto,

Dentre as consequências positivas, a primeira a ser apresentada é a oportunidade para inovações tecnológicas (ANDRADE, 2007; ALMEIDA E MICHELS, 2012; PORTER, 1989). Grande parte das normas sanitárias da União Europeia são

oriundas da exigência de um mercado consumidor rígido, de países desenvolvidos. Haja vista a capacidade tecnológica que estes possuem, tendem a padronizar os métodos de produção mais eficazes e seguros para garantir a sua população produtos de alta qualidade. Para Andrade (2007), encara-se como barreiras pela falta de infraestrutura e pelo baixo investimento que se faz em tecnologia, mas podem contribuir para o setor exportador brasileiro. Delfim Netto (2007 apud ANDRADE 2007) afirma que as empresas exportadoras tendem a se modernizar e inovar mais, conseqüentemente, introduzem novas tecnologias promovendo o desenvolvimento econômico nacional. Assim, o país pode se beneficiar as exigências.

O conhecimento acerca das funções tecnológicas (metrologia, normalização, avaliação da conformidade, propriedade intelectual, informação tecnológica e tecnologias de gestão), quando empregado eficazmente, contribui para a redução de custos, aumento da produtividade, melhorias do produto e do processo produtivo, fortalecimento da marca, proteção do conhecimento, etc. Enfim, possibilitam, em última análise, incrementar o desempenho competitivo de produtos e serviços (ANDRADE, 2007, p.113).

Contudo, o autor também afirma que um excesso de exigências sanitárias impediria que o país fosse capaz de se adequar, sendo assim sufocado pelo excesso de normas e deixando de ser competitivo no mercado internacional. Da mesma forma como “a superdosagem de um remédio pode levar a morte do paciente” (p.113).

Outra consequência positiva, são as oportunidades gerenciais. A necessidade de rearranjar o sistema produtivo para se adequar às exigências aperfeiçoa os gestores e provoca-os a inovarem na ciência gerencial.

Como afirma Andrade (2007, p.119): “as mudanças nos sistemas de gerenciamento e de controle podem gerar aumentos substanciais na eficiência, reduzindo custos de produção e promovendo competitividade”.

Diante da necessidade de se adequar, empresas podem mudar processos produtivos, investir em equipamentos e máquinas de tecnologia nova, contratar mão de obra especializada e até buscar fazer convênios com outras empresas para buscarem solução juntas. Assim, são capazes de se fazerem presentes em uma economia competitiva e global. E Andrade (2008, p.36) reitera

a estratégia mais adequada frente às novas exigências do comércio internacional é aquela que combina reivindicação e pró-atividade com uma orientação ofensiva. [...] As empresas, por sua vez, precisam superar a

prática de simplesmente reagir às barreiras e estarem atentas às tendências do mercado, procurando se antecipar às normas, desenvolvendo e sugerindo novos padrões que gerem oportunidades de ampliação de mercados ou de criação de novos nichos ainda não explorados.

E, concomitantemente, estas ações proativas só serão possíveis com uma integração maior do sistema produtivo com compartilhamentos de informações e acesso à gestão (FLORINDO; MEDEIROS; MAUAD, 2015).

Outra consequência positiva que pode decorrer de uma exigência maior nas questões sanitárias é uma projeção internacional de maior relevância do Brasil. Diante de um mercado cada vez mais exigente, uma demanda crescente e um setor de extrema importância para o Brasil, é fundamental que o país esteja presente nos órgãos pertinentes ao assunto para defender o interesse nacional e expor suas opiniões sobre a organização do sistema. Hoje, as questões sanitárias são constantemente pauta nas rodadas de negociações e/ou encontros de autoridades, já que elas possuem alto poder de equilíbrio ou desequilíbrio das relações comerciais entre países. Ademais, “em função das características de sua pauta de exportações, é essencial que o Brasil acompanhe o desenvolvimento das medidas sanitárias [...] para que consiga manter sua posição no comércio mundial” (ANDRADE, 2008, p.28).

E Oliveira (apud ANDRADE 2008) afirma que é comum os países em desenvolvimento se manterem à margem dos processos de elaboração das normas e padrões internacionais, sendo apenas receptores (o que explica, em parte, a falta de pró atividade interna). “Essa situação prejudica os países em desenvolvimento na medida em que gera normas alheias à realidade desses países e limita o desempenho das atividades de avaliação de conformidade em âmbito doméstico” (ANDRADE, 2008, p.29).

E segundo Andrade (2008, p 30)

É cada vez mais comum a incorporação de padrões privados na legislação de países com intensa participação no comércio internacional [...] [e] a produção de normas internacionais tem sido o resultado da eficaz representação das indústrias dos países desenvolvidos nos fóruns decisórios

E

Conscientes disso, os países desenvolvidos investem fortemente na participação de seus representantes das mesas de negociação da ISO,

Codex, OIE e IPPC, onde são elaborados as regras, acordos e padrões que regem o comércio internacional. E nestes fóruns utilizam todos os mecanismos disponíveis para que os interesses de suas empresas e/ou de seus consumidores sejam contemplados (ANDRADE 2007, p.121).

Portanto, é importante que o Brasil (tanto setor público quanto setor privado) se envolva mais pró ativamente na elaboração das normas.

O Brasil deve participar de forma mais plena da normalização internacional e para isso é preciso que a iniciativa privada e o meio acadêmico se integrem de forma mais ativa nos fóruns nacionais e nas comissões brasileiras no exterior. Esses segmentos contribuem com o conhecimento prático e com dados científicos que embasam as intervenções nacionais nos fóruns internacionais de negociação comercial (ANDRADE, 2008, p.37).

7. Conclusão

Viu-se que ao longo dos anos os países pendularam em manter práticas liberais e outras mais protecionistas. À medida que o comércio foi se modificando e o mundo se integrando, cada país buscava se desenvolver economicamente, promover a indústria nacional e para isso utilizavam-se de barreiras tarifárias. A partir do pós-guerra, já vigente o sistema Bretton Woods, promoveu-se no âmbito do comércio internacional uma política de liberalização comercial, sendo as barreiras tarifárias negociadas nas rodadas do GATT afim de se facilitar e promover as relações comerciais entre países. No entanto, setores nacionais ainda incipientes e/ou frágeis para competir em uma economia globalizada, que antes eram protegidos via barreiras tarifárias, ficaram expostos à competitividade capitalista. Haja vista a importância de cada país fomentar a indústria nacional, passaram-se a observar o surgimento e crescimento das barreiras não tarifárias, isto é, medidas que dificultavam o comércio mas que não constituíam encargos financeiros. Barreiras técnicas e sanitárias foram se difundido pelos países.

No intuito de organizar a implementação das barreiras não tarifárias, exclusivamente as sanitárias, o Acordo SPS surge na Rodada de Tóquio para determinar as diretrizes de promulgação e implementação das normas sanitárias.

A União Europeia, grande parceira comercial do Brasil, é uma das que utilizam bastante de normas sanitárias. E analisamos como as exigências de sistemas de rastreabilidade, atestado de saúde pública, atestado de sanidade animal, atestado

de bem estar animal e todas as exigências incluídas nela são bastante peculiares e afetam todo o sistema produtivo, o que exige adequações por parte do setor privado e setor público. Se os produtores devem se adequar às normas com compra de equipamentos, mudanças de estrutura e logística, treinamento de pessoa e etc., o Estado deve criar políticas capazes de garantir a sanidade da produção no seu país, orientar os produtores sobre como se adequarem e criar meios de garantir a fiscalização e inspeção das plantas produtivas certificando que as mesmas estão de acordo com as exigências. E tais exigências prejudicam o setor exportador brasileiro, pois: impõe várias regras para que o produto esteja apto a entrar no mercado europeu; aumenta o prazo de venda já que são necessárias várias inspeções; oneram a carne bovina brasileira devido o aumento dos custos de produção com as adaptações às normas; desestimula os produtores brasileiros a exportarem para União Europeia; e implicam ao país perda de competitividade.

Infelizmente, como aponta Andrade(2008), faltam aos países em desenvolvimento estruturas de informação, documentação, pessoal qualificado, argumentação científica e pesquisa em área de importância econômica para suas respectivas economias. Além da necessidade disso tudo estar bem solidificado por instituições sérias e com credibilidade internacional. As exigências sanitárias dificultam o comércio e oneram o produto brasileiro, mas também pode ser vistas por outra perspectiva. Estas barreiras sanitárias implementadas pela União Europeia podem ser entendidas como um problema, que enfraquece o mercado brasileiro e torna o produto nacional menos competitivo no comércio internacional ou como oportunidades de incrementar a qualidade da carne bovina brasileira, com mais rigidez nos processos produtivos, buscando inovar tecnológica e gerencialmente e fortalecer os interesses nacionais (tanto público quanto privado) se projetando mais firmemente nos órgãos de participação e elaboração das normas sanitárias. Esta atitude mais proativa no âmbito internacional, forneceria ao Brasil uma imagem interessado e protagonista nas questões sanitárias; tornaria o mercado brasileiro mais proativo do que reativo, uma vez que o setor público e privado estariam constantemente atualizados dos temas de questões sanitárias, dando às empresas e governos a oportunidade de anteciparem possíveis medidas restritivas já modernizando e alterando o processo produtivo nacional; e promoveria a indústria nacional, gerando emprego e renda, desenvolvendo economicamente o país.

Referências

AGROSTAT – Indicadores de Agricultura. Site: <<http://indicadores.agricultura.gov.br/index.htm>>

ALMEIDA, André K.; MICHELS; Ido Luiz. O Brasil e a economia-mundo: o caso da carne bovina. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, v.33, n.1, p.207-230. 2012.

ALMEIDA; Luciana T. de; PRESSER, Mário F. Os acordos SPS e TBT da OMC: uma avaliação das necessidades de capacitação técnica para o desenvolvimento sustentável no Brasil. 2010, **Sociedade Brasileira de Economia Ecológica**. Disponível em: http://www.ecoeco.org.br/conteudo/publicacoes/encontros/v_en/Mesa4/7.pdf.

ANDRADE, Rafael Leite P. de. **Consequências Positivas das Barreiras Não-Tarifárias no Comércio Internacional de Produtos de Agronegócio**: o caso da cadeia da carne bovina. 2007. Tese de doutorado em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

ANDRADE, Rafael Leite P. de. Respostas às barreiras não-tarifárias ao comércio internacional do agronegócio. *Revista de Política Agrícola*. Ano XVII, nº1, Jan-/Mar, 2008.

BAUMANN, Renato. **Economia Internacional**: teoria e experiência brasileira. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. 442 p.

BERTO, André R. Barreiras ao comércio internacional. **Convibra**: congresso virtual brasileiro de administração. 2004. Disponível em: <<http://www.convibra.org/2004/pdf/65.pdf>>.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Intercâmbio comercial do agronegócio – União Europeia. 2015.

BRITO, Lélis M. SILVA, Orlando M. Política Agrícola brasileira e os acordos SPS e TBT da OMC: padronização ou proteção?. **Revista de Política Agrícola**, Ano XXV, nº2, Abr/Maio/Jun, p.103-122, 2016. Disponível em: <https://seer.sede.embrapa.br/index.php/RPA/article/viewFile/1128/1003>.

CE 1760/2000. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000R1760&from=PT>>.

CE 1760/2000. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000R1760&from=PT>>.

CE 178/2002. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:031:0001:0024:PT:PDF>>.

CE 1825/2000. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:216:0008:0012:PT:PDF>>.

CE 206/2010. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R0206&from=PT>>.

CE 852/2004. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0001:0054:it:PDF>>.

CE 853/2004. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:226:0022:0082:PT:PDF>>.

CE 854/2004. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <https://www.ipma.pt/export/sites/ipma/bin/docs/institucionais/regul.854.2004.pdf>>.

CE 882/2004. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2004R0882:20060525:PT:PDF>>.

CE 99/2002. Regulamento da União Europeia. Disponível em: < <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:22002D0099&from=PT>>.

CHANG, Ha-Joon; tradução de Luiz Antônio de Oliveira Araújo. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Editora UNESP, 2004. 266 p.

CONSOLE, Marcello Paolo. **Barreiras não tarifárias às exportações agropecuárias brasileiras para a União Europeia**. Monografias – UFSC. Florianópolis, 2006.

DERAMOND, George G. J. E. P.; AGUIAR, João F. de. A influência de barreiras não tarifárias na exportação de carne bovina pelos frigoríficos brasileiros. **Simpósio de Administração, Logística e Operações Internacionais- 2015**, FGV. Disponível em: http://www.simpoi.fgvsp.br/arquivo/2012/artigos/E2012_T00180_PCN22654.pdf.

FLORINDO, J. F.; MEDEIROS, G. I. B.; MAUAD, J. R. C.. Análise das barreiras não tarifárias à exportação de carne bovina. **Revista de Política Agrícola**. Ano XXIV, nº2, Abr/Jun, 2015.

GONÇALVES, Reinaldo. **Economia Política Internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 319 p.

HOLLANDA FILHO, Sergio Buarque. **Livre Comércio versus Protecionismo: uma antiga controvérsia e suas novas feições**. Instituto de pesquisas Econômicas – USP, Volume 20 nº1, São Paulo, 1998.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas. Site: www.ibge.gov.br

INMETRO. Disponível em: <www.inmetro.gov.br>

MACHADO et al. O acordo TBT e as barreiras técnicas ao comércio. 2010, **Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada**. Universidade de São Paulo. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/br/artigos/o-acordo-tbt-e-as-barreiras-tecnicas-ao-comercio.aspx?pagina=22>.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Requisitos SPS da União Europeia, 2016. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/relacoes-internacionais/documentos/requisitos-sps/requisitos-sps-uniao-europeia.pdf/view>.

NAKAYAMA, Juliana Kiyosen. **Comércio de Serviços e Barreiras Tarifárias na OMC**. In: TÔRRES, Heleno Taveira (Org.) Comércio Internacional e Tributação. São Paulo: Quartier Latin, 2005.

NASCIMENTO, Ariane de Souza A. **Rastreabilidade da carne bovina: relação entre Brasil, União Europeia e NBR ISO 22000**. 2009. Monografia de Especialização em Qualidade em Alimentos. Universidade de Brasília, Brasília.

OLIVEIRA, Ivan Tiago M. **Livre Comércio versus Protecionismo**: uma análise das principais teorias do comércio internacional. Revista Urutagua, nº11, 2007.

OLIVEIRA, Lauro C. de; ROCHA, Adilson; PIVETA, Tatiane R. A carne bovina como alternativa para o alimento das exportações brasileiras para a União Europeia: análise sobre a carne bovina in natura. FATEC, Guaratinguetá. Disponível em: < http://www.fatecguaratingueta.edu.br/fateclog/artigos/Artigo_114.PDF >.

PRODUÇÃO PECUÁRIA – IBGE. Disponível em: ftp://ftp.ibge.gov.br/Producao_Pecuaria/Fasciculo_Indicadores_IBGE/abate-leite-couro-ovos_201604caderno.pdf.

REVISTA RUMINANTES. Disponível em: <http://www.revista-ruminantes.com/noticias/actualidades-mundo/setor-dos-bovinos-de-carne-e-o-mais-ajudado-na-uniao-europeia>.

SANGUINET et al. Mercado internacional de carne bovina brasileira: uma análise dos índices de concentração das exportações de 2000 a 2011. **Revista Elet. em Gestão, Educação e Tecnologia Ambiental**. Nº11, p.2893-2398, Jun, 2013.

SILVA, Orlando M. da; BELLONIA, Cátia C. P. Indicadores de barreiras não-tarifárias nas exportações de carnes do Brasil. **Informe Gepec**. Vol. 11, nº11, jan/jun, 2007.

SITE BEEF POINT. Disponível em: <http://www.beefpoint.com.br/cadeia-productiva/giro-do-boi/perfil-da-pecuaria-no-brasil-relatorio-anual-2016/>.

SLOMAN, John; WRIDE, Alison. **Economics**. Pearson Educated Limited: Edinburgo, 2009. 7 ed. 889 p.

SOUZA, Cláudio Luiz Gonçalves. **As relações internacionais do comércio: aspectos atuais do oversea trade.** Belo Horizonte: Líder, 2005. 464 p.

THORSTENSEN, Vera; BADIN, Michelle R. S. **Coerência e Convergência regulatória no comércio exterior.** FGV, 2017.