

BARREIRAS QUE AFETAM OS FRIGORÍFICOS EXPORTADORES DE CARNE BOVINA BRASILEIRA

Zahra Kaebi¹

RESUMO: O objetivo geral desta pesquisa foi identificar e analisar quais são os diversos tipos de barreiras enfrentadas pelos frigoríficos brasileiros exportadores de carne bovina, sejam elas internas à empresa, externas à empresa mas ainda no Brasil, quanto às barreiras impostas pelos países importadores. Para o alcance de tal objetivo foi adotada estratégia de pesquisa exploratória com abordagem qualitativa. Com tal estudo, a conclusão atingida pela pesquisa foi de que as principais barreiras enfrentadas pelos frigoríficos brasileiros exportadores de carne bovina e que a literatura ainda não contempla, são consequência de questões políticas, como por exemplo exigências impostas de maneira velada por países terceiros e não propriamente o país importador; além dos órgãos governamentais brasileiros.

Palavras-chave: Frigorífico. Exportação. Carne bovina. Barreiras.

ABSTRACT: The main objective of this research was to identify and analyze the different types of barriers faced by Brazilian beef exporters, whether internal to the company, external to the company or still in Brazil, regarding the barriers imposed by the importing countries. In order to achieve this objective, an exploratory research strategy with a qualitative approach was adopted. With this study, the conclusion reached by the research was that the main barriers faced by beef slaughterhouses in Brazil, which the literature does not contemplate, are a consequence of political issues, such as, for example, veiled demands imposed by third countries and not by the importing country itself; in addition to Brazilian government agencies.

Keywords: Slaughterhouse. Export. Beef meat. Barriers.

INTRODUÇÃO

Todas as organizações internacionais defendem que o livre comércio entre os países tem grande relevância para a economia das nações. O objetivo da Organização Mundial do Comércio - OMC (2021) é garantir que o comércio flua da forma mais suave, previsível e livre possível. No entanto, na prática, vê-se que as operações de exportação de bens estão sujeitas aos mais diversos tipos de barreiras. Assim, as empresas, de maneira geral, enfrentam diversos tipos de dificuldades para que seus produtos sejam

¹ Bacharel em Administração com Ênfase em Comércio Exterior e Mestranda em Administração, ambos pela Universidade Presbiteriana Mackenzie. Diretora financeira da empresa *West Food General*. E-mail: z.kaebizz@gmail.com.

comercializados em outros países, e essas dificuldades podem, inclusive, prejudicar não só as vendas, mas também o transporte da mercadoria. De acordo com cálculos da Fundação Getúlio Vargas - FGV (2018), o Brasil deixa de vender cerca de 14% do volume de exportação por ano por causa de barreiras técnicas e fitossanitárias.

De acordo com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento - UNCTAD (2017), países em desenvolvimento perdem cerca de US\$ 23 bilhões anualmente, o equivalente a cerca de 10% de suas exportações para os países integrantes do Grupo dos 20 -G20, por conta de barreiras não tarifárias. Segundo o site do Ministério das Relações Exteriores - MRE (2021), o G20 foi criado em 1999 e é definido como “um foro para a cooperação internacional em temas econômicos e financeiros”, e seus integrantes “representam 90% do PIB mundial, 80% do comércio internacional e 2/3 da população mundial e 84 % da emissão de gases de efeito estufa.”

Este artigo trata das exportações de carne bovina produzida por frigoríficos brasileiros e das barreiras enfrentadas pelos mesmos. Essas barreiras podem ser tanto externas à empresa porém no Brasil, externas impostas por outros países, quanto barreiras internas ocorridas dentro da própria empresa. Também procura-se identificar como essas barreiras afetam a exportação e como essas empresas reagem diante dessa situação, para que não haja impedimento na exportação.

675

A escolha do tema se deve à lacuna existente na literatura quanto a alguns tipos de barreiras e à deficiência nas informações relacionadas às barreiras existentes, quais delas são enfrentadas pelos frigoríficos, sejam eles grandes ou pequenos, e como elas são superadas. As barreiras existentes no comércio internacional são diversas, então para este estudo serão consideradas apenas as barreiras que atingem o comércio exterior brasileiro, em especial a exportação de carne bovina.

A partir disso surgiu a pergunta norteadora da pesquisa:

1 QUAIS SÃO OS DIVERSOS TIPOS DE BARREIRAS QUE OS FRIGORÍFICOS BRASILEIROS ENFRENTAM NA EXPORTAÇÃO DE CARNE BOVINA?

Com base nesta pergunta, este trabalho tem como objetivo geral:

- Identificar e analisar quais são os diversos tipos de barreiras enfrentadas pelos frigoríficos brasileiros exportadores de carne bovina, sejam elas internas à empresa,

externas à empresa mas ainda no Brasil, quanto as barreiras impostas pelos países importadores.

E os objetivos específicos tiveram como proposta:

- Identificar as barreiras existentes no comércio internacional;
- Identificar os diversos tipos de barreira que os frigoríficos brasileiros enfrentam na exportação;
- Analisar como as barreiras afetam as exportações de carne bovina;
- Investigar como as empresas objeto deste estudo lidam com as essas barreiras e criam estratégias para superá-las.

A estrutura deste artigo está fundamentada, basicamente, em cinco partes. Na Introdução é exposta a relevância da realização desse estudo, além da importância econômica das exportações de carne bovina brasileira. Em seguida é apresentado um panorama do setor de exportação de carne bovina. Na segunda parte, o Referencial Teórico, é feita uma exposição teórica dos diversos tipos de barreira que podem acometer o comércio internacional. Na terceira parte é apresentada a metodologia que foi adotada para a realização da pesquisa de campo. Na quarta parte estão presentes os resultados da pesquisa de campo e a análise de dados. Por fim, na quinta e última parte são apresentadas as considerações finais.

676

1.1 Panorama do Setor de Exportação de Carne Bovina

A exportação de carne bovina brasileira tem tomado cada vez mais espaço no mercado externo e, segundo dados de 2020 divulgados pela Associação Brasileira de Frigoríficos (2021), o Brasil atingiu um novo recorde de exportação de 2,016 milhões de toneladas de carne bovina (in natura e processada), o que representou um aumento de 8% ante o observado no ano anterior.

Segundo o Commodity.com (2020) o Brasil tem uma estimativa de 210 milhões de cabeças de gado e o país é atualmente o segundo maior produtor comercial de carne bovina do mundo. As exportações de carne bovina representam cerca de 3% do total das exportações brasileiras.

Com dados divulgados pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços - MDIC (2021), a Tabela 1 indica que nos últimos dez anos, foi exportado o

equivalente a 12,993 milhões de toneladas líquidas de carne bovina in natura, seja ela fresca, refrigerada ou congelada. Além disso, houve um aumento de 9,97% do ano de 2020 em relação ao ano de 2019.

Tabela 1: Exportação de carnes de animais da espécie bovina, fresca, refrigerada ou congelada in natura nos últimos 10 anos

Ano	Valor FOB (US\$)	Quilograma Líquido
2020	\$7,428,852,180.00	1,715,556,427.00
2019	\$6,527,407,456.00	1,560,002,893.00
2018	\$5,411,518,484.00	1,333,666,004.00
2017	\$5,039,499,294.00	1,193,915,258.00
2016	\$4,327,806,027.00	1,068,627,690.00
2015	\$4,606,989,143.00	1,063,238,919.00
2014	\$5,664,240,803.00	1,191,191,195.00
2013	\$5,323,706,396.00	1,172,369,119.00
2012	\$4,456,356,714.00	934,472,763.00
2011	\$4,149,203,828.00	814,611,414.00
2010	\$3,843,497,373.00	945,497,650.00

677

Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (2021), elaboração própria.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta parte do artigo são apresentadas as teorias que abordam os diferentes tipos de barreiras que podem ser adotadas pelos países em sua atividade de comércio internacional, e que darão suporte para a realização desta pesquisa. As barreiras encontradas na literatura serão apresentadas em cinco categorias, sendo elas: barreiras tarifárias, não tarifárias, barreiras culturais, barreiras internas à empresa e, por fim, barreiras externas à empresa no Brasil.

2.1 Barreiras Tarifárias

Segre (2010) define barreiras tarifárias como sendo: “[...] representadas pelas alíquotas de imposto de importação, taxas diversas e valoração aduaneira. Essas tarifas incidem na entrada do produto quando de sua importação.” Além disso, aponta que “visando à proteção de suas mercadorias, alguns países desenvolvidos mantêm

mecanismos que dificultam a entrada de produtos brasileiros em seus mercados.” Menciona também que estas barreiras têm sido reduzidas cada vez mais, desde a criação do Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio - GATT.

Já Faro e Faro (2012) definem barreira tarifária como “qualquer obstáculo que se interponha à realização de uma transação internacional de comércio, decorrente da cobrança de direitos aduaneiros.” Porém, uma tributação só se torna uma barreira tarifária “quando envolve a arrecadação de valores em percentual elevado o suficiente para inviabilizar o bom curso das negociações comerciais.”

2.1.1 Impostos de importação

De acordo com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos - Apex (2017) “por ser aplicável somente no momento de entrada do produto no país, a tarifa representa um ônus adicional ao produto exportado, que não é aplicável ao produto similar produzido no país de destino.”

Caparroz (2012) aponta que

modernamente, a principal função do imposto de importação é servir de elemento equalizador dos mercados internacionais, capaz de nivelar o valor de um bem fabricado em condições mais favoráveis com aquele praticado pela indústria local, de modo a tornar a concorrência entre ambos mais próxima do conceito de livre mercado.

678

2.2 Barreiras Não Tarifárias

Faro e Faro (2012) definem que as barreiras não tarifárias “consistem na adoção de procedimentos que interferem nas relações de comércio entre as nações, a partir da implementação de mecanismos de apoio à política econômica empreendida pelas autoridades governamentais.” Esclarecem, também, que estas barreiras “não envolvem a cobrança de direitos aduaneiros ou qualquer outra forma de tributação associada.”

A Apex (2017) define que barreiras não tarifárias são “qualquer restrição ao comércio que seja distinta das barreiras tarifárias. Elas são tão importantes quanto as tarifas e cotas, mas sua forma de aplicação normalmente é mais complexa e mais difícil de se detectar.” Esse tipo de barreira tem sido objeto de constante atenção nas negociações de acordos, tanto no âmbito da Organização Mundial do Comércio - OMC quanto em acordos preferenciais de comércio.

Serão apresentadas alguns exemplos de barreiras não tarifárias.

2.2.1 Regulamento sanitário e fitossanitário

De acordo com a Apex (2017) as barreiras sanitárias e fitossanitárias “podem ser adotadas e nem sempre serão consideradas uma barreira ilegítima ao comércio para que sejam admitidas, devem ter justificativa científica e não podem servir como uma forma de proteger produtores nacionais ou discriminar injustificadamente entre exportadores de diferentes países.”

Segre (2010), considera que regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de vigilância animal são barreiras técnicas, assim como Faro e Faro (2012, p.301).

Já para Lopez e Gama (2010) medidas sanitárias e fitossanitárias são:

ações expressadas em qualquer lei, decreto, regulamento ou procedimento desde que aplicados à: proteção da vida e saúde dos animais e plantas de pragas, doenças e organismos patogênicos, [...] saúde de pessoas e animais de riscos resultantes da presença de aditivos, contaminantes e toxinas nos produtos alimentícios [...].

679

2.2.2 Barreiras Técnicas

Segre (2010) aponta que as barreiras técnicas podem se manifestar “devido à falta de transparência das normas e regulamentos ou à imposição de procedimentos morosos ou dispendiosos para avaliação.”

Já Faro e Faro (2012) determinam que uma barreira técnica é:

A exigência fora do padrão internacional previamente acordado, estabelecida por um país quanto aos procedimentos de ordem técnica aplicáveis a determinados produtos, envolvendo não apenas uma a sua respectiva aprovação, controle e certificação, como também o processo operacional destinado a avaliar a conformidade desses procedimentos de ordem técnica. [...] correspondem aos obstáculos impostos à negociação de produtos originários de terceiros países num mercado específico [...].

De acordo com o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia - INMETRO (2014) regulamentos técnicos são “normas que estabelecem características a serem cumpridas obrigatoriamente por produtos ou por seu respectivo processo de produção.” Já a Apex (2017) complementa que “são normalmente estabelecidos por autoridades governamentais nas áreas de saúde, segurança, meio ambiente e proteção ao consumidor.”

2.2.3 Proibição nas importações

Caparroz (2012) diz que “a proibição das importações é medida drástica, adotada no âmbito do comércio internacional, que tem por objetivo impedir a entrada de produtos considerados incompatíveis com as normas internas de segurança de determinado país.” Mais adiante, Caparroz (2012) define que embargos são “formas extremas de proibição, que vedam qualquer tipo de operação comercial com determinado país ou região. Os embargos normalmente são empregados como retaliação política, como no famoso caso do embargo imposto pelos Estados Unidos a Cuba, como represália ao regime de Fidel Castro.”

A medida de proibir importações pode ser adotada como no caso da União Europeia. Segundo o Conselho da União Europeia “as medidas restritivas, ou “sanções”, são uma ferramenta essencial da política externa e de segurança comum (PESC) da UE. E são utilizadas pela UE no âmbito de uma abordagem política integrada e abrangente que contempla um processo de diálogo político, esforços complementares e a utilização de outros instrumentos à sua disposição”. Depois complementa que “procuram originar uma mudança na política ou nas atividades dos visados, com vista a promover os objetivos da PESC. Podem visar: governos de países não pertencentes à UE por causa das suas políticas; entidades (empresas) que fornecem os meios para conduzir as políticas visadas; grupos ou organizações, como grupos terroristas, por exemplo; indivíduos que apoiam as políticas visadas, que estão envolvidos em atividades terroristas, etc”. E afirma que as mesmas são “desenvolvidas de forma a minimizar as consequências adversas para quem não é responsável pelas políticas ou medidas que levaram à adoção de sanções.”

680

2.3 Barreiras Culturais

De acordo com Ludovico (2011) “os distintos componentes da cultura afetam o desenvolvimento das investidas em determinado mercado como questões religiosas, usos e costumes nas exportações de carne bovina [...]”

Lopez e Gama (2010) afirmam que “as empresas devem estar atentas e observem, com cuidado, as características dos seus parceiros comerciais.” Eles apontam como principais diferenças culturais o idioma, os valores e atitudes, e a religião.

Como dizem Lopez e Gama (2010), o idioma é uma barreira grande, já que o inglês é considerado o “idioma oficial dos negócios. Porém, saber falar o idioma do parceiro

comercial contribui muito para o sucesso das negociações.” As diferenças culturais no âmbito de valores e atitudes, como mencionado por Lopez e Gama (2010) diferem “com relação a trabalho, sucesso, vestuário, alimentação, música, sexo, *status* social, honestidade, direitos alheios, etc.” A religião exerce, segundo Lopez e Gama (2010), “um papel importante nas [...] iniciativas de marketing.” No caso da carne bovina, em especial, as barreiras culturais devem ser respeitadas, principalmente as de caráter religioso. A religião islâmica e a religião judaica têm suas particularidades quando se trata de carne bovina.

De acordo com a definição do site da Federação das Associações Muçulmanas do Brasil - FAMBRAS, o termo *halal* “significa “lícito”. [...] Trata-se de um padrão ético e moral de ações lícitas no ambiente social, na conduta, na Justiça, nas vestimentas, nas finanças e na alimentação. *Halal* é um sistema baseado em princípios e valores que beneficia a humanidade.” Além da explicação do significado do termo *halal*, a FAMBRAS também explica como é feito o abate, que deve ser “realizado por um muçulmano praticante, de forma rápida, para que o animal não sofra. [...] o fluxo de sangue que iria para o cérebro é interrompido imediatamente, causando a morte instantânea e eliminando [...] liberação de toxinas que possam contaminar a carne.”

681

De acordo com a definição do site da Beit Din Kashrut - BDK, o termo *kosher* “significa [...] “adequado”. [...] As leis de kashrut tem origem na Bíblia judaica (Torá) e do Talmude (coleção de livros que dá origem ao código de leis judaicas[...]). Segundo consta nestes livros, uma série de alimentos ou misturas dos mesmos não podem ser consumidos pelo povo judeu.” Além da explicação do significado do termo *kosher*, a BDK também explica que é feita uma verificação dos “insumos e suas procedências, o processo de fabricação, assim como a eventual influência de outros produtos e linhas de produção dentro da fábrica.”

2.4 Barreiras Internas à Empresa

De acordo com uma pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2018) sobre os desafios do comércio exterior para as pequenas empresas, foram encontradas algumas barreiras que se tornam agravantes no que tange à realização de negócios internacionais, especialmente quando se trata de exportadoras, por micro e pequenas empresas. Serão apresentadas três barreiras:

capacidade de gestão da firma, adequação do produto ao mercado externo, e adequação a normas e certificações.

2.4.1 Capacidade de gestão da firma

De acordo com a pesquisa feita pelo Sebrae (2018), normalmente “as micro e pequenas empresas (MPEs) só têm um proprietário, que centraliza todas as decisões da empresa e nem sempre consegue manter os melhores padrões de gestão.” Entende-se que é uma escolha estratégica atuar no mercado externo, porém requer que a empresa seja competitiva e assim há a necessidade do funcionamento de todas as áreas da empresa de maneira capacitada.

Segundo Lopez e Gama (2010), “a empresa deve fazer um diagnóstico interno, uma análise de suas forças e fraquezas.” Assim, ela consegue avaliar “sua real capacidade exportadora em face de um determinado mercado, de forma a conhecer seu potencial em relação aos seus competidores.” Eles explicam, ainda, que uma avaliação empresarial envolve três níveis, sendo o nível nacional, setorial e empresarial. No nível nacional a empresa verifica sua posição no mercado e quais suas vantagens competitivas. No nível setorial, a empresa “verifica a competitividade do setor” que ela pertence, além da política adotada para o segmento. E no nível empresarial, a empresa verifica seus “recursos e limitações (administrativos, financeiros e tecnológicos) bem como suas estratégias.”

682

2.4.2 Adequação do produto ao mercado externo

O Sebrae (2018) também constatou que as empresas necessitam se adequar ao que é esperado externamente pois “difícilmente o mercado externo absorve exatamente o mesmo produto vendido no mercado doméstico.” Algumas alterações devem ser feitas, e “muitas vezes, implicam na produção de amostras e envio ao importador antes mesmo que um negócio tenha sido concretizado. As MPEs precisam estar preparadas para isso.”

Complementado por Lopez e Gama (2010), “a distância cultural, hábitos de consumo ou práticas metodológicas são barreiras a serem vencidas” e assim o exportador deve adaptar seu produto ao mercado alvo, demandando alterações no design até a embalagem. Eles identificam que há dois tipos de adequações, podendo ser “simples [...] e as adaptações que provocam alterações básicas no produto.” Lopez e Gama (2010)

continuam mencionando que deve ser feita uma avaliação técnica do produto, em seguida procurar manter um padrão de qualidade e proteção legal. Na embalagem e apresentação também deve ser feita uma avaliação técnica do produto, verificar quais os seus atrativos, como está sua identificação e quais informações são transmitidas pela embalagem.

2.4.3 Adequação a normas e certificações

Segundo Lopez e Gama (2010), as empresas devem se adequar aos regulamentos e leis, já que “existe uma variedade de leis relacionadas ao ambiente consumidor, tais como padrões e medidas.” Questões de segurança ao consumidor aumentam requisitos e exigências por parte do importador, por conta de “interesses dos próprios consumidores e estabelecimento de barreiras à entrada dos produtos de países em desenvolvimento, muitas vezes, competitivos.”

O Sebrae (2018) menciona que parte das alterações no produto e embalagem são feitas “por ordem de normas e especificações técnicas do país de destino, que podem estar ligadas à higiene e saúde, segurança, prevenção de acidentes etc.” Sendo assim, as empresas devem “conhecer as normas técnicas dos países de interesse, realizar as modificações e obter as certificações de adequação dos produtos.”

683

2.5 Barreiras Externas à Empresa no Brasil

De acordo com um estudo da FGV (2016), o custo de transporte e as taxas cobradas por portos e aeroportos "são os aspectos mais críticos do processo de exportação brasileiro, além do excesso e complexidade de leis e documentos necessários para exportar, bem como a existência de leis conflituosas e o excesso de alteração das regras." No total foram encontradas as 25 barreiras mais críticas, porém foram consideradas duas principais, sendo elas: entraves burocráticos e logísticos.

2.5.1 Entraves burocráticos

No que tange os entraves burocráticos, no estudo da FGV (2016) foram analisados os entraves alfandegários e aduaneiros. “É possível perceber que órgãos anuentes, fiscalizadores e intervenientes impactam de forma significativa o processo de exportação.

Para 61,8% dos exportadores, a Receita Federal do Brasil é o órgão que mais impacta negativamente suas exportações.”

Lopez e Gama (2010) explicam que a “elaboração de documentos ou prestação de serviços burocráticos, [...] incorporam custos razoáveis ao preço final do produto [...].” Eles citam, ainda, diversas situações comuns às operações de comércio exterior, como “negociação ou conferência de documentos; utilização do Siscomex; [...] emissão de Contrato de Câmbio; swift [...]; corretagem de câmbio; despesas de comissão de cobrança bancária; remessa de documentos; emissão de Certificado de Origem; [...] e registro de documentos em entidades [...]”.

2.5.2 Entraves logísticos

Definido por Lopez e Gama (2010), logística é a “função sistêmica de otimização do fluxo de matérias primas, produtos e informações de uma organização.” Mais adiante, Lopez e Gama (2010) explicam que “temos em muitos casos melhores preços de fabricação/elaboração [...] porém perdemos muitos mercados porque nosso preço final acaba ficando mais elevado, em função de possuímos custos logísticos maiores”.

684

Keegan (2016) complementa que em geral, quanto maior a distância entre a origem do produto e o mercado-alvo, maior o atraso de entrega e maior o custo de transporte.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Considerando o problema de pesquisa, e para atingir os objetivos propostos, adotou-se a estratégia mais conveniente, sendo ela a pesquisa qualitativa, já que o estudo procurou compreender fenômenos da realidade social (Flick, 2009), e será feito considerando a perspectiva dos sujeitos, ou seja, dos gestores e diretores envolvidos na situação estudada (Yin, 2005).

Esta pesquisa é do tipo exploratória dado que o objetivo do estudo consistiu em aprofundar o conhecimento sobre os tipos de barreira que interferem na exportação de carne bovina brasileira para diversos mercados, bem como analisar as barreiras que os frigoríficos enfrentam ao optarem por fazer exportação de carne bovina (Gil, 2017).

O estudo de casos múltiplos (Yin, 2005) foi a estratégia de pesquisa adotada, já que houve a intenção de investigar um fenômeno contemporâneo de um contexto real em

que há pouco controle dos acontecimentos para pesquisa por parte do pesquisador, revelando-se essa estratégia adequada à abordagem exploratória.

Para a realização desta pesquisa a amostra foi composta por três frigoríficos exportadores e dois agentes de carga, sendo estas cinco empresas com escritórios no estado de São Paulo, conforme Quadro 1. Assim, a amostra foi do tipo não probabilística utilizando-se dos critérios de conveniência e acessibilidade das empresas para conceder a entrevista.

Para a realização desta pesquisa a amostra será do tipo não probabilística utilizando-se dos critérios de conveniência e acessibilidade das empresas para conceder a entrevista. Será composta por frigoríficos exportadores e agentes de carga, por ordem de aceite. Os frigoríficos serão escolhidos através da Lista Brasil, disponível para consulta no site do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), já que devem ser selecionados frigoríficos habilitados para a exportação. Os agentes de carga serão selecionados através da colaboração de duas associações: Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC) e Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA). O número de organizações será definido através da lógica de saturação teórica (Eisenhardt, 1989), ou seja, quando as informações começarem a se repetir, termina-se o levantamento de dados de novas organizações. O nome dos entrevistados e das empresas foi ocultado para garantir o anonimato.

685

Quadro 1 – Participantes da Pesquisa

Entrevistado	Cargo	Empresa
Entrevistado 1 – E1	Diretor	Agente de Carga 1 – AC1
Entrevistado 2 – E2	Diretor	Agente de Carga 2 – AC2
Entrevistado 3 – E3	<i>Sales Export</i>	Frigorífico 1 – F1
Entrevistado 4 – E4	<i>Trader</i>	Frigorífico 2 – F2
Entrevistado 5 – E5	Gerente de Exportação	Frigorífico 3 – F3

Fonte: elaboração própria.

A estratégia de coleta dos dados qualitativos segundo Marconi e Lakatos (2010) foi a entrevista em profundidade realizada com os gestores responsáveis pelo setor de exportação dos frigoríficos e com as diretoras dos agentes de carga.

O principal instrumento de coleta de dados foram dois roteiros de entrevista, sendo o primeiro, para os frigoríficos, composto por seis perguntas abertas, e outro para os

agentes de carga composto por cinco perguntas abertas. As perguntas foram elaboradas com base na literatura estudada e nos objetivos deste estudo.

Os dados qualitativos que emergirem da pesquisa de campo serão tratados utilizando-se a técnica de análise de conteúdo temática categorial, com categorias definidas *a priori*. Segundo a perspectiva de Bardin (2007), com as seguintes etapas: a) realizar a transcrição fiel das entrevistas; b) foram identificados e selecionados, no texto, os temas relacionados aos objetivos da pesquisa; e c) os temas foram agrupados em categorias definidas de maneira a responder o problema de pesquisa proposto.

Na análise dos dados procurou-se não só explicar os temas expostos pelos entrevistados, como também destacar a aderência desses temas com a literatura e teorias que deram sustentação a este estudo. Procurou-se ainda, quando possível, estabelecer convergências e divergências entre os entrevistados. As categorias criadas para o presente trabalho e suas respectivas análises estão contempladas no capítulo a seguir.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Os dados qualitativos que emergiram da pesquisa de campo foram agrupados nas categorias apresentadas no Quadro 2 e que são analisados a seguir.

Quadro 2 – Quadro de Categorias

Objetivos Específicos	Categoria	Subcategoria
Identificar os diversos tipos de barreira que os frigoríficos brasileiros enfrentam na exportação; analisar como as barreiras afetam as exportações de carne bovina e como as empresas objeto deste estudo lidam com essas barreiras e criam estratégias para superá-las.	Barreiras internas à empresa	Adequação às normas e certificações
		Órgãos Governamentais
	Barreiras internas no Brasil	Logística Interna
		Fechamento de Câmbio
		Ações Protecionistas
	Barreiras externas	Exigências dos Países Importadores
Questões Econômicas e Políticas: Fechamento Cambial e Logística Internacional		

Fonte: elaboração própria.

4.1 Tipos de Barreira

As barreiras foram agrupadas em três categorias principais: internas à empresa, internas no Brasil e externas. As barreiras internas à empresa tratam de ajustes documentais, adequações às normas e certificações impostas pelos países importadores. As internas no Brasil tratam da questão governamental, logística e bancária. Já as externas tratam de obstáculos por conta de ações protecionistas, exigências dos países importadores e questões econômicas e políticas.

4.1.1 Internas à empresa

As principais barreiras internas à empresa abrangem as adequações às normas e certificações e apesar de serem solicitadas pelo país importador, são consideradas internas à empresa.

4.1.1.1 Adequações as normas e certificações

Os entrevistados consideram que devido às exigências impostas pelo mercado externo, as empresas enfrentam diversas barreiras internas e com isso necessitam realizar as adequações de normas e certificações para serem habilitadas para as exportações.

Com relação às regras de etiquetagem e padrão do produto, os entrevistados E4 e E5 mencionam que alguns países exigem que os produtos, as embalagens e as etiquetas sigam determinadas normas de adequação para que possam ser exportados dentro da conformidade, gerando um produto com alto valor agregado pelo fato da empresa estar dentro dos padrões solicitados, valor este que os importadores estão dispostos a pagar.

Em relação às certificações, alguns países importadores solicitam uma certa especificidade, como é o caso da certificação Halal, que é um preceito religioso do Oriente Médio e países de religião islâmica com relação ao abate, onde obrigatoriamente o animal, segundo E4, deve ser degolado por uma pessoa habilitada, de formação religiosa compatível, já que a pessoa entende a importância desta regra e da parte técnica do abate. E5 complementa e explica da necessidade de instalação de um box separado para o abate, visto que a carne que segue as normas do *halal* não podem entrar em contato com outras carne no frigorífico.

As certificações sanitárias são de extrema importância, e de acordo com o entrevistado E3, hoje os países exigem das empresas exportadoras uma certificação de

qualidade superior às que eles tem dentro do seu território. E5 explicou que isso pode dificultar em alguns pontos, visto que determinados países são restritos em relação à anabolizantes, como a ractopamina no caso da China, onde é realizada uma análise laboratorial e nela pode-se encontrar resíduos na memória da carne, tornando-a inaceitável para os padrões chineses.

Com relação às medidas que as empresas estão tomando para adequarem-se às normas, Denis cita que os investimentos em áreas industriais são de grande necessidade, visto que é possível gerar certificações e confiabilidade para os outros países, comprovando que as exigências impostas estão sendo cumpridas.

Uma diferença notada entre os entrevistados é que E3 identifica estas alterações como adequações, já que trazem um diferencial para a empresa e ela tem porte financeiro e operacional para realizá-las. Já E4 e E5 as identificam como barreiras, por serem frigoríficos menores e o fluxo financeiro é mais limitado.

4.1.2 Internas no Brasil

Como já explicado anteriormente, devido a barreiras impostas pelos países importadores à empresa é necessário que sejam feitas adequações às normas e certificações em cada estabelecimento, para que essas empresas possam atuar no mercado importador. Porém os entrevistados consideram que essas barreiras internas são causadas pelas exigências dos países importadores, e logo, são geradas por fatores externos.

4.1.2.1 Órgãos Governamentais

A falta de comunicação existente entre os fiscais e veterinários do MAPA e a Receita Federal do Brasil - RFB é o que causa grandes problemas para os frigoríficos, sendo eles a emissão de nota fiscal, abertura de mercado e a dificuldade sanitária.

Com relação a emissão de nota fiscal, existem falhas nas regras do serviço que é realizado pelos veterinários, visto que o entrevistado E5 nos informou de um problema que ocorreu no F3 por conta do veterinário lá presente e que não ocorre normalmente em outros frigoríficos.

Para uma melhor explicação, os três frigoríficos trabalham e exportam carne para o mercado iraniano, e, por conta das restrições estabelecidas pelo governo estadunidense no final de 2018, surgem outras limitações, sendo elas logística, cambial e internas no

Brasil, onde são necessárias algumas adequações nos documentos de exportação, mais especificamente na emissão da nota fiscal.

Foram encontradas soluções para que a mercadoria consiga chegar no Irã, e para isso, adequações documentais são necessárias. Dentre essas adequações, o nome do cliente iraniano não deve aparecer no campo “destinatário/remetente” na nota fiscal emitida pelo frigorífico, porque na declaração única de exportação - DU-e, todos os dados presentes na nota fiscal são automaticamente transferidos para ela, o que afeta também a questão de fechamento de câmbio, que será explicada mais adiante. Assim, a solução é colocar o nome da *trading* que trabalha com eles, ou então, caso o mesmo dono possua empresa em outro país, coloca-se o nome da outra empresa.

Os documentos necessários na exportação para o Irã são: *comercial invoice*, *packing list*, certificado halal, certificado veterinário em persa, certificado de origem (dependendo do importador), certificado sanitário e o conhecimento de embarque. O problema que ocorreu com o veterinário do F3 era com o certificado sanitário. Neste documento, o nome do cliente final é mencionado, ou seja, o nome da empresa iraniana, e o veterinário só aceitava assiná-lo se fosse o mesmo nome presente na nota fiscal, ele não aceitava que fosse incluído, por exemplo, o nome do cliente final em “dados adicionais/ informações complementares”. Por esse motivo, a cada carregamento, o setor de faturamento do F3 precisava emitir duas notas fiscais: a nota A, com o nome da outra empresa presente em outro país ou com o nome da *trading*; e a nota B, com o nome do cliente final iraniano. Como existe o prazo de 24 horas para cancelamento de nota fiscal, assim que o veterinário do MAPA assina o certificado sanitário, é feito o cancelamento da nota B. O problema está no fato de que F3 precisou fazer isso para todos os carregamentos destinados ao Irã feitos, chamando a atenção da RFB já que são muitas notas fiscais canceladas, que acaba enviando seus auditores para verificar o que está acontecendo, visto que é levantada uma suspeita de sonegação fiscal ou tributária. Nos outros frigoríficos, é feita a menção do cliente final iraniano em “dados adicionais/ informações complementares”, numa única nota fiscal, sem a necessidade de emitir uma segunda nota para que o veterinário faça a assinatura do documento. Depois de um tempo, o veterinário do F3 foi alterado, e o novo profissional não fazia esta exigência.

Este fato mostra especificamente a falta de clareza nas regras e nos procedimentos adotados pelos fiscais do MAPA e a falta de comunicação entre o MAPA e a RFB, visto que era este veterinário em particular que solicitava a emissão de uma segunda nota para a assinatura do certificado sanitário.

4.1.2.2 Logística Interna

No que tange às questões logísticas, a entrevistada E1 menciona o fato da falta de equipamento, sendo principalmente contêineres, e de espaço nos navios, que se torna fator agravante para a exportação visto que os frigoríficos fazem a produção, mas não conseguem carregar ou embarcar suas mercadorias, e apesar de serem fatores externos, afetam de maneira interna os frigoríficos. E1 explica que essa falta de equipamentos ocorre por conta das safras mundiais, já que elas são sazonais e exemplifica que “todo ano entre o mês abril e maio existe uma falta de equipamento no Brasil, [...] por exemplo Argentina, Chile, outros países, eles estão com as safras de frutas. Então, é uma mercadoria que se paga mais, [...] o armador vai focar onde dá mais dinheiro para ele”.

Além da falta de equipamento, a entrevistada E2 menciona a deficiência do transporte rodoviário, a má qualidade das estradas e veículos, o valor dos pedágios e impostos, que aumentam consideravelmente o valor do frete. E1 menciona que em muitos casos, o frete marítimo de Santos – Brasil para, por exemplo, Jebel Ali – Emirados Árabes Unidos sai mais barato do que o frete rodoviário de Mato Grosso para Santos.

690

Por outro lado, E2 expõe a questão da falta de tecnologia nos terminais. Embora os terminais portuários tenham se modernizado, ela explica que até o momento estamos “bem aquém do ideal, de um padrão de um terminal portuário para um porto, especificamente Santos e especificamente se falando de Brasil, que é o segundo exportador de alimentos do mundo, a tecnologia portuária nos nossos portos ainda é bem arcaica”.

4.1.3 Externas

As principais barreiras externas abrangem as ações protecionistas, exigências dos países importadores, questões logísticas internacionais, e questões econômicas e políticas.

4.1.3.1 Ações Protecionistas

Dentre as ações protecionistas que afetam as exportações estão as cotas e as ações específicas feitas por cada país importador, que impedem que algum produto vá para esse mercado importador, como é o caso dos Estados Unidos e da Rússia.

Com relação às ações específicas feitas por cada país importador, elas podem ser feitas segundo E4 por questões de produção interna, ou por questões de proteger algum outro parceiro que tem um produto similar, e elas são feitas sobretaxando nosso produto e deixando o mesmo não ser competitivo. Nas entrevistas foi dado foco à Rússia e aos Estados Unidos.

Sobre os Estados Unidos, E3 explica que por mais que ele seja um mercado importantíssimo, ele não abre comercialmente para o Brasil por uma questão comercial protecionista, para proteger seu mercado interno, porque o Brasil muitas vezes ofertará um produto mais barato com um volume muito maior que eles. E afirma que o mesmo é feito na Europa, para defender o produtor local e não diminuir o preço do produto ofertado pelo mesmo.

Sobre a Rússia, E4 explica que a quantidade de produtos vendida do Brasil para a Rússia é muito maior que o contrário e os nossos produtos tem um valor agregado muito alto em comparação aos produtos russos, que são basicamente fertilizantes. Então a balança comercial entre Brasil e Rússia é deficitária para a Rússia, porque é desigual já que os produtos ofertados pela Rússia são de baixo interesse para o Brasil, como equipamento militar. Flávio também cita que outro motivo para a Rússia estar fechada comercialmente com o Brasil é para proteger o seu mercado internamente.

Com relação às cotas, E4 explica que existem dois tipos de cota que afetam a Europa, chamadas GATT e *Hilton*. A cota GATT é direcionada para produtos congelados, inclusive a carne, e o importador só vai conseguir importar esse tipo de produto estando dentro da cota. E a cota *Hilton* que é para cortes bovinos de altíssima qualidade, de um alto padrão, e é distribuída anualmente pela Europa para cada empresa credenciada que exportou. E4 explica também que na cota *Hilton* existe um cálculo que é feito para se chegar ao número de toneladas que cada exportador tem o direito de exportar e que “conforme você vai embarcando, você vai dando baixa nessas cotas”, como explicado por Caparroz (2012) já que é feita uma “fixação de um limite máximo de entradas permitido durante certo período.”

4.1.3.2 Exigências dos Países Importadores

Como já explicado anteriormente, devido a barreiras impostas pelos países importadores à empresa é necessário que sejam feitas adequações às normas e certificações em cada estabelecimento, para que essas empresas possam atuar no mercado importador. Porém os entrevistados consideram que essas barreiras internas são causadas pelas exigências dos países importadores, e logo, são geradas por fatores externos.

4.1.3.3 Questões Econômicas e Políticas

Dentre as questões econômicas e políticas, enquadram-se a contratação cambial e a logística internacional.

As questões de fechamento cambial, apesar de não terem sido mencionadas como barreiras no referencial teórico, depois das sanções aplicadas pelos EUA para com o mercado iraniano, se tornaram um dificultador na relação comercial entre Brasil e Irã, na exportação de qualquer produto, não só de carne bovina. Apesar de ser uma barreira interna, ela é causada por fatores externos e por este motivo é mencionada neste tópico.

692

Como foi explicado anteriormente, é imprescindível que o nome do cliente iraniano não apareça no campo de “destinatário/remetente” na nota fiscal emitida pelos frigoríficos, e apareça apenas em “dados adicionais/ informações complementares”, já que a DU-e importa os dados que foram preenchidos na nota fiscal. No que tange o fechamento de câmbio aqui no Brasil, bancos como Santander e Itaú possuem bancos estadunidenses como intermediários nas operações de transferência bancária internacional. Para o fechamento de câmbio, o banco solicita documentos que comprovam a exportação da mercadoria, sendo eles a DU-e, o conhecimento de embarque e a *comercial invoice*, e nestes documentos não pode ter a menção do Irã para efetivamente fazer a conversão de dólares americanos ou euros para reais.

Existe apenas um banco brasileiro que faz o fechamento de câmbio independente de estar mencionado o nome do Irã na documentação: Banco Máxima. Seus bancos intermediários são europeus, sem ligação alguma com os Estados Unidos, porém o Máxima faz a cobrança de uma “taxa de conveniência” por cada operação. Uma segunda solução, especificamente para os casos de comércio com o Irã, era possuir conta em outros países. Porém, um caso que ocorreu com o E4 é que a empresa possuía uma conta bancária

em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos e o banco pediu para que a conta fosse encerrada “porque descobriram que o F2 vendia para o Irã”. E a terceira solução, que foi adotada pelos frigoríficos F1 e F3, é o recebimento através da *trading company*, ao invés de receber diretamente do cliente. Neste caso, o cliente iraniano faz o pagamento para a *trading* em uma conta no exterior e a mesma faz o pagamento para as contas no Brasil dos frigoríficos.

No que tange às questões da logística internacional, os principais fatores que afetam as exportações são o *transit time* e sanções, que impedem que algum produto vá diretamente para algum mercado específico, como é o caso do Irã.

Com relação ao *transit time*, E1 explica através de um exemplo do mercado chinês. Normalmente do Brasil até a China o *transit time* é de mais ou menos de 31/32 dias, e “no período que ocorre o ano novo chinês, eles não recebem mercadoria por um certo período então quando tem carga para lá, que sabemos que vai chegar aproximadamente no ano chinês e ninguém vai pegar e vai dar *demurrage*.” O *demurrage* nada mais é do que uma sobrestadia que é cobrada pelo armador quando o importador permanece em posse do contêiner por um período maior ao acordado. E1 explica que solução para estes casos é conversar com os armadores e tentar fazer um *transit time* mais longo, colocar em uma outra rota com vários transbordos para atrasar um pouco a chegada da mercadoria. O problema quando isso é feito, é que a carga pode chegar quando termina o ano novo chinês, assim como pode chegar muito depois, “porque a partir da hora que você coloca muitos transbordos, você corre o risco de perder o navio ou de ter um custo que normalmente o cliente não quer pagar.”

Já em se tratando das sanções aplicadas para o Irã, os exportadores não conseguem enviar a carne diretamente do porto de Santos – Brasil para Bandar Abbas – Irã por conta das restrições estadunidenses, que aplicariam uma punição à toda e qualquer empresa marítima que trabalhe direta ou indiretamente com o mercado iraniano e que trabalhe também com os Estados Unidos - EUA. Assim, é imposto que caso as companhias marítimas transportem produto para o Irã, seriam cancelados os contratos que estas empresas têm com os EUA para outros produtos, que não necessariamente fossem carne. E2 esclarece que, como as companhias são mundiais, para que “não tenham problemas com o governo americano, elas não fazem a rota [...] direta para o Irã. Então o maior

complicador hoje é você encontrar uma solução logística que leve a carga até o destino final.”

E4 exemplifica a questão das sanções com algumas alternativas, como a contratação de uma companhia marítima neutra, ou seja, que não transportem produtos para os EUA; fazer o aluguel de um navio porém é uma operação mais complexa já que é necessário “juntar carga, fazer toda aquela logística de colocar no porto o produto, naquela data ou naquele período “x” para você conseguir fazer o carregamento do navio, pegar esse navio e levar para o Irã”; ou então levar para o porto de Jebel Ali nos Emirados Árabes e de lá fazer *cross stuffing* para o porto de Bandar Abbas no Irã. Além disso ele menciona que as sanções aplicadas pelos EUA se tornaram uma barreira muito grande na sua empresa, “porque o Irã é muito grande nos nossos negócios, é um dos principais destinos que temos, então é muito importante ter esse canal aberto”.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral ao realizar esta pesquisa foi identificar e analisar quais são os diversos tipos de barreiras enfrentadas pelos frigoríficos brasileiros exportadores de carne bovina, sejam elas internas à empresa, externas à empresa mas ainda no Brasil, quanto às barreiras impostas pelos países importadores. Com base na pesquisa qualitativa utilizada, a conclusão atingida foi de que as principais barreiras são derivadas de questões políticas, exigências dos países importadores e órgãos governamentais brasileiros.

Entende-se que o maior desafio presente atualmente para os frigoríficos brasileiros exportadores de carne bovina que comercializam com o Irã é o embargo velado imposto pelos EUA. Embargo velado é aquele aplicado sem o suporte e votação feita na Organização das Nações Unidas – ONU, ou seja, não é um embargo “oficial”, visto que é apenas um país que decide aplicá-lo. Este embargo causou grande dificuldade para que a) a mercadoria chegue até o Irã, porque foi imposta uma sanção para qualquer empresa marítima que atue no mercado estadunidense e venha a trabalhar com o mercado iraniano, e b) os frigoríficos brasileiros recebam o pagamento da mercadoria, visto que a maioria dos bancos intermediários utilizados nas transações feitas pelos bancos brasileiros são estadunidenses, com exceção do banco Máxima.

Em se tratando das exigências dos países importadores, elas se tornam uma barreira interna para os pequenos frigoríficos a partir do momento que o frigorífico não tem fluxo financeiro suficiente para fazer as alterações e ajustes solicitados pelos países importadores. Um fato interessante que foi observado é que frigoríficos menores identificam as adequações internas à empresa como barreiras, visto que seu fluxo financeiro é mais limitado e assim os investimentos necessários são mais altos em relação aos frigoríficos maiores, onde são consideradas como adequações pois seus ganhos de escala são mais expressivos, tornando o investimento realizado um diferencial para a empresa. Além disso, são necessárias habilitações nas plantas frigoríficas para que seja aceito o produto no mercado externo, fazendo com que sejam alterados alguns pontos internos na planta frigorífica, como por exemplo a instalação de um box separado para que seja feito o abate pelas normas e preceitos do halal.

A burocracia dos órgãos governamentais brasileiros, especialmente a exigência do MAPA e a falta de padronização e clareza nos processos que são aplicados pelos seus fiscais, auditores e veterinários causa divergência nas condições e requisitos solicitados em cada frigorífico. Um exemplo claro foi o caso da exigência feita pela veterinária do MAPA de emissão de duas notas fiscais para a mesma operação. No F3, o veterinário só aceitava assinar o certificado sanitário com a emissão de uma segunda nota fiscal, que posteriormente precisava ser cancelada já que não há necessidade de emissão de duas notas fiscais por processo. Segundo alguns agentes do MAPA, essa exigência é feita porque não pode constar na Nota Fiscal o nome do Irã como país importador. Esse procedimento, no entanto, não é seguido por todos os agentes do MAPA, uma vez que não são todos os agentes que exigem isso de todos os frigoríficos que exportam carne bovina para o Irã, configurando-se, assim, uma exigência de alguns agentes e não do órgão fiscalizador (MAPA).

Ressalte-se que uma limitação para a realização deste estudo foi que depois de inúmeras tentativas de contato com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que é um interveniente importante, não se obteve retorno quanto às perguntas apresentadas e não foi possível a realização de uma entrevista.

A relevância da presente pesquisa consiste em auxiliar outros frigoríficos que planejam iniciar seu processo de exportação, contribuindo para uma melhor compreensão e

preparação das empresas, principalmente para quem deseja atuar com mercados mais complexos ou com sanções políticas, como é o caso do Irã.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex). Manual Sobre Barreiras Comerciais E Aos Investimentos. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliq%20aqui.pdf>> Acesso em: Janeiro de 2021.

Associação Brasileira de Frigoríficos. Exportação de carne bovina cresce 11% em receita. Disponível em: <<https://www.abrafrigo.com.br/index.php/2021/01/08/exportacao-de-carne-bovina-cresce-11-em-receita/>> Acesso em: Janeiro de 2021.

BDK do Brasil. Certificação Kosher. Disponível em: <<http://www.bdk.com.br/certificacao-kosher.htm>> Acesso em: Janeiro de 2021.

Commodity.com. Brazil's Top Commodity Imports & Exports. Disponível em: <<https://commodity.com/brazil/>>. Acesso em: Janeiro de 2021.

CAPARROZ, R.; LENZA, P. **Comércio Internacional e Legislação Aduaneira Esquemático**. 2ª edição. São Paulo, Saraiva, 2012.

Comex Stat. Exportação e Importação geral. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br>> Acesso em: Fevereiro de 2021.

696

Conselho da União Europeia. Diferentes tipos de sanções. Disponível em: <<https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/sanctions/different-types>> Acesso em: Janeiro de 2021.

EISENHARDT, K. M. *Building Theories from Case Study Research*. Academy of Management Review, Vol. 14, No. 4, 1989.

Fambras Halal. Abate Halal. Disponível em: <<http://www.fambrashalal.com.br/abate-halal>> Acesso em: Janeiro de 2021.

FARO, R.; FARO, F. **Curso De Comércio Exterior: Visão e Experiência Brasileira**. 3ª edição. São Paulo, Atlas, 2012.

Fundação Getúlio Vargas. Desafios À Competitividade Das Exportações Brasileiras - 2016. Disponível em: <<http://desafioexport.org.br/desafios-a-competitividade-das-exportacoes-brasileiras-2016/>> Acesso em: Janeiro de 2021.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 6ª Edição. São Paulo, Atlas, 2017.

Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia - INMETRO. **Manual de Barreiras Técnicas às Exportações, Conceitos Fundamentais e Serviços Oferecidos pelo INMETRO**. 4ª edição. Rio de Janeiro, INMETRO, 2014.

KEEGAN, J. W.; GREEN, M. C. **Global Marketing**. 9ª edição. Inglaterra, Pearson, 2016.

LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M. **Comércio Exterior Competitivo**. 4ª edição. São Paulo, Aduaneiras, 2010.

LUDOVICO, N. **Mercados e Negócios Internacionais**. 1ª edição. São Paulo, Saraiva, 2011.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 7ª edição. São Paulo, Atlas, 2010.

Ministério da Fazenda. IE (Imposto de exportação). Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/acesso-rapido/tributos/imposto-exportacao>> Acesso em: Janeiro de 2021.

ONU Brasil. Países emergentes perdem US\$23 bi por ano com barreiras não tarifárias, diz UNCTAD. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/paises-emergentes-perdem-us23-bi-por-ano-com-barreiras-nao-tarifarias-diz-unctad/>> Acesso em: Janeiro de 2021.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae Nacional. Os desafios do comércio exterior para as pequenas empresas. São Paulo, 16 de Março de 2018. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/os-desafios-do-comercio-exterior-para-as-pequenas-empresas,f95a634e2ca62410VgnVCM100000b272010aRCRD>> Acesso em: Janeiro de 2021.

697

SEGRE, G. **Manual Prático de Comércio Exterior**. 3ª edição. São Paulo, Atlas, 2010.

World Trade Organization. The WTO. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm> Acesso em: Janeiro de 2021.

APÊNDICE A - Roteiro de Entrevista - Frigoríficos

- 1) Quais são as principais dificuldades que vocês enfrentam na exportação de carne?
- 2) Quais os mercados importadores que geram as maiores barreiras?
- 3) Quais foram alterações que a empresa teve que realizar para se adequar às exigências do mercado externo?
- 4) Houve alguma barreira que impediu a realização de alguma exportação?
- 5) Em relação aos cortes demandados, o frigorífico consegue atender a todos eles?
- 6) O que a empresa fez/tem feito para superar essas barreiras?

APÊNDICE B - Roteiro de Entrevista – Agentes de Carga

- 1) Quais as principais dificuldades que você enfrenta com a exportação de carne?
- 2) São necessárias documentações específicas dependendo do país para a exportação de carne? Se sim, quais?
- 3) Já houve alguma barreira que impediu a realização de alguma exportação?

- 4) Quais são os mercados importadores que geram as maiores barreiras?
- 5) Quais exigências são cobradas pelo mercado externo, que não ocorrem normalmente no Brasil, fazendo o mesmo alterar o seu processo?